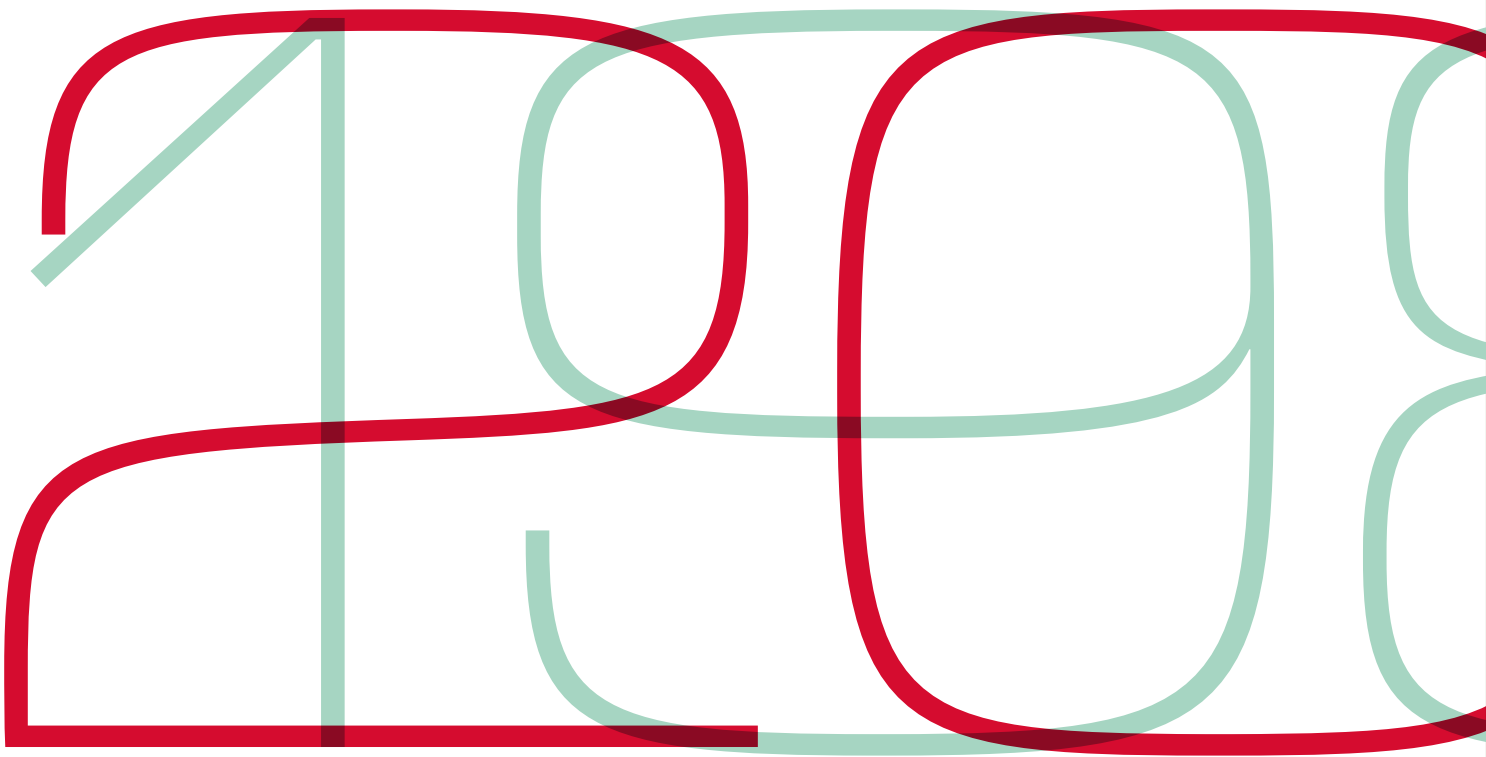


30
YEARS

itelligence NTT DATA Business Solutions

Geschäftsbericht 2018



We Transform.
Trust into Value

KENNZAHLEN ITELLIGENCE

Mio. Euro	IFRS 2018	IFRS 2017	IFRS 2016	IFRS 2015
Umsatzerlöse gesamt	926,6	872,2	777,9	696,2
Umsatz Bereiche				
Beratung	389,1	358,2	331,4	310,1
Lizenzen	81,6	87,9	79,0	69,4
Cloud Subscription	19,7	14,1	6,5	2,7
Managed Services	431,6	408,5	360,2	310,6
Sonstiges	4,6	3,5	0,8	3,4
Umsatz Segmente				
Deutschland/Österreich/Schweiz (DACH)	444,1	417,9	364,6	321,2
Westeuropa	131,7	115,6	108,2	103,5
Nord- und Osteuropa (NEE)	184,6	172,3	152,7	125,9
Amerika	141,9	145,2	135,7	130,8
Asien	17,4	14,3	12,5	10,7
Sonstiges	6,9	6,9	4,2	4,1
EBIT in Mio. Euro	20,8	33,8	34,9	36,0
EBIT-Marge	2,2%	3,9%	4,5%	5,2%
EBITA in Mio. Euro	31,0	44,1	42,2	42,9
EBITA-Marge	3,3%	5,1%	5,4%	6,2%
EBITDA in Mio. Euro	55,1	67,4	64,0	62,5
EBITDA-Marge	5,9%	7,7%	8,2%	9,0%
Ergebnis nach IFRS	12,8	18,8	18,2	21,1
Ergebnis pro Aktie	0,35	0,56	0,56	0,63
Cashflow pro Aktie in Euro	1,11	-0,22	0,11	0,50
Umsatzrentabilität	1,4%	2,2%	2,3%	3,0%
Cashflow in Mio. Euro	33,4	-6,7	3,4	15,1
Bilanzsumme in Mio. Euro	671,6	578,0	544,7	459,3
Eigenkapital in Mio. Euro	192,2	174,5	165,8	155,0
Eigenkapitalquote	28,6%	30,2%	30,4%	33,7%
Eigenkapitalrendite ROE (Return on equity)	6,6%	10,7%	11,0%	13,6%
Gesamtkapitalrendite ROA (Return on assets)	2,3%	4,5%	4,4%	5,8%
Gesamtkapitalrendite ROCE (Return on capital employed)	3,2%	6,1%	6,2%	8,6%
Investitionen in Mio. Euro	57,5	60,7	45,5	37,9
Mitarbeiter zum 31.12.	7.904	6.983	5.677	4.702
durchschnittlich	7.533	6.450	5.276	4.422
– Inland	3.152	2.795	2.653	2.040
– Ausland	4.752	4.188	3.024	2.662

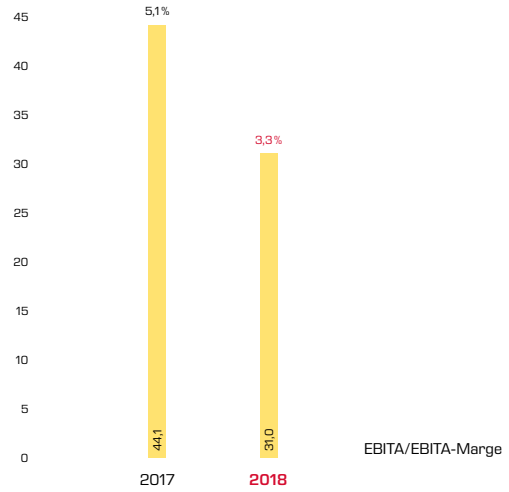
UMSATZENTWICKLUNG

Mio. EUR



ERTRAGSENTWICKLUNG

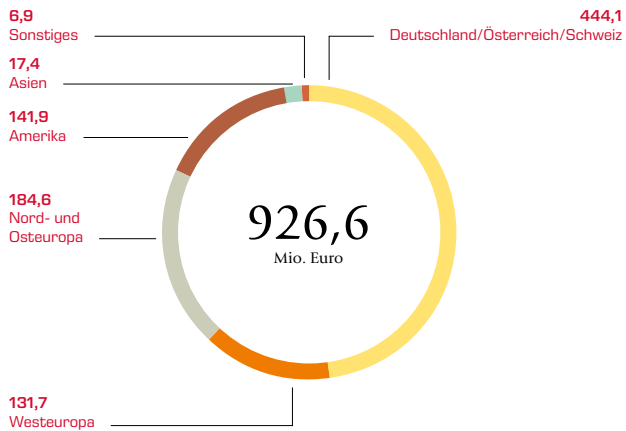
Mio. EUR



UMSATZ NACH REGIONALEN SEGMENTEN

Mio. EUR

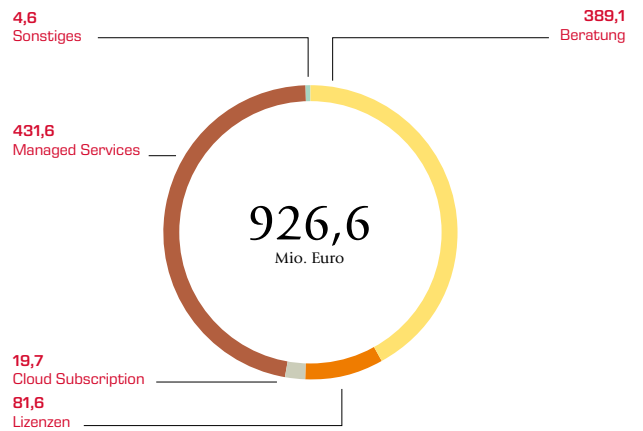
2018



UMSATZ NACH GESCHÄFTSBEREICHEN

Mio. EUR

2018



Veränderung	+6,2%
DACH	+6,3%
Westeuropa	+13,9%
Nord- und Osteuropa	+7,1%
Amerika	-2,3%
Asien	+21,7%
Sonstiges	+/-0%

Veränderung	+6,2%
Beratung	+8,6%
Lizenzen	-7,2%
Cloud Subscription	+39,7%
Managed Services	+5,7%
Sonstiges	+31,4%

1989–2019: 30 JAHRE ITELLIGENCE

VORWORT DES VORSTANDSVORSITZENDEN	2
ITELLIGENCE-GRÜNDER HERBERT VOGEL IM INTERVIEW	4
NORBERT ROTTER & BENITO VÁZQUEZ BLANCO IM INTERVIEW	8
WE // ITELLIGENCE GLOBAL TEAM INSIGHTS	14
TRANSFORM // INNOVATIONS & CASE STUDIES	38
TRUST // GRUSSWORTE	68

GESCHÄFTSBERICHT 2018

BERICHT DES AUFSICHTSRATS	74
CORPORATE-GOVERNANCE-BERICHT	77

KONZERN-JAHRESABSCHLUSS*

LAGEBERICHT DES KONZERNS	82
KONZERNGEWINN- UND -VERLUSTRECHNUNG	128
KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG	129
KONZERNBILANZ	130
KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG	132
KONZERNEIGENKAPITAL- VERÄNDERUNGSRECHNUNG	133

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

SONSTIGE INFORMATIONEN

PRÜFUNGSERGEBNIS	134
AG-JAHRESABSCHLUSS	135
SERVICE & IMPRESSUM	138

30 Jahre itelligence

AUSDRUCK EINER EXZELLENTER UNTERNEHMERISCHEN
LEISTUNG – UND ANSPORN FÜR DIE ZUKUNFT

Liebe Leserinnen und Leser,

wissen Sie, wie lange Unternehmen im Durchschnitt existieren? Ich habe dazu ein wenig recherchiert und bin auf interessante Zahlen gestoßen: Laut einer Studie werden deutsche Unternehmen im Schnitt acht bis zehn Jahre alt, und eine weitere Analyse zeigt, dass es nur jede siebte Firma bis zum 30-jährigen Jubiläum schafft.

Sie ahnen, worauf ich hinaus will: Das 30-jährige Bestehen von itelligence ist für mich nicht irgendein Jahrestag. Unser Jubiläum ist Ausdruck einer exzellenten unternehmerischen Leistung, auf die das gesamte itelligence-Team stolz sein darf – von den Gründern Herbert Vogel und Wolfgang Schmidt bis hin zu unseren jüngsten Mitarbeitern.

Ich möchte an dieser Stelle allen Beteiligten von Herzen danken. Für ihren Einsatz, für ihre Ideen, für ihr Bekenntnis zu itelligence. Ich bin überzeugt: Die hervorragenden Mitarbeiter in aller Welt, von denen wir ab Seite 14 einige vorstellen, sind unser zentraler Erfolgsfaktor – und werden es auch in Zukunft sein.

We transform. Trust into Value

Aber welche Weichen müssen wir jetzt stellen, um die Erfolgsgeschichte fortzusetzen und weiterhin die besten Mitarbeiter

für uns zu gewinnen? Selbst eine erfolgreiche Vergangenheit ist kein Garant für die Zukunft.

Wir schwelgen deshalb in diesem Geschäftsbericht nicht nur in Erinnerungen, sondern richten den Blick gezielt nach vorne – und erklären, warum wir kräftig in Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter investieren (siehe Interview ab Seite 8), welche vielversprechenden Innovationen wir vorantreiben (Seite 38) und wie wir unsere globale Präsenz weiter ausbauen wollen.

Das übergeordnete Ziel unserer Arbeit ist mit unserem neuen Mission Claim „We transform. Trust into Value“ klar definiert: itelligence treibt aktiv den technischen und gesellschaftlichen digitalen Wandel voran. Wir unterstützen unsere Kunden bei ihren digitalen Transformations-Bestrebungen. So schaffen wir Werte: auch durch langfristige vertrauensvolle Partnerschaften mit unseren Kunden, mit der SAP und mit unseren Dienstleistern.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre.



Ihr Norbert Rotter



Norbert Rotter während
des diesjährigen itelligence
Employee Day



Entscheidend ist die Unternehmenskultur

itelligence-Gründer Herbert Vogel schaut lieber nach vorne als nach hinten. Für uns hat er eine Ausnahme gemacht. Ein Gespräch über wichtige Meilensteine, prominente Wegbegleiter und seine Wünsche für die Zukunft.

Herr Vogel, Sie haben zu Beginn Ihrer Karriere bei zwei traditionsreichen und renommierten deutschen Unternehmen gearbeitet – Blaupunkt und Bertelsmann. War Ihnen schon in dieser Zeit klar, dass Sie irgendwann selbst Unternehmer werden wollen? Nein. Aber ich habe in dieser Zeit zwei völlig unterschiedliche Unternehmenskulturen kennengelernt. Davon habe ich später als Unternehmer profitiert.

Wo lagen die Unterschiede? Blaupunkt hatte damals gerade den wichtigsten Kunden verloren und steckte in einer schweren Krise. Die Stimmung war schlecht, der Umgangston rüde – kurzum: Es hat keinen Spaß gemacht, dort zu arbeiten. Bei Bertelsmann war die Situation eine völlig andere. Das Unternehmen florierte, als Mitarbeiter erfuhrt man Respekt und Wertschätzung. Insbesondere Reinhard Mohn hat das eindrucksvoll vorgelebt. An seinem Beispiel habe ich mich später orientiert.

Sie sind bei Bertelsmann in den Achtzigerjahren vom Programmierer zum Abteilungsleiter aufgestiegen und haben unter anderem die SAP-Einführung betreut. Warum haben Sie sich dennoch für die Selbstständigkeit entschieden? Ich bekam irgendwann einen neuen Vorgesetzten, mit dem ich mich nicht gut verstanden habe. Außerdem schlug mir mein späterer Geschäftspartner Wolfgang Schmidt vor, gemeinsam eine kleine IT-Beratung zu gründen. Ich war aber zunächst skeptisch, weil ich gerade Vater geworden war und eine Familie ernähren musste.

Gut zwei Jahre später haben Sie dem Drängen nachgegeben und 1989 mit ihm das IT-Beratungshaus S&P Consult gegründet, aus dem später die itelligence AG hervorging. Hatten Sie damals schon die Ambition, ein großes Unternehmen aufzubauen? Nein. Unser erstes Ziel war zehn Mitarbeiter. Wir sind dann immer weiter gewachsen und haben uns neue Ziele gesetzt.

Intensive Gespräche mit Dietmar Hopp

Wenn Sie an die Anfangsphase zurückdenken: Welche Faktoren waren besonders wichtig für das Wachstum? Dazu gehören sicherlich unsere guten Kontakte zur Uni Bielefeld, durch die wir hervorragende Mathematiker für uns

gewinnen konnten – getreu der Devise: Versuche immer, Leute einzustellen, die besser sind als Du selbst. Zudem haben wir es geschafft, diese Leute zu binden, was vor allem an der Unternehmenskultur lag. Ich habe großen Wert auf einen kollegialen Führungsstil gelegt und versucht, immer ansprechbar zu sein.

In den Neunzigerjahren ging es stetig aufwärts. Was waren aus Ihrer Sicht die entscheidenden Meilensteine?

Wir haben schon nach wenigen Jahren fast ausschließlich auf SAP-Beratung gesetzt und Mitte der Neunzigerjahre intensive Gespräche mit dem SAP-Mitgründer und damaligen Vorstandschef Dietmar Hopp geführt. Das war die Basis für das enge und exzellente Verhältnis zur SAP.

Wie haben Sie Dietmar Hopp überzeugt? Das müssen Sie ihn fragen. Aber klar ist: Er hat uns als Prototypen für ein SAP-Beratungshaus im Mittelstand gesehen und uns denselben Status eingeräumt wie IBM, HP und anderen großen Beratungsgesellschaften. Danach haben wir entschieden, uns voll auf den Mittelstand zu konzentrieren und keine Großunternehmen mehr zu betreuen. Auch das war in der damaligen Situation eine wichtige Weichenstellung.

Wann begann die Expansion ins Ausland? Ebenfalls Mitte der Neunzigerjahre – insofern war das rückblickend eine ganz wichtige Phase. Unsere erste Niederlassung haben wir 1995 in den Vereinigten Staaten eröffnet, die noch heute der wichtigste ausländische Markt für itelligence sind. Der Schritt nach Übersee hat sich im Übrigen später als überlebenswichtig erwiesen: Ohne das starke US-Geschäft hätten wir unsere schwere Krise zu Beginn des neuen Jahrtausends wohl nicht überstanden.

