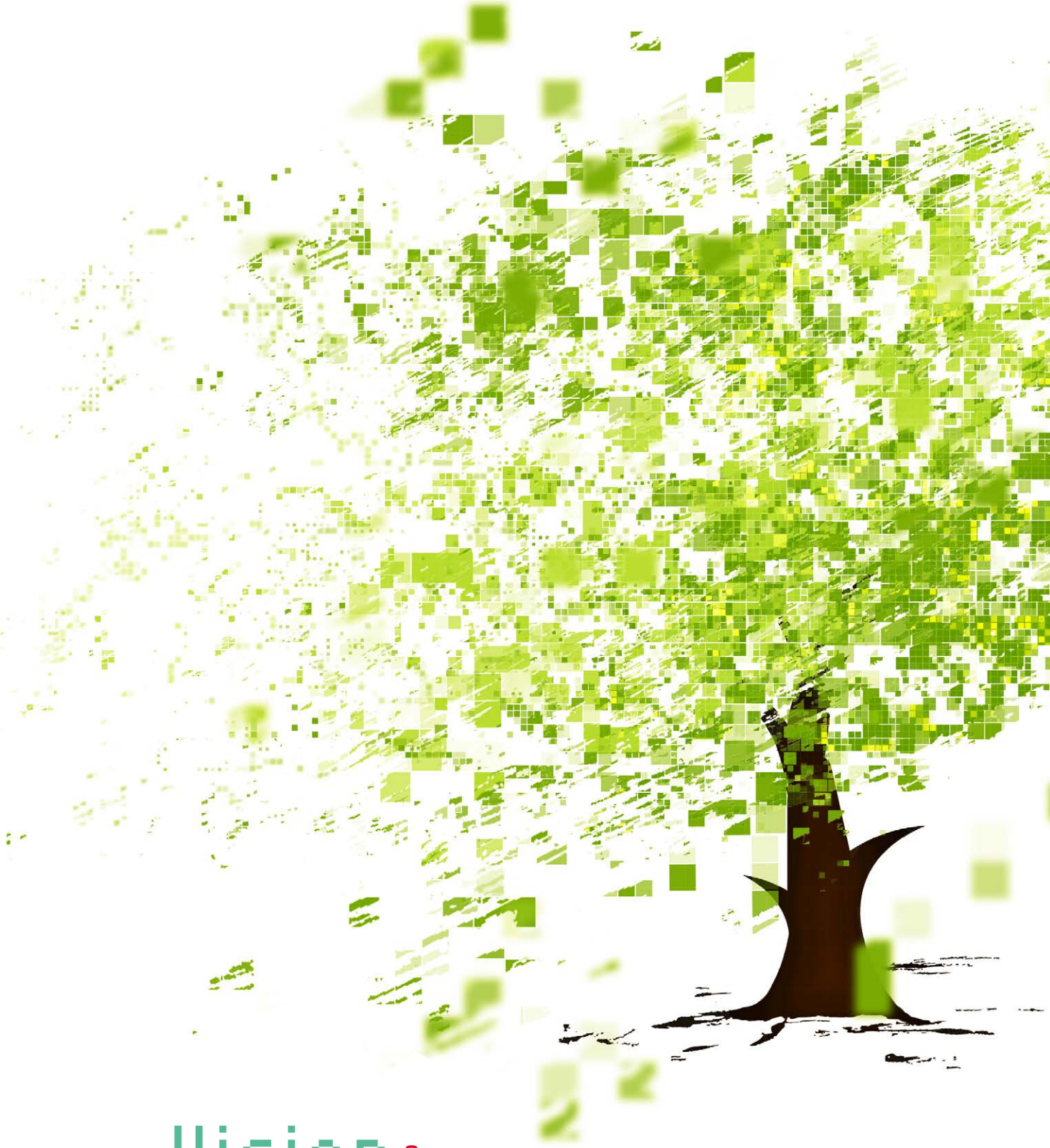
it

itelligence NTT DATA Business Solutions

Geschäftsbericht 2019



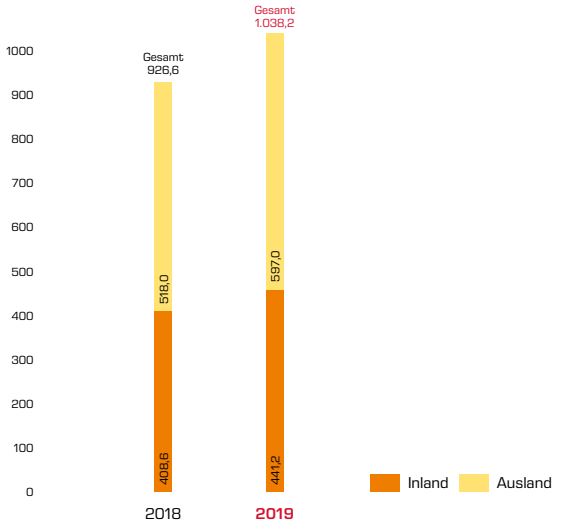
Vision & VERANTWORTUNG

KENNZAHLEN ITELLIGENCE

Mio. Euro	IFRS 2019	IFRS 2018	IFRS 2017	IFRS 2016
Umsatzerlöse gesamt	**1.038,2**	**926,6**	**872,2**	**777,9**
Umsatz Bereiche				
Beratung	453,0	389,1	358,2	331,4
Lizenzen	67,3	81,6	87,9	79,0
Cloud Subscription	27,3	19,7	14,1	6,5
Managed Services	482,4	431,6	408,5	360,2
Sonstiges	8,2	4,6	3,5	0,8
Umsatz Segmente				
Deutschland/Österreich/Schweiz (DACH)	474,7	444,1	417,9	364,6
Westeuropa	162,7	131,7	115,6	108,2
Nord- und Osteuropa (NEE)	195,1	184,6	172,3	152,7
Amerika	174,7	141,9	145,2	135,7
Asien	23,3	17,4	14,3	12,5
Sonstiges	7,7	6,9	6,9	4,2
EBIT in Mio. Euro	28,6	20,8	33,8	34,9
EBIT-Marge	2,8%	2,2%	3,9%	4,5%
EBITA in Mio. Euro	38,4	31,0	44,1	42,2
EBITA-Marge	3,7%	3,3%	5,1%	5,4%
EBITDA in Mio. Euro	84,6	55,1	67,4	64,0
EBITDA-Marge	8,1%	5,9%	7,7%	8,2%
Ergebnis nach IFRS	14,4	12,8	18,8	18,2
Ergebnis pro Aktie	0,32	0,35	0,56	0,56
Cashflow pro Aktie in Euro	0,82	1,11	-0,22	0,11
Umsatzrentabilität	1,4%	1,4%	2,2%	2,3%
Cashflow in Mio. Euro	24,6	33,4	-6,7	3,4
Bilanzsumme in Mio. Euro	852,5	671,6	578,0	544,7
Eigenkapital in Mio. Euro	275,4	192,2	174,5	165,8
Eigenkapitalquote	32,3%	28,6%	30,2%	30,4%
Eigenkapitalrendite ROE (Return on equity)	7,0%	6,6%	10,7%	11,0%
Gesamtkapitalrendite ROA (Return on assets)	2,5%	2,3%	4,5%	4,4%
Gesamtkapitalrendite ROCE (Return on capital employed)	3,2%	3,2%	6,1%	6,2%
Investitionen in Mio. Euro	57,6	57,5	60,7	45,5
Mitarbeiter zum 31.12.	9.459	7.904	6.983	5.677
durchschnittlich	8.642	7.533	6.450	5.276
– Inland	3.378	3.152	2.795	2.653
– Ausland	6.081	4.752	4.188	3.024

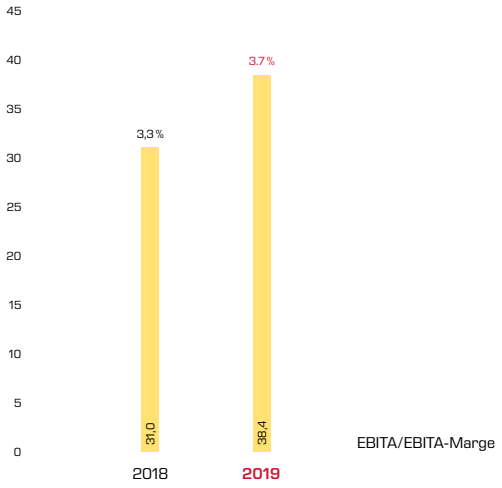
UMSATZENTWICKLUNG

Mio. EUR



ERTRAGSENTWICKLUNG

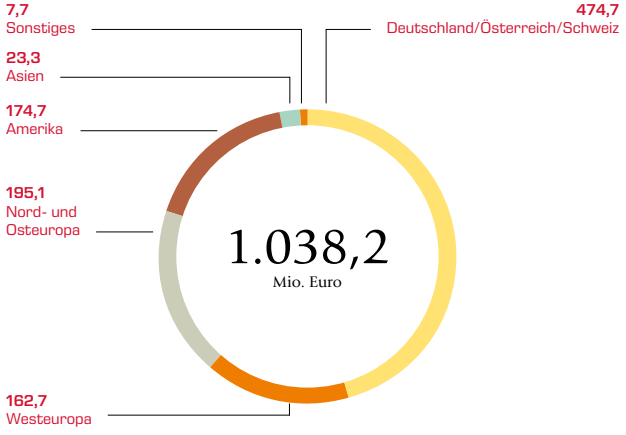
Mio. EUR



UMSATZ NACH REGIONALEN SEGMENTEN

Mio. EUR

2019

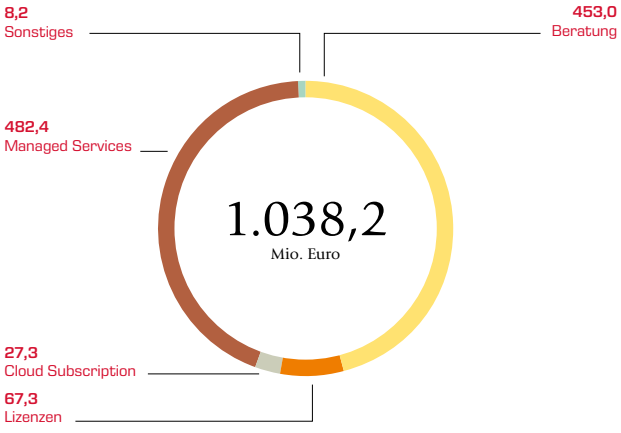


Veränderung	+12,0%
DACH	+6,9%
Westeuropa	+23,5%
Nord- und Osteuropa	+5,7%
Amerika	+23,1%
Asien	+33,9%
Sonstiges	+11,6%

UMSATZ NACH GESCHÄFTSBEREICHEN

Mio. EUR

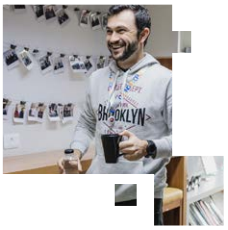
2019



Veränderung	+12,0%
Beratung	+16,4%
Lizenzen	-17,5%
Cloud Subscription	+38,6%
Managed Services	+11,8%
Sonstiges	+78,3%

PROJEKTE MIT WEITBLICK:

FH Brasilien
Gute Taten zahlen sich aus
26



Childwatch
Mit künstlicher Intelligenz das Kindswohl stärken
32

R2 4 Bautzen
Silicon Saxony? Sustainable Saxony!
38

GreenScore
Neue Technologien für die Energiewende
42

TruckChain
Kompromisse zahlen sich aus
46

VISION & VERANTWORTUNG

VORWORT DES VORSTANDSVORSITZENDEN ////////////// 2
INTERVIEW NORBERT ROTTER & TOSHI FUJIWARA ////// 4
KURZPORTRÄT JÜRGEN PÜRZER//////////////////////// 11
ITELLIGENCE FRAUENPOWER ////////////////////////// 12
INTERVIEW KOJI MIYAJIMA, NTT DATA ////////////////// 20
VERTRAUEN MUSS MAN SICH ERARBEITEN –
NTT DATA & ITELLIGENCE ////////////////////////////// 22
PROJEKTE MIT WEITBLICK ////////////////////////////// 26

GESCHÄFTSBERICHT 2019

BERICHT DES AUFSICHTSRATS//////////////////////// 52
CORPORATE-GOVERNANCE-BERICHT ////////////////// 55

KONZERN-JAHRESABSCHLUSS*

LAGEBERICHT DES KONZERNS//////////////////////// 60
KONZERNGEWINN- UND -VERLUSTRECHNUNG//////////// 98
KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG ////////////// 99
KONZERNBILANZ//////////////////////////////////////100
KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG ////////////////////102
KONZERNEIGENKAPITAL-
VERÄNDERUNGSRECHNUNG ////////////////////////////103
PRÜFUNGSERGEBNIS ////////////////////////////////104

*Es handelt sich nicht um eine der gesetzlichen Form entsprechende Veröffentlichung.

SERVICE & IMPRESSUM//////////////////////////////105

Internationalisierung, Innovationen, Vielfalt:

itelligence im Wandel

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

als wir diesen Geschäftsbericht zum Druck freigeben wollten, hat uns die Corona-Pandemie überrollt. Plötzlich mussten wir für rund 95% unserer Mitarbeiter Homeoffice-Arbeitsplätze organisieren. Zweimal pro Woche haben mein neuer Vorstandskollege Jürgen Pürzer und ich uns über das Wohlbefinden unserer Mitarbeiter, die an 89 Standorten in 26 Ländern arbeiten,informieren lassen. Mit der vollen Wucht dieser Pandemie sind sämtliche Planungen für 2020 obsolet. Ende April erwarten wir zwar ein langsames Rückkehren zum normalen Geschäftsbetrieb. Die Auswirkungen werden aber das ganze Jahr 2020 und darüber hinaus starke Spuren hinterlassen.

Trotzdem blicke ich mit vorsichtigem Optimismus in die Zukunft – auch, weil wir gestärkt in die Krise gegangen sind. Denn wir haben in den vergangenen Jahren entscheidende Veränderungen vorangetrieben und 2019 pünktlich zum 30-jährigen Jubiläum wichtige Meilensteine erreicht. Zwei davon möchte ich besonders hervorheben:

- Wir sind 2019 mit 12,0% zweistellig gewachsen und konnten wie angekündigt die Marke von einer Milliarde Euro Jahresumsatz überspringen (auf genau 1.038.186 Tsd. Euro).
- Mit dem Einstieg bei der FH S.A. in Brasilien ist der Start für die Expansion auf dem lateinamerikanischen Markt gelungen.

Auf den folgenden Seiten gib es wie gewohnt detaillierte Informationen zu unseren Geschäftszahlen und den erreichten Zielen. Außerdem erwarten Sie interessante Einblicke, die deutlich machen, was uns derzeit bewegt – und wie sich itelligence verändert: Wir werden nicht nur internationaler, sondern auch vielfältiger und innovativer.

Ans Herz legen möchte ich Ihnen in diesem Zusammenhang die Interviews, die wir mit itelligence-Managerinnen aus fünf Ländern geführt haben (siehe Seite 12). Denn sie unterstreichen eindrucksvoll, dass itelligence immer stärker von Frauen geprägt wird.

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ, BLOCKCHAIN, GREEN IT

Zudem zeigen wir Ihnen anhand ausgewählter Beispiele, welche Innovationen wir derzeit vorantreiben, insbesondere mit Hilfe künstlicher Intelligenz und der Blockchain:

- Für die dänische Hilfsorganisation Børns Vilkår (Children's Welfare) entwickelt itelligence eine technische Lösung, die die Wartezeiten der Kinderhotline reduziert und Mitarbeiter während des Gesprächs mit Informationen versorgt (siehe Seite 32).
- Für ein skandinavisches Unternehmen arbeiten wir an einem Konzept, mit dem sich dank innovativer Routenplanung und intelligenter Datennutzung die Leerfahrten von Lastwagen deutlich verringern lassen (siehe Seite 42).
- In Deutschland kreieren itelligence-Experten eine digitale Plattform für Energieversorger, um die Nutzung grünen Stroms zu optimieren und gleichzeitig karitative Organisationen zu unterstützen (siehe Seite 26).

Die Beispiele aus Skandinavien und Deutschland zeigen eindrucksvoll, wie Innovationen für Emissionsrückgänge sorgen und die Transformation zu einer klimafreundlichen Wirtschaft vorantreiben können: Green IT ist für uns bei itelligence mehr als energieeffiziente Rechenzentren und innerbetriebliches Nachhaltigkeitsmanagement.

Zu den weiteren Schwerpunkten des Geschäftsberichts gehören ein Beitrag über die Partnerschaft mit NTT DATA und – last, but not least – ein Kurzporträt unseres neuen Finanzvorstands Jürgen Pürzer, über dessen Wechsel zu itelligence ich mich sehr freue.

Ich wünsche Ihnen eine anregende und aufschlussreiche Lektüre.

Ihr

Norbert Rotter

Curitiba ist der Hauptsitz der itelligence-Tochter FH. Rund 700 SAP-Experten arbeiten an sechs Standorten in Brasilien.

INTERVIEW

„Wichtige Meilensteine erreicht“

MEHR ALS EINE MILLIARDE EURO UMSATZ, ZWEI NEUE KONTINENTE UND WEITERE REKORDMARKEN: ITELLIGENCE BLICKT AUF EIN ERFOLGREICHES JAHR ZURÜCK. NORBERT ROTTER UND TOSHI FUJIWARA ÜBER ZENTRALE ERFOLGSFAKTOREN, HERAUSFORDERUNGEN WIE DIE CORONA-KRISE UND NEUE ZIELE.

Interview: Daniel Schönwitz

Herr Rotter, Sie haben im letzten Geschäftsbericht angekündigt, dass die itelligence AG im Jubiläumsjahr 2019 die Marke von einer Milliarde Euro Umsatz knacken wird. Das hat geklappt. Wie zufrieden sind Sie?

Norbert Rotter: Ich bin sehr stolz. Wir sind erneut zweistellig gewachsen und haben das Umsatzziel sogar um 40 Millionen Euro übertroffen – und das in erster Linie durch ein starkes organisches Wachstum. Zudem erreichte itelligence weitere wichtige Meilensteine, darunter die Expansion nach Lateinamerika, wo wir 2019 eine Mehrheitsbeteiligung an der FH S.A. übernommen haben.

Auch in Australien ist itelligence inzwischen präsent, allerdings ganz ohne Akquisition.

NR: Das ist richtig. Wir haben von unserer Konzernmutter, der NTT DATA, die NTT DATA Business Solutions Australia im Rahmen einer internen Transaktion zu marktüblichen Preisen übernommen. Sie ist jetzt auch formal eine itelligence-Tochter. Damit sind wir in 26 Ländern und auf fünf Kontinenten vertreten.

Wie hat sich die Profitabilität – ein wichtiges Ziel – im vergangenen Jahr entwickelt?

NR: Wir haben hier gute Fortschritte gemacht und eine EBITA-Marge von 3,7 Prozent erreicht. Das reicht uns natürlich nicht, aber wir investieren im Rahmen eines Drei-Jahres-Programms – dem sogenannten „Mid-Term Program“ – hohe zweistellige Millionenbeträge in unsere Mitarbeiter, Neueinstellungen und in die globale Prozessoptimierung. Dazu gehört auch die Umstellung auf Cloud-Dienste und die Entwicklung von eigenen Produkten. Das beeinträchtigt in der Übergangszeit die Profitabilität.

Toshi Fujiwara: Die Investitionen und Akquisitionen sind wichtig, um die Weichen für nachhaltigen Unternehmenserfolg zu stellen. Wir sind überzeugt, dass Norbert und sein Team den richtigen Weg eingeschlagen haben und stehen als strategisch denkende Verantwortliche von NTT DATA voll hinter dem Investitionsproramm.

Wann wird itelligence die angepeilte EBITA-Marge von sieben Prozent erreichen?

NR: Das laufende Geschäftsjahr wird noch von hohen Investitionen geprägt sein. Wir spüren aber immer deutlicher,

dass die vor mehr als zwei Jahren eingeleitete und auf drei Jahre angelegte Neuaufstellung Früchte trägt. So schafft die Standardisierung Synergieeffekte, ohne den einzelnen Tochterunternehmen ein zu enges Korsett anzulegen. Wir sind deshalb zuversichtlich, dass wir die EBITA-Marge von sieben Prozent 2021 erreichen – und arbeiten sehr entschlossen darauf hin.

Sie halten also trotz Corona-Krise an dem Ziel für 2021 fest?
NR: Vorerst ja. Allerdings besteht eine sehr hohe Unsicherheit. Wir werden eine tiefe Rezession erleben, die das laufende Geschäftsjahr belastet. Es besteht zwar die begründete Hoffnung, dass es nach dem Einbruch schnell wieder aufwärts geht und dass 2021 ein besseres Jahr wird. Aber wir können heute nicht vorhersagen, wie stark und wie schnell sich die Weltwirtschaft und damit unser Geschäft wieder erholen werden.

„WIR HABEN GEMEINSAM NOCH VIEL VOR“

Wie geht es bei Ihnen persönlich weiter? Ihr Vertrag läuft Mitte 2021 aus.
TF: Norbert Rotter hat seinen Vertrag vor wenigen Wochen um weitere fünf Jahre verlängert. Wir arbeiten jetzt seit vielen Jahren vertrauensvoll zusammen und ich freue mich sehr, dass Norbert an Bord bleibt. Wir haben gemeinsam noch viel vor.
NR: Ich freue mich sehr über den Vertrauensbeweis des Vorstands von NTT DATA und unseres Aufsichtsrats. Unsere Entscheidungen sind langfristig ausgerichtet und basieren auf Vertrauen.

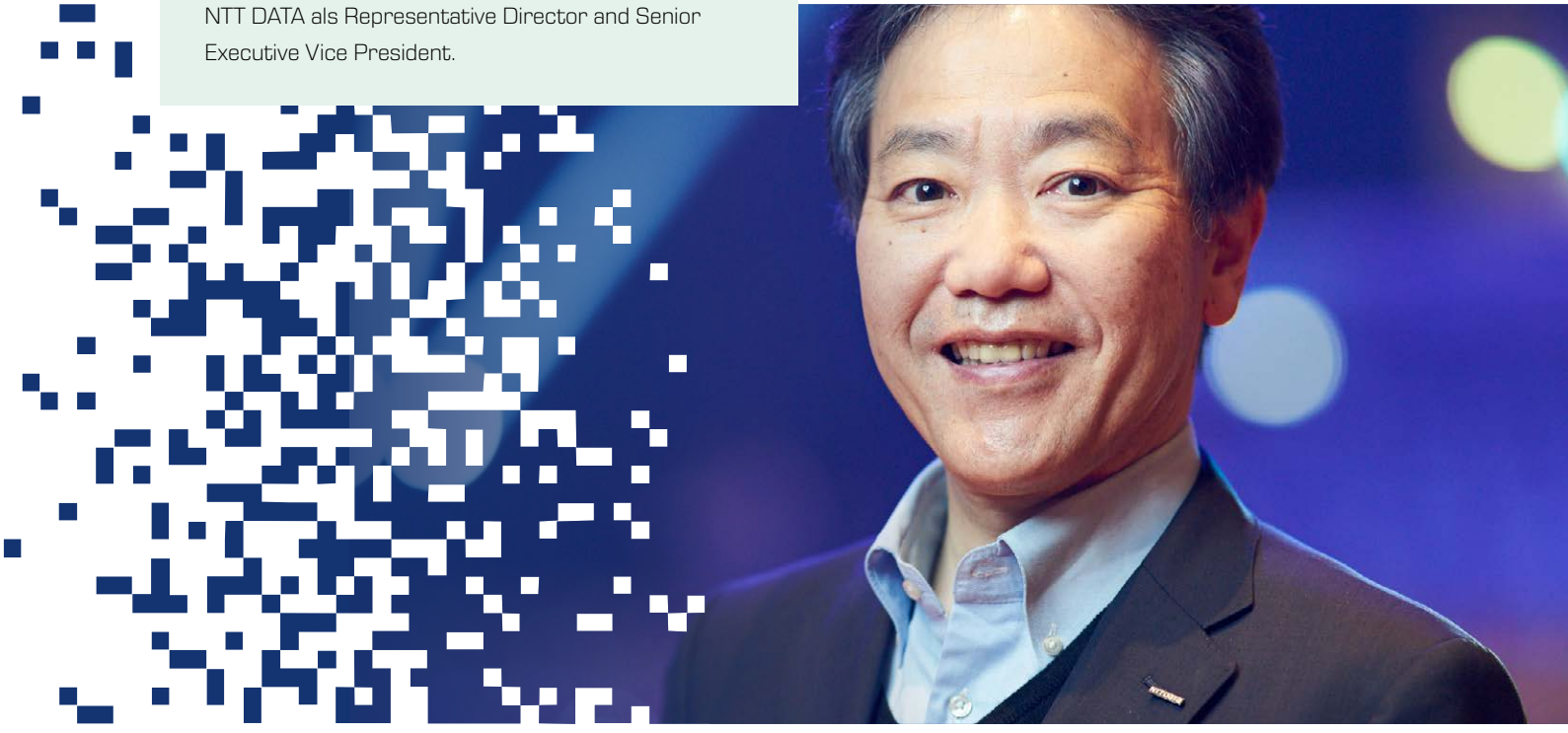
Herr Rotter, Sie haben die Expansion nach Südamerika angesprochen. Was erhoffen Sie sich vom Einstieg bei der FH S.A. in Brasilien?
NR: Das Unternehmen ist mit sechs Standorten und rund 700 Mitarbeitern eines der führenden SAP-Beratungs- und Entwicklungshäuser in der Region. FH ist auch deshalb für uns so interessant, da FH eine in Brasilien führende Tax-Software mit dem Namen Gepardo, die auf SAP-Technologie basiert, entwickelt hat. Mit dem Know-how und dem Produktportfolio sind wir nun bestens gerüstet, innerhalb und außerhalb Brasiliens weiter zu wachsen. Die FH S.A. ist für uns also auch eine Art Brückenkopf für die Expansion in Lateinamerika. Ich habe mich deshalb besonders über die aktive Unterstützung und den Rückhalt von NTT DATA gefreut.
TF: Die NTT DATA-Gruppe hat ein ausgewogenes geografisches Portfolio. Brasilien ist der größte Markt in Lateinamerika und ich freue mich sehr, dass itelligence jetzt auf einem so wichtigen Markt präsent ist. Zudem freue ich mich darauf zu sehen, wie itelligence dort mit der NTT DATA-Gruppe zusammenarbeitet und wir gegenseitig voneinander profitieren.

Sie sehen also keine Gefahr, dass sich itelligence und NTT DATA bei der Expansion in die Quere kommen?
TF: Zunächst einmal sollten itelligence und NTT DATA als Mitglieder derselben Gruppe gut zusammenarbeiten. Wir haben klar vereinbart, wie sich jedes Unternehmen aufstellt: itelligence übernimmt das globale SAP-Beratungsgeschäft für mittelständische Unternehmen sowie für Großunternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu zehn Milliarden Euro – beginnend in der DACH-Region. Für größere Kunden ist NTT DATA zuständig. In der DACH-Region haben itelligence und NTT DATA bereits begonnen, ein Modell für die Zusammenarbeit zu entwickeln. Ich bin überzeugt, dass das eine optimale Lösung ist, die die Stärken beider Unternehmen widerspiegelt.
NR: Das sehe ich genauso. itelligence ist traditionell stark bei Mittelständlern mit bis zu einer Milliarde Euro Umsatz. Mit den Unternehmen zwischen einer und zehn Milliarden Euro Umsatz haben wir ein riesiges Spielfeld, um uns weiterzuentwickeln, zu wachsen und gemeinsam mit unseren Kunden Werte zu schaffen – auf Basis unserer Branchenexpertise und des SAP-Know-hows.
TF: Das Geschäft mit großen Unternehmen auszuweiten ist entscheidend für das Wachstum von itelligence. Dafür sind Kapazitäten notwendig, um große und komplexe Projekte zu stemmen. NTT DATA hat einige globale Initiativen gestartet, um mehr Synergieeffekte zu schaffen. Ich bin überzeugt, dass itelligence davon profitieren wird.

„DIE DIGITALE TRANSFORMATION LÄUFT WEITER AUF HOCHTOUREN“

Norbert Rotter (52) ist seit 2016 Vorstandschef der itelligence AG.

Toshi Fujiwara (58) fungiert beim Mutterkonzern NTT DATA als Representative Director and Senior Executive Vice President.



Herr Rotter, Sie haben mehrfach betont, wie wichtig es ist, mehr große Kunden zu gewinnen. Kommt itelligence hier voran?
NR: Im Jahr 2019 haben sich mehrere Großunternehmen entschlossen, wichtige und komplexe Transformationsprojekte in unsere Hände zu legen. Über dieses Vertrauen habe ich mich sehr gefreut, auch weil es untermauert, wie groß unsere Reputation und unsere Chancen in diesem Segment sind. Dieser Markt ist für uns sehr bedeutend, da wir in globale SAP-Lösungen investieren, die schon heute weltweit nach standardisierten Prozessen verfügbar sind. Hier sind beispielsweise unsere Global Managed Services zu nennen. Das sind Dienstleistungen rund um das Thema Applikation und Cloud Management sowie dem klassischen SAP Outscourcing. Eine große Wachstumschance sind auch unsere Partnerschaften mit Microsoft Azure und AWS. Hier werden wir mit den sogenannten Hyperscalern interessante Geschäftsmodelle für unsere Kunden entwickeln.

Für mehr Kunden braucht man meistens mehr Mitarbeiter. Wie ist hier der aktuelle Stand?
NR: Wir haben im ersten Quartal die Schwelle von 10.000 Mitarbeitern übertroffen. Das ist vor allem den Akquisitionen des vergangenen Jahres zu verdanken: Neben dem Einstieg in Brasilien haben wir mit der ISS Consulting in Thailand einen der führenden SAP-Dienstleister in Südostasien übernommen. Seit Januar 2020 gehört das Unternehmen auch formal zu itelligence. Neben der FH in Brasilien kam im April 2019 auch eine Mehrheitsbeteiligung an dem C/4 HANA Partner und e-Commerce-Spezialisten Weaveability Ltd. in UK hinzu.

Welche Ziele wollen Sie im laufenden Geschäftsjahr erreichen?
NR: Wir planen erneut zwei bis drei Akquisitionen. Nach aktuellem Stand wird es aber eher um Portfolio-Ergänzungen in Ländern gehen, in denen wir bereits aktiv sind. Zudem wollen wir den Umsatz um acht bis zehn Prozent organisch steigern, weiter kräftig investieren und – wie bereits betont – Fortschritte in Sachen Profitabilität machen. Aber auch hier müssen wir die Auswirkungen der weltweiten Pandemie natürlich berücksichtigen.
TF: Die Ziele sind ambitioniert. Ich bin dennoch sehr zuversichtlich, weil die digitale Transformation der Unternehmen weiter auf Hochtouren läuft. Zudem stellen viele Unternehmen auf eine neue Generation von SAP-Produkten wie C/4 HANA oder Leonardo um. Das gibt uns Rückenwind, den wir nutzen wollen. Ich möchte, dass itelligence digitale Kapazitäten stärkt und noch größere Werte für Kunden schafft.

Wo liegen mittelfristig die strategischen Schwerpunkte?
NR: Was mir jenseits von Investitionen und Akquisitionen besonders am Herzen liegt: Wir wollen mehr eigene Softwareprodukte entwickeln, die das SAP-Portfolio zielgenau ergänzen. Auch deshalb war der Einstieg bei der FH S.A. wichtig: Unsere neuen Kollegen in Brasilien erwirtschaften bereits rund ein Drittel ihres Umsatzes mit selbsterstellter Software. Hier liegt für uns ein großes Potenzial, das auch die rückläufigen On-Premise-Umsätze aufgrund des Cloud-Softwaretrends kompensieren wird.

Wir erleben derzeit erhebliche technologische Umbrüche, geopolitische Spannungen und gesellschaftliche Veränderungen. Wo sehen Sie die größten Risiken?
TF: Die Automobilindustrie ist durch die Elektrifizierung und Digitalisierung der Automobile in besonderem Maße von Umbrüchen betroffen. Damit besteht die Gefahr, dass einige unserer Kunden Probleme bekommen. Einige Hersteller und Zulieferer haben bislang unterschätzt, wie groß die Herausforderung ist – und wie gefährlich ihnen neue Konkurrenten werden. Dennoch bin ich überzeugt, dass wir Risiken in Chancen verwandeln können, indem wir unsere Kunden unterstützen und mit ihnen Werte schaffen.

„EUROPA UND JAPAN STEHEN VOR ÄHNLICHEN HERAUSFORDERUNGEN“

Was ist mit geopolitischen Risiken? Und welche Auswirkungen hat die Corona-Epidemie?
NR: Der Handelskonflikt zwischen den USA und China ist sicher nicht hilfreich. Wir erleben derzeit einen zunehmenden systemischen Wettbewerb zwischen den großen Wirtschaftsmächten, der uns als global aufgestelltes Unternehmen natürlich betrifft.
TF: Europa und Japan stehen in vielerlei Hinsicht vor vergleichbaren Herausforderungen. Neben der geopolitischen Situation betrifft das zum Beispiel die demografische Entwicklung. Die

Parallelen sind aus meiner Sicht ein wichtiger Grund dafür, dass itelligence und NTT DATA so gut harmonieren.

NR: Das kann ich nur bestätigen. Die Auswirkungen von geopolitischen Risiken auf unser Geschäft sind allerdings nicht einfach vorherzusagen. Unsere Tochtergesellschaft in Großbritannien hat sich 2019 trotz der Brexit-Debatte 2019 prächtig entwickelt. Wir schreiben dort gerade eine echte Erfolgsgeschichte. Sicherlich muss man immer unseren jeweiligen Marktanteil berücksichtigen. Aber klar ist auch, dass sich die Konjunktur weltweit abkühlt und der ein oder andere Kunde Investitionsentscheidungen zurückstellen wird. Das Corona-Virus hat bereits größere Auswirkungen auf unser China-Geschäft. Weltweit ist der Einfluss durchaus größer geworden, da nunmehr auch weltweite Lieferketten betroffen sind und es doch zu erheblichen Reiseeinschränkungen – besonders im ersten und zweiten Quartal – gekommen ist. Das wird unser Geschäft sehr belasten.

Stichwort demografische Entwicklung: In Deutschland klagen nahezu alle Unternehmen über den Fachkräftemangel. Sie auch?

NR: Es bleibt eine große Herausforderung, gute Mitarbeiter zu finden. Wir müssen viel Geld für Gehälter und Weiterbildungen ausgeben, aber dazu gibt es keine Alternative. Gerade mit Blick auf immer komplexere Projekte müssen wir weiter Top-Leute für itelligence gewinnen.

Klappt das denn – oder tut sich itelligence schwer mit der sogenannten Generation Z?

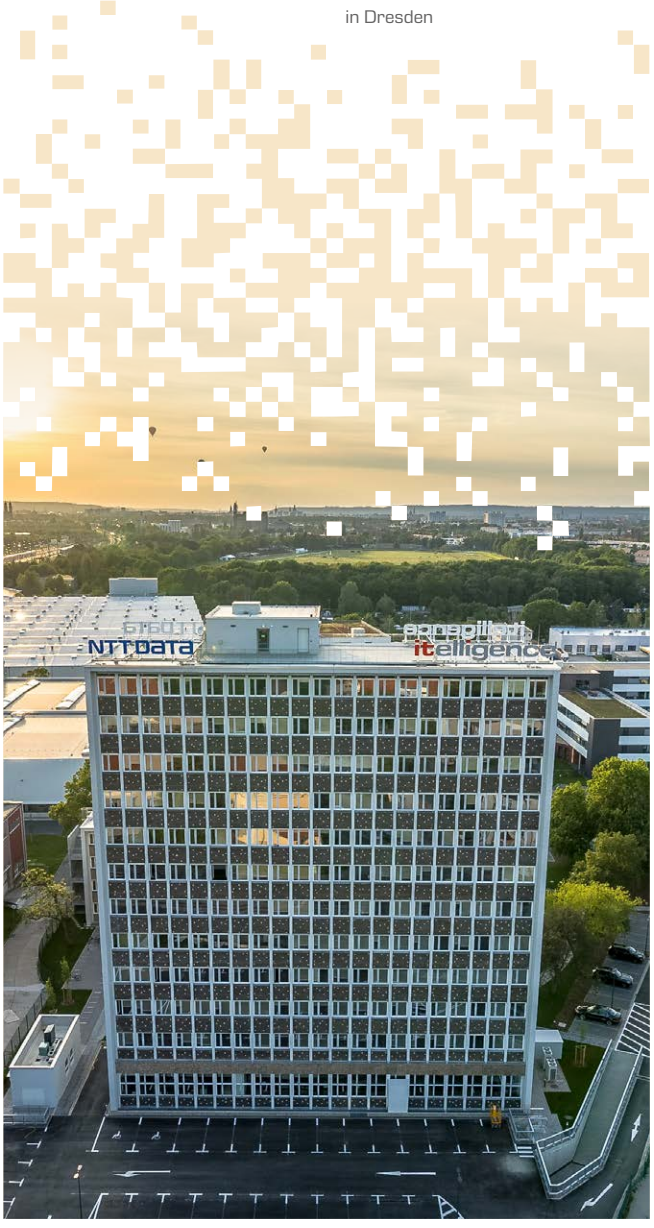
NR: Erfreulicherweise gelingt es uns, Uni-Absolventen von itelligence zu überzeugen. Ein wichtiger Faktor sind dabei sicher die großen Entwicklungschancen: Unsere Berater lernen unterschiedliche Unternehmen sehr genau kennen, weil SAP-Produkte die gesamte Prozesskette abdecken. Die Mischung aus Vielfalt, Tiefe und IT-Know-how ist für viele Absolventen hochattraktiv.

DRESDEN: VOM SCHANDFLECK ZUR IT-ZENTRALE

… und was ist mit der Work-Life-Balance?

NR: In den ersten Jahren ist eine Beratertätigkeit bei itelligence natürlich kein nine-to-five-Job. Wir sind Dienstleister und

Der neue itelligence IT-Campus, ehemals "Schokopack-Hochhaus", in Dresden



unsere Kunden erwarten zu Recht vollen Einsatz. Dafür brauchen wir Mitarbeiter, die unternehmerisch denken.
TF: Ein „Client-First"-Mindset und Einsatzbereitschaft sind in unserem Metier zentrale Erfolgsfaktoren. Wir müssen uns immer vor Augen halten, dass unsere Projekte für die Kunden von immenser Bedeutung sind.
NR: Absolut. Wir wissen sehr zu schätzen, was unsere Mitarbeiter leisten und honorieren das nicht nur finanziell, sondern auch durch große Chancen zur Weiterentwicklung und erhebliche Spielräume für eigene Ideen und Entscheidungen. Zudem arbeiten mein Führungsteam und ich täglich daran, die Arbeitsbedingungen attraktiver zu gestalten, zum Beispiel durch flexiblere Arbeitszeiten und moderne Büros. Ein beeindruckendes Beispiel dafür ist übrigens die neue itelligence–Zentrale in Dresden, der IT-Campus.

Das Gebäude bietet auf einer Fläche von 9.000 Quadratmetern 77 Büroräume mit modernsten IT-Arbeitsplätzen für die rund 300 itelligence–Mitarbeiter in Dresden. Über die Eröffnung im Juni hat die regionale Presse ausgiebig berichtet. Wie kam es dazu?
NR: Wir haben das traditionsreiche „Schokopack"-Hochhaus saniert – ein ziemlich hässlicher, zwölfstöckiger Kasten, der nach jahrelangem Leerstand zu verfallen drohte und von vielen Dresdnern als Schandfleck wahrgenommen wurde. Zur Eröffnung kamen auch der sächsische Ministerpräsident Michael Kretschmer und der Oberbürgermeister Dirk Hilbert.
TF: Engagierte Mitarbeiter sind extrem wichtig für uns. Wir müssen weiterhin attraktiv für Talente sein.

Sie haben vorhin SAP erwähnt, wo sich im vergangenen Jahr auf personeller Ebene viel getan hat. Erst eine Doppelspitze und nun der alleinige CEO Christian Klein.
NR: Ich bin überzeugt, dass SAP mit der Entscheidung die richtigen Weichen gestellt hat. Das Marktumfeld hat sich drastisch geändert und erfordert eindeutige und schnelle Reaktionen und Entscheidungen. Wir kennen und schätzen den Vorstandschef Christian Klein seit langem und arbeiten mit ihm und seinem Vorstands- und Managementteam intensiv zusammen. Diese Zusammenarbeit werden wir insbesondere auch international mit unserer Konzernmutter der NTT bzw. NTT DATA weiter ausbauen.
TF: Der enge Kontakt zu SAP ist eine der ganz großen Stärken von itelligence, und ich bin sicher, dass sich daran nichts ändern wird. Im vergangenen Jahr hat sich bei den Pinnacle Awards erneut gezeigt, wie hoch itelligence bei SAP im Kurs steht. Mit einem Projekt, das Drohnen und Bilderkennung für den Umweltschutz nutzt, gewann itelligence einen SAP Innovation Award im Bereich „Process Innovator". Und itelligence wurde für seine hervorragenden Leistungen als SAP-Partner mit einem SAP Pinnacle Award in der Kategorie „SAP Global Platinum Reseller of the Year" ausgezeichnet.

Auch bei itelligence gibt es interessante personelle Veränderungen: Am 1. März fängt Jürgen Pürzer als neuer Finanzvorstand an. Warum ist die Wahl auf ihn gefallen?
NR: Jürgen Pürzer bringt langjährige Erfahrung als Finanzvorstand bei einem internationalen IT-Dienstleister mit. Er verfügt damit über relevantes Prozess-Know-how. Ich freue mich sehr auf die Zusammenarbeit und bin überzeugt, dass wir uns mit ihm gerade beim Thema Effizienz und Qualität der Finanz- und Controllingprozesse weiter verbessern werden. ■

UNSER NEUER FINANZVORSTAND

JÜRGEN PÜRZER *stellt sich vor*

„Nach 15 Jahren im Atos-Konzern – zuletzt als CFO für Zentral- und Osteuropa – freue ich mich riesig auf die neue Herausforderung bei itelligence. In den intensiven und konstruktiven Gesprächen mit Norbert Rotter und den Vertretern des Aufsichtsrats hat sich meine Außenwahrnehmung eindrucksvoll bestätigt: itelligence ist nicht nur das weltweit führende SAP-Beratungshaus, sondern auch ein Unternehmen mit einer stringenten und langfristig ausgerichteten Strategie. Das liegt nicht zuletzt an den stabilen Eigentumsverhältnissen, die mit einer großen Entscheidungsautonomie des Vorstands einhergehen.

Zunächst möchte ich das Unternehmen nun so gut wie möglich kennenlernen und die itelligence-DNA verinnerlichen. Das heißt vor allem: Gespräche führen, Fragen stellen und genau zuhören.

Auf Basis der Erkenntnisse und meiner Branchenerfahrung werde ich dann in enger Abstimmung mit Norbert Rotter und dem Führungsteam Veränderungsprozesse anschieben. Ein Schwerpunkt wird dabei sicher die Erhöhung der Profitabilität sein, die im Zuge des rasanten und erfolgreichen Wachstums aus meiner Sicht zu kurz gekommen ist. Ich kann schon jetzt versprechen, dass ich dabei klar kommunizieren, mit gutem Beispiel vorangehen und meine noch überschaubaren Bielefeld- und Ostwestfalen-Kenntnisse schnell ausbauen werde.“ ■

Kurzbiografie: Jahrgang 1973, verheiratet, zwei Söhne (fünf und zwölf Jahre alt), Wohnort: Frankfurt ///// Studium der Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Internationales Management in Nürnberg ///// Post Graduate Diplom in Leadership an der Glasgow Caledonian University ///// Einstieg ins Berufsleben Ende der Neunzigerjahre beim KarstadtQuelle-Konzern ///// Ab 2005 in verschiedenen Funktionen und Ländern für den französischen IT-Dienstleister Atos tätig, davon elf Jahre als CFO ///// Abschluss des Atos Group Executive Programms an der Business School INSEAD (Frankreich) ///// Langjährige Erfahrung im Bereich Controlling/Finance und Integrations- und Changemanagement ///// Finanzvorstand der itelligence AG seit dem 1. März 2020 /////

von Technik Begeistert

FÜNF IT-POWERFRAUEN BEI ITELLIGENCE IM PORTRÄT. DIE MANAGERINNEN AUS DEUTSCHLAND, DÄNEMARK, DEN USA, INDIEN UND DER TÜRKEI STEHEN VOR DEN GLEICHEN HERAUSFORDERUNGEN UND FOLGEN ÄHNLICHEN ERFOLGSSTRATEGIEN: SIE MACHEN IHREN JOB MIT LEIDENSCHAFTLICHER HINGABE UND HALTEN IN FAMILIE UND BERUF PERMANENT DIE BÄLLE IN DER LUFT. SIE WISSEN: DASS ES IN DER IT-BRANCHE NOCH IMMER SO WENIGE FRAUEN GIBT, LIEGT AN FALSCHEN VORURTEILEN.

Marianne Mia Jensen und ihre Kollegen hatten sich bestens vorbereitet. Jensen, Mitte 20, leitete eins ihrer ersten Projekte – es ging um einen Kunden in Frankreich. Die junge, blonde Dänin mit einem Master in Accounting und Informationswissenschaften arbeitete damals als SAP-Beraterin für Finanzen. Doch als der CEO des Kunden den Besprechungsraum betrat, stellte er sich nur den Männern vor, jedem einzelnen von ihnen. Jensen – die Teamleiterin – ignorierte er einfach. Später erfuhr sie, dass er Frauen grundsätzlich nicht grüßte. „Er ließ mich spüren, dass ich als Frau für ihn nicht vollwertig war", erinnert sich Jensen. Zum Glück passierte ihr nie wieder etwas Vergleichbares. „In Dänemark sowieso nicht. Aber auch nicht bei anderen ausländischen Kunden." Selbst während ihrer ersten Jahre als einzige Frau im Team hatte sie nur dieses eine Mal vor 15 Jahren das Gefühl, dass ihr Geschlecht einen Unterschied gemacht hätte. „Ansonsten war es positiv, eine Frau zu sein", stellt Jensen klar. „Wo es wenige Frauen gibt, kann die eine Ausnahme manchmal besonders Eindruck machen."

Die IT-Branche ist nach wie vor eine Männerbastion. Der neueste „Women-in-Tech"-Index mit Zahlen von OECD und EU zeigt: Während Frauen weltweit in allen untersuchten Staaten 40 bis 50 Prozent der Arbeitnehmer stellen, sind es in der IT-Industrie nur rund 30 Prozent – in manchen Ländern liegt die Quote sogar noch deutlich darunter. In Israel bei mageren elf Prozent, in der Slowakei bei knapp über neun. In Führungspositionen werden Frauen dann überall noch seltener. Andererseits zeigen Beispiele wie Marianne Mia Jensen – inzwischen 41 Jahre alt und bei itelligence als Director allein verantwortlich für das it.products-Portfolio und eine globale Transformationsinitiative – dass es auch IT-Powerfrauen gibt, die in Führungspositionen aufgestiegen sind.

Nach ihrem Studium wollte Jensen Beraterin werden: „Mein Plan war, in kurzer Zeit für viele verschiedene Kunden und Projekte zu arbeiten. Dadurch lernt man, weil man die Unternehmen von innen sieht." Das vermeintlich trockene SAP-Umfeld schreckte sie nicht ab. Ihre Ausbildung – Buchhaltung kombiniert mit Informatik – hatte sie darauf schließlich optimal vorbereitet. Vor allem aber bekam Jensen Job und Familie bestens unter einen Hut. „Bevor ich meine Kinder bekommen habe, war ich viel auf Dienstreisen", sagt Jensen. Sie lacht: „Als Mutter habe ich dann einfach genauso weiter gemacht." In Dänemark ist es normal, den Nachwuchs sehr jung in eine Kindertagesstätte zu schicken. Jensens Mann, der selbstständig ist und deshalb recht flexibel, kümmert sich um die Kinder, wenn Jensen unterwegs ist. Auch die Großeltern helfen aus.

Dänemark gilt in Sachen Diversity und bei der Kinderbetreuung als fortschrittlich, ähnlich wie die anderen skandinavischen Staaten. Dass Jensen heute Führungskraft und gleichzeitig als Mutter für ihre beiden Söhne da sein kann – elf und sieben Jahre alt – das habe sie indes auch der besonderen Flexibilität in der IT-Branche und insbesondere bei itelligence zu verdanken: „Ich kann mir meine Arbeitszeit frei einteilen und zu Hause arbeiten, auch abends, wenn die Kinder schlafen." Dennoch, sagt Jensen, stellen sich bei ihr und anderen itelligence-Führungskräften immer noch viel weniger Frauen als Männer vor. Offenbar, vermutet Jensen, erkennen sie nicht, welche Möglichkeiten ihnen die IT-Branche bietet.

„In unserem Geschäft hat kein Kunde ein Problem damit, wenn er sich mal per WebEx mit seiner Beraterin unterhalten muss, weil die im Homeoffice sitzt", sagt Frauke Steens, Head of Demand Management bei itelligence Deutschland am Standort Bielefeld. Außerdem sei die IT-Branche viel kreativer, als es das Klischee nahelegt. „Für uns geht es ja nur indirekt um Technik – wir arbeiten mit dem Kunden, finden heraus, was er braucht und wie wir ihn unterstützen können." Die heute 45-Jährige ist eher zufällig an das Thema ERP geraten. Im BWL-Studium empfahl ihr ein Kommilitone, einen SAP-Kurs zu besuchen. Dabei stellte sie sich derart geschickt an, dass der Professor sie zuerst zur Mentorin machte und sie dann als Werkstudentin einer SAP-Beratung empfahl, die er kannte. Nach einigen Jahren wechselte sie zu itelligence. „Damals haben wir mit R/3 gearbeitet", erinnert sich Steens.

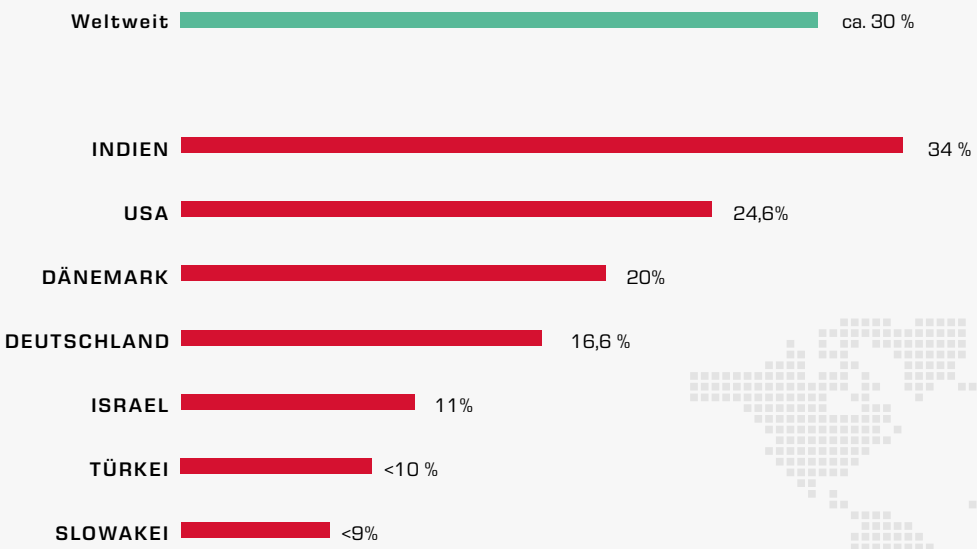
Sie fand die Software logisch und praxisnah. Was sie aber wirklich packte, war das Beraten.

Auf ihren verschiedenen Stationen war sie immer von Männern umgeben. „Als ich noch ganz jung war, musste ich männliche Kunden manchmal überzeugen, dass ich mich auskenne“, sagt Steens. „Das wäre einem sehr jungen, unerfahren wirkenden Mann aber vielleicht genauso gegangen.“ Bei ihren männlichen Chefs und Kollegen war ihr Frausein dagegen nie ein Thema. „Ich unterscheide in der Ansprache nicht zwischen Mann und Frau“, sagt Steens. „Das wichtigste ist authentisch zu sein!“ Sie war gerade Projektleiterin geworden, da kündigte sich ihr erstes Kind an. „Ich konnte nach der Geburt in Teilzeit weiterarbeiten.“ Als ihre Mutter starb, rief der Personalleiter sie an und erinnerte sie, dass sie noch nicht ihre volle Elternzeit genommen hatte – und das jetzt gern tun könne. „Die Botschaft war immer: Wir stellen uns auf Dich ein“, sagt Steens.

„Wo es wenige Frauen gibt, kann die eine Ausnahme manchmal besonders Eindruck machen.

Marianne Mia Jensen
Director it.Products
Dänemark

FRAUENQUOTE IN DER IT-BRANCHE



„

Die Botschaft war immer: Wir stellen uns auf Dich ein

Frauke Steens
Head of Demand Management
Bielefeld, Deutschland

Auch das zweite Kind zog sie noch neben ihrer Beratertätigkeit groß: mit 50-Prozent-Stelle und viel Improvisation. Ihr Mann ist Arzt und deshalb selbst stark eingespannt. Als dann Kind Nummer drei kam, wechselte sie aber in einen internen Vertriebsbereich und baute den Bereich Demand Management mit auf, den sie heute leitet. „Mit drei Kindern war die Projektleitung einfach unmöglich“, sagt Steens. „Aber ich bekam dann ja einen neuen Job, der perfekt zu meinem Leben passte.“

Dass trotz dieser eigentlich günstigen Rahmenbedingungen nur 25 Prozent der Führungsposition in der IT von Frauen besetzt sind, beschäftigt Rina Shah seit langem. Die Tochter indischer Einwanderer ist eine rühmliche Ausnahme. Die heute 48-Jährige hat es mit harter Arbeit bis zur Position des Vice President Customer Success bei itelligence USA gebracht: ein sehr einflussreicher Posten, und ausgesprochen sichtbar sowohl für Schwesterunternehmen als auch für Berufs- und Industrieverbände, zudem eine führende, fürs Unternehmen wichtige Funktion in der schnell wachsenden Managed-Services-Industrie. Shah glaubt fest an die Vorteile von Gender Diversity und hat sich deshalb in der Personalarbeit bemüht, einen Frauenanteil von fast 40 Prozent in ihrem Team zu erreichen. Sie hat an der Initiative „Gender Diversity and Mentorship“ teilgenommen und arbeitet aktuell daran, gemeinsam mit itelligence-Kunden eine Community von Frauen in Führungspositionen aufzubauen.

Für Shah war es vollkommen naheliegend, als Frau Elektronik und Technische Informatik zu studieren. Ihr Vater war bereits IT-ler gewesen. Das Thema weckte ihr Interesse, und weil er sie immer wieder bei kleinen Projekten helfen ließ, bekam sie einen guten Einblick. Nach ihrem MBA entschied sie sich für die US-Dependance von itelligence – vor 21 Jahren noch eine sehr kleine Einheit. „Mir gefielen die Verbindung von Technik und Business, außerdem die Möglichkeiten, die das Unternehmen bot.“

Ähnlich wie Frauke Steens hält auch Shah es für die Folge eines Missverständnisses und falscher Vorurteile, dass sich nach wie vor mehr Männer als Frauen für IT interessieren.

„Mathematik, Naturwissenschaften und Technik gelten nicht als kreative oder spannende Fächer," wundert sich Shah. „Sie werden stattdessen als kompliziert und langweilig dargestellt. Das finden die meisten jungen Frauen nicht gerade attraktiv." Mittlerweile unternehme die Branche in den USA zum Glück eine ganze Menge, um auch junge Frauen für die IT zu begeistern.

Shah beobachtet das an ihrer eigenen 13-jährigen Tochter: Auch dank diverser Initiativen von IT-Firmen und Schulen programmiert sie seit der sechsten Klasse, sie hat am Programm „Girls who code" teilgenommen und schon mehrere Wissenschafts- und Robotikwettbewerbe gewonnen. Junge, technikinteressierte Frauen brauchen diese Art von Ermutigung, findet Rina Shah. „Und wir als Mütter müssen sie unterstützen." Der Führungsjob, die vielen Geschäftsreisen: Ihr Leben ist ein Puzzle mit vielen Teilen. „Aber wir kriegen es am Ende immer hin, dass alles zusammenpasst", sagt Shah lachend, deren Mann ebenfalls in der IT-Branche arbeitet. Ihre Kinder – auch ihr 16-jähriger Sohn ist ein Überflieger – hätten dafür aber früh gelernt, selbstständig zu sein. „Außerdem bin ich ja auch ein Vorbild für sie", sagt Shah. „Wenn ich Familie und Karriere vereinen kann, machen sie es mir vielleicht nach."

Für die Dänin Marianne Mia Jensen, die Deutsche Frauke Steens und die Amerikanerin Rina Shah ist ihr Geschlecht trotz aller Flexibilität durchaus noch ein Thema. Für IT-Powerfrauen in Entwicklungs- und Schwellenländern dagegen spielt es eine viel kleinere Rolle. Beispiel Indien: Dort sind Familien ehrgeizig und wollen das Beste für ihre Kinder – seien es Jungen oder Mädchen, erzählt Tirumala Koduri, als Associate Director bei itelligence in Hyderabad für das Anwerben von Talenten in dem Land zuständig. „Wer es bei uns in Südindien zu etwas bringen will, wird entweder Arzt oder geht in die IT." Fast genau 50 Prozent der Absolventen

„

Mir gefielen die Verbindung von Technik und Business, außerdem die Möglichkeiten, die das Unternehmen bot.

Rina Shah
Vice President Customer Success
USA

„

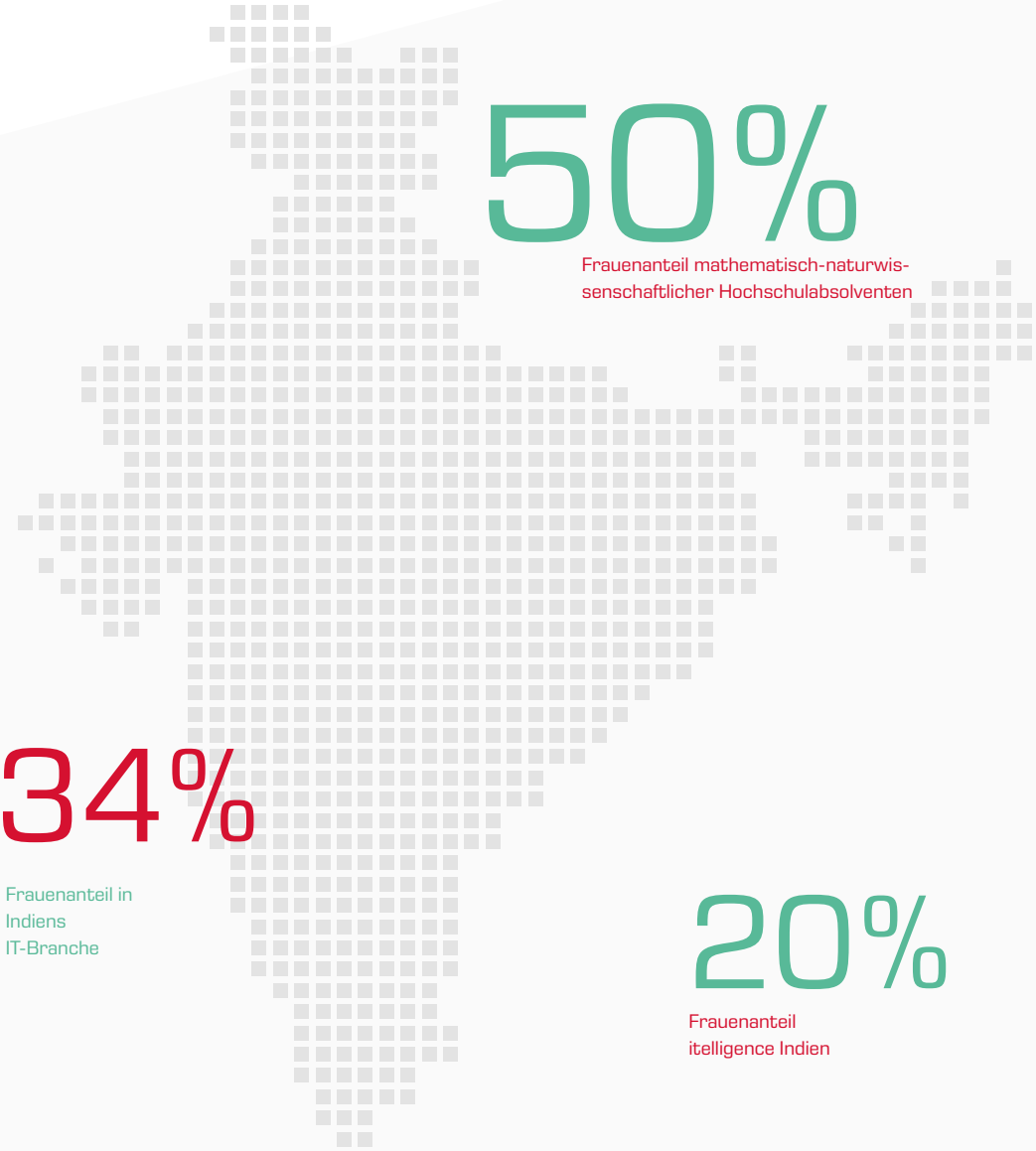
Im Marketing sind die Frauen auch in der Türkei in der Mehrheit. In der IT noch nicht.

Banu Sezgin
Marketing and Communications Director
Istanbul

„

Wer es bei uns in Südindien zu etwas bringen will, wird entweder Arzt oder geht in die IT.

Tirumala Koduri
Associate Director
Hyderabad, Indien



50%

Frauenanteil mathematisch-naturwis-
senschaftlicher Hochschulabsolventen

34%

Frauenanteil in
Indiens
IT-Branche

20%

Frauenanteil
itelligence Indien

mathematisch-naturwissenschaftlicher Studiengänge in Indien sind Frauen. Das Ergebnis: Laut einer Studie des Marktforschers „451 Research“ ist der Subkontinent mit einer Frauenquote in der IT-Industrie von immerhin 34 Prozent weltweit führend – und liegt damit auf jeden Fall weit vor Dänemark (20%), Deutschland (16,6%) und den USA (24,6%).

Koduri war in der Schule gut in Mathe, also studierte sie Elektrische Nachrichtentechnik und arbeitete einige Zeit bei einem IT-Dienstleister. „Das war normal, darüber habe ich gar nicht groß nachgedacht“, sagt sie heute. Dann merkte sie, dass die Personalarbeit, die sie bei der IT-Firma nebenbei auch noch erledigen musste, ihr mehr Spaß machte als die Technik. Also machte sie einen MBA mit Schwerpunkt Human Resources und trieb ihre Karriere im Recruiting voran. Nach Stationen unter anderem bei der Onlinestellenbörse Monster.com, der Prüfungsgesellschaft Deloitte und dem Fintech FactSet wechselte sie Anfang 2019 zu itelligence. Dort liegt die Frauenquote mit rund 17 Prozent noch deutlich unter dem Landesschnitt der Branche. Der Grund: „Das Unternehmen in seiner heutigen Form gibt es in Indien erst seit 2013“, erklärt Koduri. Man brauchte damals schnell viele erfahrene SAP-Experten, um starten zu können. Und das, sagt die Recruiterin, waren zum Großteil Männer.

Die heute 38-Jährige hat einen siebenjährigen Sohn, natürlich helfen der Ehemann und die Schwiegereltern ihr dabei, die kleine Familie zu managen. Sie beobachtet, wie IT-Unternehmen in Indien immer gezielter um junge Frauen werben, auch weil sie die Nachfrage nach IT-Fachkräften sonst nicht gedeckt bekommen. Deshalb, sagt Koduri, verdienen Männer und Frauen in der indischen IT-Branche dasselbe, Unternehmen ermöglichen es Müttern, von zu Hause aus zu arbeiten oder eine Babypause zu machen. „Hier ist es besonders günstig, jemanden privat für die Kinderbetreuung zu engagieren.“ Bei aller Offenheit ist dann aber doch manchmal noch zu spüren, dass Indien eine konservative Gesellschaft mit tradierten Geschlechterrollen ist. Wenn Koduri eine Stelle mit viel Reisetätigkeit zu vergeben hat und eine Bewerberin bereits Mutter ist, dann reicht es nicht, die Frau selbst zu fragen, ob sie den Job machen kann. „Wir versuchen dann vorsichtig herauszufinden, ob auch der Ehemann und die Verwandten einverstanden sind“, sagt Koduri. „Denn falls nicht, wird das nicht klappen.“

In der Türkei gibt es beim Thema Gleichberechtigung zwei Welten, berichtet Banu Sezgin, Marketing and Communications Director bei itelligence in Istanbul. In den weiträumigen ländlichen Gebieten der Türkei sind Frauen selten berufstätig, geschweige denn in qualifizierten Jobs wie in der IT. Doch in Großstädten wie Istanbul, in denen die türkische IT-Industrie mit zweistelligen Wachstumsraten boomt, sind Managerinnen wie Sezgin ganz normal. „Die IT-Branche ist ein Vorreiter“, sagt sie. Die heute 30-jährige Mutter eines siebenjährigen Sohnes hat BWL in Ankara studiert und ist dann mit ihrem Ehemann nach Istanbul gezogen. Sie stieg im Marketing der IT-Beratungsfirma Elsys Consulting ein und diese wurde dann im Jahr 2012 von der itelligence AG erworben. Im Marketing, sagt Sezgin, sind die Frauen auch in der Türkei in der Mehrheit. In der IT noch nicht – laut OECD liegt die Quote bei unter zehn Prozent – aber es tue sich einiges. „itelligence unterstützt uns Frauen sehr stark“, sagt Sezgin. Sie durfte eine achtmonatige Babypause einlegen und kann bei Bedarf zu Hause arbeiten.

Das Fazit? Es gibt sie, die Powerfrauen bei itelligence, und sie werden mehr – weltweit. In den Chefetagen ist indes auch in der IT noch viel Luft nach oben, sagt die deutsche itelligence-Managerin Frauke Steens. „Es ist einfach nach wie vor so, dass jemand, der aus familiären Gründen eine Weile aus dem Job ausscheidet, anschließend aufholen muss.“ Der SAP-Konzern selbst sei ein gutes Vorbild in Sachen Diversity, findet Steens. „Aber es bleibt noch viel zu tun.“ Vielleicht ist es eine Frage der Zeit, bis noch mehr weibliche Führungstalente wie Marianne Mia Jensen, Banu Sezgin, Rina Shah, Frauke Steens und Tirumala Koduri nachrücken. Der Weg ist jedenfalls geebnet. ■

AUF DEM SPRUNG ZUR „GLOBAL 3RD STAGE“

Langfristige Beziehungen pflegen

Koji Miyajima während seiner Rede auf der Weihnachtsfeier 2019 von NTT DATA in Rumanien.

KOJI MIYAJIMA, DIRECTOR & CHAIRMAN VON NTT DATA EMEA LTD. SOWIE SENIOR VICE PRESIDENT DER NTT DATA CORPORATION, IST SEIT 2019 MITGLIED IM AUFSICHTSRAT VON ITELLIGENCE. IM INTERVIEW BERICHTET ER ÜBER DIE KOOPERATION DER UNTERNEHMEN, ÜBER NACHHALTIGKEIT UND DIE GESCHÄFTLICHEN ZIELE.

Herr Miyajima, wie haben Sie die Kooperation von NTT DATA und itelligence in den vergangenen Jahren erlebt?
Koji Miyajima: Beide Unternehmen arbeiten nun immerhin schon seit 2008 zusammen. Damals wollte NTT DATA sein SAP-Geschäft ausbauen, weil wir nicht über die Fähigkeiten der SAP-Implementierung verfügt haben, um globale Klienten bestmöglich zu unterstützen. Unsere Wahl fiel auf itelligence, sie hatten eine beeindruckende Phase organischen Wachstums hinter sich, die auch nach dem Zusammenschluss angehalten hat. In der Folge kamen noch Akquisitionen in vielen Ländern und Kompetenzbereichen hinzu. Aus dieser Perspektive hat sich die Partnerschaft der Unternehmen wirklich großartig entwickelt. Dies zeigt sich nicht zuletzt am Jahresumsatz von itelligence, der 2019 auf über eine Milliarde Euro angestiegen ist.

Das Thema des Geschäftsberichts ist Nachhaltigkeit. Warum ist diese auch in der schnelllebigen IT-Branche wichtig?
KM: Corporate Social Responsibility und die Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen sind wichtige Orientierungspunkte für das Handeln der NTT DATA Group. Auch daher fordern wir in unserem Leitbild, die IT zu nutzen, um neue Paradigmen und Werte zu schaffen, die zu einer wohlhabenden und harmonischen Gesellschaft beitragen. Dazu zählt aber auch der nachhaltige Erfolg des Unternehmens. Hier verfolgen wir beispielsweise eine langfristige Investitionsstrategie, um uns in verschiedenen Ländern und Technologien rund um das SAP-Lösungsspektrum aussichtsreich zu positionieren. Zudem bringen wir die beiden Einheiten NTT DATA und itelligence schrittweise immer enger zusammen, denn nur gemeinsam können wir unsere Kunden umfassend unterstützen. Wenn diese erfolgreich sind, etabliert sich eine langfristige Beziehung zum Nutzen aller. Somit ist Nachhaltigkeit ein wichtiger Eckpfeiler in unserer Strategie.

Was kann itelligence zum weiteren Wachstum beitragen?
KM: itelligence spielt die Hauptrolle im weltweiten SAP-Geschäft und verfügt über einen sehr hohen Kompetenzgrad sowie langfristige Kundenbeziehungen. Zudem hat das Unternehmen über Jahrzehnte eine enge Beziehung zum SAP-Hauptquartier und den obersten Führungsebenen aufgebaut. Das ist ein großes Benefit für uns alle, weshalb itelligence auch das globale SAP-Geschäft von NTT DATA verantwortet. Zusammen mit den weltweiten Ressourcen der Gruppe etwa in der Implementierung, der Entwicklung sowie in technologischen Feldern wird es uns gelingen, sowohl mittelständische Unternehmen als auch Konzerne zufriedenzustellen. Schließlich brauchen alle Organisationen immer effizientere IT-Systeme, um ihre Einnahmen und Profite zu steigern.

Welches zentrale Ziel steht im Fokus der internationalen Zusammenarbeit?
KM: Mittelfristig arbeiten wir daran, im Rahmen der NTT DATA-Strategie die sogenannte „Global 3rd Stage“ zu erreichen. In dieser positionieren und differenzieren wir uns als Trusted Global Innovator im Markt der weltweit führenden IT-Beratungsgesellschaften. Daher hoffe ich, dass itelligence in den kommenden Jahren seine Zusammenarbeit nicht nur mit den NTT DATA-Konzerngesellschaften, sondern auch mit seinen NTT-Schwestergesellschaften partnerschaftlich weiter vorantreiben wird. Hierfür müssen wir das Portfolio der Gruppe strukturieren, Überlappungen suchen und sinnvolle Synergieeffekte erzeugen, um die Effizienz aller Einheiten zu verbessern. Ich bin sicher: Je enger wir zusammenwachsen, desto besser können wir die Wünsche der Anwenderunternehmen nach hervorragenden IT-Systemen aus einer Hand bedienen. Das wiederum eröffnet neue Chancen für die Expansion. ■

„

Auch wenn die räumliche
Distanz groß ist,
gibt es viele kulturelle
Gemeinsamkeiten.

JAPAN MEETS OSTWESTFALEN

VERTRAUEN *muss man sich erarbeiten*

IM JAHR 2008 WURDE ITELLIGENCE MITGLIED IM TEAM VON NTT DATA. DIE MANAGER UWE BOHNHORST UND MASAHIRO „YANARY“ YANAGAWA ARBEITEN DARAN, DASS DIE PARTNERSCHAFT UND ZUSAMMENARBEIT LANGFRISTIG FRÜCHTE TRÄGT. IM FOKUS STEHEN KOMPETENZEN, GEMEINSAME ERFOLGE SOWIE EINE KOMMUNIKATION, DIE STRUKTURELLE UND KULTURELLE GRENZEN ÜBERWINDEN SOLL.

Seit nunmehr 13 Jahren gehört itelligence zu NTT DATA – zwei Organisationen, die im Laufe der Jahre gelernt haben, die räumliche Distanz von über 9.000 Kilometern zwischen den Hauptquartieren zu überwinden und die kulturellen Unterschiede anzunehmen. Einer, der die zwischenmenschlichen Brücken bauen soll, ist Masahiro „Yanary“ Yanagawa, Executive Vice President und Head of Global Collaboration bei itelligence. Der Japaner hat in verschiedenen Positionen bei NTT DATA gearbeitet, bei itelligence war er verantwortlich für die Kooperation mit dem Headquarter in Tokio sowie den Gesellschaften des Konzerns. „Wir haben es mit zwei erwachsenen Organisationen zu tun, die sich in vielen Details unterscheiden. Aber dennoch teilen sie eine Strategie und verfolgen gemeinsame Ziele“, sagt Yanagawa.

Der Manager, der sich selbst als „Verbindungsoffizier“ im Konzern und als „100 Prozent itelligence“ bezeichnet, reist für seine Aufgabe durch alle Landesgesellschaften, um die verstreuten Mitglieder des globalen Teams zu treffen und Gedanken über strategische Themen auszutauschen. „Für eine stabile Beziehung ist es entscheidend, die Kommunikation zwischen den Managern zu vertiefen“, sagt Yanagawa. Dabei gehe es ihm in erster Linie um Stabsfunktionen wie Finanzen und Controlling sowie strategische Bereiche wie Übernahmen (M&A) und Compliance, aber auch um Business-Kooperationen. Der Schlüssel zum Verständnis liege in einer gemeinsamen Gesprächsgrundlage, so der Collaboration-Experte: „Die Welt wird immer komplizierter, und um Missverständnisse zu vermeiden und das gegenseitige Vertrauen zu stärken, muss man permanent miteinander reden.“

Dies bestätigt auch itelligence-COO Uwe Bohnhorst, der sich noch gut an die Anfänge der Partnerschaft zwischen NTT DATA und itelligence im Jahr 2008 erinnern kann: „Ich war in die Zusammenarbeit beider Unternehmen von Beginn an involviert, etwa in Akquisitionen und den Aufbau der SAP-Kompetenz in der APAC-Region." Zudem hat der Manager auch in seiner Rolle als Board-Mitglied der Firma NTT DATA Business Solutions verschiedene Übernahmen, Integrationen und die Zusammenführung von Einzelgesellschaften in Asien mitbegleitet. Schließlich sei es heute unmöglich, in internationalen Märkten als Einzelkämpfer unterwegs zu sein, der externe Unterstützung lediglich opportunistisch hinzuziehe. „Daher werden die Beziehungen zwischen den Gesellschaften und ihren Verantwortlichen seit Jahren aus Tokio heraus gezielt unterstützt und moderiert."