Mein größter unternehmerischer Fehler

Was war passiert? Im Jahr 2000 haben wir uns für einen Zusammenschluss mit der APCON AG entschieden, einem Hamburger Softwarehaus. Das war mein größter unternehmerischer Fehler und hat uns an den Rand des Abgrunds geführt.

Denn schon nach kurzer Zeit hat sich herausgestellt, dass der Wert von APCON wesentlich niedriger war, als uns glauben gemacht wurde. Wir mussten bitter dafür büßen, dass wir im Vorfeld keine ordentliche Due Diligence gemacht hatten.

Wie haben Sie das Ruder herumgerissen? Ich habe zwei Jahre Vollgas gegeben und teilweise rund um die Uhr gearbeitet. Wir haben uns nach und nach von sämtlichen APCON-Führungskräften getrennt und mussten immer wieder brenzlige Situationen überstehen, in denen es finanziell eng wurde. Ohne die Erträge aus den USA, aber auch aus der Schweiz, hätte ich vermutlich irgendwann Insolvenz anmelden müssen. Diese Phase war rückblickend sehr prägend; sie hat mich nicht zuletzt Demut gelehrt.

Nach der APCON-Episode haben Sie wieder voll auf SAP-Beratung gesetzt, und ab 2004 folgten starke Jahre mit stetigem Wachstum. Warum haben Sie sich entschieden, NTT DATA als Investor bzw. Eigentümer ins Boot zu holen?

Ich war und bin überzeugt, dass NTT DATA der optimale Partner für nachhaltiges Wachstum ist. Und ich wollte frühzeitig die Weichen dafür stellen, dass das Unternehmen unabhängig von mir als Gründer wächst und sich weiter entwickelt.

Im Jahr 2016 sind Sie als Vorstandsvorsitzender zurückgetreten. Wie schwer ist Ihnen dieser Schritt gefallen?

Leicht fällt einem so etwas nicht. Aber es war der richtige Zeitpunkt, zumal mit Norbert Rotter ein hervorragender Nachfolger bereitstand. Und wer mich kennt, weiß, dass bei mir keine Langeweile aufkommt.

Sie sind passionierter Segler. Was treibt Sie sonst noch um?

Ich habe eine anspruchsvolle Aufgabe als Aufsichtsratsvorsitzender von NTT DATA Deutschland, einer Schwestergesellschaft von itelligence. Hinzu kommen weitere Aufsichtsrats- oder Beratungsmandate sowie ehrenamtliche Engagements.

Wofür engagieren Sie sich? Ich bin Präsident des Handball-Bundesligisten TBV Lemgo sowie Geschäftsführer des Bielefeld Research and Innovation Campus (BRIC), einer Initiative von Universität, Fachhochschule, Stadt sowie Industrie- und Handelskammer. Unser Ziel ist, innovative Start-ups in unmittelbarer Nähe der Hochschulen anzusiedeln und den Wirtschaftsstandort Bielefeld zu stärken.

Wenn Sie einen Wunsch frei hätten: Wo soll itelligence in 30 Jahren stehen? In schnelllebigen Zeiten wie diesen ist es besonders schwierig, so weit in die Zukunft zu schauen. Was itelligence für mich ausmacht, ist der klare Fokus auf SAP und die erstklassige Unternehmenskultur. Wenn es weiter gelingt, gute Leute zu finden und zu binden, bin ich sehr zuversichtlich, dass es weiter aufwärts geht. ■

Herbert Vogel gründete 1989 gemeinsam mit Wolfgang Schmidt eine kleine IT-Beratung, aus der die itelligence AG hervorgegangen ist. Bis Juni 2016 fungierte er als Vorstandsvorsitzender.



„Wir investieren in Menschen“

ITELLIGENCE STEHT 30 JAHRE NACH DER GRÜNDUNG KURZ DAVOR, DIE MARKE VON EINER MILLIARDE EURO UMSATZ ZU KNACKEN. WAS DAS UNTERNEHMEN AUSMACHT – UND WELCHE WEICHEN DIE VERANTWORTLICHEN JETZT STELLEN WOLLEN, UM DIE ERFOLGSGESCHICHTE FORTZUSETZEN. EIN GESPRÄCH MIT NORBERT ROTTER UND BENITO VÁZQUEZ BLANCO.

Herr Rotter, Sie sind seit mehr als zehn Jahren bei itelligence und haben Mitte 2016 den Gründer Herbert Vogel als Vorstandschef abgelöst. Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Faktoren für den Erfolg des Unternehmens?

Rotter Es gibt sicher mehrere Faktoren, die die erfolgreiche Entwicklung von itelligence ermöglicht und nun über 30 Jahre geprägt haben. Hervorzuheben ist da natürlich die enge Partnerschaft mit der SAP, dem weltweit führenden Anbieter von Unternehmenssoftware. Ganz entscheidend ist aus meiner Sicht darüber hinaus unsere Unternehmenskultur, die die Gründer Wolfgang Schmidt und ganz besonders Herbert Vogel als langjähriger CEO geprägt haben. Wir pflegen auch nach drei Jahrzehnten einen offenen, vertrauensvollen Umgang und geben unseren Mitarbeitern Freiräume für eigene Entscheidungen. Die klare Devise lautet „People first“. Das war eine zentrale Voraussetzung für die Erfolgsgeschichte der letzten 30 Jahre und ist gerade in Zeiten des Fachkräftemangels ein wichtiger Wettbewerbsvorteil, um neue Talente zu finden und zu binden.

Gute Leute muss man aber auch gut bezahlen.

Rotter Sie sollten nicht unterschätzen, wie wichtig gerade jungen Talenten die Unternehmenskultur ist. Aber ich weiß, worauf Sie hinauswollen: Wir investieren in der Tat kräftig in Menschen und ihr Know-how, auch in Form von Fort- und Weiterbildungen. Dieses Geld ist bestens eingesetzt. Profitabilität haben wir insbesondere im letzten Jahr in komplexen

Projekten im In- und Ausland verloren. Hier müssen wir ansetzen. Die Lösung sind wiederum exzellent ausgebildete Mitarbeiter, beispielsweise Experten, die diese anspruchsvollen Projekte managen.

Vázquez Blanco Das ist richtig. itelligence wächst stark und befindet sich zugleich mitten in einem wichtigen Transformationsprozess: Das Unternehmen muss sich auf die Cloud-Strategie von SAP genauso einstellen wie auf die digitale Revolution, die die tief greifendste Veränderung seit der industriellen Revolution vor 150 Jahren darstellt. Dazu sind hohe Investitionen erforderlich – vor allem in Menschen, wie Norbert zu Recht gesagt hat. Das hat zuletzt die Profitabilität belastet, ist aber unerlässlich für nachhaltigen Erfolg.

Sie haben das Unternehmen im vergangenen Jahr neu aufgestellt, um die internationalen Tochtergesellschaften enger anzubinden, durch Standardisierung Synergieeffekte zu heben und den Know-how-Transfer aus Deutschland zu verbessern. Zahlt sich das bereits aus?

Rotter Wir haben deutliche Fortschritte gemacht hinsichtlich der künftigen globalen Standards. Jetzt gilt es, die Initiativen, die wir angestoßen haben, konsequent fortzusetzen. Wichtig ist mir darüber hinaus der Hinweis, dass es bei der Neuaufstellung keineswegs nur darum geht, Kosten zu senken: Wir sind überzeugt, dass wir durch einen intensiveren Know-how-Transfer zu unseren Tochtergesellschaften erhebliche Wachstumspotenziale heben können. Dafür müssen wir

Mitarbeiter vor Ort schulen, die unsere Innovationen verstehen und verkaufen. Das kostet Geld, wird sich aber langfristig auszahlen.

„Wir sagen, was wir denken“

Herr Vázquez Blanco, Sie sind 2018 in den Aufsichtsrat von itelligence eingezogen. Wie läuft die Zusammenarbeit mit dem Vorstand?

Vázquez Blanco Ich habe den Eindruck, dass unsere Arbeit auf denselben Werten basiert: Wir sagen, was wir denken – und wir machen, was wir sagen. Das ist aus meiner Sicht eine optimale Voraussetzung, um die anstehenden Herausforderungen gemeinsam zu meistern.

Rotter Ich kann Benitos Eindruck nur bestätigen. Wir liegen auf einer Wellenlänge und haben ähnliche Vorstellungen von guter Unternehmensführung.

Sie haben im Januar angekündigt, dass itelligence im laufenden Geschäftsjahr die Marke von einer Milliarde Euro Umsatz knacken wird. Bleibt es dabei?

Rotter Ja, da bin ich sehr zuversichtlich. Zudem wollen wir stärker wachsen als der Markt und stärker als im Vorjahr – bei einer EBITA-Marge von rund fünf Prozent. Allerdings gibt es einige gesamtwirtschaftliche Unwägbarkeiten. Deshalb dürfen wir uns nicht auf dem hohen Auftragsbestand ausruhen, sondern müssen Tag für Tag unsere Kunden für uns gewinnen. Was mich optimistisch stimmt: Wir merken, dass immer mehr Unternehmen die digitale Transformation vorantreiben – und dabei auf SAP-Technologie setzen. Das ist für uns eine riesige Chance: Wir können und werden noch mehr Unternehmen unterstützen und dadurch wahre Werte schaffen, wie wir es mit unserem neuen Mission Claim „We transform. Trust into Value“ versprechen.

„itelligence verantwortet das gesamte SAP-Geschäft“

Herr Vázquez Blanco, Sie sind seit 2018 Vorstandschef von NTT DATA EMEA und damit für die Region Europa, Naher Osten und Afrika verantwortlich. Welche Rolle spielt itelligence künftig im NTT DATA-Konzern?

Vázquez Blanco Ich bin überzeugt, dass die Positionierung



Norbert Rotter, CEO, itelligence



Benito Vázquez Blanco, CEO, NTT DATA EMEA

von Unternehmen auf ihrer größten Stärke basieren sollte. Und das ist in diesem Fall die SAP-Kompetenz: Hier gehört itelligence zweifellos zu den renommiertesten Beratungshäusern auf dem Weltmarkt. Das wollen wir weiter ausbauen.

Was heißt das konkret?

Vázquez Blanco itelligence wird weltweit das gesamte SAP-Beratungsgeschäft verantworten – und zwar nicht nur bei mittelständischen, sondern auch bei großen Kunden. Momentan gibt es noch einige Überschneidungen mit anderen NTT DATA-Gesellschaften, die wir schrittweise abbauen wollen. Dann werden sich die einzelnen Unternehmen des NTT DATA-Netzwerks noch besser ergänzen als ohnehin schon.

Rotter Wir sind überzeugt, dass wir wegen unserer Kompetenz und des exzellenten Verhältnisses zu SAP für diese Rolle prädestiniert sind. Die Entscheidung von NTT DATA ist für uns Anerkennung und Ansporn zugleich.

Lange Zeit lag der Fokus klar auf dem Mittelstand.

Wie schwierig wird es, auch große Unternehmen zu überzeugen?

Rotter Wir sehen bereits erste Erfolge und haben uns erst vor ein paar Wochen bei einem Schweizer Konzern gegen deutlich größere globale Beratungsgesellschaften durchgesetzt. Ähnliche Erfolge sehen wir inzwischen in den USA, UK, Benelux, in den skandinavischen Ländern und in der Türkei. Aber natürlich brauchen wir noch mehr Großkunden-Expertise, wenn wir in diesem Bereich weiter wachsen wollen. Ich bin überzeugt, dass wir hier ungemein vom NTT/NTT DATA-Verbund profitieren werden.

Vázquez Blanco Davon bin ich ebenfalls überzeugt. Schon heute unterstützen itelligence-Mitarbeiter sehr erfolgreich Großkundenprojekte von Schwestergesellschaften.

„Unsere Basis bleibt der Mittelstand“

Heißt das im Umkehrschluss, dass Sie im Mittelstand kein Wachstumspotenzial mehr sehen?

Rotter Nein, im Gegenteil. Unsere Basis bleibt der Mittelstand, und auch hier wollen und werden wir wachsen. Und wir werden uns auch in Zukunft von großen Beratungsgesellschaften unterscheiden, die oft schablonenhafte Lösungen anbieten. Standardisierung heißt bei uns deshalb nicht „one

size fits all“: Eine unserer wichtigsten Stärken ist die Branchenkompetenz, die es uns erlaubt, auf Augenhöhe mit unseren Kunden zu diskutieren und maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln.

Vázquez Blanco Das ist aus meiner Sicht ein wichtiger Hinweis. Einerseits erwarten international aufgestellte Kunden einheitliche Standards – unabhängig davon, ob sie itelligence in Australien oder den Niederlanden engagieren. Andererseits sind Flexibilität und Verständnis für lokale Gegebenheiten gefragt. itelligence findet hier das richtige Maß, und das ist aus meiner Sicht ein entscheidender Vorteil gegenüber großen Wettbewerbern, den es weiterhin auszuspielen gilt.

Wir haben bereits über die Gewinnmarge (EBITA) von zuletzt 3,3 Prozent gesprochen. Inwieweit sind Sparmaßnahmen notwendig, damit sie wie geplant wieder auf fünf Prozent steigt?

Rotter Es ist im Grunde simpel – der Umsatz muss schneller steigen als die Kosten. Wegen steigender Berichtsanforderungen und neuer Vorgaben wie der Datenschutzgrundverordnung erhöht sich unser administrativer Aufwand. Allein deshalb brauchen wir eine gewisse Kostendisziplin. Zudem wollen wir die Zahl der Projekte, die kaum oder gar nicht profitabel sind, signifikant reduzieren. Zugleich sage ich nochmal ganz deutlich: Unser wichtigstes Gut sind unsere Mitarbeiter. Ihnen einen attraktiven Arbeitsplatz zu bieten, ist für uns tägliche Motivation.

itelligence hat auch 2018 wieder Firmen zugekauft. Wie zufrieden sind Sie mit den Neuzugängen?

Rotter Wir haben uns sinnvoll verstärkt, zum Beispiel mit der Akquisition der Sybit GmbH, durch die wir ausgezeichnetes Know-how und Ressourcen in den Bereichen E-Commerce und Customer-Relationship-Management dazugewonnen haben. Und natürlich planen wir auch im laufenden Jahr weitere Zukäufe. Die Umsatzmilliarde wollen wir allerdings allein durch organisches Wachstum knacken.

„Wir brauchen den Mut, neue Wege zu gehen“

Welche Regionen bzw. Unternehmen haben Sie derzeit besonders im Visier?

Rotter Wir werden unsere globale Präsenz weiter ausbauen

und schauen uns zum Beispiel in Südamerika um. Aber wir wollen uns auch mit Spezial-Know-how verstärken in Ländern, in denen wir schon eine Niederlassung haben. Besonders interessant sind wir für hochspezialisierte Unternehmen, die auf ihrem nationalen Markt an Wachstumsgrenzen stoßen. Im April 2019 haben wir uns in UK verstärkt und einen weiteren CX-Partner erworben.

Wir haben über die Standardisierung, den Know-how-Transfer und Akquisitionen gesprochen. Welche weiteren Weichen muss itelligence jetzt stellen, um die Erfolgsschichte der vergangenen 30 Jahre fortzusetzen?

Vázquez Blanco Norbert hat bereits auf die Unternehmenskultur und die Bedeutung der Mitarbeiter hingewiesen. Auch ich bin überzeugt: itelligence muss weiterhin alles geben, um die besten Leute zu finden und zu binden. Dabei geht es nicht nur um die Fachkompetenz, sondern um das Mindset: Unternehmen brauchen im Zeitalter der digitalen Revolution Mitarbeiter, die unternehmerisch und disruptiv denken. Um für solche Leute interessant zu sein, muss itelligence ein offenes und flexibles Unternehmen bleiben – und den Mut haben, neue Wege zu gehen.

Rotter Wir haben in den letzten Jahren spannende Innovationen entwickelt und treiben weitere Projekte voran. Aber dabei darf es nicht bleiben: Wir müssen weitere Ideen entwickeln und den Mut haben, sie umzusetzen – da hat Benito völlig recht.

„Wir brauchen mehr Frauen in Führungspositionen“

Können Vorstände gute Ideen erzwingen?

Rotter Nein, aber sie können dafür sorgen, dass Menschen mit unterschiedlichen Kompetenzen und Perspektiven zusammenkommen. Ich habe mir deshalb fest vorgenommen, für mehr Vielfalt zu sorgen. Dazu brauchen wir – unter anderem – auch mehr Frauen in Führungspositionen.

Herr Vázquez Blanco, Sie haben vom Mut gesprochen, neue Wege zu gehen. Können Sie ein konkretes Beispiel nennen?

Vázquez Blanco Wir müssen nach meiner festen Überzeugung noch stärker als ein Partner unserer Kunden und nicht allein als Dienstleister („Provider“) auftreten. Warum sollen wir uns

bei Projekten unserer Kunden nicht als Co-Investor engagieren, zum Beispiel in Form von Joint Ventures?