Stärkster Treiber der Übernahme und heute noch das wichtigste Bindeglied: das globale Portfolio von NTT DATA mit der SAP-Kompetenz aus Bielefeld abrunden und das Geschäft außerhalb Japans stärken. Die Strategie gliederte sich in drei Phasen: die „Global 1st Stage" der Übernahme, die „Global 2nd Stage" als interne Vernetzung und schließlich die „Global 3rd Stage" mit den Themen Synergie und Effizienz. Für deutsche Verhältnisse sei das sehr langfristig gedacht, sagt Bohnhorst – dies gelte speziell für die IT-Branche mit ihren kurzen Innovationszyklen und raschen Veränderungen. „Aber in den vielen Jahren hat sich zwischen NTT DATA und itelligence ein gegenseitiges Vertrauen in die Fähigkeiten und gemeinsamen Ziele entwickelt."

In der Beziehung kann itelligence ein überaus attraktives Angebot in die Waagschale werfen. Das Unternehmen verfügt über detaillierte Kompetenzen und Erfahrungen im SAP-Bereich und ist eng verwoben mit dem SAP-Hauptquartier in Walldorf – „das sind nur 400 Kilometer über die Autobahn", sagt Bohnhorst. Nach 30 Jahren enger und intensiver Zusammenarbeit werde itelligence als reiner SAP-Partner heute von SAP ähnlich wie „Friends & Family" behandelt. Kein Wunder, dass heute das weltweite SAP-Geschäft innerhalb der gesamten NTT DATA-Gruppe aus Bielefeld koordiniert und in vielen Bereichen verantwortet wird.

Diese intensive Vernetzung gelang nicht über Nacht. Yanagawa kam 2013 an Bord, als itelligence von der Börse ging und vollständig von NTT DATA übernommen wurde. „Damals waren die Zusammenarbeit und das Alignment sowohl bei Projekten als auch auf strategischer Ebene nicht wirklich aktiv", bilanziert er diplomatisch. Es galt, das Management und die Mitarbeiter vom Nutzen der Kooperation zu überzeugen und den Boden für ein gemeinsames Team zu bereiten, das schneller und stabiler wachsen kann. Inzwischen habe sich die Atmosphäre aber so verändert, dass eine intensive Zusammenarbeit möglich sei – „das war nicht leicht, denn itelligence war schließlich Unabhängigkeit gewohnt". Yanagawa zufolge brauche es vor allem Zeit, um Menschen zu überzeugen. „Wenn man es nur fordert, funktioniert es nicht."

Aus dem Geben und Nehmen hat sich eine Win-Win-Situation entwickelt, in der itelligence vom internationalen Netzwerk der Japaner profitierte. Dies umfasste auch die Möglichkeit, das Wachstum mit Investitionen deutlich zu beschleunigen – ein Punkt, den COO Uwe Bohnhorst auf der Habenseite von itelligence verbucht: „Wir profitieren finanziell von unserer Muttergesellschaft NTT DATA, denn sie hat unsere Akquisitions- und Expansionsstrategie in den vergangenen Jahren stark unterstützt – ein Vorteil, der in der Marktkonzentration im IT-Sektor und besonders im Bereich der SAP-Partner nicht zu unterschätzen ist." Seit der Übernahme 2008 habe der itelligence-Umsatz im Durchschnitt pro Jahr um knapp 17 Prozent zugelegt, argumentiert Bohnhorst: „Ohne NTT DATA wären wir nicht so schnell gewachsen. Zudem habe sich auch die Perspektive der Bielefelder auf den Markt verändert. „NTT DATA hat unsere Sicht in Regionen gelenkt, die ein traditionelles deutsches IT-Unternehmen nicht unbedingt auf dem Schirm hat – wir selbst sind ja zuerst auch den klassischen Weg aus Europa in die USA gegangen." Als der einzige globale Systemintegrator mit Sitz im asiatisch-pazifischen Raum und angesichts der regionalen Verflechtung der japanischen Wirtschaft habe NTT DATA eine andere Perspektive auf Märkte wie Malaysia, die Philippinen oder Thailand. Inzwischen schätze man Asien in Bielefeld als autarke Region, die eigenes Wachstum generieren kann. „Das haben wir den Japanern zu verdanken."

Zudem sei Bohnhorst zufolge viel Wert darauf gelegt worden, persönliche Kontakte und Netzwerke innerhalb der Organisation aufzubauen – das „Mindset einer Familie“ soll die direkte Kommunikation und die Zusammenarbeit in der Gruppe unterstützen. Für diese Win-Win-Situation habe Tokio viel Geld investiert, etwa in globale Management-Meetings, große Konferenzen oder die Initiative „SAP Global One Team“ aller operierenden Einheiten mit SAP-Kompetenzen. Insofern sei der langfristig angelegte Wandel vorbildlich umgesetzt worden, so COO Bohnhorst: „Investoren aus anderen Regionen wären da vermutlich anders zu Werke gegangen.“

Für Masahiro „Yanary“ Yanagawa wird eine enge Partnerschaft vor allem durch gegenseitiges Vertrauen gekennzeichnet, das sich erst mit der Zeit einstellt, mit gemeinsamen Erfahrungen und in einer angenehmen Atmosphäre. „Das alles hat sich in den vergangenen Jahren zwischen itelligence und NTT DATA zum Guten gewendet.“ Ein Grund war sicherlich, dass trotz der offensichtlichen Unterschiede auch grundlegende Übereinstimmungen zwischen Deutschland und Japan existieren. Hierzu zählt Yanagawa etwa die langfristige Perspektive im Planen und Denken sowie das Bestreben, dauerhafte Beziehungen aufzubauen, die von Vertrauen und Respekt geprägt sind. Dies betreffe einerseits die Partner, aber speziell auch das Verhältnis zu den Kunden. „Daher passt Nachhaltigkeit auch zu einer schnelllebigen Branche wie der IT und ist der Schlüssel zu echtem Erfolg.“ ■

„

Heute ist es unmöglich, in internationalen Märkten als Einzelkämpfer unterwegs zu sein

Uwe Bohnhorst
COO itelligence

„

Die Welt wird immer komplizierter, und um Missverständnisse zu vermeiden und das gegenseitige Vertrauen zu stärken, muss man permanent miteinander reden.

Masahiro "Yanary" Yanagawa
Executive Vice President
Head of Global Collaboration
itelligence

Gute Taten zahlen sich aus

„PURPOSE“ IST EIN HEISSER TREND IM MANAGEMENT – WAS IST DER SINN DES UNTERNEHMENS UND WIE KANN ES NACHHALTIG WIRTSCHAFTEN, UM SOZIALE UND ÖKOLOGISCHE VERBESSERUNGEN MIT DEM UNTERNEHMENSWACHSTUM IN EINKLANG ZU BRINGEN? DIE BRASILIANISCHE IT-FIRMA FH IST ÜBER DIE PHASE DER VISIONEN FÜR EINE BESSERE WELT UND ABSICHTSERKLÄRUNGEN LÄNGST HINAUS. IHR COO MARTIN STREMPFER ERKLÄRT, DASS SICH SOZIALER IMPACT UND PROFITE HERVORRAGEND ERGÄNZEN KÖNNEN.

Martin Strempfer ist ein Grenzgänger: Er besuchte eine Waldorfschule, wechselte zum Studium vom Schwäbischen ins Badische, heuerte bei einem spanischen IT-Unternehmen an, bevor es ihn schließlich in den Süden Brasiliens zu einem SAP-Partner zog. Hier kümmert er sich heute als COO des IT-Unternehmens FH um das Tagesgeschäft und als Projektsponsor um Corporate Social Responsibility (CSR). Schließlich verfügt die Firma über eine Stiftung, die Teile des Gewinns an soziale Einrichtungen spendet, etwa im Bildungsbereich für Menschen, die keinen Zugang dazu haben. „Mitarbeiter wollen ja nicht nur des Geldes wegen arbeiten, sie suchen auch einen Sinn in ihrer Tätigkeit“, sagt Strempfer.

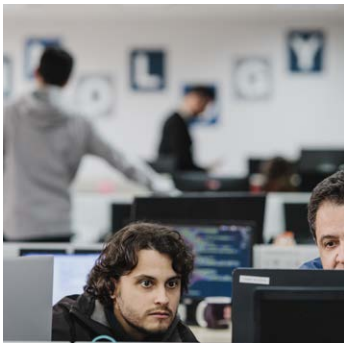
Das brasilianische Software- und Consulting-Unternehmen FH gehört seit Ende 2019 mehrheitlich zu itelligence, die Nachhaltigkeit haben sich die Gründer aber schon seit 20 Jahren auf die Fahne geschrieben. „Wir zählen zu den Unternehmen in Brasilien, die bekannt sind für ihr Engagement in

sozialen Belangen und in Umweltfragen." Laut Strempfer geht dies nicht auf Kosten der Erträge: „Ich bin überzeugt davon, dass man unternehmerische Profite und die 17 UN-Ziele für nachhaltige Entwicklung in Einklang bringen kann." Dazu zählen etwa der Kampf gegen die Armut, die Sicherung der Ernährung sowie Bildung für alle. Schließlich sei FH 2009 die zweite Firma in Lateinamerika gewesen, die das Global Compact der UN unterschrieben hat – einen weltweiten Pakt, der Unternehmen dazu ermutigen soll, eine nachhaltige und sozial verantwortliche Politik zu verfolgen und über deren Umsetzung zu berichten. „Unser Ziel war es immer, die Bewegung in Brasilien anführen."

Unterstützt wird COO Strempfer dabei durch den Berater Paulo Cruz Filho, Gründer von Flowie Impact Experiences und Repräsentant für die B-Corp-Bewegung in der Provinz Paraná. Diese wurde 2006 als eine Non-Profit-Organisation gegründet mit dem Ziel, die Definition des geschäftlichen Erfolgs zu verändern sowie Unternehmen zu helfen, ihren finanziellen und sozialen Impact zu messen und zu stärken. B steht für Benefit – es komme darauf an, die besten Unternehmen für die Welt zu sein und nicht bloß die Besten der Welt, berichtet Filho. „Im Kern steht immer die Verbindung mit dem Geschäftsmodell, denn Profite und sozialer Impact arbeiten zusammen." Die Rechnung ist einfach: Wer mehr Gewinn erzielt, kann mehr Gutes tun. Darüber hinaus geht es um die Bestätigung, dass man mit Kreativität, Innovation, Zielstrebigkeit und Mut Geschäftsmodelle entwickeln kann, die Rentabilität erzeugen und gleichzeitig zur Lösung drängender sozialer und ökologischer Probleme in der Welt beitragen.

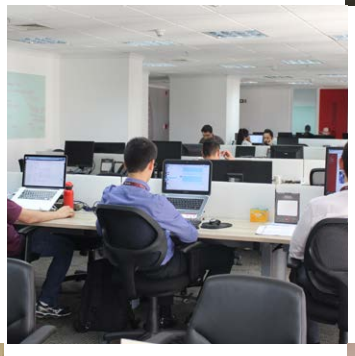
Für COO Strempfer ist B Corp „genau das, was wir brauchen können". Seit fast zwei Jahren arbeitet er nun an der Zertifizierung, die auf der Bestimmung der sozialen Auswirkungen basiert. „Das ist kein Marketing-Instrument, sondern ein sehr striktes Projekt", sagt Strempfer. Wie strikt? „Wir haben die Zertifizierung im ersten Anlauf nicht geschafft, weil wir nicht alle Anforderungen erfüllt haben." Immerhin biete ihm B Corp jedoch die Möglichkeit, die Methode in einem breiteren Projekt formal im Unternehmen zu implementieren – mit einem Anfang und einem Ende. Zudem hat das B Lab als Dachorganisation vor kurzem eine Partnerschaft mit der UN etabliert, ergänzt Berater Filho: „Sie haben das Tool SDG Action Manager entwickelt, mit dem man vergleichen kann, inwieweit das Unternehmen die globalen Nachhaltigkeitsziele der UN erfüllt."

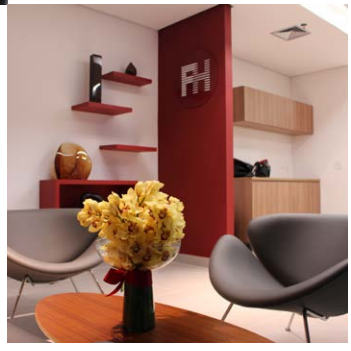
Im Fokus stehen Zweck, Verantwortlichkeit und Transparenz. Durch die B-Corp-Zertifizierung soll bestimmt werden, wie stark FH mit den drei Prinzipien verlinkt ist. Gefragt sind daher nicht nur Anpassungen, sondern eine Veränderung des Mindsets und der Prozesse in der gesamten Firma – die sogenannte B Culture. „Das Zertifikat basiert auf dem Geschäftsmodell sowie auf Practices etwa zur sozialen oder ökologischen Nachhaltigkeit, aber auch in den Bereichen Governance, Mitarbeiter und Kunden", erläutert Filho. Die meisten Punkte gibt es, wenn das Geschäftsmodell direkt mit den Practices verbunden ist. Dies ist etwa der Fall, wenn in der Wertschöpfungskette Lieferanten und Materialien so ausgewählt werden, dass sie die eigenen Auswirkungen verbessern oder einen eigenen positiven Impact erzielen. Hierzu zählt der Einsatz erneuerbarer Energien und von Recycling-Materialien. Die Anforderungen an eine B Corp werden so in das Geschäftsmodell und die Produktionslinien eingebettet. „Je mehr sie so herstellen, desto größer wird ihr positiver sozialer Impact."

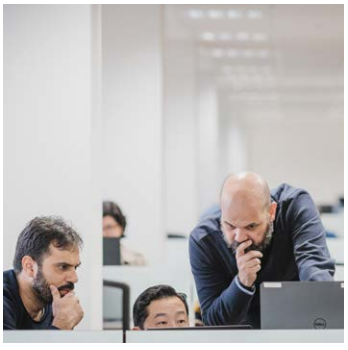


„

Mitarbeiter wollen nicht nur des Geldes wegen arbeiten, sie suchen auch einen Sinn in ihrer Tätigkeit.







Dabei hat FH in den vergangenen Jahren schon viele Vorleistungen getätigt. Das Mantra des Unternehmens lautet „coding4people" – Ziel ist, mit Technologien eine bessere Welt zu schaffen. „Wir setzen mit B Corp auf coding4people auf, denn es hat eine starke Botschaft und erlaubt uns, das Business mit dem sozialen Impact zu verbinden", sagt Berater Filho. Darunter fallen drei Stoßrichtungen:

— **coding4good:** Hier wird die IT-Expertise des Unternehmens genutzt, um innovative technische Lösungen für die dringendsten sozialen Probleme Brasiliens zu entwickeln und soziale Organisationen zu unterstützen.
— **coding4thefuture:** Das Unternehmen arbeitet mit an der Verbesserung der Bildung im Land, etwa für benachteiligte Kinder und Jugendliche oder die Gleichstellung von Frauen.
— **coding4reds:** Durch das Fachwissen soll das Leben der eigenen Mitarbeiter („die Roten") verbessert werden, beispielsweise durch Teambuilding, Mannschaftssport und die Förderung von Führungspersönlichkeiten.

Tatsächlich liegt die größte Herausforderung darin, alle Mitarbeiter vom neuen Mindset zu überzeugen. „Es ist leichter, die unteren Ebenen mit jüngeren Kollegen zu gewinnen", berichtet Strempfer aus der Praxis, „aber im mittleren Management sind viele Vertreter der Old School, und es ist schwierig, ihnen die anderen Werte zu vermitteln". Auch B-Corp-Berater Filho kennt die Zone zwischen dem Top-Management und der jüngeren Generation aus anderen Organisationen. „Die Mitte hat schließlich oft noch Ziele, die mit der alten Strategie und nicht mit dem sozialen Impact verknüpft sind." Wenn Letzterer parallel zum normalen Geschäft läuft und die Arbeitszeit der Mitarbeiter belegt, ohne dass er auf ihre Ziele einzahlt, breche der Fortschritt ab. Allmählich zeige sich aber ein Wandel, so Strempfer: „Das Feedback wird besser, denn viele Kollegen kommen auf mich zu und fragen, wie sie sich am Projekt beteiligen können."

Immerhin bringt die Zertifizierung handfeste Vorteile mit sich, sagt der COO. Erstens steige die Attraktivität als Arbeitgeber, was die Bindung guter Mitarbeiter verstärke. Sie würden zudem in verschiedenen Projekten und Initiativen in die sozialen Projekte eingebunden. Darüber hinaus, ergänzt Filho, „wird das neue Mindset der Mitarbeiter gestärkt, wenn die B Culture eng mit der Leadership-Pipeline und den internen Trainingsprogrammen für Führungskräfte verbunden ist". Zweitens werde durch B-Corp-Prozesse die Beziehung zu den Kunden enger und ihre Customer Experience besser. Dazu zähle auch das Thema Korruption, argumentiert Strempfer: „Unsere Kunden schätzen es sehr, dass wir uns klar dazu äußern." Dies helfe dabei, viele gute und treue Auftraggeber zu bekommen – ein Investment in den nachhaltigen Erfolg: „Dadurch waren wir immer erfolgreich, in guten und in schlechten Zeiten." Hinzu kommt noch das globale Netzwerk aus Organisationen, die den Wandel zum Guten vorantreiben wollen, ergänzt Berater Filho. „B Corps in der ganzen Welt suchen Lieferanten, die ebenfalls B Corps sind und das gleiche Mindset verinnerlicht haben." So könne FH auch itelligence dabei helfen, globale Kontakte zu knüpfen.

Zum Jahresende 2020 will das Softwareunternehmen FH einen weiteren Anlauf für die B-Corp-Zertifizierung unternehmen. Unabhängig vom Ausgang – COO Strempfer behält in jedem Fall seine drei Bottom Lines im Auge: „Wir arbeiten weiter daran, die wirtschaftlichen, ökologischen und sozialen Auswirkungen des Geschäfts zu optimieren." Schließlich will er selbst die Veränderung werden, die er in der Welt sehen möchte. ■

„

B Corps in der ganzen Welt suchen Lieferanten, die ebenfalls B Corps sind und das gleiche Mindset verinnerlicht haben.

ÜBER FH

Ende 2019 hat sich itelligence mehrheitlich am brasilianischen Unternehmen FH beteiligt. Die Firma – gegründet 1999 von Ricardo Fachin and Fábio Hauagge – ist eines der führenden SAP-Beratungs- und Entwicklungsunternehmen des Landes und SAP-Partner seit 2007. Ihre Lösungen für das Steuer-Management GUEPARDO und ECG werden von Organisationen eingesetzt, die zusammen über acht Prozent des brasilianischen BIP erwirtschaften. Auch verfügt FH international über eine stabile Marktposition als führender Anbieter Lateinamerikas im Bereich des Customer-Experience-Portfolios von SAP. Zudem hat das Unternehmen zahlreiche SAP-Einführungsprojekte in über 30 Ländern erfolgreich abgeschlossen. Rund 700 SAP-Experten arbeiten für FH an sechs Standorten in Brasilien, der Hauptsitz ist Curitiba. Die ökologische, soziale und wirtschaftliche Verantwortung zählt von Beginn an zu den tragenden Säulen der Unternehmensstrategie.
www.fh.com.br

B CORP

B Corp ist eine globale Bewegung von Unternehmen, die sich zum Ziel gesetzt haben, die Welt zum Positiven zu verändern. Das B steht für „Benefit“. Die Zertifizierung als B Corp erfolgt durch die gemeinnützige Organisation B Lab. In dem Prozess wird die gesamte soziale und ökologische Leistung eines Unternehmens gemessen und bewertet, wie sich der Betrieb und das Geschäftsmodell auf Mitarbeiter, Kunden, Umwelt und das soziale Umfeld auswirken.
www.bcorporation.net

Certified B Corporation

BØRNS
VILKÅR
SAMMEN STOPPER VI SVIGT

NEXT BEST ACTION?

Mit künstlicher Intelligenz das Kindswohl stärken

DIE DÄNISCHE KINDERSCHUTZORGANISATION BØRNS VILKÅR HAT GEMEINSAM MIT ITELLIGENCE EINE KI-LÖSUNG ENTWICKELT, DIE BERATUNGSGESPRÄCHE UNTERSTÜTZEN, VERBESSERN UND BESCHLEUNIGEN KANN. BESONDERES AUGENMERK GALT IN DEM PROJEKT DEM DATENSCHUTZ, DEM ETHISCHEM MACHINE LEARNING SOWIE KI-METHODEN, DIE DIE SPRACHE VON KINDERN UND JUGENDLICHEN VERSTEHEN.

Per Falck Jensen hat es vor kurzem zu einer landesweiten Berühmtheit gebracht: Der Chef von itelligence Dänemark stellte in den TV-Nachrichten ein innovatives und karitatives Projekt vor, das gemeinsam mit einer Kinderschutzorganisation des Landes entwickelt worden war. Als Folge riefen nicht nur 20.000 Interessierte seine LinkedIn-Seite auf – er musste sich auch mit dem Gegenwind auseinandersetzen, der über Tage durch die sozialen Medien zog. „Die Kombination von KI und Kindswohl kann selbst in einem fortschrittlichen Land wie Dänemark noch Ablehnung hervorrufen“, räumt Falck Jensen ein.

Was war passiert? Die dänische Wohlfahrtsorganisation Børns Vilkår (siehe Kasten auf Seite 34) betreibt seit 1987 eine Hotline für Kinder, die dort mit erwachsenen Ratgebern über ihre ganz persönlichen Probleme sprechen können. Was einst am Telefon begann, hat sich heute auf SMS und Chat erweitert. Und die Nachfrage nach Gesprächen steigt kontinuierlich an.

Mitarbeiter des Projektteams
(v.l.n.r.: Rasmus Ørtoft, Charlotte Lindegaard Petersen, Thomas Nørmark)

„

Wir entwickeln für die Telefonratgeber von Børns Vilkår eine Art fortschrittlichen Kollegen, der Zugriff auf Beratungsgespräche und Erfahrungen der Vergangenheit hat.

BØRNS VILKÅR

Børns Vilkår (Children's Welfare) ist eine dänische Wohlfahrtsorganisation, deren Ziel es ist, die Vernachlässigung von Kindern in Dänemark zu beenden.

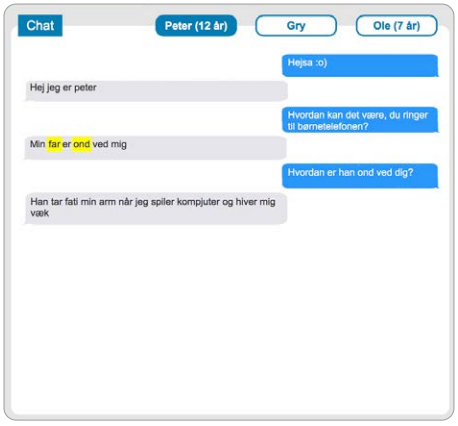
Børns Vilkår betreibt in diesem Zusammenhang eine Kinder-Hotline namens „BørneTelefonen" („das Kindertelefon" – www.bornetelefonen.dk). Hier können Kinder jeden Alters anonym per Telefon, Chat oder SMS mit geschulten Erwachsenen sprechen, die ihnen bei ihren Bedürfnissen und Anliegen helfen, die von Fragen der Liebe über Körperprobleme bis hin zu Mobbing, Selbstverletzung und Selbstmordgedanken reichen.

Am „BørneTelefonen" sitzen viele freiwillige Ratgeber, die eine kinderbezogene Ausbildung haben und mit Kindern in ihrem Beruf zusammenarbeiten, etwa in Kindergärten, Schulen und Sozialstationen. Während einer Schicht sind die Freiwilligen in den Callcentern der Kinderfürsorge in Aarhus und Kopenhagen tätig. Das Problem: Zuletzt ist die Nachfrage nach Ratschlägen von Seiten der Kinder stetig angestiegen. Als Folge können inzwischen jedes Jahr zehntausende Anrufe – mehr als die Hälfte aller Kontaktversuche – nicht entgegengenommen werden, weil die Wohlfahrtsorganisation zu geringe technische Kapazitäten und zu wenig menschliche Ratgeber hat. Oft warten Kinder zwei Stunden am Telefon, bis sie zu einem Gesprächspartner durchgestellt werden. Manchmal wird die Verbindung sogar für neue Anrufer geschlossen, weil bereits viele Kinder warten. Deshalb konzentriert sich Børns Vilkår ständig auf Lösungen, die die Anzahl der bearbeiteten Anrufe erhöhen können. Hierzu zählen beispielsweise gezielte Unterstützung von Beratern und andere Projekte, die zur Beschleunigung des Prozesses beitragen können.

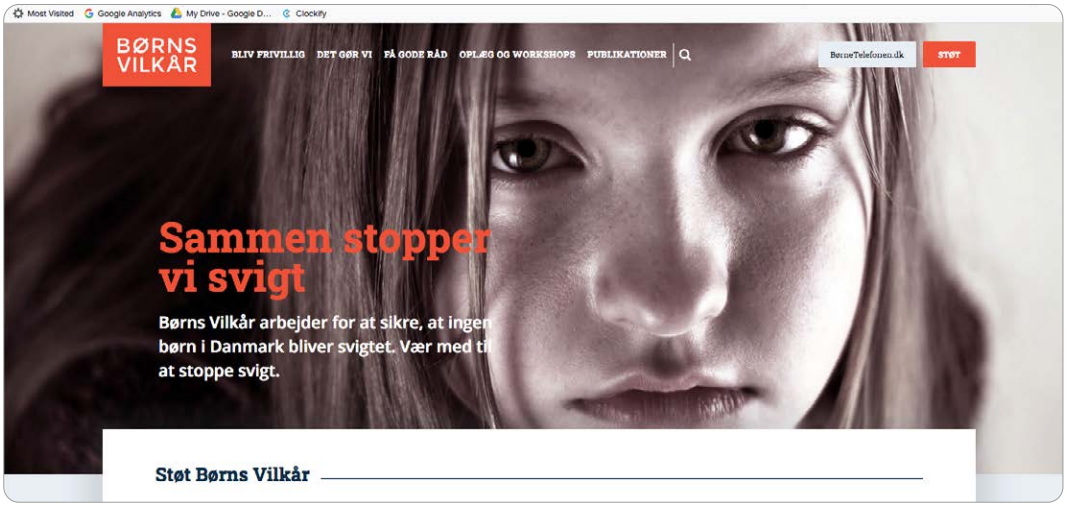
www.bornsvilkar.dk

Per Falck Jensen (links) bei der Vertragsunterzeichnung mit Rasmus Kjeldahl, GF von Børns Vilkår

So ist die Non-Profit-Organisation nicht in der Lage, alle Kontaktversuche entgegenzunehmen. Pro Jahr müssen mehr als 100.000 Kinder ohne Beratung auskommen – eine nicht tragbare Situation.



„Wir sind ein kleines Land mit begrenzten Ressourcen und abhängig davon, technologische Innovationen zu nutzen, um uns im globalen Wettbewerb an der Spitze zu behaupten“, sagt Falck Jensen zur Ausgangssituation des Projekts. Kein Wunder, dass sich die Wohlfahrtsorganisation bei der Suche nach einer Lösung an itelligence wandte, „wohl, weil wir uns als innovative Firma und KI-Pionier in Dänemark eine gewisse Reputation erarbeitet haben“. Auch grundsätzlich genießt künstliche Intelligenz einen hohen Stellenwert in Dänemark, zumal mit Margrethe Vestager die EU-Kommissarin für Digitales aus dem Land kommt. Zwar nutzen viele Unternehmen KI, dennoch war das Umfeld des Projekts Neuland – wie hilft man Kindern, die Hilfe brauchen?



Thomas Nørmark ist nicht nur Däne, sondern auch Global Head of AI & Robotics bei itelligence – das traf sich gut als Mentor des Vorhabens. „Wir entwickeln für die Telefonratgeber von Børns Vilkår eine Art fortschrittlichen Kollegen, der Zugriff auf Beratungsgespräche und Erfahrungen der Vergangenheit hat“, berichtet Nørmark aus der Praxis. Dieser „Ethical Advisory Agent“ unterstützt die Freiwilligen in ihren Konversationen mit Kindern und verbessert die Qualität der Dialoge: Die Software verfolgt Konversationen und unterbreitet auf Grundlage ihrer antrainierten „Erfahrung“ – kuratierte Inhalte von erfahrenen Ratgebern – Vorschläge für die Gesprächsführung. Dazu können etwa vertiefende Nachfragen, Verweise auf Gesetze und rechtliche Vorgaben oder Prozesse zählen, die nach außen zu Behörden oder anderen Institutionen angestoßen werden.

„

Dänemark ist ein kleines Land mit begrenzten Ressourcen und abhängig davon, technologische Innovationen zu nutzen, um sich im globalen Wettbewerb an der Spitze zu behaupten.

„

Die Herausforderung liegt darin, dass Kinder in ihrer eigenen Sprache kommunizieren, die sich auch noch schnell verändert.

An der Entwicklung der „Next Best Action“ mit KI-Unterstützung im Beratungsgespräch sind sieben Experten von itelligence beteiligt, zudem wird punktuelle Unterstützung bei technischen Spezialgebieten hinzugezogen, sagt KI-Experte Nørmark. „Wichtig sind Designer für User Experience, denn die Telefonberater kommen aus verschiedenen Altersgruppen. Daher benötigen wir eine Anwendung, die von allen Nutzern verwendet werden kann.“ Hinzu kommen Data Scientists für Analytics, Big Data und Machine Learning sowie Projekt- und Prozess-Manager.

Nørmark zufolge umfasst die Ausbildung der KI nicht nur die Archive der Wohlfahrtsorganisation, sondern auch die aktuelle Jugendsprache. „Die Herausforderung liegt darin, dass Kinder in ihrer eigenen Sprache kommunizieren, die sich auch noch schnell verändert.“ Die KI muss daher lernen, Begriffe aus dem Jugend-Slang zu verstehen und anzuwenden, um mit unterschiedlichen Altersgruppen zu interagieren und die passenden Antworten zu geben. Und natürlich sollte die Software auch in der Lage sein, über alle Kanäle wie SMS und Chat zu kommunizieren.

Besondere Aufmerksamkeit erfordert der Datenschutz, ergänzt itelligence-Beraterin Charlotte Lindegaard Petersen, die als Lösungs-Designerin an dem Projekt arbeitet. „Neben den strikten Regeln für den Zugriff auf die Konversationen wurden vorab alle persönlichen Informationen aus den Gesprächen getilgt, um keine Rückschlüsse auf Kinder zuzulassen.“ Zudem sei es entscheidend gewesen, die Akzeptanz des KI-Kollegen vor dem Einsatz kontinuierlich hochzufahren. „Wir wollen keine Lösung, die sich ein externer IT-Berater auf dem Papier ausgedacht und die nichts mit der Realität zu tun hat.“ Wer dennoch im Gespräch auf die Unterstützung des KI-Agenten verzichten will, kann diesen mit einem Mausklick ausschalten. Auch lässt sich das System gezielt trainieren, indem Vorschläge der KI markiert und bewertet werden. „So können Ratgeber die Lösung steuern und in ihrem Sinne verbessern.“

Für Thomas Nørmark ist der ethische Teil der KI ein entscheidendes Erfolgskriterium – zumal es heute nur wenige Programme gibt, die erwiesenermaßen sicher und ethisch sind. „Vor dieser vermeintlich bösen Blackbox mit künstlicher Intelligenz schrecken die Leute erfahrungsgemäß zurück“, so der Experte. Daher müsse KI stets sicher, ethisch, erklärbar und offen sein. „Die Reaktion in den sozialen Medien hat gezeigt, dass es sich auszahlt, soviel Nachdruck auf die vier Bereiche zu legen – wir konnten nachweisen, dass wir es ernst meinen mit unserer ethischen KI.“

Ernst meinen es auch die Mitarbeiter von itelligence in Dänemark. Viele haben ihr Weihnachtsgeschenk des Unternehmens gespendet, um karitative Projekte finanziell zu unterstützen. Weitere Initiativen dieser Art sollen folgen: „Die Arbeit an einem sinnstiftenden und nachhaltigen Projekt ist für unsere Mitarbeiter wichtig“, sagt itelligence-Manager Falck Jensen. Was zählt, ist auch die langfristige Perspektive – schließlich ist das Potenzial für derartige KI-Kollegen noch längst nicht ausgereizt. ■

Tal fra 2019

55.014 Samtaler på BørneTelefonen

566 Børn fik en bisidder i kommunen eller i Familieretshuset

11.226 Børn og unge fik oplæg om trivsel og digital dannelse

Die Ethik-Richtlinien von NTT DATA

Im Jahr 2019 hat NTT DATA seine Ethik-Richtlinien für künstliche Intelligenz (KI) bekannt gegeben. Damit übernimmt der IT-Dienstleister Verantwortung für den Aufbau einer Gesellschaft, in der Mensch und KI gemeinsam existieren und zusammenarbeiten. Basierend auf den Richtlinien werden NTT DATA sowie itelligence das Thema KI fördern, erforschen, entwickeln, vermitteln und nutzbringend anwenden. Die Bemühungen zielen darauf ab, KI im Sinne einer nachhaltigen, integrativen und an menschlichen Bedürfnissen ausgerichteten Gesellschaft einzusetzen und so gleichzeitig mögliche negative Aspekte von KI zu reduzieren.

Die Ethik-Richtlinie ist an den Prinzipien der „Sustainable Development Goals" der Vereinten Nationen ausgerichtet.
sustainabledevelopment.un.org

Intelligent Enterprise

KI-Systeme sind zwar für eine spezielle Aufgabe trainiert, aber ihre zugrunde liegenden Methoden können jederzeit mit neuen Kompetenzen angereichert werden. So lässt sich KI zur Unterstützung von Beratungsgesprächen mit Kindern einsetzen, aber auch im Servicedesk von Unternehmen, sagt Mark Albrecht, Global Head of Innovation Technologies bei itelligence. „Wenn man eine Warteschlange automatisch mit passenden Informationen bespielen kann, hat das positive Effekte auf die Effizienz und die Kundenzufriedenheit." Weitergedacht, erstreckt sich das Potenzial der KI auf das gesamte „Intelligent Enterprise", unabhängig ob Business oder Behörde.

„Erhalten Menschen relevante Informationen für ihre Arbeit von einer KI, bleibt ihnen mehr Zeit für die eigentlichen Tätigkeiten", argumentiert Albrecht. So könnten beispielsweise Ärzte notwendige Informationen über die medizinische Vorgeschichte ihrer Patienten bekommen, Controller erhalten Zugriff auf Finanzdaten, Vertriebs- und Service-Mitarbeiter profitieren von intelligenten Analysemöglichkeiten sowie gezielten Informationen zur Problemlösung. Nicht zuletzt lassen sich Logistik- und Produktionsprozesse mit einer umfassenden Statusverfolgung hinterlegen. „Dabei können die KIs nicht nur Texte, sondern auch Video- und Audio-Dateien auswerten." Dies führt inzwischen sogar so weit, dass die künstliche Intelligenz erkennen kann, wenn der Gesprächspartner vom Verlauf einer Konversation frustriert ist – falls man sie richtig trainiert hat.

ENERGIEEFFIZIENTE RECHENZENTREN

Silicon Saxony?
Sustainable Saxony!

„

Letztlich sind Server große Heizgeräte, die wir möglichst effizient kühlen müssen.

Denis Seliger
Team lead - Data Center Infrastructure & Operation

DAMIT DIE IT NACHHALTIG WIRTSCHAFTEN KANN, MUSS IHRE INFRASTRUKTUR ENERGIEEFFIZIENT BETRIEBEN WERDEN. DAS GEHÖRT SICH HEUTZUTAGE SO UND ES ZAHLT SICH AUCH AUS. MIT DEM JÜNGSTEN RECHENZENTRUM IM SÄCHSISCHEN ORT BAUTZEN UND DEM IT-CAMPUS IN DRESDEN HAT ITELLIGENCE NEUE MEILENSTEINE ZUR RESSOURCENSCHONUNG GESETZT.

Das deutsche Bundesland Sachsen hat sich in den vergangenen Jahren für itelligence zu einem echten Powerhouse entwickelt. Hier betreibt das Unternehmen einen modernen Campus für seine Mitarbeiter sowie zwei hochverfügbare Rechenzentren mit Servern und Netzwerkausrüstung für mehr als 2,3 Millionen Anwender, die auf Hunderten von SAP-Systemen arbeiten. „Powerhouse“ kann man aber auch wortwörtlich interpretieren, berichtet Denis Seliger, der für die Infrastruktur und den Betrieb der Data Center in „Silicon Saxony“ am Standort Bautzen verantwortlich ist: „Letztlich sind Server große Heizgeräte, die wir möglichst effizient kühlen müssen.“ Eine technische Herausforderung für den Fachmann für Stromversorgung, Kälte und Sicherheit lautet: Viel Kühlung verbraucht viele Ressourcen!