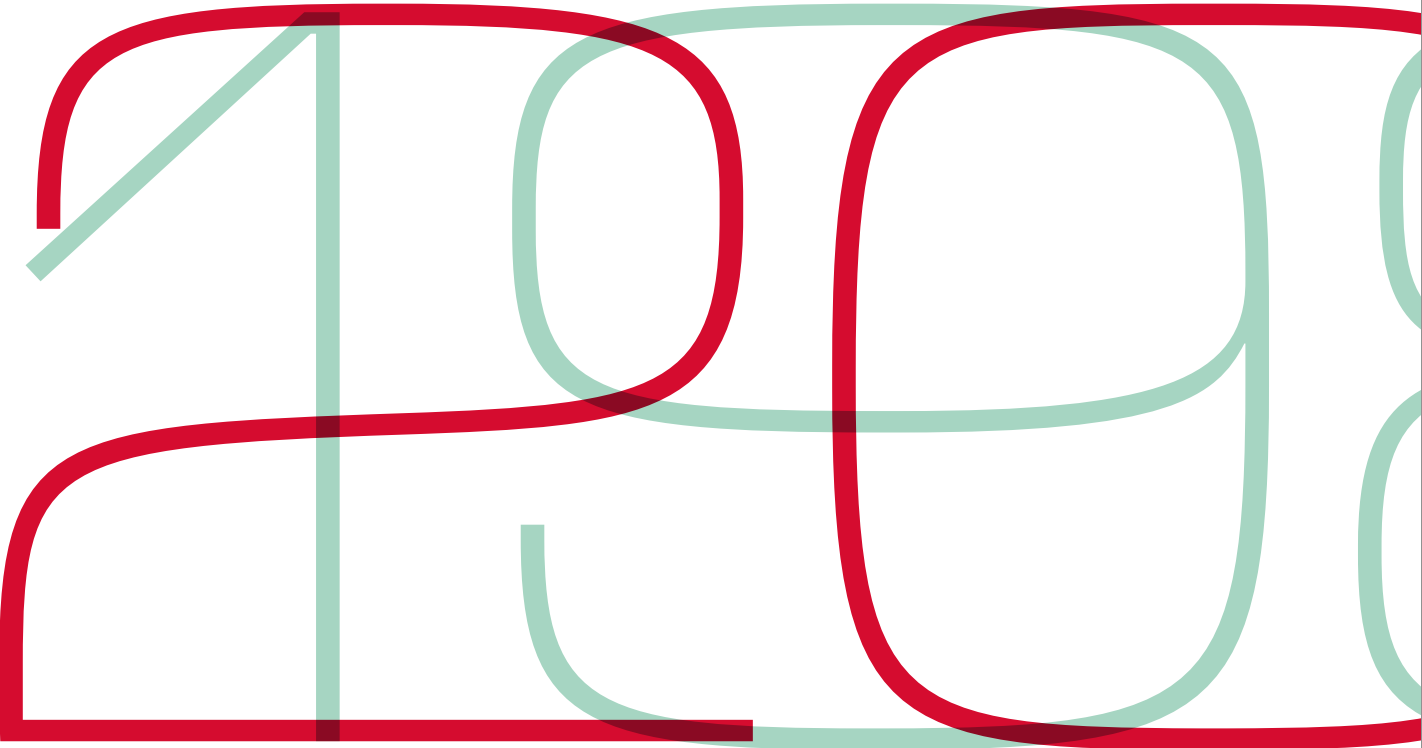
Abschlussfrage: Wie optimistisch sind Sie, dass itelligence weiter erfolgreich wächst?

Rotter Ich bin überzeugt, dass wir unsere ambitionierten Wachstumsziele erreichen werden. In den nächsten drei Jahren erwarten wir wieder zweistellige Wachstumsraten. Zudem sind wir optimistisch, dass die Gewinnmarge über die 2019 angestrebte Marke von fünf Prozent hinaus steigt, wenn unsere Initiativen und Investments greifen. Und dieses Geld wird wiederum in Wachstum investiert. Da sind wir uns auch mit unserem Eigentümer, der NTT DATA, völlig einig.

Vázquez Blanco Wir haben alles, was wir brauchen, um erfolgreich zu sein – allen voran ein starkes Geschäftsmodell und einen Eigentümer, der langfristig denkt, uns respektiert und unterstützt. Es hängt also allein von uns ab, ob wir es schaffen. Das stimmt mich sehr zuversichtlich. ■

Norbert Rotter arbeitete als Wirtschaftsprüfer und Berater für KPMG in Bielefeld und New York. Im Jahr 2008 kam er als Finanzvorstand zu itelligence und arbeitete eng mit dem Gründer Herbert Vogel zusammen. Im Juli 2016 löste er ihn als Vorstandschef ab.

Benito Vázquez Blanco ist der Gründer des spanischen IT-Beratungsunternehmens everis, das seit 2014 zu NTT DATA gehört. Seit April 2018 fungiert er als CEO von NTT DATA EMEA (Europe, Middle East, Africa). Zudem sitzt Vázquez Blanco im itelligence-Aufsichtsrat.



IBS

ITELLIGENCE MEILENSTEINE
1989–2019



1989

- Wolfgang Schmidt und Herbert Vogel gründen die S&P Consult, einen kleinen IT-Dienstleister mit drei Mitarbeitern. Einer der ersten Kunden: Benteler

1992

- Vertrag von Maastricht (EU)
- SAP wird 20 Jahre alt
- Umbenennung in SVP GmbH (Schmidt, Vogel & Partner)

1991

- Apartheid in Südafrika aufgehoben
- Erste Anwendungen des Systems R/3

1990

- Deutsche Einheit

1994

- R/3 wird auf Windows NT für den Markt freigegeben

1996

- SAP stellt gemeinsam mit Microsoft die Internetstrategie vor
- itelligence wächst international und eröffnet Niederlassungen in England, der Schweiz und den USA

1995

- Österreich, Finnland und Schweden in die EU

1997

- Hongkong Handover
- 13.000 SAP-Mitarbeiter
- Die hundertste R/3-Einführung wird abgeschlossen

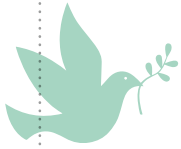


1989–1999

Neugier, Leidenschaft, Wachstum

1998

... für Nordirland
... die Börse NYSE



2002

Euro-Bargeld wird ausgegeben
30. Geburtstag von SAP



2001

Terroranschläge in den USA (9/11)
TopTier wird übernommen, Shai Agassi wird Vorstand
Umsatz über 100 Millionen Euro



2005

Apple steigt beim Mac auf Intel-Prozessoren um
Nokia stellt sein Internet-Tablet 770 vor
Knapp 39.000 Mitarbeiter, 8,5 Milliarden Euro Umsatz

2000

Partnerschaft mit Commerce One
Fusion mit der APCON AG und Verschmelzung
unter dem Namen itelligence



2004

Tsunami im Indischen Ozean
Mark Zuckerberg startet Facebook
Baubegin für den Burj Khalifa (828 Meter)
SAP NetWeaver kommt auf den Markt

1999

6 Milliarden Menschen auf der Erde
dem Jahr-2000-Problem (Y2K Bug)
Hasso Plattner kündigt mySAP.com an
... Mitarbeiter und 5,1 Mrd. Euro Umsatz
... Börsengang an den „Neuen Markt“
... Portfolio umfasst IT-Strategie-Beratung,
... Lizenzierung, Systemintegration,
... Hosting und Applikationsmanagement



2003

Aus dem Namen AOL Time Warner wird das AOL gestrichen
Letzter Flug der Concorde
Hasso Plattner zieht sich aus dem SAP-Vorstand zurück
itelligence wird erstmals SAP Global-Partner Services

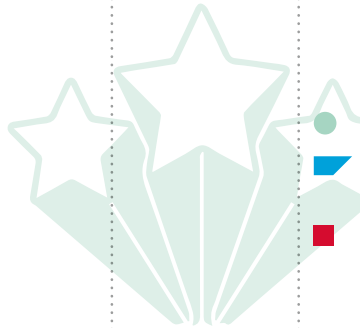


2000–2009

Krise, Wende, Aufschwung

2006

- New York ruft erstmals den Hitzealarm aus
- ▀ SAP kündigt die generelle Verfügbarkeit von SAP EP an



2009

- Barack Obama Präsident der USA
- ▀ Henning Kagermann verlässt SAP, Léo Apotheker wird alleiniger Vorstandssprecher
- Kauf von 2B Interactive (Niederlande)
Erweiterung des Hauptsitzes in Bielefeld

2008

- ▀ Die Integration von Business Objects wird abgeschlossen
- itelligence schließt sich der japanischen NTT DATA an
Niederlassung in Shanghai, China, eröffnet
Neue Rechenzentren in Bautzen und Salzenforst (Deutschland) sowie Kuala Lumpur (Malaysia)
Zukauf von SAPCON a.s. in Prag

2007

- Beginn der Finanzkrise (Subprime)
- ▀ SAP Business ByDesign wird vorgestellt



2010

- China zweitgrößte Wirtschaftsnation
Wikileaks
- ▀ SAP will Sybase für rund 5,8 Milliarden Dollar übernehmen
- Übernahme von Chelford SAP Solutions (UK), RPF Consulting (USA) und ADELANTE (Kanada und Frankreich)

NTT DATA

2013

- Edward Snowden
Bitcoin ist 90 Dollar wert
- ▀ Übernahme von SAP HANA umgeplant
- 100-prozentige Übernahme von Aster G
Kauf der Aster G der Software AG
Eröffnung des itelligence
Interne IT zieht um
SAP HANA

2012

- Felix Baumgartner springt aus 39 Kilometern Höhe
- ▀ Übernahme von Arriba und Investition in SAP HANA
- Neuer nordamerikanischer Hauptsitz eröffnet
Akquisition von Elsys (Türkei) und Bl Systems (UK)



2011

- Arabischer Frühling
- ▀ Die ersten Kunden implementieren die SAP-HANA-Plattform
- Kauf von 2C:change (Nordics) und Contemporary (UK)

2010–2019

Globalisierung, Zukäufe, Fokussierung

2014

Krim-Krise

Übernahme von Fieldglass und Concur, Bill McDermott alleiniger CEO

itelligence wird 25

Kauf von GISA (Deutschland), Symphony Management Consulting (USA) und 4C Management Consulting (Dänemark)

Erstes „Twinterview“



2018



● Bitcoin ist 3.200 Dollar wert

Gipfeltreffen zwischen Kim Jong-un (Nordkorea) und Donald Trump (USA)

■ Übernahme von Qualtrics, Vorstellung von SAP C/4HANA

■ Erstmals mehr als 7.000 Mitarbeiter



Gründung des Bereichs Innovation Technologies

Übernahme der Sybit GmbH (Deutschland), der EINS Consulting (Schweden) und der SAP Business Unit iStone Sapience AB (Schweden)

itelligence Dänemark übernimmt die Geschäftseinheit der NTT DATA Dänemark

itelligence und scc gründen ein Joint Venture (Österreich)

2017

● Trump (US) und Macron (F) werden Präsident

222 Millionen Euro Rekordablöse für Neymar

Bitcoin ist 20.000 Dollar wert

■ Partnerschaft mit Google, Portfolio von SAP Leonardo erweitert

■ Mehr als 3.000 itelligence-Mitarbeiter auf LinkedIn

Übernahme von Goldfish ICT (Niederlande) und vCentric Technologies (Indien)



2016

● Brexit-Referendum erfolgreich

■ Partnerschaft mit Apple, Übernahme von Roambi

■ Herbert Vogel, Gründer und langjähriger CEO, geht in den Ruhestand

Finanzvorstand Norbert Rotter wird neuer CEO

Kauf der BIT.Group (Deutschland) und der itml GmbH in Pforzheim (Deutschland)



2015

● Flüchtlingswelle in Europa

■ SAP S/4HANA, die Unternehmenssoftware der nächsten Generation

■ Übernahme von Artaud, Courthéoux & Associés ACA (Frankreich), IT.Perform (Großbritannien) und Pontech (Tschechien)

● Historische Ereignisse

■ SAP-Ereignisse

■ itelligence-Meilensteine

30
YEARS

WWE

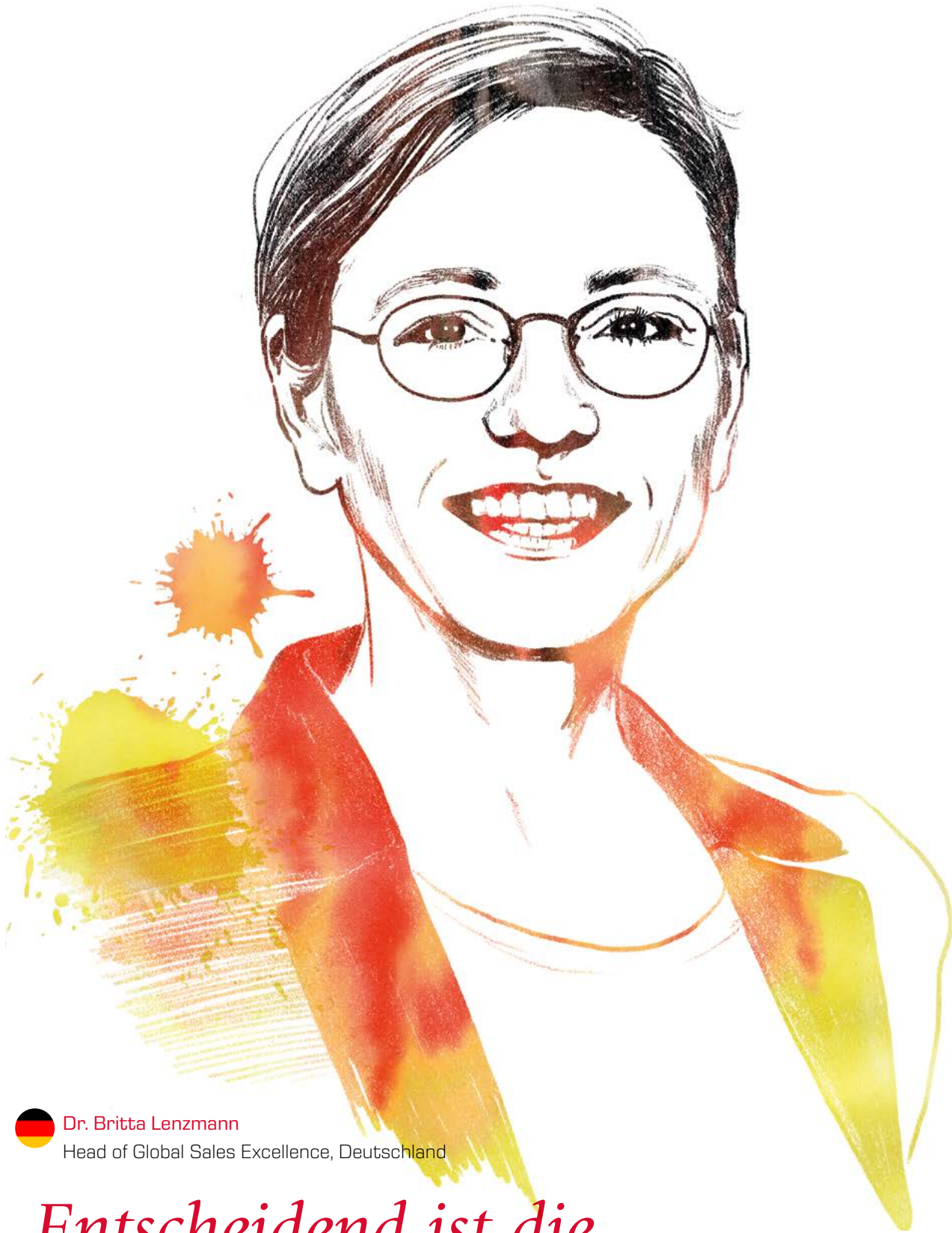
transform trust into value

Es sind die Menschen, die itelligence durch die vergangenen 30 Jahre getragen, geprägt, entfaltet haben. Ohne sie wäre itelligence nicht itelligence. Sympathisch. Offen. Kompetent.

Damals startete eine kleine Mannschaft in Deutschland, heute sind es weltweit mehr als 8.000 Kolleginnen und Kollegen, die mit ihrer Persönlichkeit und ihrem Können zum Erfolg beitragen. Einige von ihnen werden auf den folgenden Seiten

vorge stellt. Ein kleiner Ausschnitt aus der bunten Vielfalt von itelligence. Sie alle eint die Überzeugung, dass nur Vertrauen echte Werte schaffen kann. Vertrauen ist die Basis jeder Kundenbeziehung und die Basis der Zusammenarbeit. Vertrauen erzeugt Chancen. Und Vertrauen macht Mut, diese Chancen zu ergreifen.

Darin liegt die Kraft von itelligence.



Dr. Britta Lenzmann

Head of Global Sales Excellence, Deutschland

*„Entscheidend ist die
richtige Mischung“*

„Was itelligence so besonders macht, sind die richtigen Leute“, sagt Britta. Nur, wie findet man die richtigen Leute? Die zum Unternehmen passen, die die Aufgeschlossenheit und Kundenorientierung einer itelligence leben? Die vertrauen können und denen man vertraut? Seit 20 Jahren begleitet Britta itelligence – oder umgekehrt, heute ist sie Head of Global Sales Excellence. Damals wie heute waren und sind dies die Fragen, die sie sich stellt. Denn es sind die einzelnen Menschen und es ist ihr Umgang miteinander und mit unseren Kunden, was das Unternehmen prägt.

Mich begeistert einfach der Esprit, der Mut, den ich bei der jungen Generation beobachte

„Charakter und Kompetenz: Die richtige Mischung ist entscheidend“, sagt die promovierte Informatikerin. „Deswegen sind wir auch offen für Quereinsteiger.“ Wichtig sei, ob ein Mensch selbstbewusst auftritt, begeisterungsfähig oder wissenshungrig ist. Vor allem die Berufseinsteiger haben es Britta angetan: „Mich begeistert einfach der Esprit, der Mut, den ich bei der jungen Generation beobachte.“ Ihnen möchte sie Mut machen, Vertrauen schenken und helfen, ihren eigenen Weg zu finden. So, wie auch sie ihren Weg gefunden hat.

In den 20 Jahren, die Britta bei itelligence ist, hat sie unterschiedliche Aufgaben kennengelernt und Schritt für Schritt mehr Verantwortung übernommen. „Ich bin immer gefördert und unterstützt worden“, sagt sie. „Jetzt möchte ich weitergeben, was ich bekommen habe.“

Studium, Promotion, sechs Jahre USA. Britta beginnt ihre Karriere 1998 als SAP-Beraterin in der US-Niederlassung. Zwei Jahre später kommt ihre Tochter zur Welt. Um weniger zu reisen, wechselt sie in den Kundenservice. „Damals hieß unser Service-Bereich noch Call & Smile-Center“, erinnert sie sich. Doch der Name half auch nicht. „Es war nicht spannend genug.“ Britta sucht neue Herausforderungen, verlässt itelligence und geht zu einem Wettbewerber.