Für seine Data Center nutzt itelligence jeweils eine zweizügige Stromversorgung, wobei jeder der beiden Versorgungswege in der Lage ist, für sich allein die komplette Stromversorgung des voll ausgestatteten Rechenzentrums zur Verfügung zu stellen. Das neuere der beiden Data Center hält auf einer Fläche von rund 2.200 m² Infrastruktur für rund 5.000 Server bereit, über 25 Kilometer Elektrokabel und 60 Kilometer Datenkabel wurden hier verlegt. Zwei Netzersatzanlagen mit jeweils über 2.200 kW Leistung sorgen im Fall eines Stromausfalls für eine autarke Versorgung über mindestens 72 Stunden. Durch die redundanten Versorgungsleitungen werden USV-Systeme im Normalbetrieb unter 50 Prozent ausgelastet, was bei der Auswahl der entsprechenden Anlagen beachtet werden muss. Das Wichtigste für Seliger: „Unser höchstes Gut ist die Verfügbarkeit der IT-Systeme, sie müssen immer laufen.“

Rechenzentren sind der Bereich mit dem größten Energieverbrauch und dem größten Potenzial für Green IT sowie Nachhaltigkeit. Beide Gebäude in Bautzen sind ausgelegt für eine IT-Leistung von jeweils 1,2 MW, dadurch nehmen sie zusammen so viel Strom auf wie rund 6.000 Vier-Personen-Haushalte. Seliger zufolge liegt der entscheidende Hebel zum Sparen aber nicht an der Leistungsaufnahme der Server, sondern in der Kühlung der Systeme. Daher ist itelligence im jüngsten Rechenzentrum einen relativ neuen Weg gegangen, nämlich über eine indirekte freie Kühlung. Hierbei handelt es sich um große Anlagen mit Luft-Luft-Wärmetauschern, in denen die Energie der Innenluft an die Außenluft abgegeben wird. Hinzu kommt eine adiabatische Kühlung, bei der die Wärmetauscher mit Wasser benetzt werden. „Das verdunstende Wasser entzieht Energie und kühlt zusätzlich“, erläutert der RZ-Experte. Als Folge nutzt Seliger die freie Kühlung auch bei höheren Außentemperaturen, und die energieintensive, teure Kompressionskälte muss nur an wenigen Tagen im Jahr zugeschaltet werden.

Die Entwicklung ist ganz im Sinne von Frank Schwabe, dem Einkaufsleiter von itelligence in Bielefeld. „In den Rechen-

zentren verbinden wir umweltschonende, effiziente Technik mit unseren Zielen zur Profitabilität." Dies gelingt nur über viele kleine Schritte, beispielsweise mit Computern, die auch bei höheren Temperaturen arbeiten können und weniger Kühlung benötigen, mit energiesparenden Prozessoren sowie einer höheren Packungsdichte bei Speichern. Konkretes Beispiel hier sind All-Flash-Lösungen – einer dieser Datenschränke (Racks) kann über 20 Racks mit drehenden Platten ablösen und verbraucht im direkten Vergleich auch noch weniger Strom. „Den technischen Fortschritt nehmen wir gern mit, um den Verbrauch von Platz und Energie im Rechenzentrum zu senken", sagt Schwabe.

Dazu zählt auch, dass die Abwärme der Server zum Heizen der Gebäude genutzt wird. „Mit einer Wärmepumpe entziehen wir Energie und beheizen Büro- und Meeting-Räume in den Rechenzentren", berichtet der Einkaufsleiter. So könne man sich andere Energieträger sparen. Dies gilt auch für die adiabatische Kühlung – itelligence fängt Regenwasser auf dem Dach des Data Centers auf und sprüht es auf die Wärmetauscher. Das alles zahlt sich unter dem Strich aus: „Unser jüngstes Rechenzentrum in Bautzen hat einen PUE-Wert von 1,2", berichtet Infrastruktur-Experte Seliger. Die Kennzahl – PUE = Power Usage Effectiveness – ist der Quotient des gesamten Energiebedarfs geteilt durch den gesamten Verbrauch der IT, bestehend aus Servern, Speichersystemen und Netzwerktechnik.

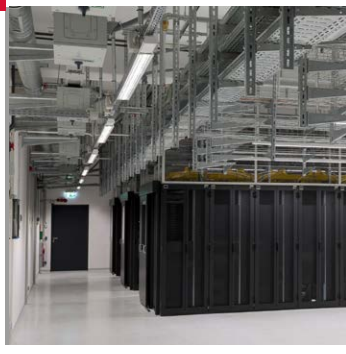
Je mehr sich der PUE-Wert der Zahl 1 nähert, desto effizienter arbeitet das Rechenzentrum, denn der Strom fließt dann fast vollständig in die IT-Systeme. Für das Data Center in Bautzen bedeutet dies: Nur 20 Prozent der Gesamtenergie werden nicht von der IT verbraucht. „Dafür, dass wir keine direkte Außenluft zur Kühlung nutzen, ist ein PUE-Wert von 1,2 ein hervorragendes Ergebnis", bilanziert Seliger. In der Praxis werden Resultate unter 1,5 als sehr effizient beurteilt, konventionelle Rechenzentren weisen einen PUE-Wert von rund 1,9 auf.

Die Schonung der Umwelt und von Ressourcen war auch ein Faktor beim jüngsten Prestigeprojekt von itelligence in Sachsen: die „Errichtung" eines modernen und effizienten Bürogebäudes mit elf Stockwerken in der Landeshauptstadt Dresden. Dafür wurde nicht auf der grünen Wiese gebaut, sondern ein denkmalgeschütztes Hochhaus saniert – in dem vor der Wende Verpackungsmaschinen für Süßigkeiten entwickelt wurden. „Wir haben die Schokopack-Liegenschaft komplett entkernt und neu aufgebaut, um hier ein weithin sichtbares Bekenntnis zum Standort abzugeben und drei itelligence-Büros in Dresden zusammenzuführen", sagt Einkaufsleiter Schwabe.

„

In den Rechenzentren verbinden wir umweltschonende, effiziente Technik mit unseren Zielen zur Profitabilität.

Frank Schwabe
Vice President
Head of Global Purchasing



Bei dem neuen „IT-Campus“ handelte es sich um die größte Investition des Unternehmens abseits von Firmenübernahmen. Die Haustechnik setzt nun komplett auf LEDs und auf Wärmeverbundglas, zudem wurden Papierhandtücher durch Gebläse ersetzt und darüber hinaus soll modernste Technik für Videokonferenzen die Anzahl der Reisen reduzieren. In diesem Zusammenhang steigen alle Mitarbeiter auf die Collaboration-Lösung Microsoft Teams um. Dass im IT-Campus bei Bedarf zusätzliche Arbeitsplätze eingerichtet werden können, ist für Schwabe auch ein Symbol der Nachhaltigkeit und Weitsicht: „Das Powerhouse Sachsen mit seinen vielen Netzwerken und spannenden Unternehmen, den Forschungseinrichtungen und Hochschulen sowie dem Fokus auf Mikroelektronik und IT bringt beste Voraussetzungen für unser weiteres Wachstum mit.“ ■

Das RZ 4 in Bautzen

Das jüngste Rechenzentrum von itelligence im sächsischen Bautzen wurde 2017 eröffnet.

1.200 kW	Kapazität für IT-Systeme
680 m²	Server- und Providerräume
2.200 m²	Infrastruktur für rund 5.000 Server
25 km	Elektrokabel, 60 Kilometer Datenkabel

- Luftkühlung mit indirekter freier Kühlung (Luft-Luft-Wärmetauscher)
- Adiabatische Kühlung (Kühlung durch Verdunstung von Wasser)
- „Freie Kühlung“ (ohne Kompressionskälte) auch bei höheren Außentemperaturen
- Einsatz von Regenwasser für Verdunstungskälte
- Nutzung der Abwärme der Server zum Beheizen des Gebäudes
- Ziel-PUE: 1,2

In den Geräten der indirekten freien Kühlung (rechts) wird die Außenluft genutzt, um der Abwärme der Racks (links) Energie zu entziehen.

NACHHALTIG PUNKTEN

Neue Technologien für die *Energiewende*

EIN HARMONISCHER DREIKLANG: ENERGIEWENDE VORANTREIBEN, MODERNE TECHNOLOGIEN NUTZEN UND GUTES TUN. ITELLIGENCE SETZT EIN DERARTIGES PROJEKT MIT EINEM REGIONALEN ENERGIEVERSORGER UM. JEDER STROMKUNDE KANN HIER SEINEN „GREENSCORE“ STEIGERN, DAMIT ER SELBST ODER SOZIALE EINRICHTUNGEN DAVON PROFITIEREN KÖNNEN. TECHNISCHE GRUNDLAGE BILDEN GAMIFICATION, IOT UND BLOCKCHAIN.

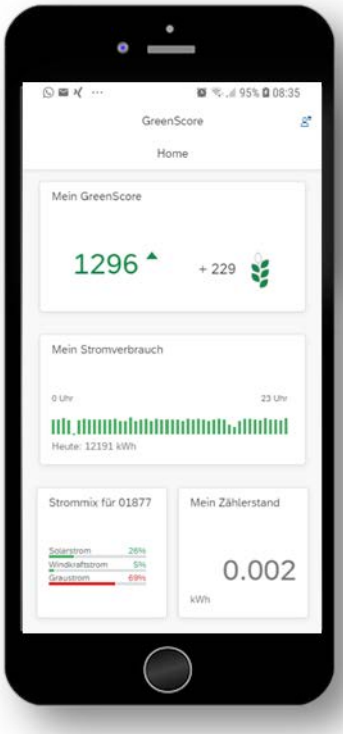
Der Wandel hin zu erneuerbaren Energien setzt sich fort: Im Jahr 2019 stieg die Wind- und Solarstromproduktion in den EU-Staaten auf den neuen Rekordwert von knapp 510 Milliarden kWh. Wichtigste regenerative Energiequelle in Europa ist die Windenergie vor der Wasserkraft und der Solarenergie. Das Problem: Aufgrund der fehlenden Speicherkapazitäten sowie der Volatilität von Sonnenscheindauer und Wind kommt es oft zu einem Missverhältnis von Angebot und Nachfrage, was einer stabilen Entwicklung der Märkte im Wege steht. Im Idealfall sollten Kunden grünen Strom abnehmen, wenn er durch die Netze fließt. Nur wann genau ist der Strom wirklich grün?

> „Wie können wir innovative Technologien einsetzen, um den Stromverbrauch der Haushalte zu steuern?

Die Lösung für das Dilemma entwickelte sich im Rahmen einer Networking-Initiative in Dresden, dem „Smart Systems Hub". Dabei handelt es sich um einen der zwölf Kompetenz-Cluster innerhalb der deutschen Digital-Hub-Initiative. Im Fokus stehen smarte Lösungen rund um das Internet der Dinge, die durch eine Vernetzung von Unternehmen mit Innovationspartnern aus Wissenschaft und Gründerszene gefördert werden sollen. Die spezifische Herausforderung beim grünen Strom fasst Mark Albrecht, Global Head of Innovation bei itelligence, zusammen: „Wie können wir innovative Technologien einsetzen, um den Stromverbrauch der Haushalte zu steuern und gezielt regenerative Energie zu verbrauchen?" Dass im Jahr 2020 dafür eine App genutzt wird, liegt auf der Hand – die wahren technischen Aufgaben spielen sich jedoch unter der Oberfläche ab.

„Das Projekt GreenScore ist aus einem Wettbewerb in Dresden zusammen mit einem regionalen Energieversorger und der SAP hervorgegangen", erinnert sich Matthias Siegmund, Innovation Manager in der itelligence-Sparte Global Managed Services und inzwischen Projektleiter. Der Wettbewerb – Thin[gk]athon genannt – ähnelt einem Hackathon, aber mit einer engeren Verzahnung von Business und IT. Sein Motto: in vier Tagen neue, innovative Ansätze finden, um Energiedaten-Management, IoT und Blockchain zu verbinden. Themen-Owner war der lokale Energieversorger, er steuerte die Fachbereichsperspektive bei. Von itelligence kamen vier Experten mit unterschiedlichen Skills in die gemischten Teams, die sich den Problemstellungen, Veränderungen und Herausforderungen der Zukunft gestellt haben.

Ein Ergebnis des Thin[gk]athons war das GreenScore-Projekt, berichtet Siegmund: „Im Nachgang haben wir uns zusammen mit dem Energieversorger überlegt, wie man den technischen Proof of Concept und die Idee weiter vorantreiben kann." Den Nährboden bildet das Innovation Acceleration Program der NTT Data. „Im Sommer 2019 wurde GreenScore weiterentwickelt, aktuell gibt es eine lauffähige Anwendung und wir sind auf den letzten Metern zu einem End-to-End-Feldtest mit rund 100 Pilotkunden."



Der Lösungsansatz ist einfach erklärt: Nutzer erhalten über die GreenScore-App die Information, dass sie beispielsweise bei starkem Wind – mit viel grüner Energie – Geräte wie die Waschmaschine oder den Trockner anstellen sollten. Verbrauchen sie in dem Zeitraum Strom, bekommen sie grüne Energiepunkte gutgeschrieben, was wiederum den persönlichen GreenScore in die Höhe treibt. „Hier setzen wir Elemente von Gamification ein, um die Nutzer zum Mitmachen zu bewegen“, erläutert Siegmund. Denn im Gegensatz zum Energieverbrauch gilt bei GreenScore: Je mehr Punkte, desto besser. Das Guthaben kann schließlich genutzt werden, um die eigenen Stromkosten zu senken oder um es an karitative Organisationen in der Region zu spenden, etwa Kindergärten oder soziale Projekte – grüne Energie für einen guten und nachhaltigen Zweck. Bei der Abrechnung der Spenden kann Blockchain-Technologie ins Spiel kommen.

Unterhalb der obligatorischen App müssen folglich eine Reihe von IT-Systemen zusammenspielen. Siegmund zufolge handelt es sich um eine komplette End-2-End-Lösung, ausgehend vom Zähler beim Kunden im Keller bis zum IoT-Gateway. Dieses übermittelt Verbrauchsprofile und speist Wetter- sowie Netzdaten aus dem Backend des Energieversorgers mit ein. Die Zählerinformationen beispielsweise werden über einen „Optokopf“ erfasst, der die Informationen über die integrierte optische Schnittstelle von modernen Messeinrichtungen ausliest und über ein LoRaWAN überträgt. Dieses sternförmige „Long Range Wide Area Network“ basiert auf einem Low-Power-Wireless-Netzprotokoll. Die Endgeräte kommunizieren mit Gateways, welche die Datenpakete an einen Server senden. Dieser wiederum verfügt über Schnittstellen für IoT-Plattformen und Applikationen. „Das Projekt ist sehr spannend und eröffnet uns viele Herausforderungen in der Infrastruktur“, bilanziert Siegmund.

Ein Schlüssel zum Erfolg liegt darin, dass Kunden den Mehrwert aus der App attraktiv finden und sich aktiv mit dem Thema Energienutzung beschäftigen. Treiber sind Nachhaltigkeit und Digitalisierung, zudem zählen Energieeffizienz und grüne Energie spätestens seit Greta Thunberg in einigen Teilen der Bevölkerung zum Lifestyle, sagt Innovation-Manager Siegmund. „Wir fördern die bewusste Stromnutzung, indem wir den Verbrauch visualisieren und greifbarer machen, um nachhaltiges ökologisches Handeln zu belohnen.“ Weht viel Wind, fließt grüner Strom. Läuft dann die Waschmaschine, steigt der GreenScore. „Das Verbrauchsverhalten müssen wir dahingehend intensivieren.“ Zur Mitte des Projekts wurde eine Marktbefragung durchgeführt, ihr Ergebnis stimmt schon mal optimistisch: „Die Zielgruppe hat das GreenScore-Modell und die Idee sehr positiv bewertet.“

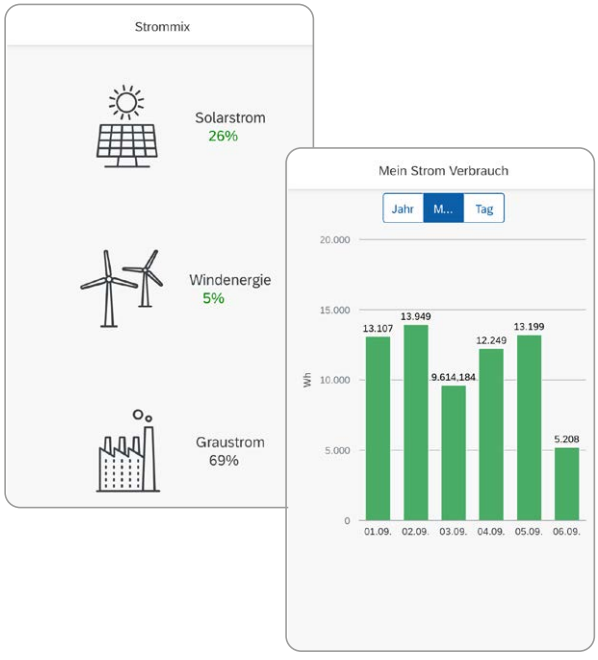
> „Wir setzen Elemente von Gamification ein, um die Nutzer zum Mitmachen zu bewegen.

Siegmund zufolge ist für 2020 geplant, den Ausbau des LoRaWAN voranzutreiben und den Feldtest vorzubereiten. In diesem sollen bis zu 100 Nutzer das System mit Echtdaten verproben. „Langfristig gehen wir davon aus, dass eines Tages auch mal 5.000 bis 10.000 Kunden im Dresdner Raum auf der Lösung aktiv sein werden.“ Die Anwendung gründet auf der SAP Cloud Platform (SCP) als zentralem Herzstück, allerdings ist die Architektur offen gestaltet. „So sind wir in der Lage, verschiedene IoT-Komponenten anzubinden.“ Neben dem Einsatz neuer Technologien wie Blockchain, Smart Meters, Machine Learning und Gamification ist das Projekt für Siegmund aber auch daher richtungsweisend, weil es die komplette Informationskette vom Zähler bis zum Backend abdeckt.

Aus Sicht des eigenen Geschäftsmodells bietet GreenScore ebenfalls mehr als nur einen innovativen Piloten – es zeigt, wo die Reise hingehen kann. Schließlich umfasst die neue Lösung viele Merkmale einer Plattform, die relativ einfach an die Anforderungen verschiedener Energieversorger angepasst werden kann. „Für itelligence kann die Lösung das

Potenzial haben, den Gedanken der Plattformökonomie und das Serviceportfolio weiterzutreiben“, sagt Siegmund. Das Unternehmen kümmere sich dann um die Integration in die Systemlandschaft der Energieversorger, den Betrieb der Plattform und die Betreuung der Endverbraucher, um von den Skaleneffekten zu profitieren. Einen Meilenstein – und Paradigmenwechsel – hat das Team bereits erreicht: „Wir leisten mit der GreenScore-App erstmals Support für Endanwender – bislang waren unsere Kunden ausschließlich Experten für Enterprise-Software.“

Laut Mark Albrecht, dem Global Head of Innovation bei itelligence, ist es bei allen zukunftsweisenden Projekten entscheidend, dass sich der Kreis von der Innovation in die Prozesswelt wieder schließt. „Ohne ein stabiles ERP-System ist Innovation für Unternehmen nicht sinnvoll – es kommt darauf an, derartige Projekte ganzheitlich zu betrachten.“ Schließlich müssten die finanziellen Effekte des GreenScores wieder in die Kernprozesse der Buchhaltung integriert werden, damit die Energiekosten für den Kunden sinken oder sich ein Dresdner Kindergarten über eine Spende freuen kann. „Nur dann ist es eine gelungene Kombination aus App-basierter Gamification, der Energiewende und einer guten Tat.“ ■



„

Wir leisten mit der GreenScore-App erstmals Support für Endanwender – bislang waren unsere Kunden ausschließlich Experten für Enterprise-Software.

GreenScore

Das Projekt GreenScore ist aus einem Wettbewerb zusammen mit einem regionalen Energieversorger und der SAP hervorgegangen. Ziel ist, Stromkunden zur Nutzung von erneuerbaren Energien zu bewegen. Die App zeigt an, wenn viel Wind-, Sonnen- und Wasserkraft zur Verfügung steht.

Wer dann Strom verbraucht, steigert seinen persönlichen GreenScore. Das „Guthaben“ wiederum kann genutzt werden, um die eigenen Kosten zu senken oder um karitative Organisationen in der Region zu unterstützen – etwa Kindergärten oder soziale Projekte.

AUFTRAGSVERGABE IN DER BLOCKCHAIN

Kompromisse zahlen sich aus

WENIGER VERKEHR, WENIGER CO_2-AUSSTOSS, MEHR PROFIT – ITELLIGENCE HAT EINE INTELLIGENTE LÖSUNG ENTWICKELT, MIT DER SICH LEERFAHRTEN VON LASTWAGEN VERRINGERN LASSEN. DIE STEUERUNG DER AUFTRÄGE ERFOLGT ÜBER EINE BLOCKCHAIN UND EINE APP. DURCH SMARTE PLANUNGSTOOLS SOWIE EINE ANSPRECHENDE VISUALISIERUNG IN DER „TRUCKCHAIN“ ENTWICKELT SICH FÜR ALLE BETEILIGTEN EIN NACHHALTIGERES UND EFFIZIENTERES GESCHÄFT.

„

Es sollte doch theoretisch möglich sein, auf jeder Strecke eine Ladung mitzunehmen.

Das Thema Umweltschutz ist nicht erst seit Greta Thunberg in den Fokus vieler Verbraucher und Unternehmen gerückt – es ist nicht nur wünschenswert, Ressourcen zurückhaltend zu nutzen, sondern auch politisch gewollt. Laut einer Statistik der Europäischen Umweltagentur haben es Energieversorger, Industrieunternehmen, Landwirte und Privathaushalte in den vergangenen 30 Jahren geschafft, ihren CO_2-Ausstoß teils signifikant zu reduzieren. Einzige Ausnahme: Die verkehrsbedingten CO_2-Emissionen sind im gleichen Zeitraum um rund 25 Prozent gestiegen. Etwa ein Viertel des Klimagases aus dem Straßenverkehr entfällt auf schwere Lastwagen – daher ist jede eingesparte Fahrt gut für die Umwelt. Fuhrunternehmer machen jedoch eine differenzierte Rechnung auf: Jede eingesparte Fahrt ist schlecht für den Umsatz, jede eingesparte Leerfahrt ist gut für meinen Profit.

Die Lösung für das Dilemma entstand wie so häufig in einer Teeküche, erinnert sich Charlotte Lindegaard Petersen, Consultant für Innovation und Technologie bei itelligence in Dänemark. „Ich diskutierte mit einem Bestandskunden über meine Abschlussarbeit zum Thema Blockchain – das Unternehmen wollte mit der Technologie ein Problem lösen, aber sie brauchten etwas Starthilfe.“ Der Kunde RGS Nordic, eine der größten Recyclingfirmen Skandinaviens, behandelt jährlich rund 2,5 Millionen Tonnen Abfälle, Baumaterialien und kontaminierte Böden sowie 300.000 Tonnen Abwasser. Dafür spulen die Lastwagen der beauftragten Transportunternehmer viele tausend Kilometer ohne Zuladung ab. „Angesichts der Mission des Unternehmens, die Erde und das Wasser für die nachfolgenden Generationen zu reinigen, sind Leerfahrten nicht zielführend“, argumentiert Lindegaard Petersen, und sie folgert: „Es sollte doch theoretisch möglich sein, auf jeder Strecke eine Ladung mitzunehmen – dieser Gedanke war die Grundlage unseres TruckChain-Projekts.“

Auf EU-Ebene wurden im Jahr 2018 gut zwölf Prozent der Straßengütertransporte im internationalen Verkehr mit leeren Fahrzeugen durchgeführt. Die Werte für regionale Leerfahrten sowie für Transporte von Baumaterialen sind deutlich höher. Während das skandinavische Recyclingunternehmen in erster Linie am Umweltaspekt interessiert ist, geht es den „Lieferanten“ primär um bezahlte Fuhren und die Produktivität. Kann der Lastwagen mehr volle Fahrten an einem Tag abwickeln,

„

Wir haben am Übergang von Papier und Telefon zu einer App gearbeitet.

bekommt das Transportunternehmen auch mehr Geld. „Wenn der Auftraggeber eine volle „Rückfahrt“ etwas billiger bekommen würde, wäre das im Interesse beider Seiten“, argumentiert Lindegaard Petersen.

Jedoch waren die Barrieren für einen Schritt in die neue Welt hoch, gerade in einer traditionellen Branche wie dem Transportgewerbe, berichtet die itelligence-Expertin. In diesem Zusammenhang musste sie die einzelnen Parteien von Kompromissen überzeugen – kürzere Reaktionszeiten und kleine Umwege für Lastwagen, zeitliche Puffer in der Lieferkette für die Aufbereitungsbetriebe. Zudem mangelte es an Transparenz im Wertschöpfungsnetzwerk, es gab keine umfassende Zusammenarbeit und keinen digitalen Datenaustauch zwischen Recycling-, Transport- und Bauunternehmen sowie den Fahrern. „Wir haben am Übergang von Papier und Telefon zu

einer App gearbeitet“, sagt Lindegaard Petersen. Dass auch die Fuhrunternehmen untereinander in Konkurrenz stehen, erleichtert die Aufgabe nicht.

Der Bedarf an Transparenz, ein unternehmensübergreifendes Szenario, Teilnehmer auf Augenhöhe, die gemeinsame Nutzung und Bearbeitung von Daten, gegenseitige Kontrolle sowie der Wunsch, auf Intermediäre zu verzichten – die Blockchain als Basis der Lösung lag auf der Hand. „Die Unveränderlichkeit der Daten ist nur ein Argument“, argumentiert die itelligence-Expertin. „Noch wichtiger ist ihre Governance – wir bezeichnen dies als ‚Demokratisierung‘ der Technologie.“ Durch den dezentralen Ansatz gäbe es keine dominante Instanz, die alle Daten besitzt. „Gegenseitiges Vertrauen entsteht, weil allen Beteiligten ein Teil des Netzwerks gehört.“

Verglichen mit den Veränderungen der Abläufe und Traditionen des Transportgewerbes ging die technische Umsetzung der Lösung leichter von der Hand, erinnert sich Tom Saeys, Blockchain-Experte von itelligence im globalen Team Innovation Technologies. Der Belgier hat als Berater des Projekts fungiert und das Blockchain-Konzept, die Architektur sowie die Lösung überprüft. Diese basiert auf der IBM-Plattform HyperLedger und wird in der SAP Cloud Platform (SCP) gehostet. Diese Vorleistungen hätten die Umsetzung erleichtert, sagt Saeys: „Die Blockchain kommt als Service, und mit den Tools von SAP Leonardo auf Grundlage der SCP als eine Art Cockpit lassen sich auch SAP-Prozesse einfach integrieren.“ Bei der Umsetzung konnte das Projektteam auf das Center of Excellence von NTT Data zugreifen, eine weltweite Community von rund 300 Blockchain-Experten. „Wir tauschen innerhalb der Organisationen permanent Informationen aus“, erläutert Saeys die interne Zusammenarbeit.

Dass man mit der Blockchain auch den Ressourcenverbrauch reduzieren und die Umwelt positiv beeinflussen kann, überrascht angesichts des bekannten Anwendungsfalls „Bitcoin“ – dessen Energiehunger ist durch das Mining sowie die Menge und Verteilung der Transaktionen auf die weltweiten Knoten des Netzwerks gewaltig. „Wir hingegen nutzen ein geschlossenes Netz mit einer zentralen Blockchain, an dem man sich nur mit Zustimmung beteiligen kann“, erläutert Saeys, genannt „Blockchain for Business“. Dadurch falle der Bedarf an Rechenleistung für die Validierung der Transaktionen und den Konsens zur Integrität der Kette deutlich geringer aus als bei globalen Blockchain-Währungen. „Folglich ist Energieverbrauch in Business-Blockchains kein Thema.“

Zweites Standbein der Lösung ist eine App für Anfragen und Buchungen von Spediteuren, Baufirmen sowie den Anlagen zur Behandlung von Müll und Abwasser. Hier können sich alle Teilnehmer einen Überblick verschaffen über offene und angenommene Aufträge. „Die App prüft, ob der gewünschte Lkw-Typ in der Nähe und während der angegebenen Zeit verfügbar ist“, sagt Saeys. Ist dies der Fall, wird die Bestellung direkt dem Fahrer vorgeschlagen, der den Auftrag annehmen oder ablehnen kann. Sollte kein Vertrag zustande kommen, wird die Fuhre im gesamten Netzwerk ausgeschrieben. „Wir rechnen anfangs mit fünf Prozent weniger Leerfahrten, was aufgrund der engen Gewinnspannen im Transportgewerbe einem großen Geschäftsvorteil entspricht.“ Dies wiederum führe zu einer direkten Reduzierung der CO_2-Emissionen.

„Die TruckChain ist ein interessanter Anwendungsfall auch für andere Branchen und Einsatzszenarien, in denen die Abläufe papierbasiert sind und Verträge per Handschlag getroffen werden“, sagt Blockchain-Experte Saeys. „Mit der Technologie lassen sich Prozesse öffnen und Unternehmen miteinander verbinden.“ Anwendungsfälle gibt es etwa für die Kontrolle von Nahrungsmitteln, um Produktfälschungen ausschließen, um Pharmawirkstoffe oder Ersatzteile in Automotive und Aviation zu verfolgen, zur Dokumentation von Sensordaten und Digital Twins im IoT sowie nicht zuletzt im

Bildungswesen, wo offizielle Urkunden wie Diplome in der Blockchain gespeichert werden. „Sobald digitalisierte Prozesse und ausreichend Daten vorliegen, eröffnet die Technologie eine Vielzahl von Möglichkeiten, um die Transformation in eine intelligente Organisation umzusetzen." Entscheidend sei nur, die Blockchain nicht um ihrer selbst willen einzuführen – Saeys zufolge sollte die Entscheidung immer vom Sinn des einzelnen Anwendungsfalls abhängen.

Projektleiterin Charlotte Lindegaard Petersen jedenfalls arbeitet schon an Konzepten für die Erweiterung des TruckChain-Scopes. Dazu zählt etwa die Integration von GPS, um Veränderungen am Status der Aufträge zu automatisieren oder um Routen zu optimieren. Zudem sei es denkbar, die Abrechnungen der Ladungen direkt in die Buchhaltungsprogramme der TruckChain-Partner einfließen zu lassen. „Wir haben den klaren Anspruch, die Lösung zusammen mit der Industrie weiter zu entwickeln", sagt Lindegaard Petersen. „Dass nach einer langen Überzeugungsphase und vielen Verbesserungswünschen das Feedback der Partner letztlich sehr gut ausgefallen ist, verschafft uns viel Rückenwind." ■

„

Gegenseitiges Vertrauen entsteht, weil allen Beteiligten ein Teil des Netzwerks gehört.

TruckChain

Das Ziel des TruckChain-Projekts: Weniger Lkw-Leerfahrten zu und von Baustellen. Die Lösung: Transparenz im Markt, Gleichberechtigung in der Wertschöpfungskette und gegenseitiges Vertrauen.
Die Werkzeuge: Eine App und eine Blockchain-Plattform, auf der die Fahrten ausgeschrieben werden.
Die Verlierer: analoge Prozesse und CO_2-Emissionen.

GESCHÄFTSBERICHT 2019

BERICHT DES AUFSICHTSRATS ////////////////////////// 52
CORPORATE-GOVERNANCE-BERICHT ////////////////////// 55

KONZERN-JAHRESABSCHLUSS*

LAGEBERICHT DES KONZERNS ////////////////////////// 60
KONZERNGEWINN- UND -VERLUSTRECHNUNG////////////// 98
KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG ////////////////// 99
KONZERNBILANZ ////////////////////////////////////100
KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG ////////////////////102
KONZERNEIGENKAPITAL-
VERÄNDERUNGSRECHNUNG ////////////////////////////103
PRÜFUNGSERGEBNIS ////////////////////////////////104

*Es handelt sich nicht um eine der gesetzlichen Form entsprechende Veröffentlichung.

SERVICE & IMPRESSUM ////////////////////////////////105

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN,
SEHR GEEHRTE FREUNDE DES UNTERNEHMENS,

die itelligence AG erreichte im Geschäftsjahr 2019 einen besonderen Meilenstein. Mit einem Umsatz in Höhe von 1,038 Mrd. Euro konnte erstmals die Marke von 1 Mrd. Euro überschritten werden. Gleichzeitig bedeutet dies ein Umsatzwachstum von sehr guten 12,0%. Auf der Ertragsseite stieg das EBITA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Amortisation) um 23,9% auf 38,4 Mio. Euro und damit überproportional zum Umsatz. Nach nunmehr 30 Jahren Unternehmensgeschichte, zu der heute rund 10.000 Mitarbeiter in aller Welt zählen, war 2019 damit ein Jahr der besonderen Meilensteine. Insgesamt kann das Unternehmen mit seiner exzellenten Marktpositionierung positiv in das nächste Jahrzehnt blicken.

Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr 2019 die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung zugewiesenen Aufgaben wahrgenommen. Er hat den Vorstand bei der Unternehmensführung regelmäßig beraten, fortlaufend überwacht und war in alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen unmittelbar und frühzeitig einbezogen. Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat die Berichte und Beschlussvorschläge des Vorstands gründlich geprüft, ausführlich beraten und schließlich sein Votum abgegeben.

Den vom Aufsichtsrat gestellten Anforderungen an die Berichterstattung kam der Vorstand stets in vollem Umfang nach und informierte den Aufsichtsrat umfassend und zeitnah über die Lage des Konzerns. Dies geschah sowohl in schriftlicher als auch in mündlicher Form. Die Schwerpunkte lagen dabei auf der Darstellung der Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, grundsätzlichen Fragen der Unternehmensplanung und Unternehmensstrategie, der Finanzierungs- bzw. Liquiditätssituation, der Risikolage, dem Risikomanagement, Compliance-Vorgaben sowie wichtigen Geschäftsvorfällen. Auch über die genannten Anlässe hinaus erhielt der Aufsichtsratsvorsitzende regelmäßig Informationen über die aktuelle Geschäftsentwicklung, den mittelfristigen Ausblick und weitere wesentliche Themen. Ebenso wurden mögliche Zukunftsszenarien und die künftige Ausrichtung der Geschäftsbereiche mit dem Vorstand diskutiert.

Interessenkonflikte traten dabei im Berichtsjahr weder im Vorstand noch im Aufsichtsrat auf.

Der Aufsichtsrat trat im abgelaufenen Geschäftsjahr 2019 zu fünf Sitzungen zusammen. Alle Mitglieder des Aufsichtsrats haben dabei an mehr als der Hälfte der Aufsichtsratssitzungen teilgenommen. Zum Teil erfolgte eine Zuschaltung von Aufsichtsratsmitgliedern per Video oder Telefon. Im Falle der Verhinderung haben die Mitglieder durch schriftliche Stimmabgabe an den Beschlüssen mitgewirkt.

Regelmäßiger Bestandteil der Beratungen im Aufsichtsrat waren die wirtschaftliche Lage und Entwicklung der Gesellschaft, die Finanz- und Liquiditätssituation, die Investitionsvorhaben, die Risikolage und das Risikomanagement sowie die Unternehmensplanung und Unternehmensstrategie.

Darüber hinaus standen im vergangenen Geschäftsjahr folgende Themen und Beschlüsse besonders im Fokus:

1. Billigung und Feststellung des Jahres- und Konzernabschlusses 2018
2. Beauftragung der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin, als Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2019
3. Budgetfestlegung und Budgetprüfung für 2019
4. Investitionen und geplante Akquisitionen
5. Wahl neuer Aufsichtsratsmitglieder und Besetzung von Ausschüssen
6. Überwachung des vom Vorstand eingerichteten Risikofrüherkennungssystems
7. Vorstandsangelegenheiten
8. Begleitung von Projekten des Finanzbereichs und von Eskalationsprojekten

Der Prüfungsausschuss trat im Geschäftsjahr 2019 am 21. März 2019 und am 18. Dezember 2019 zusammen. In diesen Sitzungen befasste sich der Prüfungsausschuss eingehend mit der Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses, mit

Neuerungen der Rechnungslegung und deren künftiger Berücksichtigung bei der Prüfung der Gesellschaft, mit Fragen des Planungsprozesses, des Risikomanagements sowie mit Compliance-Fragen.

Der Personalausschuss tagte am 21. März 2019 und am 18. Dezember 2019 zu Vorstandsangelegenheiten, zu Fragen der Mitarbeiterentwicklung, zum Integrationsprozess bei akquirierten Gesellschaften und zu den Entwicklungen im Management und in der Managementstruktur.

Ferner tagte der Strategieausschuss am 18. Dezember 2019. Er befasste sich schwerpunktmäßig mit der Ausrichtung der Gesellschaft im NTT DATA-Konzernverbund, mit Investitionen, Akquisitionen sowie den bei der Gesellschaft initiierten Optimierungs- und Reorganisationsprojekten.

Auf der ordentlichen Hauptversammlung am 22. März 2019 wurden Beschlüsse über die Verwendung des Bilanzgewinns, über die Entlastung der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder sowie über die Wahl des Abschlussprüfers und Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2019 gefasst. Des Weiteren wurde Koji Miyajima, Director und Chairman der NTT DATA EMEA Ltd., London, auf einer außerordentlichen Hauptversammlung am 18. Dezember 2019 für die Eigentümerseite in den Aufsichtsrat berufen. Er ersetzt Benito Vázquez, dem der Aufsichtsrat für die geleistete Arbeit und für sein Engagement für die Gesellschaft herzlich dankt.

Im Geschäftsjahr 2019 befasste sich der Aufsichtsrat wie in den Vorjahren regelmäßig mit der Einhaltung und Weiterentwicklung der Corporate Governance im Unternehmen. Gemeinsam mit dem Vorstand hat sich der Aufsichtsrat eingehend mit den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex auseinandergesetzt. Vorstand und Aufsichtsrat der itelligence AG identifizieren sich mit den Zielen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Sie wollen damit eine gute, vertrauensvolle, am Nutzen von Anteilseignern, Mitarbeitern und Kunden orientierte Unternehmensführung fördern. Am 19. Dezember 2019 haben Vorstand und Aufsichtsrat gemeinsam eine aktualisierte Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG abgegeben und auf der Homepage der Gesellschaft zugänglich gemacht.

Friedrich Fleischmann, Vorsitzender des Aufsichtsrats

Die Hauptversammlung vom 22. März 2019 hat die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin, zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2019 gewählt. KPMG hatte vorab gegenüber dem Aufsichtsratsvorsitzenden erklärt, dass keine Umstände bestehen, die ihre Unabhängigkeit als Abschlussprüfer beeinträchtigen könnten. Schließlich prüfte KPMG den Jahresabschluss der itelligence AG und den Konzernabschluss sowie die Lageberichte der itelligence AG und des itelligence-Konzerns eingehend. Es wurden keine Einwendungen erhoben und dies in uneingeschränkten Bestätigungsvermerken testiert. Darüber hinaus prüfte der Abschlussprüfer den vom Vorstand erstellten Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen („Abhängigkeitsbericht“) und testierte diesen mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk. Dieser Bestätigungsvermerk hat folgenden Wortlaut:

„Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass

a. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind,
b. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war,
c. bei den im Bericht aufgeführten Maßnahmen keine Umstände für eine wesentlich andere Beurteilung als die durch den Vorstand sprechen."

In seiner Sitzung am 26. März 2020 erörterte der Prüfungsausschuss den Konzernabschluss und den Jahresabschluss 2019 sowie die Lageberichte gemeinsam mit dem Vorstand und den Abschlussprüfern. Die entsprechenden Unterlagen mit den Prüfungsberichten der Abschlussprüfer wurden allen Mitgliedern des Prüfungsausschusses und des Aufsichtsrats rechtzeitig im Vorfeld zur Verfügung gestellt. Die verantwortlichen Abschlussprüfer informierten die Mitglieder des Prüfungsausschusses über die wichtigsten Ergebnisse der Prüfung und beantworteten weitergehende Fragen. Der Ausschuss sprach abschließend eine Empfehlung zur Billigung durch den Aufsichtsrat aus.

In der bilanzfeststellenden Aufsichtsratssitzung am 27. März 2020 diskutierte der Aufsichtsrat im Beisein des Vorstands und der Abschlussprüfer ausführlich den nach den Grundsätzen der International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellten Konzernabschluss und Konzernlagebericht, den nach den Regeln des Handelsgesetzbuchs (HGB) aufgestellten Jahresabschluss und Lagebericht, die Prüfungsberichte sowie den Abhängigkeitsbericht. Die Abschlussprüfer berichteten über die wesentlichen Ergebnisse ihrer Prüfungen und standen dem Aufsichtsrat für ergänzende Auskünfte sowie die Beantwortung von Fragen zur Verfügung.

Der Aufsichtsrat hat nach eigener sorgfältiger Prüfung der Abschlussunterlagen und der Prüfungsberichte keine Einwendungen erhoben und sich deshalb dem Ergebnis der Abschlussprüfung durch KPMG angeschlossen. Der Aufsichtsrat billigte somit den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss der itelligence AG und den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2019. Damit ist der Jahresabschluss der itelligence AG festgestellt. Ebenso stimmte der Aufsichtsrat nach eigener Prüfung auch dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands zu. Der Aufsichtsrat hat nach eigener sorgfältiger Prüfung des Abhängigkeitsberichts und des Prüfungsberichts keine Einwendungen gegen die Erklärung des Vorstands am Schluss des Abhängigkeitsberichts erhoben und sich dem Ergebnis der Prüfung durch KPMG angeschlossen.

Als Aufsichtsrat begleiten wir auch in Zukunft die strategische Ausrichtung und den Kurs der itelligence AG aktiv. Gemeinsam mit dem Vorstand werden wir damit unseren Beitrag zur weiteren positiven Entwicklung des itelligence-Konzerns, die nunmehr schon seit über 30 Jahren anhält, leisten. Besonderer Dank gilt dem großen Kreis der weltweit tätigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie den Mitgliedern des Vorstands für ihren hohen persönlichen Einsatz und ihre Leistungen im dynamischen wie auch herausfordernden Marktumfeld. ■

Bielefeld, 27. März 2020

Für den Aufsichtsrat

CORPORATE-GOVERNANCE-BERICHT 2019

Für den Vorstand und den Aufsichtsrat der itelligence AG hat Corporate Governance eine hohe Bedeutung. Nur eine verantwortungsbewusste Unternehmensführung steigert aus unserer Sicht langfristig und nachhaltig den Unternehmenswert. Die Führungsgremien bekennen sich deshalb zu den Grundsätzen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Eine entsprechende Umsetzung soll das Vertrauen von Kunden, Mitarbeitern und der Öffentlichkeit in das Unternehmen auf einem hohen Niveau stabilisieren. Vorstand und Aufsichtsrat sind dementsprechend den Empfehlungen des Kodex auch im Geschäftsjahr 2019 weitgehend gefolgt.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben sich beide Organe mehrfach mit den Themen der Corporate Governance beschäftigt und am 19. Dezember 2019 gemeinsam eine aktualisierte Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG abgegeben. Darin wird der im Dezember 2019 aktuellen und anwendbaren Fassung des Deutschen Corporate Governance Kodex vom 7. Februar 2017 wie im Vorjahr weiterhin überwiegend entsprochen. Abweichungen von den Grundsätzen finden sich lediglich in begründeten Fällen aufgrund von Größe, Struktur oder unternehmensspezifischen Gegebenheiten der itelligence AG. Die Erklärung ist auf der Homepage des Unternehmens veröffentlicht. Die Neufassung des Deutschen Corporate Governance Kodex vom 16. Dezember 2019, die am 20. März 2020 in Kraft getreten ist, findet erst auf zukünftige Entsprechenserklärungen Anwendung.

VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Als deutsche Aktiengesellschaft verfügt die itelligence AG mit Vorstand und Aufsichtsrat über eine zweistufige Führungs- und Überwachungsstruktur. Der Vorstand leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung. Der Aufsichtsrat überwacht den Vorstand und ist für die Bestellung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern zuständig. Beide Gremien der itelligence AG arbeiten seit jeher vertrauensvoll und effizient zusammen.

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2019 regelmäßig, zeitnah und umfassend in schriftlicher und mündlicher Form über alle wesentlichen Aspekte der Planung, der Geschäftsentwicklung sowie über die Lage des Konzerns. Die Schwerpunkte lagen hierbei auf der Risikolage, dem Risikomanagement und der Compliance. Für Geschäfte von grundlegender Bedeutung hat der Aufsichtsrat Zustimmungsvorbehalte festgelegt.

Dem Vorstand der itelligence AG gehörten im Jahr 2019 mit Norbert Rotter als Vorstandsvorsitzenden und mit Dr. Michael Dorin (bis zum 30.04.2019) als Finanzvorstand zwei Mitglieder an. Ab dem 01.05.2019 leitete Norbert Rotter das Unternehmen als Alleinvorstand. Im Jahr 2019 traten im Vorstandsgremium keine Interessenkonflikte auf. Seit dem 01.03.2020 ist Jürgen Pürzer neuer Finanzvorstand der itelligence AG.

Der Aufsichtsrat der itelligence AG berät und überwacht den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens und verfügt, nach eigener Einschätzung, über eine ausreichende Anzahl unabhängiger Mitglieder. Die im Kodex gewünschten Grundsätze der Vielfalt und Angemessenheit in Bezug auf geografische, branchenspezifische sowie weitere wichtige Erfordernisse des Unternehmens wurden bei der Zusammensetzung des Aufsichtsrats berücksichtigt. Im Jahr 2019 bildete der Aufsichtsrat aus dem Kreis seiner Mitglieder wie in den Vorjahren einen Prüfungsausschuss, einen Personalausschuss sowie einen Strategieausschuss. Dabei traten auch im Jahr 2019 im Aufsichtsrat keine Interessenkonflikte auf.

Über die Vergütung der Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat wird im Anhang zum Jahresabschluss und im Lagebericht berichtet.

Weitere Informationen zur Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat sowie zur Arbeit des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse liefert der Bericht des Aufsichtsrats in diesem Geschäftsbericht.

AKTIONÄRSSTRUKTUR UND HAUPTVERSAMMLUNG

Die NTT DATA EUROPE GmbH & Co. KG ist Alleinaktionärin der itelligence AG. Die itelligence AG führt daher keine Publikumshauptversammlung durch.

TRANSPARENZ

Die itelligence AG informiert seit vielen Jahren zeitnah, umfassend und inhaltlich detailliert. Die Homepage der Gesellschaft – www.itelligencegroup.com – ist dabei das zentrale Kommunikationsinstrument und entsprechend der internationalen Tätigkeit des Unternehmens in mehreren Sprachen verfügbar.

RECHNUNGSLEGUNG UND ABSCHLUSSPRÜFUNG

Der Vorstand stellt den Konzernabschluss und den verkürzten Konzernabschluss zum Halbjahr auf. Die Konzernrechnungslegung entspricht den International Financial Reporting Standards (IFRS). Dies gewährleistet eine hohe Transparenz und internationale Vergleichbarkeit. Die Prüfung für das Geschäftsjahr 2019 erfolgte durch den von der Hauptversammlung auf Vorschlag des Aufsichtsrats und Empfehlung des Prüfungsausschusses gewählten Abschlussprüfer, die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in Berlin.

Gemäß § 161 AktG sind Vorstand und Aufsichtsrat von börsennotierten Gesellschaften dazu verpflichtet, einmal im Geschäftsjahr zu erklären, ob den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ entsprochen wurde und wird oder welche Empfehlungen nicht angewendet wurden oder werden.

ERKLÄRUNG VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT DER ITELLIGENCE AG ZUM CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Vorstand und Aufsichtsrat der itelligence AG identifizieren sich auch nach Beendigung der Börsennotierung der Aktien der itelligence AG (itelligence-Aktien) mit den Zielen des Deutschen Corporate Governance Kodex, eine gute, vertrauensvolle, am Nutzen von Anteilseignern, Mitarbeitern und Kunden orientierte Unternehmensführung zu fördern. Ziel der itelligence AG ist eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes. Entsprechend befürworten Vorstand und Aufsichtsrat der itelligence AG die Anregungen und Regeln des Deutschen Corporate Governance Kodex und haben sich entschlossen, auch nach Beendigung der Börsennotierung der itelligence-Aktien im Geschäftsjahr 2013 jährlich eine Erklärung zum Corporate Governance Kodex abzugeben.

Das Verhalten der itelligence AG entsprach im Verlauf des Geschäftsjahres 2019 den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Das Verhalten der itelligence AG wird auch zukünftig den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex entsprechen, zuletzt in der Fassung vom 07. Februar 2017, der auch dieser Erklärung zugrunde liegt. In wenigen Punkten ist die itelligence AG von den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex abgewichen. Einzelheiten mit Erläuterungen hierzu werden nachfolgend aufgeführt. Bei der folgenden Erklärung ist allerdings zu berücksichtigen, dass nach Durchführung des Squeeze-out im Geschäftsjahr 2013 mittlerweile sämtliche Aktien an der itelligence AG von der NTT DATA EUROPE GmbH & Co. KG gehalten werden und in diesem

Zusammenhang auch die Börsennotierung der itelligence-Aktien beendet wurde. Die itelligence AG führt daher keine Publikumshauptversammlung mehr durch und die gesetzlichen Vorschriften für börsennotierte Aktiengesellschaften finden auf die itelligence AG keine Anwendung mehr.

In den folgenden Punkten wurden die Empfehlungen des Kodex nicht umgesetzt:

ZIFFER 4.2.3 ABS. 4: ABFINDUNGS-CAP

„Bei Abschluss von Vorstandsverträgen soll darauf geachtet werden, dass Zahlungen an ein Vorstandsmitglied bei vorzeitiger Beendigung der Vorstandstätigkeit einschließlich Nebenleistungen den Wert von zwei Jahresvergütungen nicht überschreiten (Abfindungs-Cap) und nicht mehr als die Restlaufzeit des Anstellungsvertrages vergüten."

Nach Beendigung der Börsennotierung der itelligence-Aktien fällt gemäß den Vorstandsverträgen das Abfindungs-Cap weg. Die Gesellschaft ist davon überzeugt, dass der Aufsichtsrat bei Verhandlungen mit einem ausscheidenden Vorstandsmitglied im Unternehmensinteresse eine angemessene Abfindung vereinbaren wird.

ZIFFER 4.2.4 UND 4.2.5 ABS. 3 UND 4: OFFENLEGUNG DER VERGÜTUNG DER VORSTANDSMITGLIEDER IM VERGÜTUNGSBERICHT

„Die Gesamtvergütung eines jeden Vorstandsmitglieds wird, aufgeteilt nach fixen und variablen Vergütungsbestandteilen, unter Namensnennung offengelegt. Gleiches gilt für Zusagen auf Leistungen, die einem Vorstandsmitglied für den Fall der vorzeitigen oder regulären Beendigung der Tätigkeit als Vorstandsmitglied gewährt oder die während des Geschäftsjahres geändert worden sind.

Ferner sollen im Vergütungsbericht für jedes Vorstandsmitglied dargestellt werden:

— die für das Berichtsjahr gewährten Zuwendungen einschließlich der Nebenleistungen, bei variablen Vergütungsteilen ergänzt um die erreichbare Maximal- und Minimalvergütung,
— der Zufluss im bzw. für das Berichtsjahr aus Fixvergütung, kurzfristig variabler Vergütung und langfristiger variabler Vergütung mit Differenzierung nach den jeweiligen Bezugsjahren,
— bei der Altersversorgung und sonstigen Versorgungsleistungen der Versorgungsaufwand im bzw. für das Berichtsjahr.

Für diese Informationen sollen die als Anlage beigefügten Mustertabellen verwandt werden."

Die itelligence AG hat in der Vergangenheit die individuelle Vergütung der Vorstandsmitglieder entsprechend Ziffer 4.2.4 und Ziffer 4.2.5 Abs. 1 und Abs. 2 für jedes Vorstandsmitglied in einem Vergütungsbericht, der Teil des Lageberichts war, offengelegt. Die itelligence AG beabsichtigt, dies auch in Zukunft so zu handhaben. Seit dem Geschäftsjahr 2014 sollen nach dem Kodex die weitergehenden Vorgaben der Ziffer 4.2.5 Abs. 3 und Abs. 4 sowie die als Anlage zum Kodex beigefügten Mustertabellen Anwendung finden. Der Kodex regelt dabei detailliert, wie die Informationen über die individuelle Vorstandsvergütung künftig im Vergütungsbericht dargestellt werden sollen und wie diese Informationen in den Mustertabellen abzubilden sind. Um die Vergleichbarkeit mit der Berichterstattung in den Vorjahren sicherzustellen und den Aufwand im Rahmen der Berichterstattung über die Vorstandsvergütung in Grenzen zu halten, beabsichtigen Vorstand und Aufsichtsrat, die Offenlegung der Vorstandsvergütung entsprechend der bewährten Praxis der Vergangenheit fortzuführen. Ziffer 4.2.5 Abs. 3 und Abs. 4 wird daher nicht vollständig entsprochen.

ZIFFER 5.1.2: ALTERSGRENZE FÜR VORSTANDSMITGLIEDER

„Eine Altersgrenze für Vorstandsmitglieder soll festgelegt werden."

Die itelligence AG hat in der Vergangenheit in den Vorstandsverträgen keine Altersgrenze festgelegt und beabsichtigt auch nicht, eine Altersgrenze in die derzeitigen oder in künftige Vorstandsverträge aufzunehmen.

Die Verträge mit Vorstandsmitgliedern sind stets befristet. Bei Festlegung der Vertragsdauer wird der Aufsichtsrat das Alter des betreffenden Vorstandsmitglieds hinreichend berücksichtigen. Der Aufnahme einer Altersgrenze in den jeweiligen Vertrag bedarf es dann nicht mehr.

ZIFFER 5.3.3: BILDUNG EINES NOMINIERUNGSAUSSCHUSSES IM AUFSICHTSRAT

„Der Aufsichtsrat soll einen Nominierungsausschuss bilden, der ausschließlich mit Vertretern der Anteilseigner besetzt ist und dem Aufsichtsrat für dessen Vorschläge an die Hauptversammlung zur Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern geeignete Kandidaten benennt."

Die itelligence AG hat keinen Nominierungsausschuss gebildet und hat keine entsprechenden Absichten für die Zukunft.

Aufgrund der Größe des Gesamt-Aufsichtsrats der itelligence AG erscheint ein Nominierungsausschuss der itelligence AG nicht sinnvoll.

ZIFFER 5.4.1: BENENNUNG VON KONKRETEN ZIELEN FÜR DIE ZUSAMMENSETZUNG DES AUFSICHTSRATS UND ERARBEITUNG EINES KOMPETENZPROFILS FÜR DAS GESAMTGREMIUM

„Der Aufsichtsrat soll für seine Zusammensetzung konkrete Ziele benennen und ein Kompetenzprofil für das Gesamtgremium erarbeiten. Für seine Zusammensetzung soll er im Rahmen der unternehmensspezifischen Situation die internationale Tätigkeit des Unternehmens, potenzielle Interessenkonflikte, die Anzahl der unabhängigen Aufsichtsratsmitglieder im Sinne von Nummer 5.4.2, eine festzulegende Altersgrenze für Aufsichtsratsmitglieder und eine festzulegende Regelgrenze für die Zugehörigkeitsdauer zum Aufsichtsrat sowie Vielfalt (Diversity) angemessen berücksichtigen. Für die gewählten Arbeitnehmervertreter sind die besonderen Regeln der Mitbestimmungsgesetze zu beachten.

Bei börsennotierten Gesellschaften, für die das Mitbestimmungsgesetz, das Montan-Mitbestimmungsgesetz oder das Mitbestimmungsergänzungsgesetz gilt, setzt sich der Aufsichtsrat zu mindestens 30% aus Frauen und zu mindestens 30% aus Männern zusammen. Für die anderen vom Gleichstellungsgesetz erfassten Gesellschaften legt der Aufsichtsrat für den Anteil von Frauen Zielgrößen fest.

Vorschläge des Aufsichtsrats an die Hauptversammlung sollen diese Ziele berücksichtigen und gleichzeitig die Ausfüllung des Kompetenzprofils für das Gesamtgremium anstreben. Der Stand der Umsetzung soll im Corporate Governance Bericht veröffentlicht werden. Dieser soll auch über die nach Einschätzung des Aufsichtsrats angemessene Zahl unabhängiger Mitglieder der Anteilseigner und die Namen dieser Mitglieder informieren.

Der Aufsichtsrat soll sich für seine Vorschläge zur Wahl neuer Aufsichtsratsmitglieder an die Hauptversammlung bei dem jeweiligen Kandidaten vergewissern, dass er den zu erwartenden Zeitaufwand aufbringen kann. Dem Kandidatenvorschlag soll ein Lebenslauf beigefügt werden, der über relevante Kenntnisse, Fähigkeiten und Erfahrungen Auskunft gibt; dieser soll durch eine Übersicht über die wesentlichen Tätigkeiten neben dem Aufsichtsratsmandat ergänzt und für alle Aufsichtsratsmitglieder jährlich aktualisiert auf der Website des Unternehmens veröffentlicht werden."

Aus Sicht der Gesellschaft berücksichtigt die Zusammensetzung des Aufsichtsrats die Anforderungen des Corporate Governance Kodex insbesondere hinsichtlich der Anzahl der unabhängigen Aufsichtsratsmitglieder und des Aspektes der Vielfalt (Diversity) angemessen. Zukünftig werden die genannten Ziele formell bei Wahlvorschlägen berücksichtigt. Eine Benennung von konkreten Zielen wird nicht vorgenommen und eine Regelgrenze für die Zugehörigkeit zum Aufsichtsrat wird nicht festgelegt. Ein Kompetenzprofil für das Gesamtgremium wird nicht erarbeitet. Dementsprechend erfolgt auch keine Veröffentlichung der Zielsetzung und des

Stands der Umsetzung sowie der nach Einschätzung des Aufsichtsrats angemessenen Zahl unabhängiger Mitglieder der Anteilseigner und die Namen dieser Mitglieder im Corporate Governance Bericht. Mit der Benennung und Veröffentlichung dieser Informationen und deren regelmäßiger Anpassung sowie der Erarbeitung eines Kompetenzprofils für das Gesamtgremium ginge ein erheblicher Aufwand einher, der mit Blick auf die Beteiligungsstruktur und Größe der Gesellschaft sowie mit Blick auf die Größe des Aufsichtsrats nicht gerechtfertigt erscheint. Für die Festlegung von Zielgrößen für den Anteil von Frauen im Aufsichtsrat und die Berichterstattung darüber im Lagebericht wendet die Gesellschaft die gesetzlichen Vorschriften an. Da bei der itelligence AG keine Publikumshauptversammlungen mehr durchgeführt werden, werden die Wahlvorschläge und Lebensläufe der Kandidaten nicht separat veröffentlicht.

ZIFFER 6.2: TRANSPARENZ UND FINANZKALENDER; ZIFFER 7.1.1 UND 7.1.2: RECHNUNGSLEGUNG UND ABSCHLUSSPRÜFUNG

Ziff. 6.2 „Im Rahmen der laufenden Öffentlichkeitsarbeit sollen die Termine der Veröffentlichungen der Geschäftsberichte und unterjährigen Finanzinformationen sowie der Hauptversammlung, von Bilanzpresse- und Analystenkonferenzen in einem „Finanzkalender" mit ausreichendem Zeitvorlauf auf der Internetseite der Gesellschaft publiziert werden."

Ziff. 7.1.1 „Anteilseigner und Dritte werden durch den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht sowie durch unterjährige Finanzinformationen unterrichtet. Sofern die Gesellschaft nicht verpflichtet ist, Quartalsmitteilungen zu veröffentlichen, soll sie die Aktionäre unterjährig neben dem Halbjahresfinanzbericht in geeigneter Form über die Geschäftsentwicklung, insbesondere über wesentliche Veränderungen der Geschäftsaussichten sowie der Risikosituation, informieren."

Ziff. 7.1.2 „Der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht werden vom Vorstand aufgestellt und vom Abschlussprüfer sowie vom Aufsichtsrat geprüft. Unterjährige Finanzinformationen soll der Vorstand mit dem Aufsichtsrat oder seinem Prüfungsausschuss vor der Veröffentlichung erörtern. Der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht sollen binnen 90 Tagen nach Geschäftsjahresende, die verpflichtenden unterjährigen Finanzinformationen sollen binnen 45 Tagen nach Ende des Berichtszeitraums, öffentlich zugänglich sein."

Die itelligence AG publiziert keinen Finanzkalender und führt keine Bilanzpresse- und Analystenkonferenzen mehr durch. Da sämtliche Aktien an der itelligence AG von der NTT DATA Europe GmbH & Co. KG gehalten werden, werden auch die Termine der Hauptversammlungen nicht publiziert. Die Öffentlichkeit wird über den Geschäftsverlauf der itelligence AG durch den jährlichen Geschäftsbericht, den Halbjahresbericht und Pressemitteilungen informiert. Pressemitteilungen werden auf der Internetseite der itelligence AG veröffentlicht. Quartalsmitteilungen oder Zwischenmitteilungen veröffentlicht die itelligence AG nicht mehr. Auch sonstige unterjährige Finanzinformationen wie etwa Ad-hoc-Mitteilungen veröffentlicht die itelligence AG nicht. Zentrales Kommunikationsinstrument ist die Internetseite der Gesellschaft. Da neben dem Halbjahresbericht keine unterjährigen Finanzinformationen veröffentlicht werden, entfällt die Erörterung derselben mit dem Aufsichtsrat oder dem Prüfungsausschuss vor der Veröffentlichung.

Bielefeld, den 19. Dezember 2019
itelligence AG

Für den Vorstand	Für den Aufsichtsrat
Nobert Rotter	Friedrich Fleischmann

LAGEBERICHT DES ITELLIGENCE-KONZERNS

GESCHÄFTSJAHR 2019*

WESENTLICHE ERGEBNISSE IM GESCHÄFTSJAHR 2019

ITELLIGENCE ÜBERSCHREITET DIE MILLIARDEN-GRENZE: KONZERNUMSATZ STEIGT UM +12,0% AUF 1,038 MRD. EURO

— Organisches Wachstum liegt bei +8,2%
— Umsatzwachstum durch Unternehmenszukäufe von +3,8%
— Umsatzverteilung: Auslandsanteil liegt bei 57,5%, Inlandsanteil bei 42,5%

DAS ERGEBNIS VOR ZINSEN, STEUERN UND AMORTISATION (EBITA) STIEG UM 23,9% AUF 38,4 MIO. EURO NACH EINEM VORJAHRESWERT VON 31,0 MIO. EURO. DAS ERGEBNIS VOR ZINSEN UND STEUERN (EBIT) LIEGT BEI 28,6 MIO. EURO NACH 20,8 MIO. EURO IM VORJAHR

— Die EBITA-Marge für das Gesamtjahr 2019 liegt bei 3,7% (Vorjahr: 3,3%)
— Die EBIT-Marge für das Gesamtjahr 2019 liegt bei 2,8% (Vorjahr: 2,2%)

AUFTRAGSBESTAND STEIGT EBENFALLS AUF ÜBER 1 MRD. EURO

— Auftragsbestand steigt um 4,9% von 982,1 Mio. Euro zum Jahresende 2018 auf 1,03 Mrd. Euro zum 31. Dezember 2019
— Anteil des langfristigen Auftragsbestandes liegt bei 255,3 Mio. Euro (Vorjahr: 181,9 Mio. Euro)

MITARBEITERZAHL ERHÖHT SICH ZUM BILANZSTICHTAG UM +19,7% AUF 9.459 MITARBEITER (VORJAHR: 7.904)

— Aufbau von 781 Mitarbeitern durch Neueinstellungen sowie zusätzlich 774 Mitarbeiter durch Akquisitionen
— Integration der Zukäufe in UK, Brasilien und Schweden hat erfolgreich begonnen

URSPRÜNGLICHE PROGNOSE FÜR DAS GESAMTJAHR 2020

— Weiterhin Umsatzwachstum auf 1,12 bis 1,13 Mrd. Euro erwartet
— itelligence strebt weiterhin sowohl organisches als auch anorganisches Wachstum an
— Verbesserung der EBITA-Marge auf rund 5%
— itelligence verfolgt auch im Jahr 2020 ein Investitions- und Innovationsprogramm in Höhe von 20 Mio. Euro zur nachhaltigen Profitabilitätssteigerung
— Die Coronavirus-Pandemie wird dazu führen, dass die ursprüngliche Umsatz- und Ergebnisprognose nicht mehr eingehalten werden kann. Insgesamt geht der Vorstand von rückläufigen Umsatzerlösen und Ergebnissen im Vergleich zum Vorjahr aus.

* Es handelt sich nicht um eine der gesetzlichen Form entsprechende Veröffentlichung.

GRUNDLAGEN DES ITELLIGENCE-KONZERNS

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Die itelligence AG wurde 1989 als SAP-Beratungsunternehmen gegründet und agiert als weltweit tätiger und international führender IT-Komplettdienstleister und Partner der SAP SE. Zielgruppe der itelligence AG sind vor allem Kunden im Mittelstand und im gehobenen Mittelstand mit starker internationaler Ausrichtung. Dabei ist itelligence heute an weltweit 89 Standorten in 26 Ländern für mehr als 6.000 Kunden tätig.

itelligence konzentriert sich auf den Vertrieb von Nutzungsrechten an SAP-Softwarelösungen für den Mittelstand und das SAP-Beratungsgeschäft. Darüber hinaus bietet itelligence SAP-Wartung sowie globale Support- und Hosting-Dienstleistungen an. Diese strategisch wichtigen Bereiche tragen ebenfalls deutlich zum Umsatz bei.

itelligence hat mit seinem breiten Industrie- und IT-Know-how im In- und Ausland zahlreiche Branchenlösungen zur effizienteren Implementierung von SAP vorkonfiguriert. Branchenschwerpunkte sind die Fertigungs- und Automobilzulieferindustrie, der Maschinen- und Anlagenbau, die Stahl- und NE-Metalle-Unternehmen, die Holz- und Möbelindustrie, die Lebensmittelverarbeitung, die Prozess- und Pharmabranche, der Dienstleistungssektor, der Handel und das Know-how im Bereich von Bildungseinrichtungen. Zusätzlich treibt itelligence die Digitalisierung sowie industriespezifische Integration von mobilen und analytischen Lösungen voran.

ORGANISATION

itelligence ist regional aufgestellt und dabei in folgenden Regionen durch eigene Tochtergesellschaften mit lokalen Vertriebs- und Beratungsteams vertreten: D-A-CH (Deutschland, Österreich und Schweiz), Westeuropa (Spanien, Frankreich, Belgien, Niederlande, Großbritannien, Irland), Nord- und Osteuropa (Dänemark, Norwegen, Schweden, Russland, Ukraine, Polen, Tschechien, Ungarn, Slowakei, Türkei), Amerika (USA, Kanada, Brasilien, Indien, Katar) und Asien (China, Malaysia, Thailand, Australien).

Die Struktur des itelligence-Konzerns umfasst mit den akquirierten Unternehmen 57 Tochtergesellschaften weltweit. Die größten Tochtergesellschaften befinden sich in Deutschland, USA, Indien, Brasilien, Schweiz, Großbritannien, Dänemark und in der Türkei. Der Hauptsitz der itelligence AG liegt am Standort der Unternehmenszentrale in Bielefeld. Die itelligence AG ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der NTT DATA EUROPE GmbH & Co. KG.

Der Geschäftsbereich Global Managed Services agiert global über eine Matrix-Organisation, um den Anforderungen der lokalen und internationalen Kunden nach skalierbaren, kosteneffizienten und innovativen Service-Angeboten in diesem Segment bestmöglich gerecht zu werden.

itelligence liefert Managed Cloud Services und Application Management Services für mehr als 4.000 Kunden aller Größen aus sieben globalen Off- und Near-shore-Centern mit lokalen Frontends in 26 Ländern. Als führender Managed Cloud Services Provider mit SAP-Fokus betreibt itelligence hochmoderne Rechenzentren in Deutschland, Polen, Malaysia, Dänemark, Schweiz und in den USA und arbeitet eng mit den führenden IaaS-Hyperscalern (Infrastructure as a Service) zusammen. Eine intensive Zusammenarbeit mit Schwesterfirmen der NTT-Gruppe rundet die geografische und portfolioseitige Aufstellung ab.

Mit der auf das internationale Geschäft fokussierten Organisationseinheit „International Sales & Operations" tritt itelligence global einheitlich und geschlossen auf. Diese Einheit vernetzt die unterschiedlichen internen Kompetenzzentren, sie entwickelt globale Projekte und Initiativen und treibt diese voran. Im Fokus steht dabei auch die Entwicklung einer spezifischen Methodik für internationale Projekte auf Basis des Ausrollens von branchenspezifischen Lösungen.

WACHSTUMSSTRATEGIEN

Der Erfolg von itelligence basiert auf einer klaren Unternehmensstrategie und deren konsequenter Umsetzung und stetiger Weiterentwicklung. itelligence pflegt zu seinen Kunden nachhaltig partnerschaftliche Beziehungen und sieht sich in der Verantwortung für den Erfolg der aufgesetzten IT-Projekte.

Da die Kunden von itelligence in einem intensiven weltweiten Wettbewerb stehen und sich permanent an ein äußerst dynamisches Umfeld anpassen müssen, haben kontinuierliche Verbesserungen der internen Strukturen und der Wertschöpfungskette strategische Bedeutung. itelligence versteht sich als strategischer Partner für den Mittelstand und Großunternehmen weltweit, der seine Kunden bei diesen Herausforderungen mit innovativen IT-Lösungen und Dienstleistungen unterstützt. Dazu zählt insbesondere, den anhaltend rasanten digitalen Fortschritt aktiv mitzugestalten und für mehr Effizienz und Transparenz in den betrieblichen Abläufen der Kunden zu sorgen.

Die Wachstumsstrategien sind Kernstück der langfristigen Ausrichtung von itelligence. itelligence entwickelt die Strategie gemeinsam mit der NTT DATA-Gruppe in 3-Jahres-Zyklen systematisch weiter. Der aktuelle Strategiezyklus umfasst die Jahre 2019-2022. Im Vergleich zum vorangegangenen Strategiezyklus fokussiert itelligence insbesondere die weitere Globalisierung und Skalierung des erfolgreichen Geschäftsmodells, das Wachstum im Großkundenumfeld sowie die Stärkung des Wertangebots für seine Kunden durch gezielte Prozess- und Portfolioinnovation.

Dazu zählen:

- Intensivierung der Geschäftstätigkeit mit umsatzstarken, internationalen Großkunden
- Stärkung unserer globalen Fähigkeiten und Delivery-Organisation für Application Management, Managed Cloud Services und Field Consulting
- Gezielte Erweiterung der lokalen Marktpräsenz durch Akquisitionen und Expansion in Wachstumsmärkte
- Strategische Positionierung als SAP-Dienstleister im internationalen Netzwerk der NTT DATA und innerhalb des NTT-Konzerns
- Investitionen in IT-Innovationen und Umsetzung als Kundenangebote
- Ausbau des Gesamtgeschäfts mit dem neuen, digitalen SAP-Portfolio für das intelligente Unternehmen
- Stärkung und Ausbau des globalen Wissensmanagements
- Investitionen in Qualitätsverbesserungen und Projektmanagement
- Weitere Erhöhung der Attraktivität als Arbeitgeber im SAP-Umfeld
- Nachhaltige Steigerung der Profitabilität zur Sicherstellung weiteren Wachstums

STEUERUNGSSYSTEM

Zur Steuerung des operativen Geschäfts verwendet die itelligence-Gruppe ausgewählte finanzielle und nichtfinanzielle Kennzahlen, die auf Konzernebene in zentralen Steuerungsgrößen verdichtet werden. Diese sind unter „Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren“ (ab Seite 85) dargestellt.

JAHRES- UND MEHRJAHRESPLANUNG FÜR ALLE REGIONEN UND BEREICHE

Die Grundlage aller Steuerungs- und Kontrollprozesse bei itelligence ist ein etablierter Planungsprozess. Auf Basis einer strategischen Mehrjahresplanung steuert der Vorstand die langfristige Ausrichtung der itelligence-Gruppe und leitet jährliche operative Zielvorgaben im Rahmen eines Top-down-Ansatzes ab. Die auf Landesgesellschaftsebene erarbeiteten Jahrespläne werden anschließend mit den Gesamtzielvorgaben in Einklang gebracht. Quartalsweise werden dann den Planergebnissen rollierende Forecasts zur Ermittlung der Planabweichungen gegenübergestellt. Daneben werden monatlich Plan- und Istwerte abgeglichen und als Managementinformationen zur Verfügung gestellt. Damit sind Abweichungen von den festgelegten Zielen frühzeitig zu erkennen und entsprechende Maßnahmen zur Zielerreichung können rechtzeitig eingeleitet werden.

MARKTPOSITIONIERUNG

itelligence ist als einer der international führenden IT-Komplettdienstleister im SAP-Umfeld vor allem im klassischen und gehobenen Mittelstand herausragend positioniert. Dabei bietet

itelligence seinen Kunden ein abgestimmtes Lösungs- und Leistungsportfolio über den gesamten Lebenszyklus einer IT-Investition. Das Unternehmensportfolio wurde in den vergangenen Jahren stetig weiterentwickelt und besteht heute aus den Bereichen Beratung, Entwicklung und Systemintegration im SAP-Umfeld, dem Vertrieb von SAP-Lizenzen und Cloud Subscription sowie dem Bereich Managed Services. Diese Leistungen und Produkte bietet itelligence weltweit an. itelligence verfügt dabei über eine langjährig gefestigte Marktposition in Deutschland, Westeuropa, Osteuropa, in Amerika und Asien. Diese bereits sehr gute Marktposition wird itelligence auch zukünftig durch organisches Wachstum auf der einen Seite sowie zielgerichtete Akquisitionen auf der anderen Seite weiter ausbauen.

AKQUISITIONEN

Im Geschäftsjahr 2019 ist itelligence sowohl organisch als auch durch Akquisitionen weiter gewachsen. Damit setzt itelligence die Expansionsstrategie der letzten Jahre konsequent fort und erweitert damit gezielt sein Leistungsportfolio. Mit den Übernahmen verfolgt itelligence das strategische Ziel, in jedem wichtigen Absatzmarkt zu den führenden SAP-Partnern zu gehören und diese Position weiter auszubauen.

itelligence UK erwirbt Mehrheitsanteil an SAP-Partner Weaveability Ltd. und Weaveability Hosting Ltd.
Im April 2019 gaben itelligence UK und Weaveability Ltd. bekannt, dass itelligence UK die Mehrheitsbeteiligung an beiden Gesellschaften Weaveability Ltd. und Weaveability Hosting Ltd., beide Unternehmen mit Sitz in Bury im Großraum Manchester, erworben hat. Mit dieser Übernahme baut itelligence seine Kompetenzen in den Bereichen CRM und E-Commerce aus und stärkt seine Marktposition in Großbritannien.

Weaveability wurde im Jahr 2009 gegründet und hat sich als wichtiger Partner in den Bereichen SAP Digital Engagement und E-Commerce etabliert. Das Unternehmen arbeitet mit SAP Customer Experience Solutions, SAP C/4HANA, SAP Commerce Cloud (Hybris) und SAP ERP. Darüber hinaus hat Weaveability mit Omnia ein Portfolio zusätzlicher Lösungen für die E-Commerce-Kernkomponenten von SAP entwickelt. Weaveability bietet seinen Kunden eine Reihe von Dienstleistungen wie Beratung, Anwendungsmanagement, Hosting, Lizensierung und Wartung. Zu den wichtigsten Branchen zählen Einzelhandel, Großhandel, Vertrieb, Versorgung und Konsumgüter.