Doch nicht lange. 2003 kehrt sie zurück nach Deutschland und zu itelligence. „Zu meiner Lieblingsfirma“, lacht sie. Sie verantwortet für einige Jahre den Vertriebsbereich Installed Base, zum ersten Mal trägt sie Umsatz- wie Margenverantwortung. Sie wird später fünf Jahre Mitglied im Aufsichtsrat, um die Interessen der Kollegen zu vertreten. Anschließend hilft sie mit, das hauseigene CRM einzuführen und übernimmt die Teamleitung im Kontraktmanagement. „Das war vielleicht nicht die große Bestimmung“, sagt sie rückblickend. „Aber das Wissen aus dem Finanz- und Vertragswesen hilft mir bis heute.“

Wir gehen auch die letzte Meile für unsere Kunden

Heute ist Britta für die globalen Vertriebsprozesse verantwortlich. Sie richtet diese am Bedarf der itelligence-Länder und ihrer Kunden aus. „Wir verkaufen keine Technik, sondern Innovation, Lösungen und Werte.“ Es geht darum, den Kunden in allen Belangen wie einen Partner zu begleiten. Bei organisatorischen wie technischen Fragen muss itelligence unterstützen können. „Der Kunde kann uns vertrauen, dass wir auch die letzte Meile mit ihm gehen. Das können wir, denn wir haben unzählig viele schlaue Köpfe unterschiedlichster Couleur.“ Die Mischung stimmt. ■

„Immer im Wettbewerb um die Kunden“



Tim White

Senior Account Executive, USA

„Wahrscheinlich war ich der zweite Vertriebsmitarbeiter für itelligence USA“, schätzt Tim. Er hat vor 20 Jahren bei itelligence in den USA angefangen. Als Account Executive, der er bis heute ist. Nur dass itelligence USA damals rund 20 Leute beschäftigte und heute sind es rund 300. „Das klingt vielleicht nicht nach einem riesigen Wachstum“, sagt Tim, aber ein Blick auf den Umsatz zeigt, dass das US-Geschäft einen großen Sprung gemacht hat. Rund 200 Millionen Dollar Umsatz verzeichnet die Tochtergesellschaft heute.

Es ist einfach eine andere Art zu arbeiten

Tim ist Vertriebsmensch mit Leib und Seele. „Ich liebe es, im Wettbewerb um neues Business zu kämpfen und so viele unterschiedliche Unternehmen und Industrien kennenzulernen.“ Von Beginn an arbeitet er von seinem Home Office in Detroit aus – falls er nicht gerade unterwegs auf Dienstreise ist. Es ist die ideale Kombination, denn so bleibt trotz seiner vielen Reisen genug Zeit für die Familie.

Das nächste itelligence-Büro ist fünf Stunden entfernt. Dank moderner Tools überbrücken Telefon- und Videokonferenzen die Distanz. Nur manchmal vermisst Tim den Alltag mit den Kollegen, hat sich aber im Laufe der Jahre gut darin eingefunden. „Es ist einfach eine andere Art zu arbeiten.“ Mit vielen Kollegen, die wie er, schon lange Zeit für itelligence arbeiten. „Das ist sehr ungewöhnlich für unsere Branche“, sagt er. Diese

Treue sei Zeugnis für die starke Kultur von itelligence. „Es sagt viel über eine Firma aus, wenn die Mitarbeiter so lange bleiben.“

Erfolgreich konkurrieren gegen Marktgrößen

Dabei war der Anfang in Nordamerika keineswegs leicht. itelligence wollte sich auf kleine und mittelgroße Unternehmen konzentrieren, doch SAP galt als Konzernsystem. Die Bemühungen, auch bei internationalen Konzernen Fuß zu fassen, zeigten nur mäßigen Erfolg. Zwar schaffte man es oft an die zweite Stelle in den Kundenpräferenzen, aber damit verdient man kein Geld. „Die letzte Hürde konnten wir einfach nicht nehmen.“

Heute hat sich alles zum Guten gewendet. „Unser Ruf und unsere Fähigkeit, mit den größten Systemintegratoren zu konkurrieren, hat sich im Laufe der Jahre dramatisch verbessert.“ SAP steht an der Spitze des Marktes, itelligence ist eine anerkannte Größe. „Wir sind global, effektiv und bekannt“, fasst Tim zusammen.

Rund um die Welt drehen sich die Projekte und die Einbindung in den NTT DATA-Konzern hat diese Entwicklung gestärkt. Für Tim ist dies eine perfekte Kombination aus der globalen Stärke und Größe der japanischen NTT DATA mit der kulturellen Eigenart der tiefen Spezialisierung und Marktorientierung der itelligence. Und itelligence ist immer noch itelligence: das Unternehmen, in dem Tim seit 20 Jahren seine Leidenschaft lebt. ■





„Innovation läuft nicht ohne Nebengeräusche“



Nicola Fankhauser

Senior Expert SAP Consultant,
Senior Manager – Business Unit Business Technology, Schweiz

„Die Kunden wollen innovative, gleichzeitig aber auch robuste Lösungen.“ Daran orientiert sich Nicola. Nur, das ist leichter gesagt als getan. Und genau deswegen war und ist die Arbeit bei itelligence für den 40-jährigen Informatiker „immer ein sehr spannendes Umfeld“. Seit er 2005 bei itelligence in der Schweiz begann, hat sich vieles getan: Die Kunden haben sich professionalisiert, die Anforderungen der Fachbereiche, des Wettbewerbsumfelds steigen – und: „SAP ist ein Dschungel.“ Durch diesen Dschungel will Nicola seine Kunden leiten. Das geht nur mit Vertrauen. „Unsere Kunden müssen es spüren, dass wir ihre Organisation unterstützen und begleiten wollen.“ Das wiederum geht nur, weil itelligence sich ständig weiterentwickelt. An der Spitze des Markts bleibt, Trends frühzeitig erkennt, Stimmungen rechtzeitig aufnimmt.

Unsere Kunden bekommen nicht einfach SAP

Das Zusammenspiel der Lösungen ist heute eines der stärksten Argumente für SAP. Für Prozesse, die abgestimmt laufen, für Tools, die das Arbeiten erleichtern, und für Innovationen, die das Unternehmen voranbringen. „Die neue S/4 Suite ist sehr erfolgreich in der Schweiz“, berichtet Nicola. Alles läuft noch integrierter, noch schneller, noch leistungsfähiger. Aber: „Unsere Kunden sollen von uns nicht einfach SAP bekom-

men. Erfolg hat, was in ihre individuelle Landschaft passt.“

Sein Blick geht daher gern über den Tellerrand hinaus.

„Mein Team und ich suchen immer nach der Lösung mit dem größten Mehrwert für den Kunden.“

Ich mag es, in die Tasten zu hauen

Nicola beschäftigt sich nicht nur theoretisch mit Kundenbedürfnissen, Marktentwicklungen oder Technologietrends. „Ich mag es, in die Tasten zu hauen“, sagt er. „Es hilft mir, technologisch am Ball zu bleiben und Innovationen besser auf ihre Tauglichkeit prüfen zu können.“ Er arbeitet national und international. War als Entwickler tätig, als Projektleiter, als Architekt, als Coach, als Scrum Master. Hat Vorträge gehalten, Blogs und Fachbeiträge veröffentlicht. Für die Schweizer Post etwa setzt er im Alleingang ein kleines Projekt um, indem er einen umständlichen Papierprozess in eine elegante Digitallösung umwandelt.

Nicht immer, vor allem nicht bei neuen Lösungen, wird das Ziel gleich erreicht. Damit muss man rechnen. „Innovation verläuft nicht ohne Nebengeräusche“, weiß Nicola. Aber auch für diesen Fall hat er ein einfaches Rezept: „Ruhe, Gelassenheit und aus den Fehlern lernen.“ ■



Raquel Piqué

Head of Financial Accounting & Controlling France and Spain

„Vertrauen erzeugt Stabilität“

„Wir sind hier wie eine große Familie“, erzählt Raquel über das Team in Spanien. Fast jeden Tag bringt jemand Gebäck oder etwas anderes zu essen mit. „Ein Grund, zusammen zu sein, findet sich immer.“ Von Barcelona aus managen Raquel und ihre Kolleginnen die gesamten Finanzen für Spanien, Frankreich, Großbritannien und Benelux, denn hier, im Süden Spaniens, ist das Service-Center für Westeuropa.

Als sie vor neun Jahren zu itelligence kam, startete der Service mit einem dreiköpfigen Team. Inzwischen sind sie zu zehnt. Dass Raquel für Frankreich eingeteilt wurde, hatte zunächst einen ebenso einfachen wie guten Grund: Sie spricht fließend Französisch.

Langweilig wird es nie

Die Arbeit ist herausfordernd, vor allem zum Closing am Monatsende hat sie alle Hände voll zu tun. Aber genau das macht Raquel Spaß. „Langweilig wird es nie“, lacht sie. Immerhin kontrolliert ihr Bereich die Finanzen für rund 700 Kolleginnen und Kollegen in Westeuropa. Prüft, dass die Zahlen stimmen, dass alle Rechnungen da sind, dass Kosten verrechnet werden. Etwa alle zwei Monate fährt sie auch nach Paris, um direkt mit den Kollegen – ihren Kunden – zu arbeiten. „Außerdem erstelle ich jegliche Reportings, die das Management braucht!“, betont sie.

Gerade jetzt nimmt das Erstellen von Reportings besonders viel Zeit in Anspruch – aus gutem Grund: Mitte vergangenen Jahres veränderte sich das Management von itelligence

Frankreich. Damit sich die neuen Verantwortlichen zunächst einen Überblick verschaffen können, unterstützt Raquel sie mit zahlreichen Berichten und aktuellen Finanzkennzahlen. Das macht sie gern, das ist einer ihrer Beiträge, die das Vertrauen, das das Management ihr schenkt, rechtfertigen.

Weit mehr als ein einfacher Vertrauensbeweis

Dabei hatte die Nachricht vom Wechsel an der Frankreich-Spitze in ihrem Team zunächst für Unruhe gesorgt. „Wir wussten ja nicht, ob sie unsere Services auch weiterhin in Anspruch nehmen.“ Ende des Jahres kam dann die Botschaft, wie sie nicht besser hätte sein können. Gerne nutze Frankreich auch weiter den Service aus Barcelona. Und es kam noch besser: Raquel wurde außerdem gebeten, die Teamleitung für die Finanzen der Landesgesellschaft zu übernehmen.

Obwohl sie weit entfernt arbeitet, setzt das dortige Management auf sie und ihr kleines Team. „Das ist weit mehr als ein einfacher Vertrauensbeweis“, freut sie sich. Ist es doch gerade über die Distanz hinweg schwierig, jemandem zu vertrauen. Für die ohnehin umtriebige Spanierin ein weiterer Ansporn, ihren Job perfekt zu machen und die Erwartungen zu erfüllen. Trotz der Veränderungen in Frankreich bleibt vieles, wie es war. Das Vertrauen hat für die nötige Stabilität bei der gemeinsamen Arbeit gesorgt. „Und ermöglicht mir, meinen internen Kunden einen echten Wert zu liefern.“ Schön, denn auch sie sind für Raquel ein Teil ihrer Familie. Der ganz großen itelligence-Familie. ■

„Jeder Einzelne trägt Verantwortung“



Christian Brink

Vice President, Head of Global Managed Services
Business Development, Deutschland

„Ich fühle mich immer noch so wohl wie am ersten Tag.“ Auch nach fast zehn Jahren geht Christian der Satz leicht über die Lippen. Wirtschaftsinformatik hat er studiert, war einige Jahre bei SAP, danach bei anderen IT-Dienstleistern, bis er schließlich zu itelligence kam. Inzwischen steht er als Mitglied des Core-Leadership-Teams mit an der Spitze des gesamten Global-Managed-Services-Geschäftsbereichs.

„Das Marktpotenzial ist da“, so Christian. Es hat einige Jahre gedauert, bis die Cloud-Technologien Fahrt aufnahmen, aber inzwischen bewegt sich der Markt in einer rasanten Geschwindigkeit. Gemeinsam mit NTT DATA sei itelligence hier perfekt aufgestellt: Die starke, globale Präsenz des Mutterkonzerns öffnet auch die Türen zu neuen größeren Kunden in neuen Regionen. Denn der Trend ist weltweit zu beobachten: Cloud Computing und Managed Services werden zum „Möglichmacher des Business“. „Unsere Kunden wollen mehr Effizienz in ihren Systemen, sie wollen aber auch mehr Chancen und Optionen für ihr Geschäft.“ Mit unserem Motto „We manage your cloud“ und der Bandbreite an Managed Services sorgen wir für Effizienz und Stabilität sowie zugleich Flexibilität und Agilität in der Cloud-Welt unserer Kunden und geben den Unternehmen mehr Freiraum für Kernaufgaben und Innovationen.

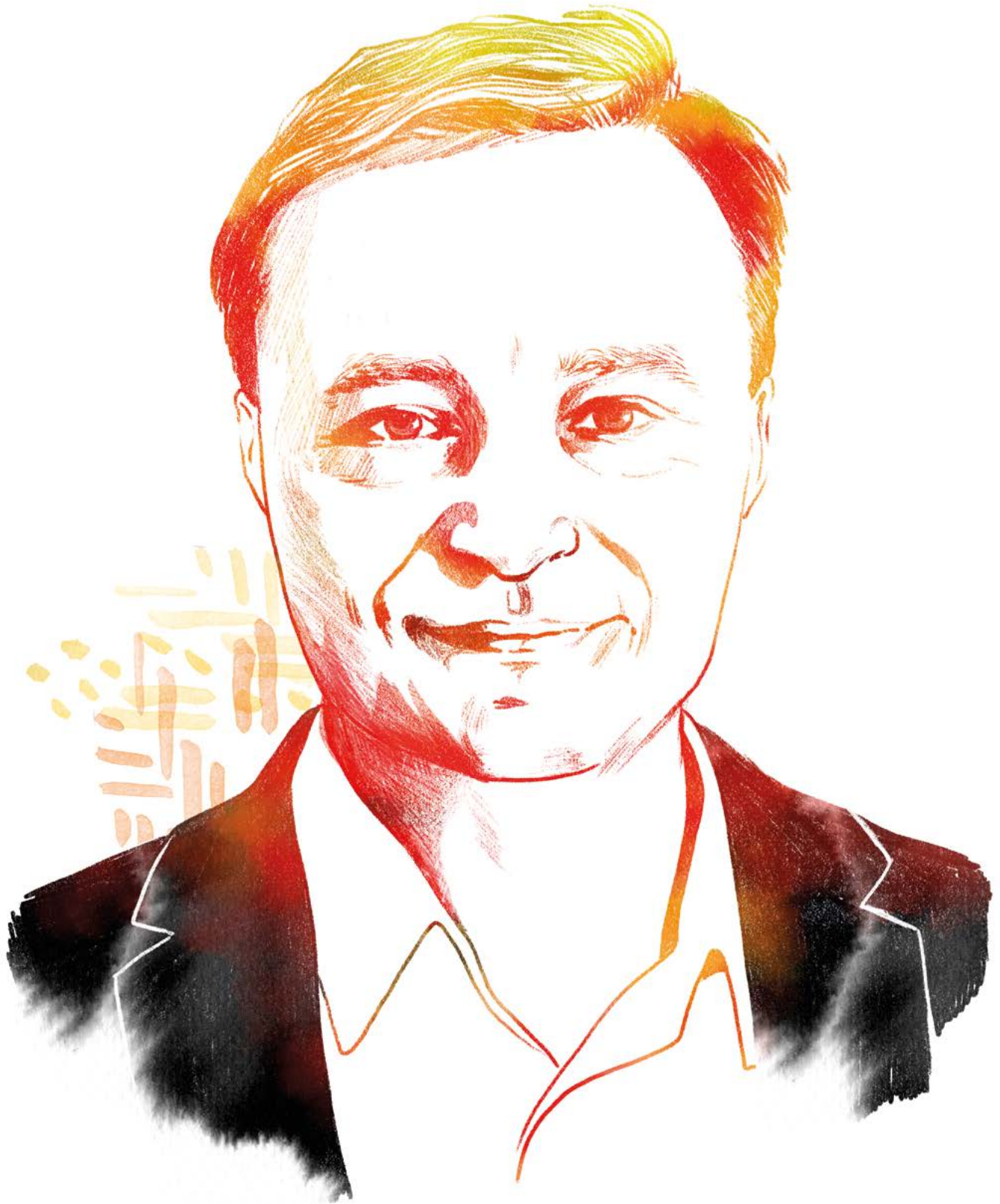
„Innovationen“: Das ist Christians Stichwort. Das treibt ihn an, das macht ihm Spaß: ständig zu lernen und Neues auszu-