Erwerb der 85%igen Beteiligung an der NTT DATA Business Solutions Australia
Mit Gesellschafterbeschluss vom 18. September 2019 wurden der itelligence AG 85% der Beteiligung an der NTT DATA Business Solutions APAC Pty. Ltd., Brisbane/Australien sowie NTT DATA Business Solutions Australia Pty. Ltd. Brisbane/Australien übertragen. Die Übertragung erfolgte im Rahmen einer Kapitalerhöhung. 15% der Anteile werden weiterhin von der NTT DATA Asia Pacific, Singapore gehalten.

itelligence AG übernimmt Mehrheit an der Fachin & Hauuagge Incorporacoes E Participacoes S.A. Sao Paulo/ Brasilien (FH Group)
Die itelligence AG hat im Dezember 2019 eine Mehrheitsbeteiligung an FH Group in Brasilien erworben zum Einstieg in den brasilianischen Markt erworben. Die 1999 gegründete FH ist eines der führenden SAP-Beratungs- und Entwicklungshäuser in Brasilien. Ihre auf SAP basierende Steuerlösung wird von Unternehmen eingesetzt, die zusammen mehr als 8% des brasilianischen Bruttosozialprodukts ausmachen. Auch global besitzt das Unternehmen eine herausragende Marktposition. So ist FH in Lateinamerika der führende Anbieter im Bereich von SAPs Customer Experience Portfolio und hat viele erfolgreiche SAP-Rollout-Projekte in mehr als 30 Ländern durchgeführt.

Mit der Akquisition baut die itelligence-Gruppe ihre Präsenz in einer der derzeit wachstumsstärksten Wirtschaftsregionen der Welt aus. Laut IDC und Gartner ist Brasilien international der achtgrößte IT-Markt. Laut Marktanalysten wuchs er 2018 um 9,8% und für den Zeitraum bis 2024 wird ein signifikantes Wachstum über dem globalen Durchschnitt erwartet.

Durch gestiegene rechtliche Auflagen an Transparenz und Compliance von Unternehmen gibt es in Lateinamerikas größter Volkswirtschaft eine hohe Nachfrage insbesondere nach ERP-Software und Finanzmanagement-Lösungen. Großes Wachstumspotenzial sehen beide Partner auch in den Bereichen Marketing, CRM, e-Commerce und für IoT-Lösungen (Internet of Things).

PARTNERSCHAFTEN

Partnerschaften spielen für das Geschäftsmodell von itelligence eine zentrale Rolle. Mit den über 6.000 Kunden weltweit strebt itelligence langfristige, für beide Seiten vertrauensvolle und profitable Beziehungen an. Darüber hinaus stellen weitere langjährige Partnerschaften eine solide Basis für den langfristigen Erfolg des Unternehmens dar.

SAP-Partnerschaft
Die itelligence AG ist Partner der SAP, deren Produkte und damit verbundene Dienstleistungen den Kern des Leistungsportfolios von itelligence bilden. Der hohe Stellenwert von itelligence im SAP-Partnerumfeld wird regelmäßig durch unterschiedliche Auszeichnungen und das Erlangen der bedeutendsten Partnerstatus belegt, die SAP an seine strategischen Partner vergibt. Zu den wichtigsten Auszeichnungen zählen „SAP Global Platinum Reseller“ (ehemals „SAP Global Value Added Reseller“), „SAP Global Strategic Services Partner“ und „Global SAP-Certified Provider of Hosting Services“. itelligence gehört zu einem ausgewählten Kreis von nur neun Partnern der SAP weltweit, die für diese drei globalen Kategorien zertifiziert sind. Darüber hinaus ist itelligence noch „SAP Global AMS Partner“ und „SAP Global Cloud Services Partner“.

Im Jahr 2019 ist hervorzuheben, dass itelligence den SAP Pinnacle Award 2019 in der Kategorie SAP Global Platinum Reseller of the Year erhielt – damit wurde itelligence für seine herausra-

genden Leistungen als SAP-Partner ausgezeichnet. In vier weiteren Kategorien erreichte itelligence die Finalisten-Runde: als General Business Cloud Partner of the Year, SAP SuccessFactors Partner of the Year – Small and Midsize Companies, SAP S/4HANA Movement Partner of the Year sowie in der Kategorie Industry Innovation Award.

Mit den Auszeichnungen würdigt SAP jährlich Partner, die sich besonders um die Entwicklung und den Ausbau ihrer Zusammenarbeit mit SAP verdient gemacht haben und Kunden dabei unterstützen, ihr gesamtes Potenzial zu nutzen. Auf der Grundlage von Vorschlägen von SAP-Mitarbeitern, Feedback der Kunden und verschiedenen Leistungskennzahlen wurden Finalisten und Preisträger in 30 Kategorien ausgewählt.

Seit 30 Jahren gehört itelligence weltweit zu den erfolgreichsten und engsten Partnern der SAP. itelligence verbindet innovative SAP-Software und -Technologien mit Dienstleistungen und eigenen Produkten für die Transformation von IT-Landschaften und Geschäftsprozessen und kombiniert lokale Präsenz und globale Fähigkeiten mit umfassender Branchenexpertise. itelligence tritt an, um gemeinsam mit dem Kunden Neues zu schaffen und Innovationen durch IT-Einsatz zu ermöglichen – und dies über alle Geschäftsbereiche hinweg. Darauf vertrauen Tausende zufriedene Unternehmen, teilweise schon seit der Gründung von itelligence vor 30 Jahren. Die zahlreichen, kontinuierlichen Auszeichnungen durch SAP belegen, dass itelligence einen wichtigen Beitrag zu Innovation und langfristigem Geschäftserfolg ihrer Kunden leistet. Im Mai 2019 konnte itelligence den SAP Innovation Award im Bereich „Process Innovator“ entgegennehmen. Mit einem Projekt, das Drohnen und Bilderkennung für den Umweltschutz nutzt, hat itelligence diesen SAP Innovation Award gewonnen. Dieser Preis zeichnet Unternehmen aus, die mit SAP-Technologien innovativ und erfolgreich in der digitalen Wirtschaft agieren.

Der SAP Innovation Award wird in diesem Jahr zum sechsten Mal verliehen. Die Jury erreichten 233 Einsendungen aus 37 Ländern und 25 Industriebranchen. 81 Projekte kamen ins Finale und aus den Finalisten wurden die Gewinner in den sechs Kategorien gekürt.
Das itelligence-Projekt für den Umweltschutz wurde von itelligence Dänemark, itelligence Innovation Technologies und NTT DATA Japan durchgeführt.

NTT DATA
Die langjährige Partnerschaft mit dem japanischen Konzern NTT DATA ist die strategische Basis für itelligence, um die eigene internationale Marktposition weiter deutlich auszubauen. Die itelligence AG ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der NTT DATA EUROPE GmbH & Co. KG. Die gesellschaftsrechtliche Verbindung ist die Basis für eine enge Zusammenarbeit im Rahmen eines Kooperationsvertrages.

itelligence treibt mit NTT DATA als starkem Partner sein weiteres Wachstum als internationaler Anbieter von IT-Systemen und IT-Dienstleistungen im SAP-Umfeld voran. Als eigenständig

agierendes Unternehmen in einer wachstumsorientierten NTT DATA-Gruppe kann itelligence durch die enge Verbindung mit NTT DATA sein Wachstumspotenzial im internationalen und speziell im asiatischen Umfeld stetig ausbauen. Darüber hinaus verfügt itelligence mit NTT DATA über einen sehr finanz- und kapitalstarken Partner. Zahlreiche gemeinsame internationale Kundenprojekte unterstreichen die erfolgreiche Partnerschaft zwischen NTT DATA und itelligence.

NTT DATA Deutschland GmbH und die itelligence AG erreichten mit ihrer gemeinsamen Wertung erneut Platz 5 in der „Lünendonk-Liste 2019". Lünendonk & Hossenfelder GmbH bewertet seit mehr als 20 Jahren die besten deutschen Dienstleistungsunternehmen und veröffentlicht jährlich die Ergebnisse. Bereits 2017 und 2018 konnten die beiden Unternehmen den fünften Platz der Lünendonk-Liste besetzen.

Sonstige Partnerschaften und Auszeichnungen
itelligence erreicht 2019 in der strategischen Allianz mit Microsoft wichtige Partnerlevel für mehr gemeinsames Endkundengeschäft, allem voran mit einem neuen SAP on Azure Global Managed Services Angebot. Als internationaler Microsoft Cloud Solution Provider Direct Reseller mit Cloud Platform Gold Competency bietet itelligence seinen Kunden Cloudberatung, Migrations- und Betriebsdienstleistungen mit flexiblen Lizenzierungs-, Wartungs- und Abrechnungsmodellen. Im Rahmen der langfristigen strategischen Partnerschaft mit Microsoft entwickelt und betreibt itelligence unternehmenskritische Geschäftsanwendungen und -prozesse. Von der Planung über den Umzug bis hin zur Verwaltung kombiniert itelligence SAP-Anwendungen mit flexibel skalierbaren und sicheren modernen Multi-Cloud-Infrastrukturen, die eine hohe Verfügbarkeit in Einklang mit den neuesten Datenschutzanforderungen bieten. Die bedarfsorientierte Nutzung der Rechenleistung der Azure Cloud-Plattform wird SAP-Anwendern helfen, ihre IT-Infrastrukturkosten zu senken und Transformationsprojekte zu erleichtern. Unter Einbeziehung von Modern-Workplace-, KI- und IoT-Lösungen hilft itelligence seinen Kunden, den richtigen Mix aus SAP- und Microsoft-Plattformen für ihre spezifische IT-Umgebung und ihre Geschäftsanforderungen zu nutzen. Durch zielgerichtete Integration und verlässlichen Betrieb unterstützt itelligence die digitale Transformation seiner Kunden.

Um die eigene Kompetenz und das eigene Lösungsportfolio zu erweitern, pflegt itelligence darüber hinaus eine Vielzahl von weiteren Technologie-Partnerschaften. Ziel dieser Partnerschaften ist es, die Nachfrage bestehender itelligence-Kunden noch besser durch zusätzliche Services und ergänzende Lösungen zu bedienen. Außerdem zielt itelligence darauf ab, neue Kunden über Technologiethemen, SAP-Branchenlösungen und Partnerempfehlungen zu gewinnen. itelligence realisiert dies durch gemeinsame Kunden-Informationstage, Messen, Vermarktung auf Partnerportalen und Marketing-Kampagnen.

MITARBEITER

Mitarbeiter
nach Segmenten
Seite 78

Von unseren 9.459 Mitarbeitern (Vorjahr: 7.904) waren zum 31. Dezember 2019 3.378 Mitarbeiter in Deutschland (Vorjahr 3.152) und 6.081 im Ausland (Vorjahr 4.752) beschäftigt. Gegenüber dem Vorjahr ist die Zahl der Mitarbeiter damit um 19,7% gestiegen. Der Anteil weiblicher Mitarbeiter stieg 2019 auf 25,2% (24,7% im Jahr 2018). Das Durchschnittsalter sank weltweit von 37,8 auf 37,6 Jahre.

RECRUITING

Mitarbeiterentwicklung
Seite 78

Ein wichtiger Faktor für den Mitarbeiteranstieg war das starke organische Wachstum. Im Recruiting der Ländereinheiten zeichnete sich übergreifend ein positiver Trend ab: Insgesamt gingen weltweit über 65.000 Bewerbungen ein. Dies entspricht einer Steigerung von 32% zum Vorjahr. Das Jahr 2019 war für unsere Mitarbeiter und auch die Personalarbeit geprägt vom strukturellen, digitalen Wandel, den itelligence HR durch Organisationsentwicklungsmaßnahmen strategisch begleitete.

Vier wichtige Personalthemen in diesem Zusammenhang waren:
- die budget- und zeitplangemäße, weltweite Einführung einer SAP-SuccessFactors-Lösung
- die Etablierung eines proaktiven Diversity-Managements
- die Entwicklung eines strategisch ausgerichteten, zukunftsorientierten Kompetenzmodells
- die Diskussion einer Führungskultur für die „new world of work“ in unserer Organisation

SuccessFactors wird mit seinen unterschiedlichen Modulen und für alle unsere Länder jeweils situationsabhängig sehr schnell, teilweise aber auch sukzessive eingeführt, um möglichst reibungslose Abläufe zu gewährleisten. Die gesamte Einführung wird mit eigenen Experten in globaler Zusammenarbeit durchgeführt.

Zum Thema **Diversity** arbeitet itelligence eng mit den Vertretern des Business Women Networks in Deutschland zusammen. Deutlich zu spüren ist die Weiterentwicklung des Themas Diversity, vom ursprünglichen Fokus auf die Situation von Kolleginnen, hin zu einem weiteren Rahmen, der beispielsweise auch Familienfreundlichkeit mit einschließt. Die Angebote an alle Mitarbeiter konnten auch durch eine Kooperation mit externen Partnern deutlich ausgeweitet werden. Konsequenterweise wurde der Name der Initiative inklusiver und heißt seit 2019 „Diversity@itelligence“.

Die strategischen **Kompetenzen**, die itelligence in der „new world of work“, einer digitalen Welt mit neuen Generationen von itelligence-Mitarbeitern brauchen wird, wurden im Jahr 2019 intern diskutiert und in ein neues Kompetenzmodell integriert. Diese Kompetenzen hat itelligence in einem umfangreichen Prozess und unter Mitarbeit von fast 200 Personen innerhalb und außerhalb der itelligence-Organisation aktiv reflektiert und schließlich in einem einfachen, dreiteiligen Modell konsolidiert. Zukünftig wird es Kompetenzen geben, die itelligence

kontinuierlich weiterentwickeln wird. Diese werden insbesondere die itelligence-Unternehmenskultur stärken. Außerdem wird es Sets von strategischen Kompetenzen geben, die je nach Position in der Organisation (Professionals/Management/Executives) besonders relevant sind.

Auch die **itelligence-Führungskultur** wird sich in Zukunft spürbar verändern, um den mit dem digitalen Wandel einhergehenden Anforderungen zu entsprechen. itelligence hat im Jahr 2019 nach dem Motto „Don't hold speeches, have conversations" eine Reihe von Diskussionen mit Mitarbeitern des CyNergy-Netzwerkes, Managing Direktoren aus unterschiedlichen Ländern und anderen Executives angestoßen. Führung und Innovation waren weiterhin Themen in unserer Global Talent & High Potential Community delta ('develop expert and leadership talents'), so zum Beispiel beim Innovation Day, während des traditionellen delta Summer Workshops in Berlin.

Für das Jahr 2020 erwartet itelligence eine Fortsetzung dieser Aktivitäten und einen weiter beschleunigten Wandel innerhalb der Organisation.

WIRTSCHAFTSBERICHT

ALLGEMEINE WIRTSCHAFTSLAGE IM JAHR 2019

Als 100%iges Tochterunternehmen der NTT DATA ist die itelligence AG global aufgestellt. Weltweit werden mehr als 6.000 Kunden an 89 Standorten in 26 Ländern betreut. Aufgrund dieser internationalen Ausrichtung haben die globale Konjunkturentwicklung und daraus folgende Investitionsentscheidungen der Kunden wesentliche Auswirkungen auf die Entwicklung der itelligence AG.

Im Jahr 2019 ist die Weltwirtschaft nach Berechnungen des Internationalen Währungsfonds (IWF) mit einer Rate von 2,9% gewachsen, im Vorjahr wuchs das globale Bruttoinlandsprodukt (BIP) um 3,7%, was einem deutlicheren Rückgang entspricht. Die wirtschaftliche Dynamik hat sich im Jahresverlauf abgeschwächt, vor allem in Asien und Europa. Insofern deutet sich an, dass sich eine lange, seit dem Ende der Finanzkrise 2008 andauernde konjunkturelle Aufschwungphase dem Ende zuneigt. Negativ auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung im Jahresverlauf 2019 haben sich neben dem andauernden Handelsstreit der USA mit China, der beschlossene Ausstritt des Vereinigten Königreiches aus der EU sowie eine merkliche Abkühlung der globalen Autoindustrie ausgewirkt.

Nach einem BIP-Wachstum von 2,4% im Jahr 2017 hat sich die Wachstumsrate im Euroraum auf 1,8% im Jahr 2018 auch 2019 abermals deutlich abgeschwächt. Die Europäischen Kommission rechnet nunmehr mit 1,1%. Gleiches gilt für die deutsche Volkswirtschaft. Europas größte Volkswirtschaft ist nach Jahren des Booms 2019 in eine Schwächephase geraten, bedingt auch durch internationale Handelskonflikte und dadurch bedingte Unsicherheiten der Unterneh-

men. Das bekam vor allem die exportorientierte deutsche Industrie zu spüren. Hinzu kam der Strukturwandel in der Autoindustrie. Die Kauflust der Verbraucher und der Bauboom bewahrten die deutsche Wirtschaft vor einer Vollbremsung. Der private Konsum steht für mehr als 52 Prozent der Wirtschaftsleistung. Insgesamt ist die deutsche Wirtschaft nur moderat um 0,6% gewachsen.

itelligence erwirtschaftete 2019 58,8% der Konzernumsatzerlöse in den Staaten des Euroraums nach 50,5% im Vorjahr.

Deutlich stärker als in Europa – aber doch mit Ermüdungserscheinungen nach einem zehnjährigen Aufschwung und einem steuerinduzierten Wachstumsschub – ist die US-Wirtschaft mit einer Wachstumsrate von 2,3% gewachsen (Vorjahr: 2,9%). Der private Konsum als Stütze der amerikanischen Wirtschaft ist auch weiterhin intakt mit einer Steigerung von über 4,0%. Allerdings reduzierten sich die Exporte sehr deutlich um rund 5,0% und auch die Unternehmensinvestitionen gingen um 0,6% zurück.

In den USA und Kanada erwirtschaftete itelligence 13,2% (Vorjahr: 12,5%) der Konzernerlöse. Erhebliche innen- und wirtschaftspolitische Verwerfungen haben der Türkei auch im Jahr 2019 weiter zugesetzt. Die kriegerischen Auseinandersetzungen an der türkisch-syrischen Grenze nehmen wieder deutlich zu. Insgesamt hat sich das Risikopotenzial in der Türkei deutlich erhöht.

itelligence erzielte im Jahr 2019 in der Türkei 5,0% (Vorjahr: 4,6%) der Konzernumsatzerlöse. Offiziell strebt die chinesische Regierung ein Wirtschaftswachstum von mehr als 6% an und tatsächlich erreicht wurden 6,1%. Das ist der geringste Zuwachs seit fast 30 Jahren. Der Handelskonflikt mit den USA und die erhöhten Zölle haben der chinesischen Wirtschaft zugesetzt. Auf der anderen Seite wurde mit hohen staatlichen Investitionen in die Infrastruktur und einer aktiven Geldpolitik gegengesteuert.

Der Anteil der Umsatzerlöse der itelligence AG in China ist gering und beträgt 0,8% (Vorjahr: 0,9%).

Obwohl die itelligence AG in Japan keine direkten Umsätze erzielt, ist die japanische Volkswirtschaft aufgrund der Konzernzugehörigkeit zu NTT DATA von großer Bedeutung für das Unternehmen. Es bestehen direkte und über Schwestergesellschaften entstandene Kundenbeziehungen zu japanischen Konzernen. Vergleichbar zu Europa hat sich auch in Japan die wirtschaftliche Dynamik im Berichtsjahr abgeschwächt. Das BIP-Wachstum ist weiter von 0,9% im Jahr 2018 auf nunmehr -0,2% im Jahr 2019 zurückgegangen.

BRANCHENENTWICKLUNG IM JAHR 2019

Im Jahr 2019 sind die weltweiten IT-Ausgaben inklusive Infrastrukturausgaben nur leicht um 0,4% gewachsen und lagen damit deutlich unter dem allgemeinen Wirtschaftswachstum von 2,9%. Die Ausgaben für Unternehmenssoftware stiegen aber deutlich mit 8,8% und für IT-Services um 3,7%. Den adressierbaren Markt für SAP-Software taxiert Gartner 2019 mit 266,5 Mrd. US Dollar und einem Wachstumspotenzial von 8,4% für die Jahre 2018 bis 2022.

GESCHÄFTSVERLAUF UND WIRTSCHAFTLICHE LAGE

In der nachfolgenden Tabelle wird die Umsatzentwicklung in den Segmenten und den Umsatzbereichen gegenüber den jeweiligen Vorjahreswerten sowie die Ertragsentwicklung dargestellt:

ITELLIGENCE IM ÜBERBLICK Mio EUR	**1.1.– 31.12.2019**	**1.1.– 31.12.2018**	**1.10.– 31.12.2019**	**1.10.– 31.12.2018**
Umsatzerlöse gesamt	**1.038,2**	**926,6**	**285,7**	**263,2**
Umsatz Bereiche				
Beratung	453,0	389,1	121,1	108,1
Lizenzen	67,3	81,6	26,0	35,7
Cloud Subscription	27,3	19,7	7,7	5,1
Managed Services	482,4	431,6	127,5	112,6
Sonstiges	8,2	4,6	3,4	1,7
Umsatz Segmente				
Deutschland/Österreich/Schweiz (DACH)	474,7	444,1	124,0	126,9
Westeuropa	162,7	131,7	45,7	36,6
Nord- und Osteuropa (NEE)	195,1	184,6	53,2	52,7
Amerika	174,7	141,9	51,6	40,3
Asien	23,3	17,4	8,6	4,9
Sonstiges	7,7	6,9	2,6	1,8
EBIT	28,6	20,8	10,5	2,5
EBIT-Marge	2,8%	2,2%	3,7%	1,0%
EBITA	38,4	31,0	12,9	5,1
EBITA-Marge	3.7%	3,3%	4,5%	1,9%
EBITDA	84,6	55,1	35,2	11,4
EBITDA-Marge	8,1%	5,9%	12,3%	4,3%
Ergebnis IFRS	14,4	12,8	4,5	1,1
Ergebnis pro Aktie in Euro	0,32	0,35	0,07	0,00

UMSATZENTWICKLUNG

Umsatzentwicklung
2009 – 2019
Seite 76

Im Geschäftsjahr 2019 konnte itelligence erneut den Umsatztrend der vergangenen Jahre beibehalten und die Marktanteile weiter ausbauen. So stiegen die Umsatzerlöse von 926,6 Mio. Euro um +12,0% auf 1.038,2 Mio. Euro (währungskursbereinigt: +12,1%) und liegen somit im prognostizierten Umsatzkorridor von 1 Mrd. Euro. Das durchschnittliche Umsatzwachstum (CAGR) der vergangenen zehn Jahre beträgt 16,8%.

Umsatzerlöse
nach Quartalen
Seite 76

Im Geschäftsjahr 2019 konnten erneut die Umsätze in allen Quartalen die Vorjahreswerte übertreffen. Das organische Wachstum lag bei +8,2%. Die 2019 akquirierten Gesellschaften trugen weitere +3,8% zum Umsatzplus bei. Dieser Effekt ist neben dem Unternehmenskauf von Sybit, Eins (Schweden), NTT DATA Dänemark und Sapience (Schweden) aus dem Geschäftsjahr 2018 und der erstmalig ganzjährigen Konsolidierung auch auf die Akquisitionen der Weaveability (UK), der Gesellschaft in Australien und Brasilien im Geschäftsjahr 2019 zurückzuführen.

Umsatz nach Segmenten,
nach Bereichen
Seite 76

itelligence gliedert die Umsätze sowohl nach den Umsatzsegmenten als auch nach den Umsatzbereichen. Die entsprechenden Veränderungen zeigen die Grafiken auf Seite 76.

Im Geschäftsjahr 2019 verteilten sich die Umsätze wie folgt auf die Segmente: DACH 45,7% (Vorjahr: 47,9%), Westeuropa 15,7% (Vorjahr: 14,2%), Nord- und Osteuropa 18,8% (Vorjahr: 19,9%), Amerika 16,8% (Vorjahr: 15,3%), Asien 2,2% (Vorjahr: 1,9%) und Sonstige 0,7% (Vorjahr: 0,7%).

Auf die einzelnen Bereiche verteilen sich die Umsätze wie folgt: Beratung 43,6% (Vorjahr: 42,0%), Lizenzen 6,5% (Vorjahr: 8,8%), Cloud Subscription 2,6% (Vorjahr: 2,1%), Managed Services 46,5% (Vorjahr: 46,6%) sowie Sonstige 0,8% (Vorjahr: 0,5%).

Anteil wieder-
kehrendes Geschäft
Seite 77

In der Übersicht auf Seite 77 wird die Entwicklung des wiederkehrenden Geschäfts vom Geschäftsjahr 2009 bis 2019 detailliert in den einzelnen Bereichen Maintenance, Application Management und Managed Cloud sowie Cloud Subscription dargestellt.

UMSATZENTWICKLUNG IN DEN REGIONEN

Das umsatzstärkste Segment der itelligence AG, Deutschland/Österreich/Schweiz (**DACH**), steigerte die Erlöse um +6,9% auf 474,7 Mio. Euro (währungskursbereinigt: +8,2%). Das organische Wachstum der Region lag im Berichtszeitraum bei +3,1%. Das anorganische Wachstum durch die erstmalig ganzjährige Konsolidierung der Sybit betrug +3,8%.

Den stärksten absoluten Umsatzanstieg im Segment DACH erreichte der Bereich Managed Services, der um 19,8 Mio. Euro bzw. 8,4% von 235,8 Mio. Euro auf 255,6 Mio. Euro wuchs. Das Umsatzniveau des Vorjahres konnte im Lizenzbereich nicht erreicht werden. Der Lizenzumsatz verringerte sich um -11,1 Mio. Euro von 35,5 Mio. Euro auf 24,4 Mio. Euro. Der Umsatz im

Bereich Cloud Subscription erhöhte sich ebenfalls von 4,2 Mio. Euro um +3,4 Mio. Euro auf 7,6 Mio. Euro (+81,0%). Das Beratungsgeschäft erhöhte sich um +10,6% von 166,0 Mio. Euro auf 183,6 Mio. Euro.

Im **Segment Westeuropa** stiegen die Umsatzerlöse um +23,5% (währungskursbereinigt: +16,6%) von 131,7 Mio. Euro auf 162,7 Mio. Euro. Diese positive Entwicklung ist insbesondere auf das organische sowie anorganische Wachstum in UK sowie die gute Geschäftsentwicklung in Benelux zurückzuführen.

Der Beratungsbereich im Segment Westeuropa entwickelte sich 2019 deutlich positiv. Hier erhöhten sich die Umsatzerlöse von 64,5 Mio. Euro auf 78,8 Mio. Euro. Dies ist eine Steigerung von +14,3 Mio. Euro bzw. +22,2% (währungskursbereinigt: 10,5%). Die Gesellschaft in UK konnte den Beratungsumsatz deutlich um +18,5 Mio. Euro erhöhen, was vor allem auf die Akquisition Weaveability sowie erhöhte Tagessätze zurückzuführen ist. Auch die anderen Landesgesellschaften, wie Benelux und Spanien, haben sich positiv entwickelt. Lediglich die Gesellschaft in Frankreich blieb hinter den Erwartungen zurück.

Im Lizenz-Segment konnte der Umsatz von 12,7 Mio. Euro um +1,8 Mio. Euro auf 14,5 Mio. Euro gesteigert werden. Währungskursbereinigt liegt der Lizenzumsatz um +13,3% über dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Das Segment Cloud Subscription verzeichnet einen Zuwachs von +3,0 Mio. Euro auf 7,8 Mio. Euro, was einer 61,9%igen Steigerung entspricht und auf die gute Entwicklung der Regionen Benelux, UK und Frankreich zurückzuführen ist. Der Bereich Managed Services verzeichnete ebenfalls einen Umsatzanstieg um +23,9% von 49,7 Mio. Euro auf 61,6 Mio. Euro. Der Anstieg ist hauptsächlich auf UK, Benelux und Frankreich zurückzuführen.

Das **SEGMENT NORD- UND OSTEUROPA** erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Umsatz von 195,1 Mio. Euro. Der Vorjahresumsatz wurde damit um +10,5 Mio. Euro oder +5,7% übertroffen. Währungskursbereinigt liegt die Umsatzsteigerung bei +9,3%. Diese Umsatzsteigerung ist vor allem auf die Türkei mit +10,1 Mio. Euro, der Tschechischen Republik +2,5 Mio. Euro und der Region Nordics mit +1,3 Mio. Euro zurückzuführen. Dabei wurde die Umsatzentwicklung in der Region Nordics durch die erstmalig ganzjährige Konsolidierung der Akquisitionen des Vorjahres Eins (Schweden), NTT DATA Dänemark und Sapience (Schweden) positiv beeinflusst. Das organische Umsatzwachstum liegt bei +4,4%, das anorganische Umsatzwachstum lag bei 1,3%.

Im Segment Nord- und Osteuropa konnten die Umsätze in fast allen Segmenten deutlich gesteigert werden. Das Beratungsgeschäft lag mit 99,5 Mio. Euro um +8,6 Mio. Euro oder +9,5% über dem Vorjahreswert von 90,9 Mio. Euro (währungskursbereinigt: +12,7%). Der Managed-Services-Bereich erreichte mit 75,3 Mio. Euro einen Anstieg um +3,4 Mio. Euro bzw. +4,7% gegenüber dem Vorjahreswert von 71,9 Mio. Euro. Die Lizenzumsatzentwicklung blieb mit 13,8 Mio. Euro um -2,4 Mio. Euro hinter dem Wert von 2018 mit 16,2 Mio. Euro zurück. Währungskursbereinigt läge der Umsatz um -1,5 Mio. Euro hinter dem Vorjahreswert.

Im **Segment Amerika** wurde der Umsatz von 141,9 Mio. Euro um +23,1% gegenüber dem Vorjahreswert auf 174,7 Mio. Euro gesteigert. Währungskursbereinigt konnte der Umsatz um +17,7% gesteigert werden. Diese Entwicklung ist neben der starken organischen Umsatzsteigerung in den USA, der Überperformance in Indien und Katar auch auf die Akquisition der Unternehmensgruppe FH in Brasilien zurückzuführen. Der Umsatz der FH-Gruppe in Höhe von +5,5 Mio. Euro führte zu einem anorganischen Umsatzanstieg in der Region von +3,9%. Vor allem das Beratungsgeschäft konnte in der Region von 56,2 Mio. Euro auf 76,7 Mio. Euro gesteigert werden. Neben der positiven Entwicklung in den USA wurde die Umsatzsteigerung auch durch die Akquisition der FH-Gruppe mit 3,2 Mio. Euro positiv beeinflusst. Das Managed-Services-Geschäft konnte von 62,6 Mio. Euro um +13,0 Mio. Euro auf 75,6 Mio. Euro gesteigert werden, wobei +1,4 Mio. Euro auf die Akquisition von FH zurückzuführen ist.
Das Lizenzgeschäft verringerte sich um -3,8 Mio. Euro von 16,7 Mio. Euro auf 12,9 Mio. Euro (währungskursbereinigt: -25,4%) was auf ein geringeres Lizenzgeschäft in Indien und den USA zurückzuführen ist.

Im **Segment Asien** wurden die Umsatzerlöse des Vorjahres überschritten. Mit einem Umsatz von 23,3 Mio. Euro lag der Umsatz im Geschäftsjahr um +5,9 Mio. Euro über dem Vorjahresniveau. Durch die Akquisition von NTT DATA Australia konnte der Umsatz um +5,3 Mio. Euro erhöht werden, sodass der Umsatz um +33,5% (währungskursbereinigt: +30,9%) gesteigert werden konnte.

Das Beratungsgeschäft lag mit einem Umsatz von 10,0 Mio. Euro um +3,2 Mio. Euro über dem Vorjahreswert von 6,8 Mio. Euro, was auf die Akquisition von NTT DATA Australia zurückzuführen ist. Das Lizenzgeschäft blieb in Asien mit 0,2 Mio. Euro nahezu auf dem Niveau des Vorjahres. Das Managed-Services-Geschäft erreichte einen Umsatz von 12,9 Mio. Euro und überstieg das Vorjahresniveau um +2,5 Mio. Euro. Währungskursbereinigt wäre der Umsatz des Managed-Services-Geschäfts um +20,6% gestiegen.

Das **Segment Sonstiges** enthält den Umsatz der ITC GmbH sowie die Umsätze der Recruit GmbH. Die Umsatzerlöse beider Gesellschaften liegen mit 7,7 Mio. Euro über dem Niveau des Vorjahres von 6,9 Mio. Euro, was auf den guten Geschäftsverlauf der ITC GmbH zurückzuführen ist.

UMSATZENTWICKLUNG NACH GESCHÄFTSBEREICHEN

Die itelligence AG erwirtschaftete im abgelaufenen Geschäftsjahr 2019 in allen Umsatzbereichen, mit Ausnahme des Lizenzgeschäfts, eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr.

Auftragsbestand
und Umsatz je Quartal
Seite 77

Der Umsatz im Bereich Beratung nahm im Vergleich zum Vorjahr um +16,4% (währungskursbereinigt: +16,0%) von 389,1 Mio. Euro auf 453,0 Mio. Euro zu. Eine höhere Beraterauslastung im In- und Ausland sowie die Akquisitionen der Gesellschaften in UK (+2,6 Mio. Euro), Australien (+3,1 Mio. Euro) und Brasilien (+ 3,2 Mio. Euro) führten zu dieser Steigerung.

Der Lizenzumsatz verringerte sich um -14,3 Mio. Euro von 81,6 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum auf 67,3 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2019 und verringerte sich somit um -17,5%.

Das größte prozentuale Umsatzwachstum erzielte mit +38,6% der Umsatzbereich Cloud Subscription. Mit 27,3 Mio. Euro ist dieses Segment um +7,6 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahreswert von 19,7 Mio. Euro gewachsen. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf die positive Entwicklung in Deutschland, UK, Benelux und der Region Nordics zurückzuführen.

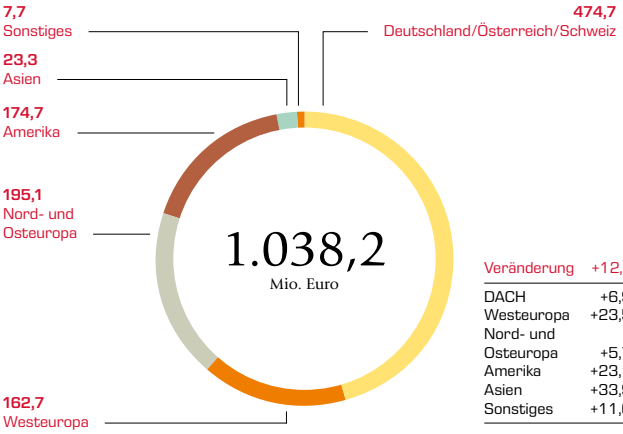
Der Bereich Managed Services ist deutlich um +50,8 Mio. Euro von 431,5 Mio. Euro auf 482,4 Mio. Euro angestiegen. Diese Steigerung ist auf das volumenbedingte Wachstum und auf die positive Entwicklung in USA, Indien, der Türkei und der Region Nordis zurückzuführen. Des Weiteren hat sich der gute Geschäftsverlauf in Deutschland sowie bei der GISA GmbH positiv auf diesen Bereich ausgewirkt.

Der Auftragsbestand der itelligence AG stieg von 982,1 Mio. Euro um +5,1% auf 1,032 Mrd. Euro. Die Verhältniszahl von Auftragseingang zu Umsatzerlösen (Book-to-Bill Ratio) lag für das Jahr 2019 bei 1,05.