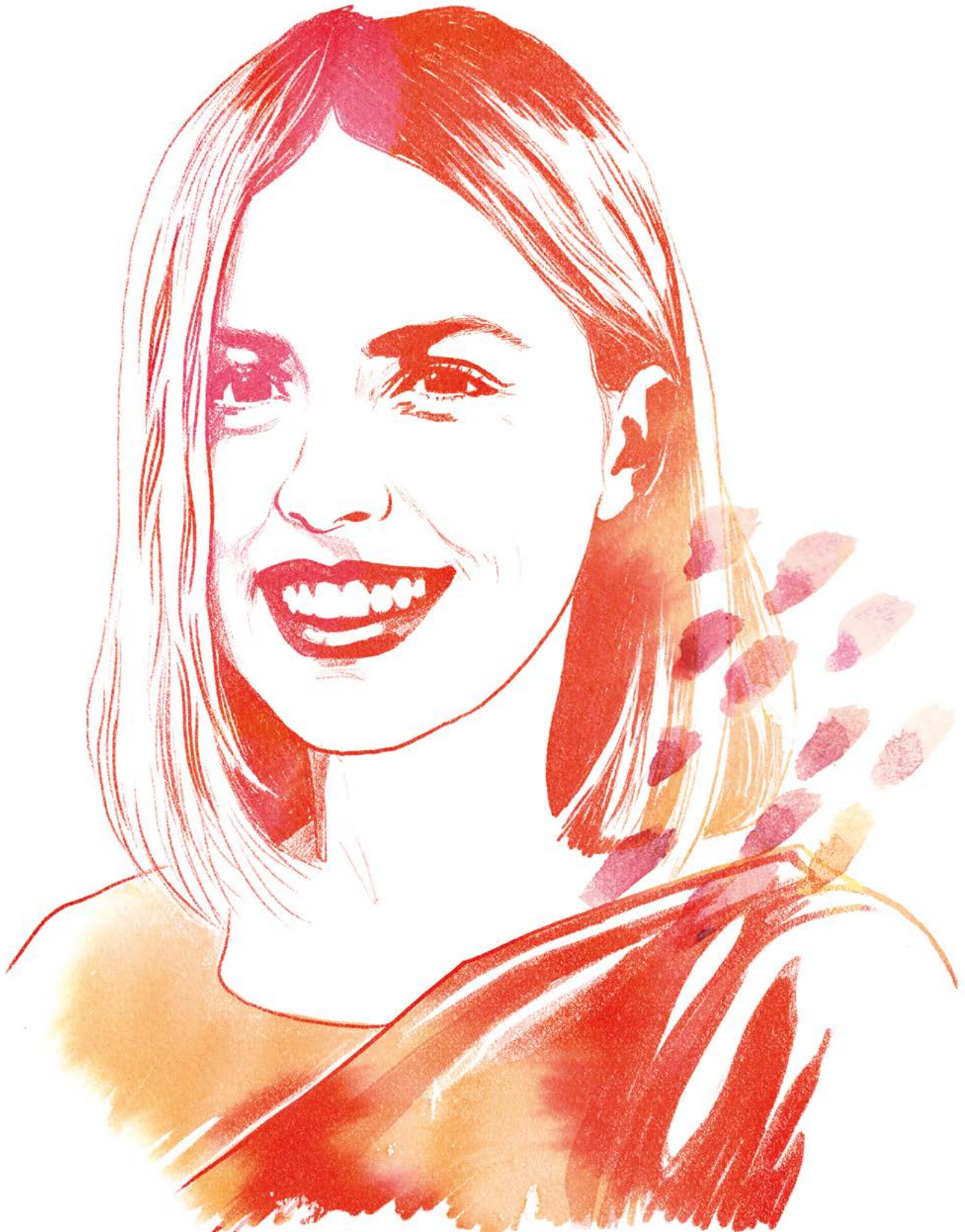
probieren. „Lieber ertrage ich einen erfolglosen Versuch, als dass uns eine Marktchance entgeht“, betont er. itelligence bietet genau das richtige Umfeld dafür, die Atmosphäre stimmt. Es ist diese Mischung aus Kreativität und Bodenständigkeit, und dem Mut, Verantwortung im eigenen Bereich zu übernehmen – ganz gleich ob Mitarbeiter oder Manager. itelligence ist für Christian „wie viele Unternehmer in einem Unternehmen.“

Zusammenhalt über alle Grenzen hinweg

Die Klammer ist die Kultur. Nicht zuletzt die Führungskultur: „Der Führungsstil bei itelligence ist anders als in anderen Unternehmen.“ Eine Hierarchie ist nicht spürbar, das Management kontrolliert nicht, es begleitet. Es entscheidet aber auch, wenn der Zeitpunkt gekommen ist, um die Richtung vorzugeben. Aber das Wichtigste ist: „Wir haben Vertrauen in das Können unserer Kollegen.“ Damit gelingt es itelligence, einen engen Zusammenhalt im gesamten Unternehmen zu schaffen. Über Funktionen, Teams oder Länder hinweg.

„Ich genieße den Freiraum, in dem ich mich bewegen kann“, so Christian. itelligence ermöglicht dies, Verantwortung zu übernehmen steht jedem bei itelligence offen. Man muss nur wollen. Für Christian war klar, dass er wollte. „Gemeinsam mit meinen Kollegen will ich Dinge in Schwung bringen“, sagt er und tut es. Die meiste Freude macht ihm deswegen, dass kein Tag so ist wie der andere. ■





„Wir halten das Vertrauen unserer Kunden in unseren Händen“



Cansu Ünalır

Business Solutions Manager, Türkei

Der Tipp kam von den Eltern. Beide sind in der IT tätig, sie kannten itelligence. „Wenn du etwas mit SAP machen möchtest, geh dorthin“, riet Cansus Mutter. Cansu studierte Computer und Industrial Engineering in Istanbul und im Rahmen von Austausch-Programmen auch an Universitäten in Deutschland und Hongkong. Sie hat diverse Praktika unter anderem bei IBM und Daimler absolviert, aber das Richtige war nicht dabei. „Es passte einfach nicht“, sagt sie. Für eine große Marke zu arbeiten, sehe gut im Lebenslauf aus, aber man müsse doch zufrieden sein mit dem, was man tut. „Hast du keinen Spaß an deiner Arbeit, dann ist es einfach nicht das Richtige.“

Bei uns hat wirklich jeder eine Stimme

Also bewarb Cansu sich bei itelligence um einen Praktikumsplatz. Im Vertrieb, denn auch das wusste ihre Mutter: Cansus Stärke liegt in ihren Soft Skills. Sie geht auf Menschen zu, ist kommunikativ, kompetent und begeisterungsfähig. Und sie sagt, was sie denkt. Die zwei Monate Praktikum reichten, um zu wissen, dass sie bleiben will. Besonders gut gefällt ihr, wie Führung bei itelligence gelebt wird: „Die Manager unterstützen uns nach Kräften.“ Sie sind offen für Ideen und hören zu. „Bei uns hat wirklich jeder eine Stimme.“ Das passt zu der 26-jährigen, die von sich sagt: „Ich will begeistern und will begeistert werden.“ Also bleibt sie und arbeitet noch während des Studiums in Teilzeit als Presales Executive.

Man kann mehr als 8.000 Kollegen rund um die Welt einfach anrufen

Das Studium ist längst vorbei, aber das Lernen hat nicht aufgehört. Cansu hat inzwischen viele Kunden kennengelernt. Die Türkei ist ein spannendes Umfeld, itelligence gilt hier als lokale wie globale Größe gleichermaßen. Es gibt kaum ein Thema, das die rund 700 Mitarbeiter nicht bedienen. „Ich sehe, wie die Unternehmen arbeiten, welche Lösungen sie nutzen, was sie brauchen.“ itelligence ist ein Unternehmen, es fühlt sich aber an wie eine große Familie – eine mit viel Know-how. „Es ist toll, über 8.000 Kollegen rund um die Welt zu haben, die man einfach anrufen kann, wenn man etwas wissen will.“

Heute ist Cansu Business Solution Managerin: In diesem neuen Bereich trägt sie in der Türkei die Verantwortung (Ownership) für die Cloud- sowie interne Lösungen. Konkret bedeutet das: Sie kennt die Pipeline, sie kennt die Technologien, sie kennt auch die SAP-Roadmap. „Aber in erster Linie kümmere ich mich darum, wie und wo wir mehr aus den Lösungen heraus holen können.“ Die für sie spannendste Frage ist: Braucht unser Kunde noch andere als die Standard-Lösungen? Denn die türkischen Kunden sind anspruchsvoll. „Sie wollen alles, und sie wollen es sofort.“ itelligence muss ihnen ein Partner sein. Oder, wie Cansu es sagt: „Wir halten das Vertrauen der Kunden in unseren Händen. Wir müssen sorgfältig damit umgehen und es in Werte verwandeln.“ ■

„Ein einzigartiges Unternehmen mit besonderen Menschen“



Thomas Stig Nielsen

Vice President, Head of Strategy and Management Consulting, Nordic Region

2011 wurde „2C change“ Teil von itelligence. Thomas hatte den dänischen SAP-Dienstleister mit einigen ehemaligen Kollegen gegründet und in weniger als zehn Jahren erfolgreich am Markt etabliert. „Wir waren stolz auf unser Unternehmen und unsere Kultur.“ Warum also die Kontrolle abgeben und der unbedeutende Teil eines weltweiten Konzerns werden? Eine Erfolgsgarantie gab es nicht. „Viele Akquisitionen scheitern“, wusste der Strategie-Experte. Dennoch. „Es fühlte sich richtig an.“ Beide Unternehmen haben eine starke Kultur, das gleiche Mindset, eine familiäre Atmosphäre. „Wir ähneln uns in dem, wie wir die Dinge tun.“ Um zu wachsen, um große, internationale und spannende Aufträge zu bekommen, galt es, den nächsten Schritt zu gehen. Der befürchtete Kontrollverlust blieb aus. Im Gegenteil. Von Seiten itelligence lautete die klare Botschaft: „Wir helfen und unterstützen euch, aber ihr entscheidet, denn ihr wisst am besten was zu tun ist!“

Heute – acht Jahre später – sieht Thomas alle Hoffnungen bestätigt: itelligence ist in Nordeuropa weiter deutlich gewachsen. Inzwischen arbeiten rund 600 Mitarbeiter in Dänemark, Schweden und Norwegen. Die Projekte sind anspruchsvoller geworden. Man bedient heute auch große und international tätige Konzerne.

IT ist nur ein Enabler

Der Markt ist herausfordernd – für Thomas ist er vor allem spannend. Technologie und Business sind für ihn unzertrennlich. Für den 49-jährigen schließt sich ein Kreis. „Schon immer habe ich versucht, zu verstehen, warum ein Unternehmen so arbeitet, wie es arbeitet, bevor ich nach Lösungen suche.“ Der ganzheitliche Blick auf alle Bereiche ist heute wichtiger denn je. „Wir müssen die Menschen mitnehmen, müssen erklären, warum sich Abläufe jetzt verändern, müssen sie lehren, wie sie mit den neuen Instrumenten arbeiten.“ Es geht nicht mehr darum, eine Software zu verkaufen und zu implementieren. Oder, um es auf den Punkt zu bringen: „Bei allen Projekten geht es um Transformation, die IT ist nur ein Enabler.“

Das bedeutet auch, dass itelligence sich verändern muss. Und die Chancen stehen gut: „Wir haben viele Kollegen mit extrem tiefem Wissen“, sagt Thomas. Damit wird es gelingen, auch in Zukunft eine enorme Kraft zu entwickeln. Er ist überzeugt: „itelligence ist ein einzigartiges Unternehmen mit besonderen Menschen.“ Die Erfolgsstory der Region wird also weitergeschrieben. ■





Er ist ein großer Fan der Traditions-Clubs FC Liverpool und Borussia Dortmund. Für einen Chinesen bedeutet diese Leidenschaft vor allem Verzicht auf Schlaf, denn wenn in Europa gespielt wird, ist es Nacht im Reich der Mitte. „Natürlich bin ich früher mitten in der Nacht aufgestanden“, lacht der 37-jährige IT- und Finanzexperte Michael. Als Student konnte er das machen, heute nicht mehr.

Es gibt viel zu tun bei itelligence China

Es gibt viel zu tun bei itelligence China. Als das Office in Shanghai 2007 mit zwölf Mitarbeitern startet, geht es vor allem darum, von hier aus auch die in Asien niedergelassenen Kunden in der Anwendungsbetreuung zu unterstützen. Michael ist seit 2014 mit an Bord. „Inzwischen hat sich das Geschäft hervorragend entwickelt und wir wachsen auch in anderen Bereichen“, so Michael.

Heute zieht es die lokalen chinesischen Firmen in die ganze Welt. In ihrer Heimat haben sie sich zu beeindruckenden Konzernen entwickelt, nun wollen sie auch in anderen Märkten Fuß fassen. Für itelligence eröffnen sich damit spannende Gelegenheiten, denn die Chancen stehen gut, dass diese Firmen sich für SAP entscheiden. „SAP genießt einen guten Ruf hierzulande“, weiß Michael. Es ist eine bewährte Lösung, die über alle Unternehmensbereiche integriert arbeitet und weltweit

einsetzbar ist. „Die Mehrsprachigkeit ist ein großer Vorteil.“ Sie erleichtert den chinesischen Kunden, ihre Produkte zu exportieren und international zu expandieren.

Eine hohe Bereitschaft, zu helfen

„Wir sind viele junge Kollegen“, erzählt Michael von itelligence China. Rein organisch hat sich die Mannschaft inzwischen auf 120 erhöht, die an drei Standorten des Landes arbeiten. „Wir arbeiten für die chinesische Hightech-Industrie, für die Autobranche und den Maschinen- und Anlagenbauer.“ Michael steuert seinen Teil bei. Er bringt Erfahrung auf mehreren Gebieten mit: SAP kennt er schon lange, denn vor itelligence hat er bereits für den Wettbewerb gearbeitet. Nach sieben Jahren im SAP-Umfeld kannte er die SAP und den Markt bereits sehr gut. Er verfügt über internationale Erfahrung, da er auch mehrere Jahre mit US-Kontakten und auch in Singapur gearbeitet hat, und nicht zuletzt mag er weitergeben, was auch er bekommen hat. „Bei itelligence herrscht eine sehr hohe Bereitschaft sich gegenseitig zu helfen“, stellt er fest.

Diese Hilfsbereitschaft ist es auch, die ihn am meisten an seinem Unternehmen fasziniert. „Wenn man um Hilfe bittet, bemühen sich alle, ganz gleich, ob es sich um eine Führungskraft handelt oder nicht“, betont Michael. ■



Michael Yang

Global Business, China

*„Ganz gleich, ob
Führungskraft oder nicht“*

„Es ist wie in einem Start-up“



Manish Sharma

Vice President Central Operations, Indien

„In Indien sind wir bekannt für unsere Trainings, für die Entwicklung neuester SAP-Kenntnisse und natürlich für die echte Projektabwicklung. Vor Ort als auch in der Cloud.“ Manish weiß, wovon er spricht: Als Vice President Central Operations bei itelligence Indien machen die Aus- und Weiterbildung sowie die Arbeit mit den Kunden einen wesentlichen Bestandteil seiner Verantwortung aus. Er lebt und arbeitet in Hyderabad, einem Technologiezentrum in Südindien. Ein ideales Umfeld für High-Tech-Unternehmen, da dort das notwendige Fachpersonal zu finden ist.

Indiens Wirtschaft ist seit Ende des 20. Jahrhunderts rasant gewachsen

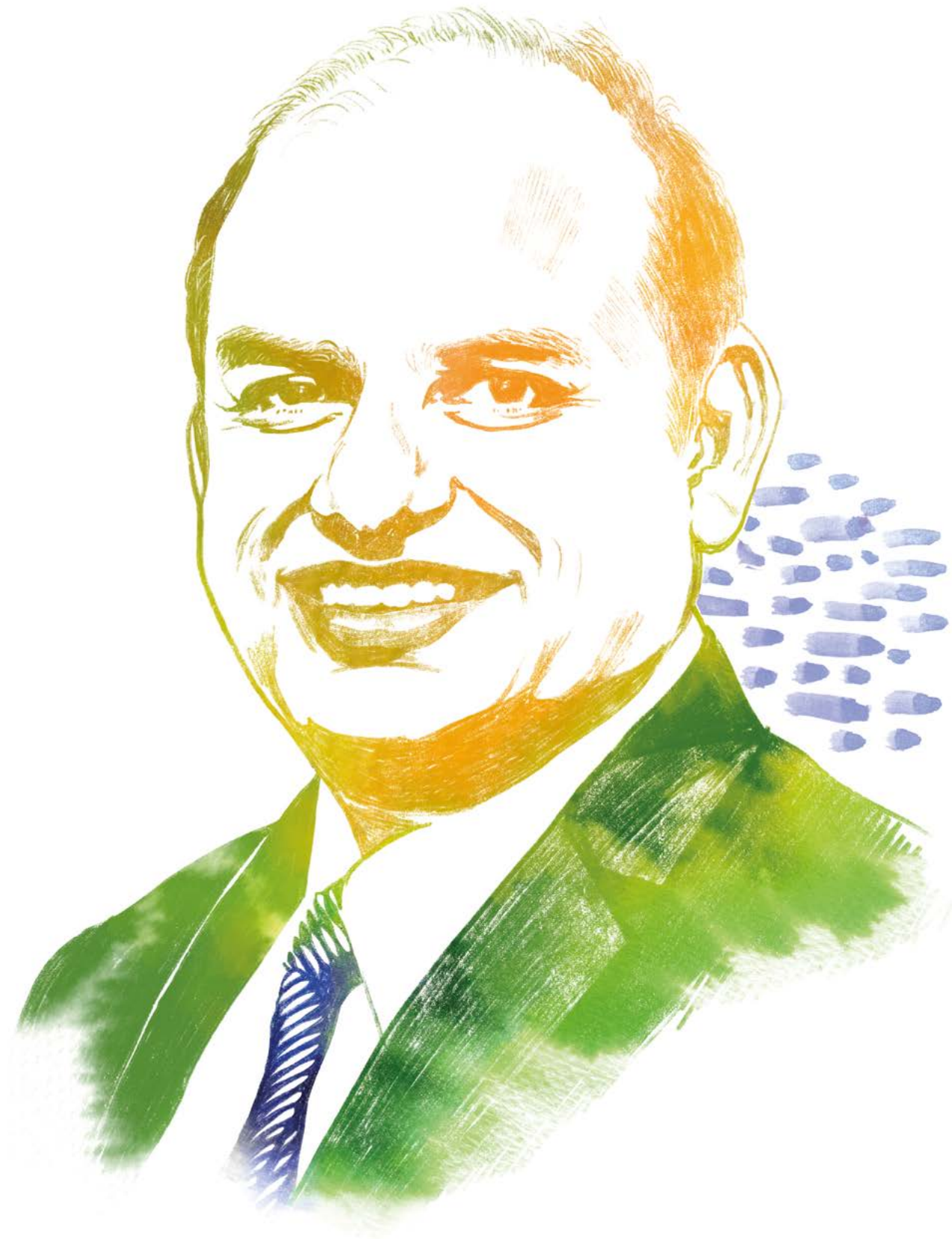
Indiens Wirtschaft ist seit Ende des 20. Jahrhunderts rasant gewachsen, aber lange Zeit beobachtete Manish dies nur aus der Ferne. Elf Jahre lang lebte und arbeitete er in den USA. Damals hätten die Länder nicht unterschiedlicher sein können. „Heute ähnelt sich vieles.“

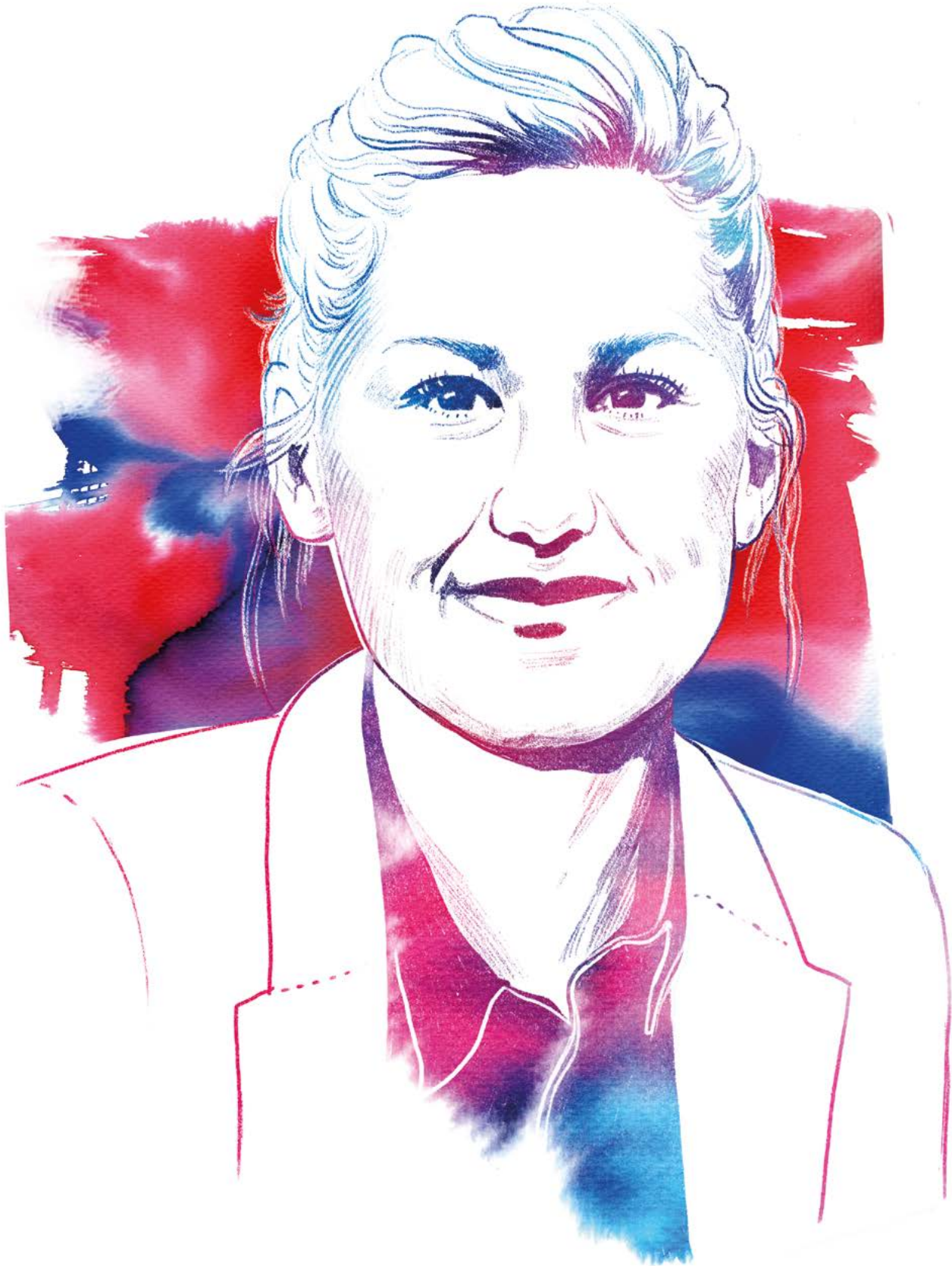
Als Manish und seine Familie 2010 nach Indien zurückkehrten, gab es dort noch kein itelligence-Büro. Er arbeitete zunächst für itelligence USA als einer der ersten itelligence Offshore-Mitarbeiter in Indien. Doch dann ging es – typisch indisch – alles sehr schnell: itelligence eröffnete 2013 das erste Büro und hat heute rund 1.400 Mitarbeiter an Bord. 600 Kollegen betreuen den riesigen lokalen Markt, die anderen unterstützen NTT DATA und itelligence weltweit mit ihren Offshore-Services.

Die Herausforderung ist, die Mitarbeiter zu halten

„Es ist wie bei einem Start-up“, erzählt Manish. Das starke interne Wachstum, die steigende Nachfrage der Tochtergesellschaften, die wachsenden Anforderungen des Marktes. Seit rund zwei Jahren weitete sich der Fokus auch auf große Unternehmenskunden aus, hinzu kam die Verantwortung für den Nahen Osten. Die Nachfrage aus diesen Ländern wird von Indien aus gesteuert.

Etwa ein Drittel seiner Arbeitszeit widmet Manish dem Presales. Den Großteil seiner Zeit konzentriert er sich auf das Ressourcenmanagement und die Ressourcenentwicklung. Für ihn ist das eine Schlüsselaufgabe von itelligence. „Ich stelle sicher, dass unsere Mitarbeiter die erforderlichen Ausbildungen absolvieren und dass wir ihre Erwartungen sowie die Marktanforderungen erfüllen.“ Denn obwohl es in Indien eine Fülle qualifizierter Menschen gibt, besteht die Herausforderung für lokale Unternehmen darin, gut ausgebildete Mitarbeiter zu halten. Aber es gibt etwas, das für seine Kollegen noch wichtiger ist. „Wir kümmern uns“, sagt Manish. Und zwar nicht nur um die eigenen Mitarbeiter. Ein CSR-Team hilft Kindern in Not und initiiert Sensibilisierungskampagnen. Es gibt Sportteams und sogar eine eigene Musik-Community. Und natürlich sind auch Freunde und Verwandte zu Firmenveranstaltungen eingeladen. Das ist itelligence Weg, allen zu danken: „Denn letztendlich können unsere Mitarbeiter nur dann so hervorragende Arbeit leisten, weil ihre Lieben sie unterstützen.“ ■





„Da schlagen zwei Herzen in einer Brust“, sagt man in Deutschland. Anfang des Jahres war Joscelin fünf Wochen in Spanien. Ja, sie arbeitet dort, das aber aus der Ferne und für ihren Heimatmarkt Großbritannien. Denn Joscelin ist zum Trainieren hier. Die 31 Jahre junge Frau ist semi-professionelle Rennradfahrerin. Im Team über die Straßen zu düsen ist die große Leidenschaft der Projekt-Managerin. Die eine Leidenschaft von beiden. Die andere sind die SAP-Projekte bei itelligence.

Auch während des Trainingslagers im Süden Europas bringt sie beides unter einen Hut: „Morgens trainiere ich, nachmittags arbeite ich.“ So unterschiedlich beide Leidenschaften sein mögen, es gibt durchaus Gemeinsamkeiten. Radrennen fahren und Projekte managen sind Teamarbeit. In beiden Fällen gehört auch taktisches Geschick dazu, in beiden Fällen ist Ausdauer gefragt und in beiden Fällen stürzt man manchmal – steht wieder auf und fährt weiter.

Je glücklicher du mit deinem Leben bist, umso besser wirst du in deinem Job sein

Und in beiden Fällen ist Joscelin erfolgreich. Beim Radrennen tritt sie gegen Profis an und kann sich hervorragend behaupten. Ihre Stärke liegt in den Bergen, dort fährt sie ganz vorne mit: Ende 2017 holt sie bei der British National Hill Climb Championship ihren ersten nationalen Titel.

„Es ist ein Riesenglück für mich, dass ich beides machen kann“, weiß Joscelin. Niemals hätte sie sich nur für eines entscheiden können. Im Job wiederum kann sie ihr analytisches Denken unter Beweis stellen. Sie genießt es, in einer Umgebung zu arbeiten, die sie mitgestalten kann, in der ständig etwas Neues hinzukommt und ein partnerschaftliches Miteinander herrscht. „Unsere Führungskräfte sind stets bereit, neue Initiativen zu fördern.“

Die Unterstützung, die ich bekommen habe, ist unglaublich

Ganz sicher ist die Britin eine Ausnahme in der SAP-Beraterwelt. Aber sie ist überzeugt, den richtigen Weg gefunden zu haben und dankbar, dass itelligence ihr dies ermöglicht: „Die Unterstützung, die ich bekommen habe, ist unglaublich.“ Sie möchte gerne anderen, vor allem jungen Frauen Mut machen. Am eigenen Beispiel zeigen, dass alles möglich ist, wenn man es nur will. Damit gewinnen beide Seiten, meint sie. „Denn je glücklicher du mit deinem Leben bist, umso besser wirst du in deinem Job sein.“



Joscelin Lowden
Project Manager, UK

„Es ist ein Riesenglück“

„Die Welt ein kleines bisschen besser machen“



Mark Arts

Operations Director Education,
Netherlands/Benelux

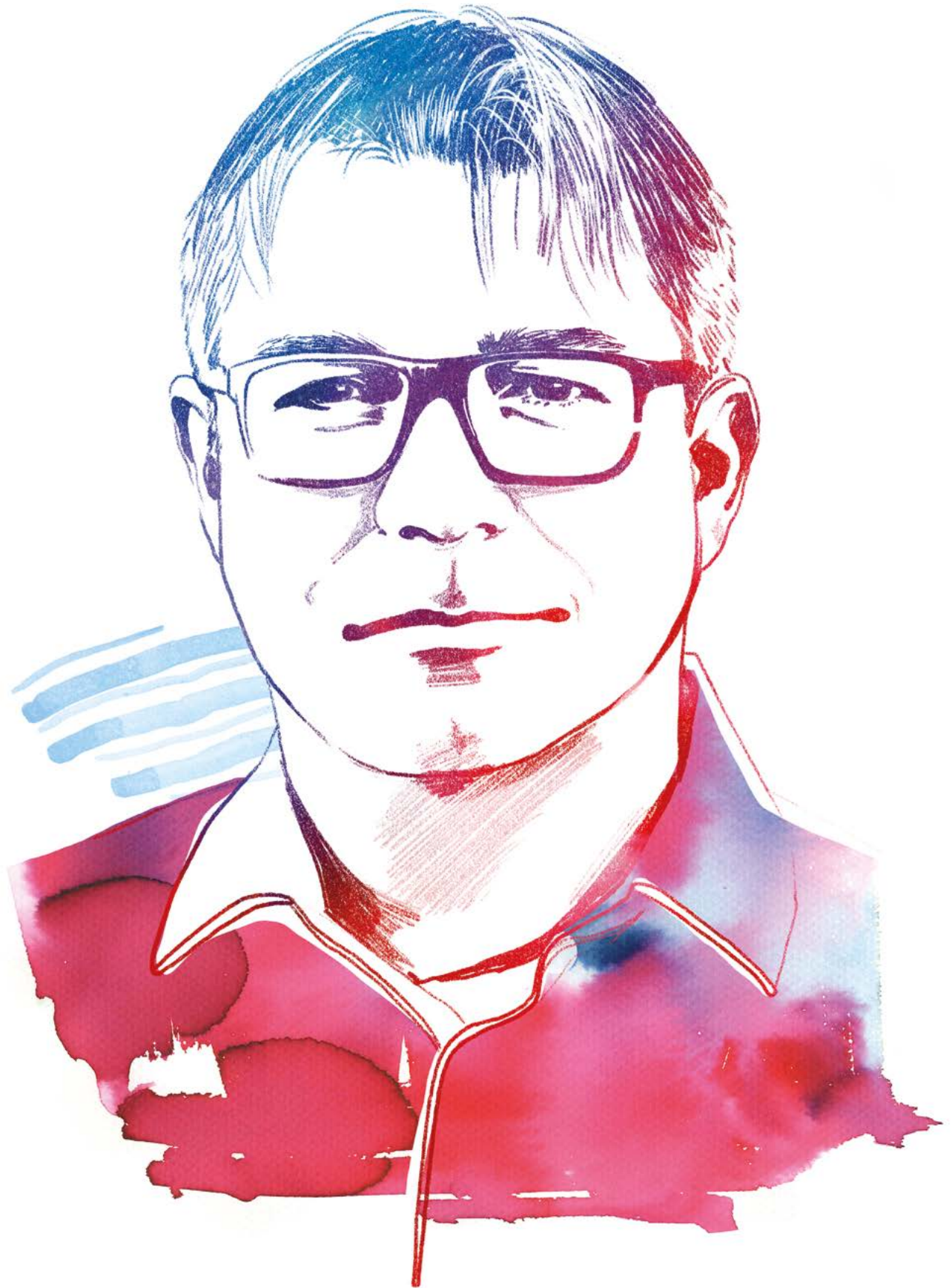
Geht es im Alltag mal wieder hoch her, bringt der Gedanke an Sierra Leone ihn wieder auf den Boden. Mark engagiert sich bereits seit mehreren Jahren in dem kleinen westafrikanischen Land, das zu den ärmsten Ländern der Welt zählt. Gemeinsam mit seiner Familie hat er dort ein Waisenhaus und eine Schule aufgebaut. Dort, wo eine tägliche Mahlzeit, sauberes Trinkwasser geschweige denn der Besuch einer Schule überhaupt keine Selbstverständlichkeit sind. Dort, wo mehr als die Hälfte der Menschen weder lesen noch schreiben gelernt haben.

Lernen ist sein Metier. Denn auch in Marks Leben und Arbeiten in den Niederlanden dreht sich alles um Bildung. Nachdem er sein Studium in International Business Studies Ende der 90er Jahre abgeschlossen hatte, blieb er an der Universität. Zunächst, um zu unterrichten, später, um als Projektleiter diverse IT-Programme umzusetzen. Er wechselt zu einem SAP-Dienstleister und konzentriert sich auf den Bildungssektor. 2009 kommt Mark zu itelligence Benelux. Seit Mai 2014 ist er als Director Education & Research Mitglied des lokalen Managements. Damit verantworten er und sein rund 40-köpfiges Team das Business rund um die itelligence Branchenlösung it.education, einem System zum Managen von Bildungseinrichtungen.

Der Markt für die Lösung ist noch überschaubar. Entwickelt in den Niederlanden wird die Lösung hier sowie in anderen Ländern wie Deutschland, Frankreich und Großbritannien eingesetzt. Das Education Team hat auch in Ländern wie Saudi-Arabien, Griechenland und Zypern gearbeitet. „Der Bedarf ist vor allem dort, wo Wettbewerb im Bildungswesen herrscht“, erklärt Mark. Dort sind die Universitäten auch wirtschaftlich orientierte Organisationen, die effizient arbeiten müssen und auf den Zulauf der Studierenden angewiesen sind. In den Niederlanden und Großbritannien ist das selbstverständlich, in Deutschland beispielsweise nicht. Noch nicht.

Bildung ist die Chance auf eine bessere Zukunft

Die Zeichen stehen auf Wachstum, Marks Aufgaben werden nicht weniger. Dort, wo er wirkt, hilft er Bildungseinrichtungen voranzubringen. Damit Menschen lernen und forschen können, sich weiterentwickeln und ihren Horizont erweitern. Bildung ist ein Menschenrecht, vor allem aber ist es die Chance auf eine bessere Zukunft. In Europa wie in Afrika. Mit der Stiftung Stichting Helt Arts in Sierra Leone hilft Mark den Waisenkindern auf dem Weg in die Zukunft. Konkret, direkt und ohne viel Aufhebens. Vielleicht nur im Kleinen, aber: „Wir können nicht die ganze Welt verbessern“, sagt er. Wünschen dürfen wir es uns dennoch. Vielen Dank!



We

TRANSFORM

trust into value





Neue
Lösungen
für alte
Probleme

Der Riesen-Bärenklau, eine invasive Pflanze, stellt die Flora in Europa und Nordamerika vor große Probleme. Nun naht Rettung aus der Luft: Ein globales Team von itelligence und NTT DATA hat Drohnen, Kameras, eine KI, SAP und Hadoop miteinander verbunden, um den Eindringling im Gelände automatisch aufzuspüren. Der Blick über den Tellerrand ermöglicht es auch anderen Branchen, disruptive Anwendungsszenarien zu entwickeln.

Der Eindringling kam vor rund 200 Jahren aus dem Kaukasus als Geschenk nach Europa, wurde in königlicher Parklandschaft großgezogen und gilt heute als eine der gefährlichsten Arten in der heimischen Flora: der Riesen-Bärenklau, Heracleum mantegazzianum oder Herkulesstaude genannt. Die Pflanze ist eine Meisterin des Überlebens, unterdrückt ihre Umgebung durch Wurzelgift und Schatten, begünstigt die Erosion, verbreitet sich über weite Strecken und geht aggressiv gegen Feinde vor – wer den Stiel oder die Blätter berührt, kann schmerzhaft Verbrennungen erleiden.

Britische Zeitungen berichten regelmäßig über den „Nightmare“, in Deutschland gibt es eine „Allgemeinverfügung zur Bekämpfung der Herkulesstaude im Straßenbegleitgrün“, und schon vor knapp 50 Jahren besang Peter Gabriel mit seiner Band Genesis die Macht des Eindringlings im visionären Song „The return of the giant hogweed“: „Turn and run, Nothing can stop them, Around every river and canal their power is growing, Stamp them out, We must destroy them“.

Eine treffende Prophezeiung von Genesis – der Riesen-Bärenklau ist inzwischen ein ernsthaftes Problem für viele Kommunen und Landbesitzer in Europa und Nordamerika. Doch bevor er mit Stumpf und Stiel zerstört werden kann, muss er erst einmal gefunden werden. Trotz der bis zu drei Meter hohen Doldengewächse ist das schwierig, denn der Riese wächst nicht auf dem Feld, sondern bevorzugt an den Rändern von Gewässern, an Eisenbahngleisen oder im Brachgelände. Allerdings ist Ignorieren keine Option: In Dänemark beispielsweise haben Kommunen die Pflicht, das Auftreten des Eindringlings zu dokumentieren. Dies funktioniert nur, wenn sich Biologen auf die Suche nach den Pflanzen machen oder Wanderer diese melden. Jedoch ist der manuelle Prozess nicht wirklich effizient, zudem lassen sich nicht alle Gebiete untersuchen.