UMSATZ NACH REGIONALEN SEGMENTEN

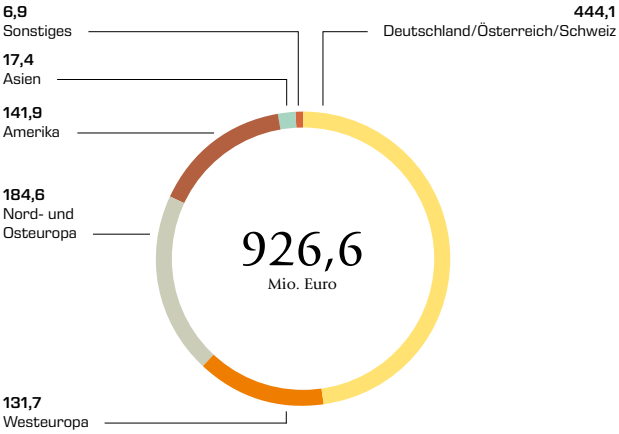
Mio. EUR

2019



Veränderung	+12,0%
DACH	+6,9%
Westeuropa	+23,5%
Nord- und Osteuropa	+5,7%
Amerika	+23,1%
Asien	+33,9%
Sonstiges	+11,6%

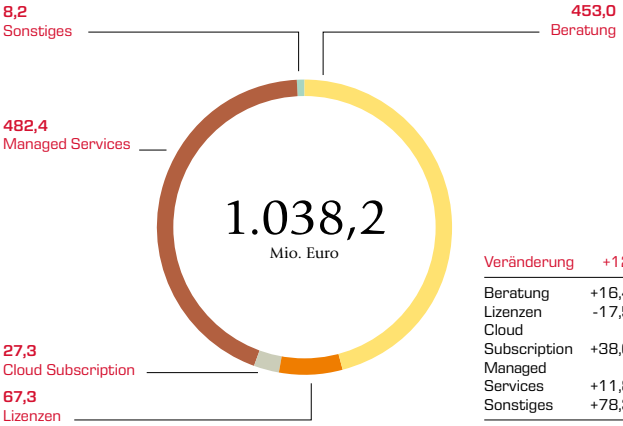
2018



UMSATZ NACH GESCHÄFTSBEREICHEN

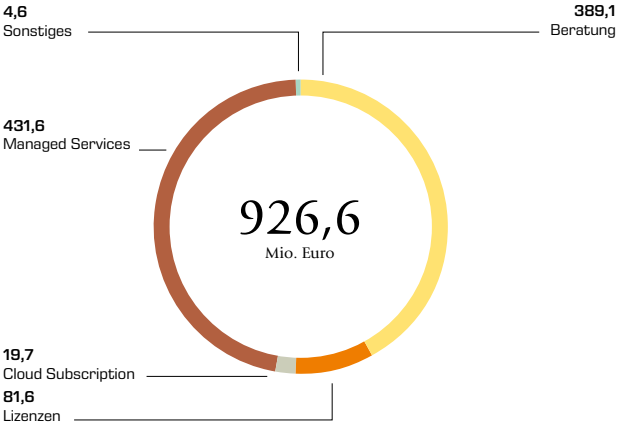
Mio. EUR

2019



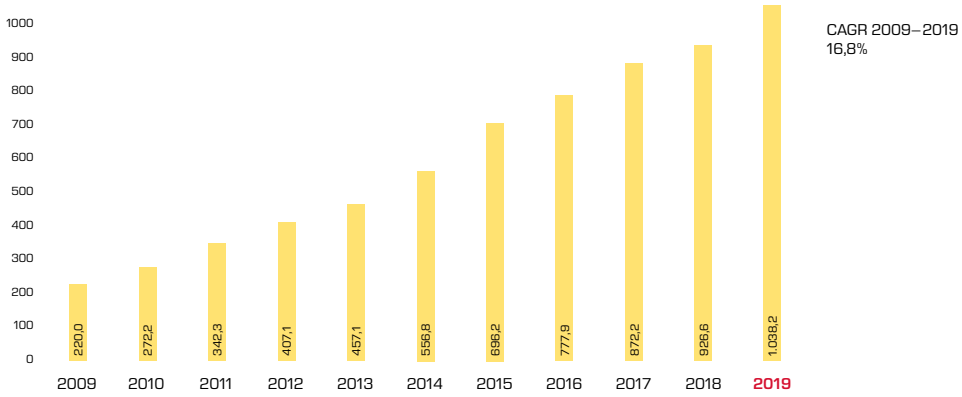
Veränderung	+12%
Beratung	+16,4%
Lizenzen	-17,5%
Cloud Subscription	+38,6%
Managed Services	+11,8%
Sonstiges	+78,3%

2018



UMSATZENTWICKLUNG 2009 – 2019

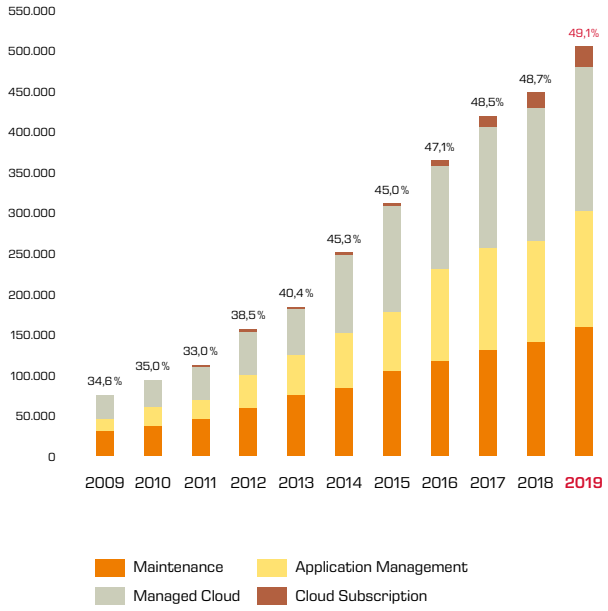
Mio. EUR



CAGR 2009 – 2019
16,8%

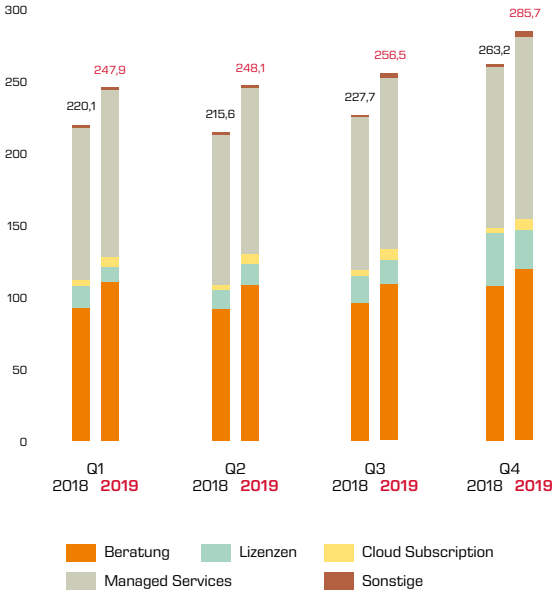
ANTEIL WIEDERKEHRENDES GESCHÄFT

am Gesamtumsatz in Mio. EUR



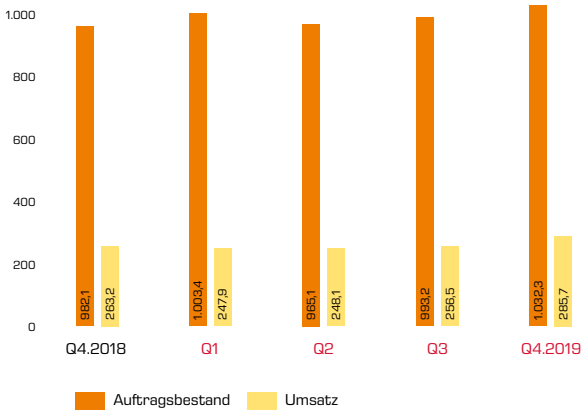
UMSATZERLÖSE NACH QUARTALEN

Mio. EUR



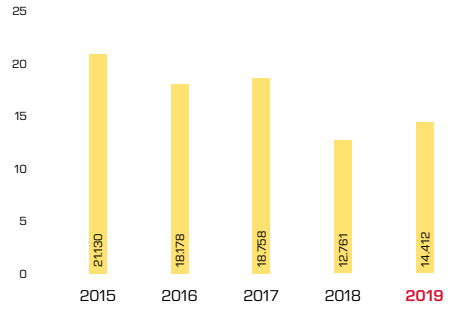
AUFTRAGSBESTAND & UMSATZ

je Quartal in Mio. EUR



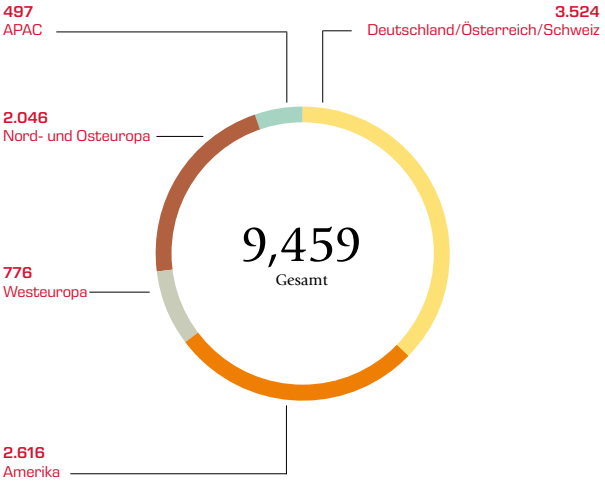
KONZERNÜBERSCHUSS

TEUR

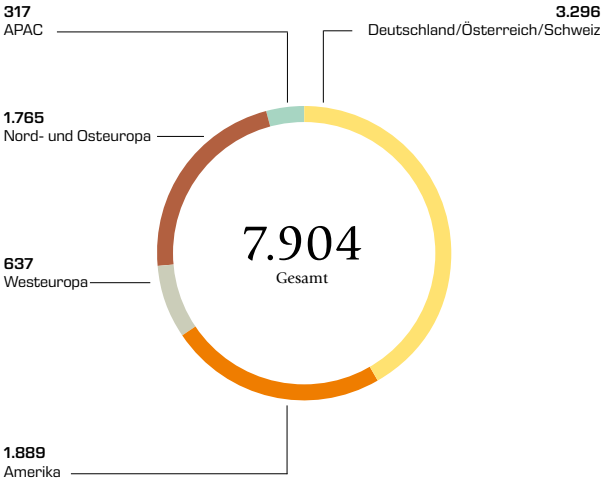


MITARBEITER NACH SEGMENTEN

2019

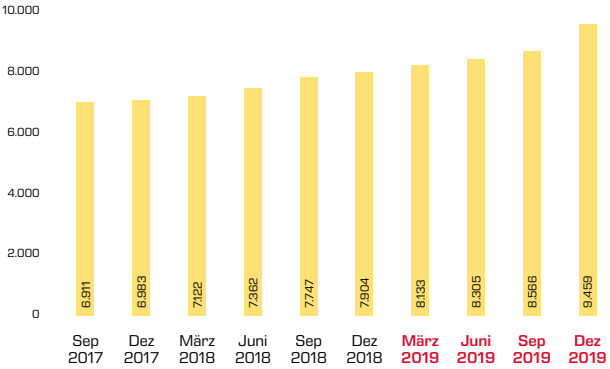


2018



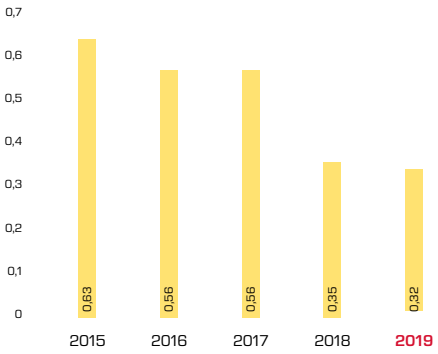
MITARBEITERENTWICKLUNG

jeweils zum Ende des Monats



GEWINN JE AKTIE

EUR



LAGE

ERTRAGSLAGE

Im Geschäftsjahr 2019 konnte die itelligence AG das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Amortisation (EBITA) gegenüber dem Vorjahr verbessern. Das EBITA erhöhte sich von 31,0 Mio. Euro in 2018 um 23,9% auf 38,4 Mio. Euro. Die operative EBITA-Marge beträgt damit 3,7% (Vorjahr: 3,3%) und liegt somit unter der Vorjahresprognose von 5,0%. Die Unterschreitung der Vorjahresprognose ist im Wesentlichen auf strategische Investitionen von 5,6 Mio. Euro zurückzuführen, die in Abstimmung mit den Gesellschaftern in strategische Maßnahmen zur langfristigen Rentabilitätssteigerung investiert wurden. Des Weiteren haben Risikovorsorge für Projekte sowie geringere Auslastungen im Beratungsumfeld diesen Effekt verstärkt. Die EBIT-Marge liegt mit 2,8% um +0,6%-Punkte über dem Vorjahr von 2,2% und unter der Vorjahresprognose von 4,4%. Die Differenz zur EBITA-Marge von 0,9%-Punkten ist auf die planmäßige Amortisation der immateriellen Vermögenswerte in Höhe von 9,8 Mio. Euro (Vorjahr: 10,2 Mio. Euro) zurückzuführen. Aktivierte Auftragsbestände und Kundenbeziehungen werden über vertragskonforme Laufzeiten amortisiert.

Gründe für die Steigerung der Profitabilität sind die dynamische Entwicklung in den USA, die Akquisition in Brasilien, eine positive Entwicklung in Russland, der Türkei, in der Region Nordics sowie bei der Gesellschaft Sybit in Deutschland.

Das EBITA im **Segment Westeuropa** erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2019 11,1 Mio. Euro (Vorjahr: 6,5 Mio. Euro). Das sehr gute Ergebnis in UK (Akquisition Weavebility) sowie der positive EBITA-Beitrag aus Benelux konnten die Restrukturierung in Frankreich kompensieren.

Das EBITA im **Segment DACH** lag 2019 mit 5,7 Mio. Euro um -13,4 Mio. Euro hinter dem Wert des Vorjahres von 19,1 Mio. Euro. Neben den geringeren Ergebnisbeiträgen in Deutschland, die durch geringere Lizenzumsätze und geringere Beratungsmargen entstanden sind, ist die Abweichung auf die strategische Investition in Höhe von 5,6 Mio. Euro zurückzuführen, die die langfristige Profitabilität des Konzerns sicherstellen sollen und in Deutschland verbucht wurden.

Das **Segment Nord- und Osteuropa** erwirtschaftete ein EBITA von 13,6 Mio. Euro und damit den größten Ergebnisbeitrag auf Regionsebene und liegt um +3,3 Mio. Euro über dem EBITA aus 2018 von 10,3 Mio. Euro. Höhere Profitabilität in der Region Nordics sowie die positiven Entwicklungen in Polen, Ungarn und der Tschechischen Republik verbesserten das EBITA-Ergebnis insgesamt. Darüber hinaus wurde der Ergebnisbeitrag durch die erstmalig ganzjährige Konsolidierung der Akquisitionen im Vorjahr Eins (Schweden), NTT DATA Dänemark und Sapience (Schweden) positiv unterstützt.

Das EBITA im **Segment Amerika** lag mit 8,1 Mio. Euro um +14,9 Mio. Euro über dem Niveau des Vorjahres, der bei -6,8 Mio. Euro lag. Der Wegfall des außergerichtlichen Vergleiches für ein Großprojekt in den USA im Jahr 2018 sowie die positive Entwicklung im Beratungsgeschäft führten in den USA zu einer sehr guten Entwicklung. Darüber hinaus trug das Ergebnis der Akquisition der Gesellschaft FH in Brasilien ebenfalls zu diesem Ergebnis bei.

Der Ergebnisbeitrag des **Segments Asien** lag beim EBITA von -0,9 Mio. Euro um rund -1,8 Mio. Euro hinter dem Vorjahr von 0,9 Mio. Euro. Das Beratungsgeschäft in China wurde durch Projektrisiken belastet und konnte weder durch die positive Entwicklung im Managed-Services-Geschäft noch durch den Ergebnisbeitrag der akquirierten Gesellschaft in Australien kompensiert werden.

Im **Segment Sonstiges** konnte der EBITA-Beitrag mit 0,7 Mio. Euro den Vorjahreswert nicht erreichen und lag mit -0,4 Mio. Euro unter dem Wert im Jahr 2018.

FINANZERGEBNIS

Das Finanzergebnis beträgt im abgelaufenen Geschäftsjahr -5,6 Mio. Euro nach -2,5 Mio. Euro im Vorjahr. Darin enthalten sind Finanzierungserträge für kurzfristige Geldanlagen in Höhe von 0,2 Mio. Euro (Vorjahr: 0,2 Mio. Euro) und Finanzierungsaufwendungen in Höhe von 5,9 Mio. Euro (Vorjahr: 3,8 Mio. Euro). Das Finanzergebnis beinhaltet darüber hinaus Erträge aus der Bewertung von Derivaten und der Ausübung von Optionen in Höhe von 0,2 Mio. Euro (Vorjahr: Aufwendungen von 1,2 Mio. Euro). Daraus ergibt sich ein EBT (Ergebnis vor Steuern) von 22,9 Mio. Euro nach einem Vorjahreswert von 18,4 Mio. Euro. Dies entspricht einem EBT-Wachstum von 24,5%.

STEUERAUFWAND

Der Steueraufwand belief sich im Geschäftsjahr 2019 auf 8,5 Mio. Euro nach 5,6 Mio. Euro im Vorjahr. Die Konzernsteuerquote lag mit 37,2% deutlich über dem Vorjahresniveau von 30,5%. Die Erhöhung der Steuerquote im Vergleich zu 2018 resultiert im Wesentlichen aus der fehlenden Nutzung von Verlustvorträgen. Weitere Informationen zu den Ertragsteuern sind in Textziffer (9) des Anhangs zum Konzernabschluss aufgeführt.

KONZERNÜBERSCHUSS UND ERGEBNIS JE AKTIE

Konzernüberschuss
Seite 77

Gewinn je Aktie
Seite 78

Der Konzernüberschuss der itelligence AG stieg im laufenden Geschäftsjahr auf 14,4 Mio. Euro und lag damit um 1,6 Mio. Euro oder 12,9% über dem Vorjahreswert von 12,8 Mio. Euro.

Der Anteil des Konzernüberschusses, der den Aktionären der itelligence AG zuzurechnen ist, reduzierte sich von 10,5 Mio. Euro im Vorjahr auf 9,7 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2019. Analog reduzierte sich das Ergebnis je Aktie und betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 0,32 Euro und reduzierte sich somit gegenüber dem Vorjahr um 0,03 Euro. Die Ermittlung erfolgte auf Basis von 30.014.838 Aktien.

VERMÖGENSLAGE

Angesichts des wiederholt erheblichen organischen und anorganischen Wachstums der Unternehmensgruppe erhöht sich die Konzernbilanzsumme im abgelaufenen Geschäftsjahr um 180,9 Mio. Euro beziehungsweise um rund 26,9%.

AKTIVA Mio. Euro	31.12.2019	31.12.2018	Veränderung
Immaterielle Vermögenswerte	258,9	186,5	72,4
Sachanlagen	187,8	121,5	66,3
Langfristige Forderungen und andere Vermögenswerte	9,4	5,6	3,8
Langfristige Vermögenswerte	**456,1**	**313,6**	**142,5**
Kurzfristige Forderungen und andere Vermögenswerte	288,0	275,4	12,6
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	108,4	82,6	25,8
Kurzfristige Vermögenswerte	**396,4**	**358,0**	**38,4**
Gesamtvermögen	**852,5**	**671,6**	**180,9**

PASSIVA Mio. Euro	31.12.2019	31.12.2018	Veränderung
Eigenkapital (inkl. nichtbeherrschende Anteile)	275,4	192,2	83,2
Finanzielle Verbindlichkeiten	206,6	170,1	36,5
Pensionsrückstellungen und sonstige Rückstellungen	10,9	8,5	1,8
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	11,7	14,2	-1,9
Langfristige Schulden	**229,2**	**192,8**	**36,4**
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	82,9	82,7	0,2
Finanzielle Verbindlichkeiten	115,3	73,9	41,4
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten, Rückstellungen und sonstige Schulden	149,7	130,0	19,7
Kurzfristige Schulden	**347,9**	**286,6**	**61,3**
Gesamtkapital	**852,5**	**671,6**	**180,9**

Die langfristigen Vermögenswerte lagen bei 456,1 Mio. Euro und stiegen damit um 45,4% gegenüber dem Vorjahreswert von 313,6 Mio. Euro. Der Anteil der langfristigen Vermögenswerte am Gesamtvermögen betrug zum Stichtag 53,5% (Vorjahr: 46,7%). Die wesentlichen Positionen in den langfristigen Vermögenswerten sind die Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von 222,4 Mio. Euro (Vorjahr: 154,2 Mio. Euro) sowie die Sachanlagen in Höhe von 187,8 Mio. Euro (Vorjahr: 121,5 Mio. Euro). Die Erwerbe der

- 51%-igen Mehrheitsbeteiligung an den zwei SAP-Partnern Weaveability Ltd. in UK
- 85%igen Mehrheitsbeteiligung an den zwei NTT DATA Business Solutions in Australien
- 60%-igen Mehrheitsbeteiligung an FH Group in Brasilien

führten neben positiven Kursdifferenzen insgesamt zu einer deutlichen Erhöhung der Geschäfts- oder Firmenwerte um 74,1 Mio. Euro. Gegenläufige reduzierten Umbuchungen von Auftragsbeständen und Kundenbeziehungen den Geschäfts- oder Firmenwert um -5,9 Mio. Euro.

Die kurzfristigen Vermögenswerte stiegen zum Ende des Berichtszeitraums auf 396,4 Mio. Euro nach 358,0 Mio. Euro im Vorjahr. Ihr Anteil am Gesamtvermögen lag damit bei 46,5% (Vorjahr: 53,3%). Am deutlichsten nahmen in diesem Bereich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zu. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 3,2% von 211,0 Mio. Euro auf 217,7 Mio. Euro in Folge der Unternehmenserwerbe sowie des guten Geschäftsverlaufs im letzten Quartal 2019. Die durchschnittliche Außenstandsdauer der Forderungen (Days-Sales-Outstanding) – definiert als durchschnittliche Anzahl der Tage von Rechnungsstellung bis zum Eingang der Kundenzahlung – sank zum Stichtag um 4 Tage auf 85 Tage (Vorjahr: 89 Tage). Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente stiegen auf 108,4 Mio. Euro nach 82,6 Mio. Euro im Vorjahr.

Auf der Passivseite der Konzernbilanz erhöhte sich das Eigenkapital hauptsächlich durch Kapitalerhöhungen von 78,9 Mio. Euro sowie den Konzernüberschuss um 14,4 Mio. Euro (davon Anteil der Aktionäre 9,7 Mio. Euro) auf insgesamt 275,4 Mio. Euro (Vorjahr: 192,2 Mio. Euro). Die Eigenkapitalquote, also der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme, stieg deutlich von 28,6% im Vorjahr auf 32,3%.

Der Anteil der langfristigen Schulden an der Konzernbilanzsumme lag zum 31. Dezember 2019 mit 26,9% unter dem Vorjahresniveau von 28,7%. Generell dienen die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten überwiegend der Finanzierung der Rechenzentren im In- und Ausland sowie der Akquisitionstätigkeit.

Im Bereich der kurzfristigen Schulden verzeichnete itelligence ebenfalls einen Anstieg um 61,3 Mio. Euro auf 347,9 Mio. Euro. Dies resultiert überwiegend aus gestiegenen finanziellen Verbindlichkeiten, sonstigen nichtfinanziellen Verbindlichkeiten und gestiegenen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zum Jahresende. Die Erhöhung der finanziellen Verbindlichkeiten wurde im Wesentlichen verursacht durch die kurzfristige Inanspruchnahme der Cash-Pooling-Konten mit der NTT DATA Corporation. Die Inanspruchnahme diente zur Finanzierung des kurzfristigen Working-Capital-Bedarfs im Ausland. Weitere Informationen zu den finanziellen Verbindlichkeiten sind in Textziffer (23) des Anhangs zum Konzernabschluss aufgeführt.

Die Erhöhung der sonstigen nichtfinanziellen Verbindlichkeiten ist hauptsächlich auf die Zunahme der Rückstellungen zurückzuführen. Dieses Wachstum resultiert vor allem aus höheren Gewährleistungsrückstellungen für noch zu erbringende Leistungen im Rahmen von Wartungsverträgen und kostenlosen Nacharbeiten in Kundenprojekten. Die Quote der kurzfristigen Schulden im Verhältnis zur Bilanzsumme liegt mit 40,8% unter dem Vorjahresniveau von 42,7%.

FINANZLAGE

CASHFLOW Mio. Euro	31.12.2019	31.12.2018	Veränderung
EBITDA	84,6	55,1	33,6
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	67,3	30,1	37,2
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-61,4	-37,4	-24,0
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	18,7	40,6	-21,9
Veränderung der Liquidität	24,6	33,3	-8,7

Der Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit erhöhte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um 37,2 Mio. Euro auf 67,3 Mio. Euro. Diese Entwicklung ist in erster Linie auf das im Berichtsjahr deutlich gestiegene EBITDA und die Reduzierung der DSO um vier Tage auf 85 Tage zurückzuführen.

Die Mittelverwendung im Rahmen des Cashflows aus Investitionstätigkeit lag mit 61,4 Mio. Euro erheblich über dem Vorjahreswert von 37,4 Mio. Euro. Hier wirkten sich insbesondere Kaufpreiszahlungen für den Erwerb der neuen Gesellschaften (abzüglich übernommener Finanzmittel) in Höhe von 41,4 Mio. Euro (Vorjahr: 12,4 Mio. Euro) aus. Der Mittelabfluss für immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen betrug nach Abzug von Investitionszulagen und -zuschüssen im Berichtszeitraum 20,0 Mio. Euro nach einem Vorjahreswert von 26,6 Mio. Euro. Die Investitionen in Sachanlagen resultieren wie auch in den vorherigen Jahren im Wesentlichen aus der Erweiterung von Rechenzentrumskapazitäten im In- und Ausland.

Die Investitionen inklusive Finanzierungsleasing wurden vor allem in den Segmenten Amerika mit 3,3 Mio. Euro (Vorjahr: 2,1 Mio. Euro), DACH mit 33,3 Mio. Euro (Vorjahr: 43,2 Mio. Euro), Westeuropa mit 11,0 Mio. Euro (Vorjahr: 1,5 Mio. Euro) und Nord- und Osteuropa mit 8,4 Mio. Euro (Vorjahr: 8,1 Mio. Euro) getätigt.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug insgesamt 18,7 Mio. Euro (Vorjahr: Mittelabfluss 40,6 Mio. Euro). Im Geschäftsjahr 2019 nahm der Konzern Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 84,1 Mio. Euro auf. Dem gegenüber standen Tilgungen in Höhe von 106,9 Mio. Euro, Auszahlungen für den Erwerb nichtbeherrschender Anteile in Höhe von 3,0 Mio. Euro sowie Mittelabflüsse durch Finanzleasing in Höhe von 33,1 Mio. Euro. Die Aufnahme der langfristigen Finanzverbindlichkeiten diente vor allem den Akquisitionen sowie Investitionen in Rechenzentren. Die Zinssätze variieren von 0,25% bis 2,75%. Eine Veränderung des Zinsniveaus hätte aufgrund der Festzinsvereinbarungen bei bestehenden Finanzierungen für den itelligence-Konzern keinen wesentlichen Einfluss auf die Finanzlage. Für zukünftige Wachstumsfinanzierungen hätte eine Veränderung des Zinsniveaus einen Einfluss auf die Finanzlage und das Zinsergebnis des Konzerns. Zur Art, Fälligkeit und Zinsstruktur der Verbindlichkeiten wird auf die Textziffer (23) Finanzielle Verbindlichkeiten im Konzernanhang verwiesen.

Die liquiden Mittel erhöhten sich zum Ende des Berichtszeitraums um 25,8 Mio. Euro auf 108,4 Mio. Euro (Vorjahr: 82,6 Mio. Euro). Von den Zahlungsmitteln wurden 25,4 Mio. Euro

in der Eurozone gehalten und unterlagen keinen Wechselkurseinflüssen. Die außerhalb der Eurozone gehaltenen Zahlungsmittel in Höhe von 83,0 Mio. Euro wurden in landesspezifischen Währungen angelegt und bilanziert. Die Umrechnung erfolgte zum Jahresende zum Stichtagskurs. Hier wird es auch zukünftig zu Wechselkursveränderungen im Rahmen der Konsolidierung zum Konzernabschluss kommen. Die Liquiditätsreserven wurden im Konzern ausschließlich kurzfristig angelegt. Daher beeinflussen marktbedingte Schwankungen der Zinssätze für kurzfristige Anlagen an den Geld- und Kapitalmärkten das Zinsergebnis von itelligence.

Zum Ausbau der finanziellen Flexibilität wurden im Inland zusätzlich Kreditlinien in Höhe von 21,0 Mio. Euro vereinbart, die im Berichtsjahr durch Avale und Kreditinanspruchnahmen in Höhe von 2,6 Mio. Euro genutzt wurden. Neben den Kreditlinien im Inland wurden auch im Ausland Kreditlinien für Tochtergesellschaften gezeichnet. Die Kreditlinien wurden in lokaler Währung mit einem Gesamtvolumen von 20,4 Mio. Euro vereinbart und teilweise durch Garantien der itelligence AG abgesichert. Die Kreditlinien dieser Tochtergesellschaften wurden zum Bilanzstichtag mit 15,3 Mio. Euro in Anspruch genommen.

Der Vorstand der itelligence AG geht davon aus, dass der Bestand an liquiden Mitteln in Höhe von 108,4 Mio. Euro in Verbindung mit Finanzreserven in Form verschiedener ungenutzter Kreditlinien zur Deckung des operativen Kapitalbedarfs ausreicht und – zusammen mit den erwarteten Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit – Schuldentilgungen und weitere geplante kurz- und mittelfristige Investitionen abdeckt. Darüber hinaus sichert die Partnerschaft mit NTT DATA die finanzielle Flexibilität des Konzerns.

GESAMTAUSSAGE ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE

Im Jahr 2019 hat die itelligence AG ihre Wachstumsziele erreicht und ist nach einem schwächeren Vorjahreswachstum wieder zweistellig um 12,0% nach 6,2% im Vorjahr gewachsen. Das organische Wachstum nahm wieder deutlich um 8,2% nach nur 2,4% im Vorjahr zu. Das anorganische Wachstum bedingt durch Akquisitionen beträgt 2019 3,9% nach 3,9% im Vorjahr.

Die Eigenkapitalquote hat sich im Berichtsjahr auf 32,3% (Vorjahr: 28,6%) erhöht. Dies ist zum einen durch ein gestiegenes operatives Ergebnis begründet, zum anderen durch Kapitalzuführung der Muttergesellschaft der NTT DATA zur Finanzierung der Unternehmenskäufe. Die liquiden Mittel haben sich nach einem Wert von 82,6 Mio. Euro im Vorjahr auf 108,4 Mio. Euro im Jahr 2019 deutlich verbessert – auch durch einen wesentlich verbesserten operativen Cashflow. Die Auszahlungen für Akquisitionen haben sich ebenfalls deutlich erhöht, insbesondere aufgrund des Zukaufes in Brasilien, sodass der Cashflow aus Investitionstätigkeit um 24,0 Mio. Euro gestiegen ist. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ist ebenfalls gestiegen um 22,0 Mio. Euro bedingt durch eine Umwandlung der NTT DATA-Kreditlinien. Letztere sichern ausreichende finanzielle Flexibilität sowohl im Inland wie auch im Ausland. Durch die

Muttergesellschaft NTT DATA können jederzeit Darlehen, Finanzierungen und auch Eigenkapitalerhöhungen für größere Investitions- und Akquisitionsvorhaben bereitgestellt werden. Der Vorstand bewertet die finanziellen Spielräume von itelligence als ausreichend stabil, um das angestrebte Wachstum im In- und Ausland zu finanzieren. Die wirtschaftliche Lage der itelligence AG beurteilt der Vorstand weiterhin als zufriedenstellend.

FINANZIELLE UND NICHTFINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Die bedeutsamsten finanziellen Leistungsindikatoren der itelligence AG sind die Umsatzerlöse sowie die operativen Steuerungsgrößen EBIT und EBITA. Das EBIT ist definiert als das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern, das EBITA als das operative Ergebnis vor Amortisationen, Zinsen und Steuern. Diese Steuerungsgrößen werden im monatlichen Rhythmus dem Vorstand im internen Berichtswesen vorgestellt und mit ihm diskutiert, sodass bei Bedarf zeitnah Maßnahmen eingeleitet werden können.

Neben den oben genannten wichtigsten finanziellen Leistungsindikatoren verwendet die itelligence AG eine Vielzahl weiterer operativer Kennzahlen, mit denen die strategische Zielsetzung in Bezug auf Wachstum und Effizienzsteigerung gemessen wird. Dazu gehören Auslastungskennzahlen, Tagessatzentwicklung und Projektbudgeteinhaltung im Beratungsbereich sowie die Anzahl der Neukunden im Lizenz- und Wartungsgeschäft. Die Vertriebsaktivitäten werden in allen Geschäftsbereichen durch ein regelmäßiges Monitoring der Vertriebspipeline und der Entwicklung des Auftragsbestands zentral überwacht und gesteuert. Zudem werden folgende finanzbezogene Steuerungsgrößen verwendet:

- Finanzergebnis netto: Diese Steuerungsgröße gibt Auskunft über die Verzinsung der liquiden Mittel sowie über zu zahlende Zinsen für aufgenommene Fremdmittel. Im Mittelpunkt stehen darüber hinaus die Bewertung von Derivaten und die Ausübung von Optionen.
- Day Sales Outstanding (DSO): Ein weiterer wichtiger Aspekt ist das Management des Umlaufvermögens (Working Capital Management) durch die Überwachung der Außenstandsdauer der operativen Forderungen. Die Außenstandsdauer der Forderungen (DSO) ist definiert als durchschnittliche Anzahl der Tage von Rechnungsstellung bis zum Eingang der Kundenzahlung.
- Steuerquote: Die Steuerquote entspricht dem Verhältnis des Ertragsteueraufwands zum Ergebnis vor Ertragsteuern in Prozent.

Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit, aus Investitions- und Finanzierungstätigkeit: Die Kapitalflussrechnung der itelligence beschreibt, auf welche Weise die Gruppe Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente erwirtschaftet und verwendet hat.

NICHTFINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Mitarbeiter
Der Geschäftserfolg und Führungsanspruch der itelligence AG als strategischer SAP-Komplettdienstleister basiert im Wesentlichen auf hochqualifizierten und motivierten Mitarbeitern, die sich mit dem Unternehmen identifizieren.

Über eine konzernweite Mitarbeiterbefragung misst itelligence, welche Fortschritte das Unternehmen bei der Umsetzung der Konzernstrategie macht und wie sich das Führungsverhalten und die Identifizierung der Mitarbeiter mit dem Unternehmen und dem Arbeitsumfeld entwickelt. Im Jahr 2019 wurde die Befragung bereits zum sechsten Mal durchgeführt. Die itelligence-Gruppe verfügt über eine gewachsene Unternehmensidentität, die das Fundament des Unternehmenserfolgs bildet und auf einem einheitlichen Wertesystem beruht.

Kunden und Qualität
Die Zufriedenheit der Kunden ist für den Geschäftserfolg der itelligence-Gruppe von zentraler Bedeutung. Sie ist die Basis für eine vertrauensvolle Partnerschaft und eine langfristige Zusammenarbeit.

Der Erfolg von umfangreichen und komplexen Projekten hängt maßgeblich von einer qualitativ hochwertigen Umsetzung zu vereinbarten Budgets und Terminen ab. Um Planabweichungen vorzubeugen, die sich negativ auf die Ertragslage auswirken könnten, hat itelligence detaillierte und verbindliche Vorgaben etabliert, die sowohl für die Angebotserstellung als auch für das Projekt- und Qualitätsmanagement gelten.

Ein Beleg für die Qualität der Arbeit von itelligence sind die zahlreichen SAP-Auszeichnungen.

Forschung und Entwicklung
Da itelligence keine Forschung und Entwicklung im engeren Sinne betreibt, dienen insbesondere Innovationen im Bereich der Branchenlösungen zur effizienteren Implementierung von SAP dem Erhalt und Ausbau der internationalen Wettbewerbsfähigkeit.

ZUSAMMENSETZUNG DES VORSTANDS, DES AUFSICHTSRATS UND BESETZUNG WEITERER FÜHRUNGSFUNKTIONEN

Nach dem Gesetz für die gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen in der Privatwirtschaft und im öffentlichen Dienst werden gemäß § 76 Abs. 4 AktG bzw. § 111 Abs. 5 AktG folgende Zielgrößen für die Zusammensetzung des Vorstands, des Aufsichtsrats sowie für die Besetzung von weiteren Führungsfunktionen angegeben: Für den Aufsichtsrat und den Vorstand der itelligence AG wurde eine Zielgröße für den Frauenanteil von 0% festgelegt. Da derzeit keine Frau Mitglied des Aufsichtsrats oder Mitglied des Vorstands ist, entspricht diese Zielgröße dem derzeitigen Frauenanteil. Auf die Festlegung einer Frist zur

Erreichung der Zielgröße wurde daher verzichtet. In der ersten Führungsebene unterhalb des Vorstands ist derzeit keine Frau vertreten. In der folgenden Führungsebene beträgt der Frauenanteil 7%. Der Vorstand ist aktiv bestrebt, diesen zu erhöhen. Die Zielgröße für die nächsten drei Jahren in der ersten Führungsebene unterhalb des Vorstands ist 10%, die der zweiten Führungsebene unterhalb des Vorstands größer 10%.

ABHÄNGIGKEITSBERICHT

Sämtliche Aktien der itelligence AG werden von der NTT DATA EUROPE GmbH & Co. KG mit Sitz in Bielefeld gehalten. Die NTT DATA EUROPE GmbH & Co. KG ist eine 100%ige Tochter der NTT DATA Corporation in Japan. Da mit der NTT DATA EUROPE GmbH & Co. KG weder ein Beherrschungs- oder Gewinnabführungsvertrag geschlossen, noch eine Eingliederung beschlossen wurde, ist der Vorstand der itelligence AG zur Aufstellung eines Berichts über die Beziehung zu verbundenen Unternehmen gemäß § 312 AktG verpflichtet.

Der Vorstand erklärt gemäß § 312 Abs. 3 AktG, dass die itelligence AG bei den im Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufgeführten Rechtsgeschäften und Maßnahmen nach den Umständen, die dem Vorstand zu dem Zeitpunkt bekannt waren, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden oder die Maßnahmen getroffen oder unterlassen wurden, bei jedem Rechtgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten hat und dadurch, dass die Maßnahmen getroffen oder unterlassen wurden, nicht benachteiligt worden ist.

CHANCEN- & RISIKOBERICHT

CHANCEN- & RISIKOBERICHT

Das interne Kontrollsystem (IKS) der itelligence AG besteht im Wesentlichen aus dem konzernweit etablierten Controlling und der Finanzberichterstattung, dem Compliance Management der Internen Revision sowie dem konzernweiten Risikomanagement.

Die Vereinheitlichung des internen Prüfungs- und Berichtswesens im Konzern und innerhalb der NTT DATA-Gruppe wurde 2019 fortgesetzt und erweitert. Dabei wurden weitere Kontrollen in die Geschäftsprozessebene integriert, die in Risiko-Kontroll-Matrizen festgehalten und jährlich geprüft werden. Die Funktionsfähigkeit der Kontrollen im Geschäftsumfeld als auch in den internen IT-Systemen werden durch das Management jährlich überwacht und im Rahmen von externen Audits überprüft.

In jährlichen Abständen wird die Risikoinventur aktualisiert.

CHANCENMANAGEMENT

itelligence übernimmt als langfristiger Partner die Verantwortung für die Weiterentwicklung der IT-Initiativen und IT-Herausforderungen zur Wertsteigerung ihrer Kunden. In enger Partnerschaft mit SAP stellt itelligence Beratung, Software und Managed Services für die Kunden zur Verfügung. Die Grundlage für eine erfolgreiche Zusammenarbeit bilden weiterhin die SAP-Technologieführerschaft sowie die Branchenlösungen und das itelligence Prozess-Know-how.