Erst der Blick über den Tellerrand zeigte die Alternative: eine Drohne mit Kamera in Verbindung mit einer künstlichen Intelligenz, die im Nachgang des Fluges Landschaftsbilder auswertet. Die Idee hatten dänische itelligence-Mitarbeiter aus dem Bereich Innovation Technologies, die für den gefährlichen „Kæmpe-Bjørneklo“ sensibilisiert waren, Kontakte in die Drohnenszene hatten und zudem mit den vielen Möglichkeiten des SAP-Portfolios vertraut waren. „In meiner Einheit sind IT-Experten gefragt, die quer denken, um neue Lösungswege zu finden“, sagt Mark Albrecht, Global Head of Innovation und Leiter des Bereichs Innovation Technologies von itelligence. Aus der Idee des fliegenden Auges wurde in „kreativen Sessions“ mit dem Design-Thinking-Ansatz schließlich das Projekt entwickelt – und heute beobachtet die Drohne ein Gebiet von rund 500 Quadratkilometern Größe, fünf Mal so groß wie das Stadtgebiet von Dänemarks Hauptstadt Kopenhagen. „Wie viele Biologen brauchen Sie allein dafür?“, fragt Albrecht.

Dabei funktioniert das KI-System heute ohne echte Biologen noch nicht – sie müssen die Algorithmen dabei unterstützen, Wiesen-Bärenklau von Riesen-Bärenklau zu unterscheiden.

„Wir haben Programme für die Bilderkennung entwickelt, die wie Menschen sehen und die Pflanze in der Landschaft erkennen können“, berichtet Thomas Nørmark, Global Head of AI Practices bei itelligence. Wenn sie gut trainiert haben: Der Ausbildungsprozess basiert auf dem „manual labeling“, der Einteilung der Pflanzen auf den Bildern durch menschliche Experten über eine eigens entwickelte HTML5-Applikation. Die Bildbezeichnungen „Hogweed present“ und „Hogweed not present“ gelangen dann mit den Aufnahmen in eine SAP HANA-Datenbank, wo sie für das „Supervised Learning“ der

KI verwendet werden. „Angesichts von mehreren tausend Bildern, mit denen sie einen Algorithmus füttern, hat allein die Vorbereitung des Trainings Monate gedauert.“

Das Machine Learning über ein Convolutional Neural Network (CNN) selbst, so Nørmark, erstreckte sich abhängig von der Computer-Power über Stunden bis zu Wochen.

„Entscheidend sind aber die Qualität und Menge der Trainingsdaten – mit jedem passenden Beispiel wird die KI ein Stück besser.“ Derzeit nutzen einige Kommunen in Dänemark das System, um die Erkennung des Bärenklaus zu beschleunigen und die Quote zu verbessern. Immerhin ist der Algorithmus treffsicherer als die menschlichen Sparringspartner. Nørmark zufolge kommen echte Biologen auf einen Confidence Score von rund 70 Prozent – sieben von zehn erkannten Pflanzen sind tatsächlich Giant Hogweed. „Unser Computermodell erkennt zwischen acht und neun Pflanzen von zehn.“

Allerdings gab es anfangs zu viele „false positives“, Fehlalarme, etwa hervorgerufen durch unzureichende Trainingsdaten, erläutert der KI-Experte von itelligence. Hier spielen Abweichungen zwischen Bildern unterschiedlicher Regionen und Entwicklungsphasen der Pflanze eine Rolle. „Zudem wollten wir nicht, dass uns ein Bärenklaus durchrutscht, weshalb wir die Schwellwerte des Algorithmus niedriger eingestellt haben.“ Daher gebe es eine menschliche Qualitätskontrolle auf der „last mile“, die Fehler der Software erkennt. Zudem wird ein Teil der manuell ausgewerteten Bilder genutzt, um die Ergebnisse der KI zu validieren und die Genauigkeit zu prüfen.

Entscheidend für den Erfolg der Lösung sei jedoch der Schritt vom Boden in die Luft gewesen: „Die Kombination aus Fliegen und Erkennen ist ein großer Fortschritt.“ Dazu hat der itelligence-Partner ProDrone verschiedene Höhen, Zoomstufen und Bildauflösungen ausgewertet, um die besten Ergebnisse zu ermitteln. Jedoch ist die aktuelle Lösung kein „Online-Szenario“ mit Internet-Verbindung, denn die Fotos werden erst nach der Landung in die Cloud – Amazon S3 – geladen und dort verarbeitet. „Für den Bärenklaus brauchen wir keine Echtzeit-Verarbeitung“, argumentiert Nørmark.







Das fliegende Auge: Durch den Einsatz von Drohnen lässt sich die kontrollierte Fläche deutlich erweitern.

Natürlich sei diese durchaus möglich, um in anderen Aufgabenbereichen und Branchen angewendet zu werden. Ob kranke Pflanzen auf Feldern und in Wäldern, der 5.400 Kilometer lange Dingozaun in Australien, Roststellen an Brücken oder der Zustand von Windkraftanlagen: „Viele Prozesse in der Natur, bei denen es auf menschliche Augen ankommt, könnten mit Drohnen und Machine Learning automatisiert werden.“

Das Aufbrechen alter Musterlösungen ist schließlich auch für Mark Albrecht, den Leiter des Bereich Innovation Technologies, ein wichtiger Meilenstein für Unternehmen. „Mit freien Themen wie dem Bärenklau öffnen wir Schubladen und können Kunden zeigen, was technisch alles möglich ist.“ Die Veränderung betreffe auch die traditionelle Wahrnehmung von SAP als ERP-System: „Wir haben als Innovation Technologies gezielt die klassischen Bereiche verlassen und arbeiten daran, SAP als Innovationsplattform im Markt zu verankern.“ Nach einem Gespräch seien viele traditionelle Industriekunden überrascht, was man mit den Tools für Probleme lösen kann. Dies betreffe auch Bereiche wie IoT, in denen die Produktions- und die Enterprise-IT zusammenkommen.

Albrecht bezeichnet die Bärenklau-Technologie mit Hadoop und den Analysetools in Kombination mit SAP HANA schließlich als „größte Herausforderung des Projekts“. Möglich machte die erfolgreiche Arbeit ein globaler Zusammenschluss von itelligence-Experten, die die mobile App, die

Infrastruktur sowie Algorithmen und Datenpipeline entwickelt haben. So kommen die zehn Mitglieder des Bärenklau-Teams aus Dänemark, Deutschland sowie aus Japan vom R&D-Center der Muttergesellschaft NTT DATA. „Jeder Einzelne hat viel persönliches Engagement in das Hogweed-Projekt investiert“, berichtet KI-Experte Thomas Nørmark.

Der Brückenschlag zwischen den Welten werde in der heutigen vernetzten Wirtschaft immer wichtiger, ergänzt Albrecht: „SAP ist offen für nicht-SAP-Komponenten, und auch die itelligence-Mitarbeiter arbeiten innerhalb der Gruppe immer enger mit ihren Kollegen aus verschiedenen Ländern und IT-Disziplinen zusammen.“ Dabei sei es entscheidend, existierende Lösungsansätze neu zu kombinieren. Eines dieser Felder ist die Bilderkennung, und der Riesen-Bärenklau „nur ein Beispiel für die Entwicklung“. So setzt auch ein itelligence-Projekt aus dem Vorjahr, der automatisierte „Farmbot“ mit Anbindung an SAP, auf die Verarbeitung von Bildern in der Natur. „Das Wachstum der Bevölkerung, die steigende Nachfrage nach Nahrungsmitteln und der Ruf nach Nachhaltigkeit – mit digitalen Zwillingen in der Landwirtschaft kann ich alle Trendthemen miteinander verbinden und neue Lösungen für die Automatisierung manueller Prozesse schaffen.“ Einen Roboter zum Ausgraben des Riesen-Bärenklaus will itelligence vorerst nicht entwickeln – hier sind Menschen in Schutzanzügen immer noch erste Wahl. Und Schafe, weil sie den Eindringling wirklich gern mögen. ■

Technische Plattform

Die itelligence-Lösung zur Erkennung von Pflanzen des Riesen-Bärenklau auf Luftbildern wurde bei Amazon Web Services (AWS) implementiert und setzt sich aus dem SAP-Stack rund um die SAP-HANA-Plattform sowie einer Open-Source-Plattform auf Basis des Apache-Hadoop-Frameworks zusammen. Letzteres wurde um TensorFlow erweitert, um das Deep-Learning-Modell zu unterstützen. „Durch die Zusammenführung von SAP HANA und des Hadoop-Frameworks zu einer ‚Flexible Data Processing Platform‘ können wir die unterschiedlichen Eigenschaften der Technologie-Stacks wirkungsvoll nutzen, um eine moderne Datenplattform zu errichten und gleichzeitig eine Vielzahl von Anwendungsfällen abzudecken“, sagt Søren Ravn Andersen, Head of Big Data

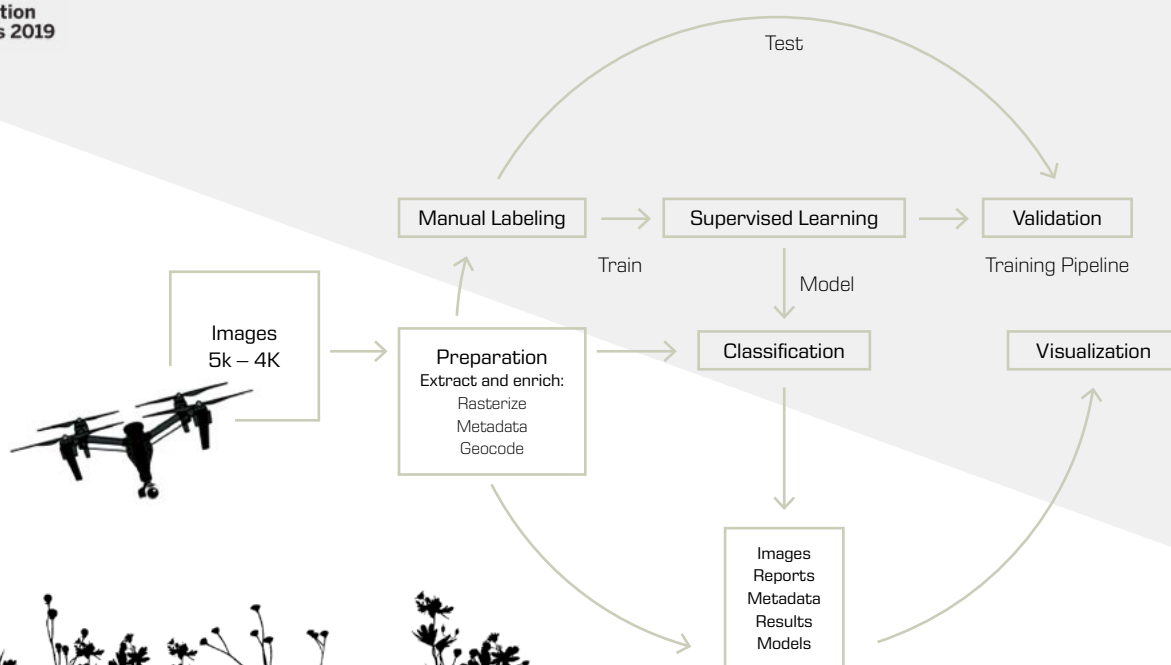
and Advanced Analytics Practice bei itelligence Nordics.

Das System ermöglicht drei Varianten der hybriden Nutzung von SAP HANA und Hadoop, auch um drei Arten von Daten zu verarbeiten: Hierzu zählen strukturierte Daten etwa aus Tabellen, semistrukturierte Daten aus Dokumenten sowie unstrukturierte Daten, beispielsweise Audiodateien wie Sprachaufzeichnungen und Bilder.

In diesem speziellen Anwendungsfall wurde der Hadoop-Stack verwendet, um unstrukturierte Bilddaten mit Deep-Learning-Algorithmen zu verarbeiten – eine Aufgabe, die allein in SAP HANA unmöglich ist, berichtet der dänische Data Scientist Andersen. „Im Gegenzug haben wir SAP HANA als Anwendungs-

datenbank und -plattform verwendet, weil das System Leistung und Stabilität bietet, die mit Hadoop allein nicht so einfach zu erreichen ist.“

Im Vordergrund des Projekts stand der Nachweis, dass die endgültige Softwareumgebung in der Lage ist, eine maßgeschneiderte, optimal angepasste Lösung zur Erfüllung der Anforderungen unterschiedlichster Herausforderungen zu liefern. Grundlage des Erfolgs war Andersen zufolge auch das globale Teamwork von itelligence und NTT DATA – was eingangs ebenso wie die lernenden Algorithmen trainiert werden musste. „Dazu hat sicherlich auch beigetragen, dass wir uns ein paar Mal persönlich getroffen und kennengelernt haben.“



30 JAHRE

Fokus auf Innovationen

Seit genau 30 Jahren ziehen itelligence und BENTELER an einem Strang: Innovationen voranzutreiben. Die gemeinsame Plattform dafür ist SAP. Dennoch ist jedes Projekt anders: Neue Technologien, Paradigmen, Services, Ansprechpartner und Anforderungen halten die langjährige Beziehung frisch.



Die Geschichte der BENTELER Gruppe ist eine Erfolgsgeschichte – seit 1876 wuchs das Unternehmen aus Paderborn auf rund 30.000 Mitarbeiter an und eröffnete über 140 Standorte auf allen Kontinenten. BENTELER ist aber auch eine Erfolgsgeschichte mit der längsten Kundenhistorie für itelligence, berichtet Gerd Psiuk, Vertriebsleiter für Large Enterprises in Bielefeld: „BENTELER hat die zweite Debitorennummer, die wir vergeben haben.“ Im Jahr 2011, als Psiuk die Betreuung des Kunden übernahm, hat Apple seine Siri zum Leben erweckt, und die ersten Kunden implementierten SAPs In-Memory-Plattform HANA.

Thomas Tusch, Client Manager bei itelligence, ist sogar schon 15 Jahre für BENTELER aktiv: Im Jahr 2004, als es noch kein iPhone gab, spitzte sich gerade die Auseinandersetzung zwischen IBM (Websphere) und SAP (Netweaver) zu. Zudem zeichnete sich die Digitalisierung der Welt ab: Am 4. Februar wurde Facebook gegründet. Verglichen dazu hält die Beziehung von BENTELER und itelligence bereits eine kleine Ewigkeit –

30 Jahre, „Perlenhochzeit“ oder „Pearl Wedding Anniversary“ genannt. Tusch hat errechnet, dass allein in einem Zeitraum von 20 Jahren über 110.000 Beraterstunden angefallen sind, mehr als 260 Projekte aus verschiedenen BENTELER-Bereichen umgesetzt wurden und über 200 verschiedene itelligence-Consultants für den Konzern tätig waren. Seit 2017 betreut itelligence zudem über 80 IT-Systeme der BENTELER Gruppe, darunter 29 ERP- und 12 BI-Anwendungen. „Für die IT-Branche ist eine vertrauensvolle Beziehung über drei Jahrzehnte sicher ungewöhnlich“, sagt der Client Manager.

Vor 30 Jahren profitierten alle Beteiligten von der Annäherung: itelligence kam ins Geschäft, BENTELER ging die ersten Schritte in die SAP-Welt, beide Seiten legten die Grundlagen für den eigenen Aufstieg.

„Jetzt begleiten wir sie von der ersten Phase der SAP-Einführung bis zur Digitalisierung und ins S/4HANA-Geschäft – immer fair, offen und partnerschaftlich“, berichtet Tusch.



BENTELER investiert in gezieltes Innovationsmanagement: Das BENTELER Electric Drive System 2.0 ist eine serienreife Plattform-Lösung für Elektrofahrzeuge. Es ist ein Beispiel für die gesamte Ingenieur- und Metallverarbeitungskompetenz von BENTELER.





BENTELER Automotive ist ein führender globaler Partner der Automobilindustrie und bietet seinen Kunden erstklassige Ingenieur- und Metallverarbeitungs-kompetenz kombiniert mit exzellenter Produktion. Das Portfolio umfasst Komponenten und Module für Chassis, Karosserie sowie Motor- und Abgasanwendungen bis hin zu modularen Systemlösungen im Bereich Elektromobilität.

Die langjährige Partnerschaft von BENTELER und itelligence ist kein Zufall – schließlich liegt der Fokus seit jeher auf nachhaltiger Zusammenarbeit, verlässlichen Beziehungen und innovativen Lösungen. Der IT-Pioniergeist hat beide Seiten beflügelt: von R/3 zu S/4, vom eigenen Server in die Cloud, aus Ostwestfalen in die Welt. Unser aktueller Umstieg auf S/4HANA bildet die Basis für die Weiterentwicklung und Digitalisierung der industriellen Prozesse und für die Partnerschaft mit itelligence in den kommenden Jahren.

Dr. Stefan Melchior, CIO von BENTELER

Auch Account Manager Gerd Psiuk spricht von einer „Partnerschaft“, die viele Vorteile bringt: „Man wechselt nicht beim kleinsten Gegenwind den Lieferanten aus, sondern denkt langfristig.“ Dies zeige sich vor allem in Projekten, bei denen es etwas knirscht im Getriebe, denn „beide Seiten wissen, wie sie miteinander umgehen müssen und wie verlässlich die anderen sind“.

Die Sprache und die Heimat verbinden. Nicht umsonst gebe es in der Region, aus der BENTELER und itelligence stammen, viele Hidden Champions, oft familiengeführt, die in Generationen denken und denen Nachhaltigkeit in der Unternehmensentwicklung über kurzfristige Opportunitäten geht. Dennoch sei der Kunde stets innovativ und mutig gewesen, so Psiuk: „Wir konnten immer viel von ihnen lernen, denn BENTELER zeichnen Unternehmergeist und Ideenreichtum aus.“ Schließlich müsse sich der Konzern im Weltmarkt gegen große Mitbewerber aus Indien und China behaupten und neue Geschäftsfelder erschließen oder verteidigen.