Das erfolgreiche Geschäftsmodell von itelligence basiert auf dem Ansatz des Full Services Providers. Auf Basis des bestehenden Know-hows arbeitet itelligence an Verbesserungen in der Wertschöpfungskette seiner Kunden. Das Management sieht hierbei besondere Chancen in neuen Märkten mit entsprechenden Wachstumspotenzialen. Technologische Meta-Entwicklungen wie IoT, Industrie 4.0, Cloud Computing, S/4HANA und Mobility eröffnen darüber hinaus enorme nachhaltige Wachstumschancen für itelligence.

CHANCEN DER ZUKÜNFTIGEN GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Durch die technologischen Anforderungen der Kunden bieten sich itelligence zahlreiche wirtschaftliche Wachstumschancen. Fundament dafür sind vor allem die Innovationen der SAP-Produkte (z. B. Industrie 4.0, Big Data Solutions, Social Media Analytics, Cloud und Mobility Services). Ergänzt wird dies durch die internationale Kooperation mit der SAP SE. Durch die globalen Partnerschaften und ihre internationale Ausrichtung ist itelligence in der Lage, mittelständische Unternehmen und insbesondere Unternehmen des gehobenen Mittelstandes mit starker internationaler Ausrichtung im In- und Ausland intensiv zu betreuen.

Die Muttergesellschaft NTT DATA Corporation unterstützt dabei das Wachstum der itelligence AG. Die Kooperation mit NTT DATA in gemeinsamen Projekten sowie die Erschließung neuer Märkte stehen im Vordergrund der Aktivitäten. Die Kapitalstärke im Verbund mit NTT DATA nutzt itelligence, um sich gezielt durch Akquisitionen zu verstärken.

RISIKOMANAGEMENT

Gemäß § 91 Abs. 2 AktG hat der Vorstand der itelligence AG für den Konzern ein Risikomanagementsystem etabliert, um Risiken frühzeitig zu erkennen. Das Risikomanagementsystem ist als einer der wichtigen Bestandteile der Geschäfts- und Entscheidungsprozesse unternehmensweit implementiert. Es enthält Kontrollen, die auf Basis einer definierten Risikostrategie ein permanentes und systematisches Vorgehen beinhalten. Dieses Vorgehen umfasst den integrierten Planungsprozess, die Überwachung und Steuerung der Unternehmensprozesse sowie den regelkonformen Konzernabschluss, der nach IFRS aufgestellt wird. In konzernweiten Richtlinien wie dem Bilanzierungs- und Kontierungshandbuch, dem Compliance-Management und

der Richtlinie zum Risikomanagement sowie der Informationssicherheitsrichtlinie werden die definierten Standards festgehalten und publiziert. Diese basieren auf den Anforderungen des NTT DATA-Konzerns.

Die Umsetzung der Anforderungen werden durch itelligence in Zusammenarbeit mit NTT DATA regelmäßig überprüft und kontinuierlich verbessert. Monatliche Management-Meetings, in denen die operativen Geschäftsbereiche über die Geschäftsentwicklung sowie die Chancen und Risiken ihres Verantwortungsbereiches informieren, werden durch Vertriebsmeetings sowie Business-Reviews in den Regionen ergänzt und durch internationale Business-Review-Meetings abgerundet.

Über die angesprochenen operativen Prozesse hinaus wird das Chancen- und Risikomanagementsystem durch Ausschüsse ergänzt, in denen sich Vorstand und Aufsichtsrat regelmäßig treffen.

Des Weiteren ist die NTT DATA Corporation bestrebt, ein globales und für alle Gruppenmitglieder einheitliches Prüf- und Berichtswesen zu etablieren. Ziel ist es, die für ein effizientes Chancen- und Risikomanagement erforderlichen Informationen in kürzester Zeit zu bündeln, auszuwerten und die aus den Ergebnissen gewonnenen Erkenntnisse für alle Gruppenmitglieder rechtzeitig nutzbar zu machen.

RISIKEN DER ZUKÜNFTIGEN GESCHÄFTSENTWICKLUNG

UMFELDRISIKEN

SAP-Partnerschaft
Mit der Fokussierung von itelligence als IT-Komplettdienstleister im klassischen und gehobenen Mittelstand auf SAP, ergibt sich eine hohe Abhängigkeit der itelligence AG vom Markterfolg der SAP-Produkte. Diese Abhängigkeit beeinflusst die Umsatz-, Ertrags- und Vermögenslage unmittelbar. Das SAP-Partnermodell stellt neben der unterstützenden Wirkung hinaus auch ein wirtschaftliches Risiko für itelligence dar. Solange SAP den Kunden leistungsstarke Produkte zur Verfügung stellt, kann itelligence diese Produkte bei den Kunden implementieren, wodurch sich die wirtschaftlichen Risiken von itelligence reduzieren.

Personalwirtschaftliche Chancen und Risiken
Der wesentliche Erfolgsfaktor der itelligence AG sind die qualifizierten Mitarbeiter und Führungskräfte, die in zahlreichen Projekten die SAP-Produkte implementieren. Daher besteht die Notwendigkeit, diese Mitarbeiter zu binden und neue zu rekrutieren. Fehlende Qualifikationen für innovative Themen, veraltetes Know-how und unzureichende Motivation würden den Projekterfolg schmälern.

Die betriebliche Aus- und Weiterbildung in Form von Online-Trainings stellt eine zeitnahe, ausgewogene und breitgefächerte Schulung der Mitarbeiter sicher, die letztendlich das aktuelle Know-how vermittelt. Das internationale Management-Entwicklungsprogramm fördert die Skills der Manager und der Projektmitglieder.

Obwohl in diese Maßnahmen investiert wird, kann nicht ausgeschlossen werden, dass qualifizierte Mitarbeiter das Unternehmen verlassen oder nicht genügend Mitarbeiter eingestellt werden können.

BRANCHENRISIKEN

Aus dem technischen Fortschritt ergeben sich nicht nur Chancen, sondern auch Branchenrisiken. Diese Risiken beeinflussen die Vermögens- und Ertragslage von itelligence. Es stehen folgende Risikoschwerpunkte im Fokus:

a) Kundenseitige Marktrisiken
Markteinflüsse der Kunden, wie z. B.: Konjunkturzyklen, Währungskursveränderungen, Veränderungen des Investitionsverhaltens der Kunden, die Unternehmenskonzentration, das Insolvenzrisiko der Kunden und ähnliches.

b) Lieferantenorientierte Marktrisiken
Von itelligence nachgefragte Lieferantenleistungen inklusive der Servicequalität und ähnliches.

Mit Hilfe der monatlichen Auftragseingangs- und Auftragsbestandsanalyse werden diese Entwicklungen überwacht. Trotz der intensiven Kunden- und Lieferantenbetreuung kann nicht vollständig sichergestellt werden, dass alle Entwicklungen frühzeitig vorhergesehen und zeitgerechte Maßnahmen eingeleitet werden.

LEISTUNGSWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Projektrisiken
Grundsätzlich können das Projektrisiko und sich daraus ergebende negative Effekte auf die Vermögens- und Ertragslage nie vollständig ausgeschlossen werden. Ein wirksames Projektcontrolling gewährleistet die Transparenz der Projekte. Beginnend mit der Überwachung durch den Projektleiter wird das Projekt bis hin zu den Eskalationsregularien begleitet. Darüber hinaus arbeitet itelligence aktiv an der Reduzierung dieser Projektrisiken durch den Einsatz qualifizierter Mitarbeiter, einer weiterentwickelten Projektmethodik und einer festen Projektorganisation. Die Einbeziehung der Kunden ist dabei ein Meilenstein in der Projektarbeit. Dadurch können alle Beteiligten Risiken rechtzeitig erkennen und entsprechende Gegenmaßnahmen einleiten.

Bei der itelligence AG droht seit 2017 ein Rechtsstreit mit einem Kunden, der die Rückabwicklung eines SAP-Einführungsprojektes zuzüglich zur Geltendmachung unterschiedlicher Schadensersatzpositionen angekündigt hat. Eine gerichtliche Klage wurde seit letztem Jahr trotz Androhung noch nicht erhoben. Die Forderungen wurden durch den Kunden der Höhe nach auf einen bis zu zweistelligen Millionenbetrag geschätzt. Die itelligence AG hat aus nicht bezahlten Leistungen Forderungen gegen den Kunden in Höhe von rund 0,7 Mio. Euro. Nach einer internen Bewertung durch die itelligence AG konnten die Forderungen des Kunden weder dem Grunde noch der Höhe nach nachvollzogen werden. Mit dem Kunden wurden umfängliche Vergleichsverhandlungen geführt. Zum Zwecke eines etwaigen Vergleichs wurde die Restwerklohnforderung wertberichtigt sowie eine zusätzliche Rückstellung in Höhe von 1 Mio. Euro gebildet.

Bei der itelligence AG droht seit 2019 ein weiterer Rechtsstreit mit einem Kunden, der im aktuellen Geschäftsjahr die Rückabwicklung eines SAP-Einführungsprojektes zuzüglich zur Geltendmachung unterschiedlicher Schadensersatzpositionen angekündigt hat. Eine gerichtliche Klage wurde trotz Androhung bisher jedoch noch nicht erhoben. Die durch den Kunden behaupteten Forderungen belaufen sich der Höhe nach auf einen bis zu zweistelligen Millionenbetrag. Die itelligence AG hat aus nicht bezahlten Leistungen Forderungen gegen den Kunden in Höhe von rund 0,7 Mio. Euro. Nach einer internen Bewertung durch die itelligence AG konnten die Forderungen des Kunden weder dem Grunde noch der Höhe nach nachvollzogen werden, weshalb von der Bildung von Rückstellungen abgesehen wurde. Die Restwerklohnforderung in Höhe von 0,7 Mio. Euro wird aller Voraussicht nach aber uneinbringlich sein und wurde deshalb vorsorglich wertberichtigt.

Risiken im Bereich Managed Services

Das Risiko im Bereich Managed Services ist mit der Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit der angebotenen Rechenzentrums-Dienstleistungen verbunden. Dabei bilden vertragliche und gesetzliche Vorgaben die Grundlagen für die Planung der internen Ressourcen und Prozesse. Klare Definitionen der Zuständigkeiten, Schnittstellen und Arbeitsabläufe sichern die Einhaltung dieser Vorgaben. Jeder Neukunde wird nach einem festgelegten Test- und Annahmeverfahren in die neue oder geänderte Technologie und die Prozessstruktur integriert. Gleiches gilt auch für Bestandskunden. Dadurch werden die erwarteten Chancen und Risiken gründlich gegeneinander abgewogen.

Wie im vergangenen Jahr wurden auch 2019 die Audits erfolgreich absolviert. Dabei wurden die Dienstleistungen und Prozesse nach ISO/IEC 20000-1:2011 sowie ISO/IEC 27001:2013 zertifiziert. Das interne Kontrollsystem der itelligence Global Managed Services GmbH wurde im Testverfahren nach ISAE3402 ebenfalls erfolgreich geprüft. Ergänzt werden diese Zertifizierungen durch das Global Partner SAP-Hosting Zertifikat. Im Rechenzentrumsbetrieb wurden umfangreiche Sicherheitsmaßnahmen – von den Zutrittsmaßnahmen der Gebäude bis hin zum internen Berechtigungskonzept der verantwortlichen Mitarbeiter – und regelmäßige Sicherheits-Audits mit abschließender Rezertifizierung umgesetzt. Die Änderung der europä-

ischen Gesetzgebung zum Datenschutz stellt neue Herausforderungen an die Prozesse und technischen Maßnahmen im Rechenzentrumsbetrieb.

FINANZWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Liquiditätsrisiken
Das Finanzmanagement in der Zentrale von itelligence überwacht und steuert die globale Liquidität. Wöchentlich wird der Vorstand über die Liquidität inklusive einem Cash-Forecast informiert. Die konzernweite Überwachung der liquiden Mittel stehen im Vordergrund der Analyse, sodass gegebenenfalls kurzfristige Maßnahmen eingeleitet werden können. Ein konstanter Bestand an liquiden Mitteln sowie Kreditlinien im In- und Ausland erhöhen die Sicherheit und Unabhängigkeit. Marktbedingte Schwankungen der Zinssätze an den Geld- und Kapitalmärkten beeinflussen das Zinsergebnis der itelligence AG nur in begrenztem Umfang.

Preisänderungsrisiken
Der Wertschöpfungsprozess von itelligence erfolgt fast ausschließlich in der gleichen Währung. Somit ist das Währungsrisiko zwar vorhanden, bleibt aber begrenzt. itelligence überwacht die Währungskursschwankungsrisiken auf der Basis von Bilanzpositionen. Die Währungskursschwankungen der konzerninternen Forderungen und Verbindlichkeiten und das daraus resultierende Risiko werden kontinuierlich überwacht und dokumentiert.

Jährlich wird die Werthaltigkeitsprüfung der Geschäfts- oder Firmenwerte durch die DCF-Bewertung durchgeführt. Dabei werden zur Diskontierung des Cashflows die durchschnittlichen Kapitalkosten herangezogen. Die Kapitalkosten können sich aufgrund aktueller Entwicklungen des Zinsniveaus verändern. Wesentliche Veränderungen aus der Werthaltigkeitsprüfung würden zu einer starken Beeinflussung der Ergebnisse führen.

Ausfallrisiken
itelligence überprüft bei jedem Vertrag in allen Landesgesellschaften die Insolvenzrisiken der Kunden. Nichtsdestotrotz kann dieses Risiko nicht ganz ausgeschlossen werden. Im Konzern werden daher alle Forderungen monatlich überwacht und in Abhängigkeit von der Altersstruktur Wertberichtigungen gebildet. Ergänzt wird diese Maßnahme durch eine permanente Bonitätsprüfung, die auch die Risikovorsorge durch Einzelwertberichtigungen beinhaltet.

SONSTIGE RISIKEN

Politische Risiken
Als internationaler Dienstleister unterliegt itelligence auch internationalen politischen Einflüssen und deren Auswirkungen. Daher werden bei allen Investitionsentscheidungen die politischen Risiken berücksichtigt bzw. abgewogen.

Die Auswirkungen des BREXITs auf den Geschäftsverlauf in UK ist nicht vorhersehbar. Aufgrund der derzeitigen Einschätzung der Gesellschaft können sich Auswirkungen auf die Investitionsentscheidungen ihrer Kunden mit entsprechenden Ergebnisauswirkungen ergeben. Da ein großer Teil der Wertschöpfung im Land selbst erbracht wird und die aktuelle Auftragslage in UK bisher nicht rückläufig ist, ist dieser Effekt für 2020 jedoch voraussichtlich nicht wesentlich.

Allgemeine Managementrisiken
itelligence unterliegt auch allgemeinen Managementrisiken. Um Fehlentscheidungen zu reduzieren, werden die Führungs-, Kontroll- und Steuerungssysteme kontinuierlich verbessert und auf allen Ebenen ausgebaut.

Auswirkungen der Coronavirus-Epidemie
Seit Januar 2020 breitet sich das Coronavirus weltweit aus. Am 11. März 2020 hat die WHO die Coronavirus-Epidemie zur „Pandemie" erklärt. Der Vorstand hat derzeit seine Erwartungen über die voraussichtliche Entwicklung im Jahr 2020 noch nicht gegenüber der ursprünglichen Planung angepasst. Die mögliche weltweite Ausbreitung des Coronavirus kann zu negativen Abweichungen in der Prognose und den Zielen der itelligence führen. In Abhängigkeit vom Verlauf der möglichen Ausbreitung können eigene Mitarbeiter sowie Mitarbeiter von Kunden betroffen sein, was zu Verzögerungen in den Projektrealisierungen führen kann und somit zu temporären Umsatzeinbußen. Aus diesem Grunde wurden und werden alle Mitarbeiter weltweit mehrfach und regelmäßig über die Risiken sowie Präventivmaßnahmen aufgeklärt. Das Top-Management der itelligence überwacht die weltweite Entwicklung und tauscht sich in wöchentlichen Meetings aus. Internationale Reisen wurden grundsätzlich untersagt und nationale auf ein Minimum beschränkt. Eine der größten Logistik-Messen in Europa, die „LogiMAT" in Stuttgart, wurde als virtuelle Messe durch die itelligence abgehalten.

GESAMTRISIKO

Zum Aufstellungszeitpunkt und in absehbarer Zeit sieht der Vorstand keine Einzelrisiken, die den Fortbestand des itelligence-Konzerns gefährden können. Auch aus der Gesamtsumme der Risiken lässt sich aus Sicht des Vorstands eine Gefährdung des itelligence-Konzerns zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Berichts nicht erkennen.

RISIKOBERICHTERSTATTUNG IN BEZUG AUF DIE VERWENDUNG VON FINANZINSTRUMENTEN

Die Risiken aus Finanzinstrumenten sind im Konzernanhang in Textziffer (30) sowie (33g) ausführlich erläutert.

PROGNOSEBERICHT

WIRTSCHAFTSPROGNOSEN FÜR DAS JAHR 2020

Mit einer Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts von 2,9% ist die Weltwirtschaft im Jahr 2019 deutlich schwächer gewachsen als im Vorjahr (3,7%). Damit lag das Wachstum auch unter dem langjährigen Mittel (2009-2018: 3,3%).

Für das Jahr 2020 wurde zunächst von einer optimistischeren Wachstumsprognose ausgegangen. Vor dem Hintergrund der Entspannung des Handelsstreits der führenden Industrienationen USA und China erwartete der IWF noch im Januar 2020 ein potenzielles Wachstum von 3,3% der globalen Volkswirtschaften und damit eine Angleichung an das langjährige Mittel des vergangenen Zehnjahreszeitraumes von ebenfalls 3,3%.

Mit der sich seit Anfang Februar global ausbreitenden Coronavirus-Pandemie trüben sich die Wachstumsaussichten nunmehr ein. Gemäß des OECD könnte das globale Wirtschaftswachstum 2020 auf eineinhalb Prozent fallen. Das wäre in etwa die Hälfte des erwarteten Plus vor Ausbruch des Virus.

Sollte sich die Lage dagegen bald stabilisieren, dürfte die Weltwirtschaft 2020 um 2,4 Prozent zulegen, nachdem es 2019 bereits vergleichsweise schwache 2,9 Prozent waren. Am stärksten wäre China betroffen, wo das Virus zuerst auftrat. Folgen der wirtschaftlichen Probleme in der Volksrepublik dürften dann schnell zu spüren sein durch die weltweit vernetzten Lieferketten von Unternehmen, ebenso für Reiseanbieter und Rohstoffhändler.
Für das laufende erste Quartal schließt die OECD nicht aus, dass die Weltwirtschaft sogar schrumpfen könnte. Alle 20 führenden Industrie- und Schwellenländer sind wirtschaftlich betroffen. Je stärker die Verbindungen zu China seien, desto stärker seien auch die Auswirkungen – etwa in Japan, Deutschland, Südkorea und Australien.

AUSSICHTEN SOFTWARE- UND IT-SERVICES-MARKT

Das Wachstum für den IT-Gesamtmarkt für 2020 wird von Gartner wieder deutlich positiver mit bis zu 3,7% nach nur 0,4% im Vorjahr prognostiziert. Nachfolgende Tabelle zeigt die von Gartner prognostizierten IT-Ausgaben nach jeweiligen Bereichen.

In Mrd. USD	**2019**		**2020**		**2021**	
	Ausgaben	Wachstum	Ausgaben	Wachstum	Ausgaben	Wachstum
Datencenter-Systeme	205	-2,5 %	2.100	2,6 %	212	1,1 %
Unternehmenssoftware	457	8,8 %	507	10,9 %	560	10,5 %
Endgeräte	675	-5,3 %	683	1,2 %	685	0,4 %
IT-Services	1.031	3,7 %	1.088	5,5 %	1.147	5,5 %
Kommunikations-Services	1.364	-1,1 %	1.384	1,5 %	1.413	2,1 %
IT-Gesamtmarkt	3.732	0,4 %	5.762	3,7 %	4.018	3,8 %

Quelle: Gartner (Oktober 2019)

Die Wachstumsaussichten des Software- und IT-Services-Markts haben sich 2019 hingegen weitaus positiver entwickelt. Das Wachstum betrug für Unternehmenssoftware 8,8% und für IT-Services 3,7%. Unternehmen investieren weiter stark in die Digitalisierung ihrer Unternehmensprozesse. Große Umwälzungen sind durch die Vernetzung von Produkten, Maschinen und Devices zu erwarten (Internet der Dinge). Die Anforderung große Datenmengen zu analysieren wird in Zukunft weiter zunehmen mit entsprechenden Implikationen für die unternehmensseitig eingesetzte Soft- und Hardware (Big Data). Der digitale Wandel wird neue Geschäftsmodelle entstehen lassen und althergebrachte Herangehensweisen in Frage stellen. Gartner prognostiziert daher einen Anstieg der Investitionen in Unternehmenssoftware in Höhe von bis zu 10,5% und für IT-Services um 5,5%.

Hierin sind allerdings noch keine Revisionen der Aussichten aufgrund der Coronavirus-Pandemie enthalten.

VORAUSSICHTLICHE UNTERNEHMENSENTWICKLUNG DER ITELLIGENCE AG

Aufgrund des hohen Auftragsbestands zum Jahresende 2019 in Höhe von 1,032 Mrd. Euro gegenüber 982,1 Mio. Euro im Vorjahr (+5,1%) hat sich itelligence eine gute Ausgangsbasis für das Jahr 2020 geschaffen. Dank einer zu erwartenden hohen Nachfrage geht der Vorstand auch im Geschäftsjahr 2020 von stabilen Tagessätzen im Beratungsgeschäft aus.

Auch im Jahr 2020 wird die itelligence AG weiterhin von der digitalen Transformation profitieren. Die Segmente Unternehmenssoftware und IT-Services weisen auch zukünftig überproportional hohe Marktchancen auf. itelligence profitiert hier vom attraktiven Produktportfolio der

SAP. Insgesamt geht die SAP von einem durchschnittlichen Wachstum des für den SAP-relevanten Softwaremarkts von 8,4% für die Jahre 2018 bis 2022 aus. Besonders stark wachsen soll das Segment Customer Relationship Management, in welchem sich die itelligence AG unter anderem durch den Erwerb der Sybit im Jahre 2018 und der Weaveability in 2019 verstärkt hat. Besonderes Wachstumspotenzial sieht itelligence mit der Entwicklung und dem Vertrieb von eigenen Produkten. Vor allem die 2019 erworbene Software Gepardo der FH in Brasilien verspricht interessante Wachstumspotenziale. itelligence profitiert zunehmend auch von der Zusammenarbeit mit Schwesterfirmen der NTT/NTT DATA. Der Vorstand erwartet, dass sich diese Kooperationen in allen Regionen weiter intensivieren werden.

Für die itelligence AG wird insbesondere das Geschäft mit Kunden des Umsatzsegments von 1 Mrd. Euro bis 10 Mrd. Euro immer bedeutender. Diesem Kundenkreis will die itelligence AG ein attraktives Beratungsangebot zur S/4HANA-Transformation sowie innovative Lösungen aus dem weiteren SAP-Portfolio bieten. Insbesondere die S/4HANA-Transformation des bestehenden Kundenstamms bietet 2020 und in den nächsten Jahren gute Chancen für die Unternehmensgruppe.

Aufgrund der starken Marktposition der itelligence AG sowie des attraktiven Produktportfolios geht der Vorstand für das Jahr 2020 von einer Steigerung der Umsatzerlöse auf 1,12 bis 1,13 Mrd. Euro bzw. von 7,8% bis 8,8% aus und erwartet daher ein höheres Wachstum als der Gesamtmarkt (ursprüngliche Umsatzprognose). Ein Risiko für die Erreichung dieses Umsatzziels ist in der allgemeinen wirtschaftlichen Abkühlung zu sehen, insbesondere vor dem Hintergrund der sich abzeichnenden wirtschaftlichen Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie. Auch im kommenden Jahr werden zwei bis drei kleinere bis mittelgroße Akquisitionen angestrebt.

Die nachhaltige Erhöhung der Profitabilität gehört auch im Jahr 2020 zu den wichtigsten Aufgaben der Unternehmensleitung. Zugleich wurde mit dem Mutterkonzern NTT DATA abgestimmt, signifikant in das Geschäftsmodell und das Produktportfolio der itelligence AG zu investieren, um die langfristige Profitabilität zu erhöhen. Dazu wurde 2019 ein strategisches Investitionsprogramm aufgelegt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben diese Investitionen das EBITA mit rund 5,6 Mio. Euro belastet.

Auf Basis der Umsatzplanung geht der Vorstand von einer operativen EBITA-Marge von 5,0% und einer operativen EBIT-Marge von 4,5% aus (Basisbudget vor Aufwendungen für strategische Investitionen zur nachhaltigen Profitabilitätssteigerung) (ursprüngliche Ergebnisprognose). In Abstimmung mit dem Gesellschafter sollen 2020 strategische Investitionen zur langfristigen Rentabilitätssteigerung in Höhe von 15 bis 20 Mio. Euro durchgeführt werden, welche zu einer geplanten EBITA-Marge von etwa 3,5% bis 4,0% führen werden. Auch für das Jahr 2020 ist es das erklärte Ziel der NTT DATA keine Ausschüttung vorzunehmen, sodass sämtliche erwirtschafteten Gewinne weiterhin in den Ausbau der Geschäfte der itelligence AG investiert werden können.

Diese ursprünglichen Prognosen unterstellen neben den zuvor genannten Einschätzungen der allgemeinen Marktentwicklung im Segment Unternehmenssoftware und IT-Services-Bereich ein insgesamt stabiles gesamtwirtschaftliches und weltpolitisches Umfeld. Die tatsächlichen Ergebnisse können wesentlich von den Erwartungen über die voraussichtliche Entwicklung abweichen.

Seit Januar 2020 breitet sich das Coronavirus weltweit weiter aus (Coronavirus-Epidemie). Der Vorstand hat derzeit seine Erwartungen über die voraussichtliche Entwicklung 2020 noch nicht gegenüber der Planung aus Dezember 2019 angepasst. Die Coronavirus-Pandemie wird dazu führen, dass die ursprüngliche Umsatz- und Ergebnisprognose nicht mehr eingehalten werden kann. Es ist von einer deutlich niedrigeren Auslastung der Beraterkapazitäten auszugehen bedingt durch industrielle Produktionsstopps, Störungen der Lieferketten und behördlich verfügter Beschränkungen. Darüber hinaus wird beim Lizenz- und Neugeschäft eine stärkere Investitionszurückhaltung erwartet.

Auf der anderen Seite kann davon ausgegangen werden, dass das wiederkehrende Geschäft im Bereich Maintenance, Application Management und Managed Cloud sowie Cloud Subscription grundsätzlich stabilisierend wirkt, keinesfalls aber eine Kompensation darstellen wird.

Der genaue Umfang und die näheren wirtschaftlichen Auswirkungen auf die itelligence AG lassen sich derzeit jedoch weder hinreichend konkret noch verlässlich berechnen. Insgesamt geht der Vorstand jedoch von rückläufigen Umsatzerlösen und Ergebnissen im Vergleich zum Vorjahr aus.

Bielefeld, den 27. März 2020
itelligence AG

Norbert Rotter	Jürgen Pürzer
Vorstandsvorsitzender	Finanzvorstand

KONZERNGEWINN- UND -VERLUSTRECHNUNG

IFRS

TEUR	1.1. – 31.12.2019	1.1. – 31.12.2018
Umsatzerlöse	1.038.186	926.631
Umsatzkosten	-827.514	-736.588
Bruttoergebnis vom Umsatz	**210.672**	**190.043**
Marketing- und Vertriebsaufwendungen	-94.860	-87.990
Verwaltungsaufwendungen	-80.920	-80.192
Sonstige betriebliche Erträge	3.201	6.539
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-4.726	-5.240
Wertminderung auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-4.797	-2.332
Gesamte betriebliche Aufwendungen	-182.102	-169.215
Operatives Ergebnis	**28.570**	**20.828**
Beteiligungsergebnis	14	4
Bewertung von Derivaten und Ausübung von Optionen	178	1.224
Wechselkursdifferenzen aus Finanzierungen	-34	-100
Finanzierungserträge	155	188
Finanzierungsaufwendungen	-5.942	-3.778
Finanzergebnis	-5.629	-2.462
Ergebnis vor Steuern	**22.941**	**18.366**
Steueraufwendungen	-8.529	-5.605
Konzernüberschuss	**14.412**	**12.761**
davon Anteil der Aktionäre der itelligence AG	9.746	10.535
davon für nichtbeherrschende Anteile	4.666	2.226
Ergebnis je Aktie in EUR (unverwässert, verwässert)	0,32	0,35
Anzahl der Aktien, auf Grundlage derer die Berechnung der Ergebnisse je Aktie erfolgte:		
– unverwässert, verwässert	30.014.838	30.014.838

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

IFRS

TEUR	1.1. – 31.12.2019	1.1. – 31.12.2018
Konzernüberschuss	14.412	12.761
Versicherungsmathematische Verluste IAS 19*	-7.616	2.099
Währungskursänderungen**	1.219	-5.040
Steuereffekte	1.822	-660
Sonstiges Ergebnis	**-4.575**	**-3.601**
Konzern-Gesamtergebnis	**9.837**	**9.160**
davon Anteil der Aktionäre der itelligence AG	5.207	6.958
davon für nichtbeherrschende Anteile	4.630	2.202

* Posten, der nie in den Gewinn oder Verlust umgegliedert wird

** Posten, der in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden kann

KONZERNBILANZ

IFRS

AKTIVA TEUR	**31.12.2019**	**31.12.2018**
Langfristige Vermögenswerte		
Geschäfts- oder Firmenwerte	222.385	154.223
Immaterielle Vermögenswerte	36.574	32.325
Sachanlagen	187.794	121.495
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	3.218	1.839
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.656	2.495
Latente Steueransprüche	2.486	1.180
	456.113	**313.557**
Kurzfristige Vermögenswerte		
Vorräte	828	1.436
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	214.091	208.503
Vertragsvermögenswerte	37.145	28.546
Forderungen aus Ertragsteuern	7.084	7.995
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	3.599	2.618
Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte	5.390	4.005
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	108.394	82.554
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	19.894	22.364
	396.425	**358.021**
	852.538	**671.578**

PASSIVA TEUR	31.12.2019	31.12.2018
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	30.015	30.015
Kapitalrücklage	141.400	62.468
Bilanzgewinn	126.956	117.210
Kumuliertes übriges Eigenkapital	-74.435	-36.493
	223.936	**173.200**
Nichtbeherrschende Anteile am Eigenkapital	51.487	19.049
	275.423	**192.249**
Langfristige Schulden		
Finanzielle Verbindlichkeiten	206.574	170.110
Latente Steuerschulden	6.183	9.951
Sonstige langfristige Rückstellungen	579	414
Pensionsrückstellungen	10.329	8.097
Zuwendungen der öffentlichen Hand	3.977	3.628
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	1.580	576
	229.222	**192.776**
Kurzfristige Schulden		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	82.936	82.650
Vertragsverbindlichkeiten	37.986	34.289
Finanzielle Verbindlichkeiten	115.323	73.937
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	9.644	7.850
Steuerverbindlichkeiten	7.412	5.102
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	94.592	82.725
	347.893	**286.553**
	852.538	**671.578**

KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG

IFRS

TEUR	1.1. – 31.12.2019	1.1. – 31.12.2018
Konzernüberschuss	**14.412**	**12.761**
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	56.061	34.260
Eliminierung der Ergebnisse aus Anlagenabgängen	38	47
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	-11.301	3.106
Finanzergebnis	5.629	2.462
Steueraufwendungen	8.529	5.605
	73.368	**58.241**
Veränderung der Vorräte	608	-782
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-4.619	-13.846
Veränderung der sonstigen langfristigen Vermögenswerte	-886	-1.646
Veränderung der sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte	2.247	-4.268
Veränderung der Rechnungsabgrenzungsposten	-560	-1.433
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.878	9.735
Veränderung der Pensionsrückstellungen	107	364
Veränderung der übrigen Verbindlichkeiten und Rückstellungen	8.299	4.198
	80.442	**50.563**
Erhaltene Zinsen	155	188
Erhaltene Dividenden	14	4
Gezahlte Zinsen	-4.251	-3.778
Gezahlte Steuern	-9.063	-16.856
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	**67.297**	**30.121**
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	-20.026	-26.588
Erhaltene Investitionszuschüsse und -zulagen	1.654	1.192
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen und immateriellen Vermögensgegenständen	1.082	488
Nachträgliche Kaufpreiszahlungen	-2.663	-105
Auszahlungen für Akquisitionen (abzüglich übernommener Finanzmittel aus Unternehmenskäufen)	-41.423	-12.390
Cashflow aus Investitionstätigkeit	**-61.376**	**-37.403**
Dividenden an nichtbeherrschende Anteile	-1.841	-848
Reduzierung Termingelder	0	80
Kapitalerhöhung	78.932	9.700
Auszahlung für den Erwerb von nichtbeherrschenden Anteilen	-3.045	0
Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten	84.119	59.861
Tilgung von Finanzverbindlichkeiten	-139.500	-28.151
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	**18.665**	**40.642**
Erhöhung (i. Vj. Rückgang) liquider Mittel	24.586	33.360
Effekte aus Wechselkursdifferenzen	1.254	-113
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar	82.554	49.307
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. Dezember	**108.394**	**82.554**

KONZERNEIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

IFRS

TEUR	Grund-kapital	Kapital-rücklage	Bilanz-gewinn	Kumuliertes übriges Eigenkapital: Währungs-umrech-nungsdiffe-renzen	Kumuliertes übriges Eigenkapital: Übriges Eigen-kapital IAS 19	Übriges Eigen-kapital	Kumuliertes übriges Eigenkapital	Eigenkapital der Anteils-eigner der Mutterge-sellschafter	Nicht-beherr-schende Anteile	Konzern-eigen-kapital
31. Dezember 2017	**30.015**	**52.768**	**106.675**	**-13.490**	**-2.509**	**-8.716**	**-24.715**	**164.743**	**9.773**	**174.516**
Konzernüberschuss			**10.535**					**10.535**	**2.226**	**12.761**
Versicherungsmathematische Verluste IAS 19					1.439		1.439	1.439		1.439
Fremdwährungsdifferenzen				-4.665		-351	-5.016	-5.016	-24	-5.040
Konzern-Gesamtergebnis			**10.535**	**-4.665**	**1.439**	**-351**	**-3.577**	**6.958**	**2.202**	**9.160**
Dividendenausschüttung									-848	-848
Kapitalerhöhung		9.700						9.700		9.700
Erwerb eines Tochterunternehmens mit nichtbeherrschenden Anteilen						-8.201	-8.201	-8.201	7.922	-279
Ausübung von Optionen (ohne Kontrollwechsel)		0				0	0	0	0	0
Transaktionen mit Eigentümern		**9.700**				**-8.201**	**-8.201**	**1.499**	**7.074**	**8.573**
31. Dezember 2018	**30.015**	**62.468**	**117.210**	**-18.155**	**-1.070**	**-17.268**	**-36.493**	**173.200**	**19.049**	**192.249**
Konzernüberschuss			**9.746**					**9.746**	**4.666**	**14.412**
Versicherungsmathematische Verluste IAS 19					-5.794		-5.794	-5.794		-5.794
Fremdwährungsdifferenzen				1.255			1.255	1.255	-36	1.219
Konzern-Gesamtergebnis			**9.746**	**1.255**	**-5.794**	**0**	**-4.539**	**5.207**	**4.630**	**9.837**
Dividendenausschüttung									-1.841	-1.841
Kapitalerhöhung		78.932						78.932		78.932
Erwerb eines Tochterunternehmens mit nichtbeherrschenden Anteilen						-35.030	-35.030	-35.030	31.276	-3.754
Ausübung von Optionen (ohne Kontrollwechsel)						1.627	1.627	1.627	-1.627	0
Transaktionen mit Eigentümern		**78.932**				**-33.403**	**-33.403**	**45.529**	**27.808**	**-5.595**
31. Dezember 2019	**30.015**	**141.400**	**126.956**	**-16.900**	**-6.864**	**-50.671**	**-74.435**	**223.936**	**51.487**	**275.423**

PRÜFUNGSERGEBNIS

Zu dem vollständigen Konzernabschluss und Konzernlagebericht hat der Konzernabschlussprüfer einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt.

Der vollständige Konzernabschluss und Konzernlagebericht ist bei dem Betreiber des Bundesanzeigers eingereicht worden.

SERVICE & IMPRESSUM

ANSPRECHPARTNER

Finanzkommunikation
Katrin Schlegel, Leitung Mergers & Acquisitions
Telefon +49 5 21/9 14 48 106
Telefax +49 5 21/9 14 45 201
E-Mail katrin.schlegel@itelligence.de

Public Relations
Silvia Dicke, Pressesprecherin
Telefon +49 5 21/9 14 48 107
Telefax +49 5 21/9 14 45 201
E-Mail silvia.dicke@itelligence.de

Unternehmensadresse
itelligence AG
Königsbreede 1, 33605 Bielefeld
Telefon +49 5 21/9 14 48 0
Telefax +49 5 21/9 14 45 100
www.itelligencegroup.com

KONZEPT
itelligence AG

KONZEPT, DESIGN
visuphil®

TEXT
itelligence AG
Alex Jake Freimark
Daniel Schönwitz
wortwert

FOTOGRAFIE
Tillmann Franzen, S. 25
iStock, S. U1–U2, 3–4
itelligence AG, S. 9, 11, 15–18, 20, 25, 27–31, 38–41, 43, 45, 53
Rüdiger Nehmzow, S. 7
Shutterstock, S. 12–13, 48, 50
Thorsten Ulonska, S. 53
Unsplash.com, S. 26 (Rafaela Biazi), S. 42 (Thom Holmes), S. 46 (William Karl)
Børns Vilkår, S. 32, 34–37