Dass IT bei der Erfolgsgeschichte eine nicht unwesentliche Rolle spielt, zeigt sich an den Aufgaben, die itelligence für BENTELER im Laufe der Zeit übernommen hat. Diese reichen unter anderem von SAP-Services über das klassische Projektgeschäft für neue Funktionen oder Releasewechsel bis hin zu Dienstleistungen, mit denen Berater und Entwickler vor Ort „die Kollegen“ bei BENTELER dabei unterstützen, ihren Service-Auftrag zu erfüllen. Daneben erbringt itelligence Application-Management-Services, etwa in der Personalabrechnung

oder der Zeitwirtschaft. Zudem hostet man BENTELER-Systeme, und Ende 2018 wurde noch ein Vertrag über die komplette SAP-Maintenance geschlossen. Dabei müsse man bedenken, so Psiuk, dass itelligence die Aufträge nicht automatisch bekommt: „Jedes Angebot ist eine Challenge, wir stehen immer im Wettbewerb mit anderen Anbietern.“

Aktuell beschäftigt sich BENTELER mit der Transformation vom klassischen SAP zu S/4HANA, berichtet Client Manager Tusch: „Da gibt es viele strategische Arbeiten im Vorfeld zur Stammdatenstruktur oder zum

Sourcing, bei denen wir den Kunden unterstützen.“ Das gesamte Transformationsprogramm werde von BENTELER gesteuert. In diesen Rahmen fallen die klassischen Schlagworte wie Digitalisierung, Standardisierung und Simplifizierung, ergänzt Psiuk, der das Vorhaben als „Once in a lifetime“-Chance bezeichnet: „Sie wollen den Transformationsweg nutzen, um ihre gewachsenen ERP-Systeme zu bereinigen, individuelle Lösungen möglichst zu entkoppeln und Standards zu nutzen.“ In diesem Zusammenhang gehe es auch um das künftige Target Operating Model für den IT-Betrieb. Fokusthemen seien etwa moderne Oberflächen, der Weg in die Cloud und der Umgang mit Individualprogrammen.

Parallel dazu läuft das Tagesgeschäft, das allerdings auch nicht alltäglich ist.

„Sie müssen ja auch in der realen Welt immer wieder Innovationen schaffen“, argumentiert Psiuk. So hilft itelligence dem Stahl/Rohrbereich von BENTELER dabei, ein neues Kundenportal aufzubauen. In dieser E-Commerce-Lösung sollen Abnehmer ihre Liefermengen und Stati, Bestellmöglichkeiten und Konfigurationen pflegen können. Hier sei das Team „gut unterwegs, die ersten Phasen sind freigegeben und live“. Und der Automotive-Bereich von BENTELER mit dem nach wie vor größten SAP-System setzt mit dem neuen Hauptbuch („SAP New GL“) ein vorbereitendes Projekt für die S/4HANA-Transformation um. „Dabei handelt es sich um ein kritisches Projekt, weil eine hohe Transformations- und Migrationsleistung

erforderlich ist.“ Dank des starken Engagements von itelligence-Beratern und BENTELER-Kollegen habe man die finale Phase erreicht, für den „Big Bang“ ist bereits ein Wochenende fest eingeplant.

Tusch zufolge ist die S/4HANA-Transformation und der Sprung vom alten auf das neue SAP-System „die Grundvoraussetzung, um die IoT-Themen mit der schnellen Verarbeitung der Massendaten überhaupt realisieren zu können“. Daher habe BENTELER schon vor rund drei Jahren die Programmplanung aufgenommen, um hinsichtlich der Anforderungen Transparenz zu schaffen und sinnvolle Lösungen zu finden. „Seit über einem Jahr sind wir nun dabei, das Programm umzusetzen und BENTELER in die S/4-Welt zu heben.“

Routine oder gar Langeweile ist jedenfalls in den vergangenen 30 Jahren nicht aufgekommen – schließlich hätten sich die Ansprechpartner Tusch zufolge gelegentlich geändert, zudem ist im Lauf der Jahrzehnte das Leistungsportfolio der SAP enorm gewachsen.

„Wir haben ja nicht jedes Jahr die Module FI und CO eingeführt.“ Die neuen Tools und Lösungen aus Walldorf seien jedenfalls für beide Partner herausfordernd, und jedes Projektangebot sei ein neues Spiel mit der Annahme der Anforderungen, dem Angebot und der Aufgabe, den Kunden zu überzeugen: „Dafür müssen wir immer engagiert, kompetent und voller Herzblut sein.“

Dass die zentralen Standorte der Unternehmen nur eine gute halbe Stunde auseinanderliegen, sei durchaus angenehm, ergänzt Sales Manager Psiuk: „Unsere Berater müssen nicht ins Hotel, und wir können unbürokratisch Meetings einberufen.“ Zudem tausche sich das Top-Management gelegentlich aus, und ab und zu komme es auch zu Personaltransfers – mal in die eine, dann wieder in die andere Richtung. „Das Wichtigste ist aber das Vertrauen des Kunden in unsere Kompetenz, seine Bedürfnisse richtig zu verstehen und sie umzusetzen.“ Zur Lieferfähigkeit gehöre auch, ehrlich einzugestehen, wenn man eine Leistung nicht erbringen kann, so Psiuk. „Ehrlichkeit zahlt sich aus, denn man wird nur dann über eine Spanne von 30 Jahren beauftragt, wenn einem der Kunde vertraut.“ ■

BENTELER

BENTELER ist ein weltweit agierendes Familienunternehmen für Kunden aus den Bereichen Automobiltechnik, Energie und Maschinenbau. Als strategisch innovativer Partner entwickelt, produziert und vertreibt BENTELER sicherheitsrelevante Produkte, Systeme und Dienstleistungen. Das Portfolio umfasst Komponenten und Module für die Automobilindustrie in den Bereichen Fahrwerk, Karosserie, Motor- und Abgassysteme sowie Systemlösungen für Elektrofahrzeuge. Das Unternehmen erarbeitet technische Anlagen für führende Automobilzulieferer sowie die glasverarbeitende Industrie. Zudem entwickelt BENTELER mit seiner mehr als 140-jährigen Erfahrung Stahl, nahtlose und geschweißte Qualitätsstahlrohre.

Unter der Führung der strategischen Managementholding BENTELER International AG mit Sitz in Salzburg, Österreich, bieten die rund 30.000 Mitarbeiter an über 140 Standorten in rund 40 Ländern erstklassige Herstellungs- und Vertriebskompetenz. Im Geschäftsjahr 2018 betrug der Umsatz 8,072 Milliarden Euro. – www.benteler.com

Mehr

KONTROLLE,

weniger

ENERGIE

Gerade in der Prozessindustrie verspricht die Automatisierung große Kostenreduzierungs-effekte. Ein Dienstleister der Prozessindustrie setzt voll auf die Digitalisierung: Mit einem IoT-Projekt will das Unternehmen die Effizienz seiner Anlagen und Aggregate optimieren, um Verschleiß, Stromkosten und ungeplante Stillstände zu reduzieren.

Trotz aller Bemühungen in den vergangenen Jahren um die Optimierung von Industrieprozessen ist das Einsparpotenzial immer noch gewaltig. So geht das deutsche Umweltbundesamt davon aus, dass elektrische Antriebe in Industrie und Gewerbe fast 40 Prozent des gesamten Stroms im Land verbrauchen. Gerade bei den Aggregaten für Druckluft, Pumpen und Ventilatoren bestehe ein großes Kostensenkungspotenzial: Durch den Einsatz energieeffizienter Pumpen, Lampen sowie Lüftungs- und Druckluftsysteme ließen sich 26 Milliarden kWh pro Jahr einsparen. So viel verbrauchen Luxemburg und Estland zusammen mit allen deutschen Rechenzentren.

Der Firma XERVON Instandhaltung GmbH ist das Problem bekannt, hier verbrauchen Pumpen und Ventilatoren rund zwei Drittel der Stromkosten. Das Unternehmen stellt in einem Chemiapark in Köln unter anderem Kühlwasser für die Prozesse von Kunden zur Verfügung – in der richtigen Menge und mit der gewünschten Temperatur. Dazu betreibt der Maintenance-Dienstleister drei Kühltürme, um die Nachfrage abhängig vom Wetter und der Produktionsauslastung zu bedienen. Allerdings schwingt immer die Frage mit, ob die halbmanuelle Steuerung Ineffizienzen mit sich bringt. Das Zielbild von XERVON: Die Anlagen und Aggregate mit Technologien des Internet of Things (IoT) und Machine-Learning-Algorithmen auszustatten, um Sensordaten zu analysieren und Pumpen sowie Kühlgeräte smart zu steuern. Dadurch reduzieren sich im Idealfall Verschleiß, Stromkosten sowie mittels vorausschauender Instandhaltung (Predictive Maintenance) die ungeplanten Wartungsfenster. Letztere sind kritisch, weil die Produktion der XERVON-Kunden stets gewährleistet werden muss.



„Als einer der führenden Industriedienstleister deutschlandweit sind wir immer auf der Suche, wie die Möglichkeiten der Digitalisierung unsere Prozesse verbessern können. Im letzten Herbst ging es um die konkrete Fragestellung, wie wir durch den Einsatz neuer Technologien eine höhere Effizienz und eine größere Planungssicherheit der Anlagen unserer Kunden erzielen können – da kam die IoT-Initiative von itelligence gerade recht.“

Tim Grylewicz, Leiter Digitalisierung XERVON Instandhaltung

„Als einer der führenden Industriedienstleister deutschlandweit sind wir immer auf der Suche, wie die Möglichkeiten der Digitalisierung unsere Prozesse verbessern können. Im letzten Herbst ging es um die konkrete Fragestellung, wie wir durch den Einsatz neuer Technologien eine höhere Effizienz und eine größere Planungssicherheit der Anlagen unserer Kunden erzielen können – da kam die IoT-Initiative von itelligence gerade recht“, erläutert Tim Grylewicz, Leiter Digitalisierung XERVON Instandhaltung. „Mit der Teilnahme am Wettbewerb hatten wir die Chance, in kurzer Zeit gemeinsam mit einem erfahrenen Partner unsere konkrete Herausforderung zu analysieren und die für uns passende Lösungen dank modernster SAP-Werkzeuge zu implementieren. Besonders wertvoll bei der Umsetzung war für uns die enge und wirkungsvolle Beratung und Betreuung im laufenden Projekt durch itelligence.“

Bei der itelligence of Things-Initiative wurden im Rahmen eines Wettbewerbs richtungsweisende Projekte in der Industrie gesucht, um traditionelle Abläufe digital zu transformieren (siehe Kasten). Unterstützt werden die Vorhaben der Sieger durch itelligence-Berater – dass XERVON zu den Gewinnern gehörte, hatte gute Gründe: „Sie konnten eine klare Vision für das Projekt vorweisen und detailliert beschreiben, wie sie vorgehen würden“, erinnert sich itelligence-Projektleiter Adrian Kostrz an die Entscheidung. Zudem habe das Unternehmen im Vorfeld schon viele technische Grundvoraussetzungen geschaffen, die Themen IoT und Digital Twins als Bestandteil der Strategie definiert und ein eigenes IoT-Projekt gestartet. „Das hat uns davon überzeugt, XERVON auf der Reise zu unterstützen.“

Adrian Kostrz selbst hat früher ERP-Einführungsprojekte betreut und ist seit über zehn Jahren bei itelligence beschäftigt. Im Bereich Innovation Technologies kümmert er sich aktiv um neue Themen und Anwendungen. Zu seinen Schwerpunkten zählen Machine Learning, Robotics und Künstliche Intelligenz, „um daraus für uns und unsere Kunden auf SAP-Basis neue Produkte und Lösungen zu entwickeln“. In diesem Fall geht es darum, den halbmanuellen Regelkreis der Kühlanlagen weitgehend zu automatisieren. „Dazu müssen

wir die Daten des Prozesses sichtbar machen und einen digitalen Zwilling der Anlage in der Software erschaffen.“ Ziel sei ein Regelkreis, der durch Machine Learning unterstützt wird: Algorithmen verfolgen die Bedingungen und treffen Aussagen über die Effizienz der Aggregate, so Kostrz. „Im Grunde genommen soll die Software eines Tages über die Erfahrung und das Bauchgefühl menschlicher Experten verfügen.“ Allerdings sei nicht geplant, in der Anlage vollständig auf Menschen zu verzichten. „Aber wir müssen im Projekt zusammen mit den Betreibern die kritischen Messgrößen bestimmen und das Wissen der Mitarbeiter über die Abhängigkeiten der Werte digitalisieren.“

Kostrz zufolge werden rund 20 Kennzahlen erfasst, darunter Temperaturen, Durchflussmengen, Drücke, Füllstände sowie die Daten der Ventilatoren und Pumpen einschließlich ihrer Schwingungen, die die Lebensdauer der Dichtungen oder Lager maßgeblich beeinflussen. Hinzu kommt eine bereits vorhandene Wetterstation, deren Daten früher separat berücksichtigt wurden. „Wir wollen alle Informationen zusammenbringen und daraus ein optimales Zusammenspiel der Komponenten in ihren Rahmenbedingungen gestalten.“

Neben der Energieoptimierung gehe es aber auch um Predictive Maintenance, damit ungeplante Stillstände der Anlage vermieden und Instandhaltungsmaßnahmen mit den Abnehmern koordiniert werden können.

Neben Adrian Kostrz sind mehrere itelligence-Berater im Projekt unterwegs, darunter ein IoT-Experte für technische Schnittstellen sowie zwei Data Scientists, die die Daten analysiert und daraus die Bestandteile des Machine-Learning-

Modells aufgebaut haben. Hier geht es auch um die Ausgestaltung der Cockpits für den Kunden und die verschiedenen Auswertungselemente. Darüber hinaus wurde zusammen mit SAP die beste Systemumgebung für die Aufgabe bestimmt – in diesem Fall fiel die Wahl auf SAP PdMS – Predictive Maintenance & Service. „Die Applikation für die vorausschauende Instandhaltung ist unser Kern für Datenimport, Machine Learning, Auswertung und Ausgabe von Informationen“, berichtet Kostrz aus der Praxis. Gefüttert wird die Cloud-Anwendung über ein Gateway und spezielle IoT-Schnittstellen, die SAP zur Verfügung stellt.

Durch das agile Vorgehen im Projekt konnten die einzelnen Elemente relativ eng mit dem Kunden entwickelt werden, um am Schluss einen durchgängigen Prozess zu bekommen. Bis es jedoch in der letzten Ausbaustufe so weit ist, vergeht noch etwas Zeit. In der Pilotphase wurde ein Prozess abgebildet, um Sensordaten der Kühltürme aufzunehmen, die Daten in die Cloud zu schicken, zu visualisieren und einen Machine-Learning-Algorithmus darauf anzusetzen. „Dieser verschickt bei Anomalien eine Meldung oder schlägt Alarm, damit ein menschlicher Experte einen prüfenden Blick auf die Anlage wirft.“ Kostrz zufolge könnten alle Beteiligten an dem Prozess lernen und sich so dem idealen Regelkreis annähern. Die weitere Entwicklung sei schließlich auch abhängig vom tatsächlichen Einsparpotenzial. „Immerhin haben die Menschen das System aus ihrer Sicht bereits optimal eingestellt.“ So wird sich im Verlauf des Projekts zeigen, wer die Nase vorn hat: Erfahrung und Bauchgefühl, Algorithmen und Machine Learning – oder beides zusammen. ■

Projektziel: Regelkreise in den Anlagen durch Machine Learning zu automatisieren.




itelligence of Things-Initiative – der Wettbewerb rund um IoT- und Industrie-4.0-Szenarien

In den vergangenen Jahren haben sich Rahmenbedingungen und Einflussfaktoren der Wirtschaft massiv verändert. Viele neue Technologien, Systeme und Architekturen sind zu den gewohnten Strukturen hinzugekommen oder haben sie abgelöst. Industrie 4.0 und das Internet of Things (IoT) haben ein neues Inventar mitgebracht: Tracker, Cloud, HoloLens – viele Begriffe und Dinge traten plötzlich in die Welt und wollten geordnet werden. Und mit SAP Leonardo gab es dann auch ein Tool für zahllose Chancen. Das Interesse war groß, doch nur wenige Unternehmen trauten sich an die komplexe Umsetzung. So entstand 2018 die Idee zur itelligence of Things-Initiative, um praktische Erfahrungen zu fördern und die Transformation voranzutreiben. Gesucht wurden IoT-Szenarien mittelständischer SAP-Anwender, um die Effizienz von Geschäftsprozessen zu steigern.

Insgesamt gingen 25 Bewerbungen bei itelligence ein, davon zehn mit konkreten Ideen für IoT- und/oder Industrie-4.0-Projekte. Die beiden Hauptgewinner waren die BHS Corrugated Maschinen- und Anlagenbau GmbH und der Industriedienstleister XERVON Instandhaltung GmbH. Als Siegprämie gab es Beratungsleistungen von itelligence und NTT DATA, damit das eingereichte Projekt zeitnah in die Praxis umgesetzt werden konnte. Angereichert wurde der Gewinn durch den Austausch mit anderen Pionieren, den Zugang zu forschenden Einrichtungen, die Erweiterung des internen Know-hows, den Wettbewerbsvorsprung und die Medienpräsenz.

EVOLUTION TRANSFORMATION DISRUPTION

Der schwäbische Maschinenbauer INDEX erweitert seine Produktpalette um eine digitale Plattform. Auf ihr sollen Kunden Mehrwert in Form innovativer Services erhalten. Umgesetzt wird die Lösung durch die Firma Sybit. Die Experten für Customer Experience (CX) sind seit 2018 im Team von itelligence und auf die Ausgestaltung der Schnittstelle zwischen der Industrie und ihren Kunden spezialisiert.



In den vergangenen Jahren haben große Plattformen wie Google, Alibaba, Facebook und Amazon gezeigt, dass passgenaue digitale Services mehr Wert sein können als die Produktion von Gütern. Kein Wunder, dass die Plattformökonomie inzwischen auch in eher traditionellen Branchen als Königsweg zum Wachstum angesehen wird. Diese höchste Ausbaustufe der digitalen Transformation, die über die Automatisierung einzelner Prozesse hinausgeht, ist auf eine Disruption des Marktes ausgerichtet. Laut einer Studie der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG aus dem Jahr 2018 sehen 95 Prozent der globalen CEOs Chancen in der Disruption, mehr als die Hälfte treibt sie aktiv an. Auch die Hannover Messe als weltweites Barometer der Industrie hat sich die Plattformökonomie 2019 auf die Fahnen geschrieben – sie spricht vom „Herzstück der digitalen Revolution“, das zu „märchenhaften Wachstumszahlen“ führt.

Bis zu diesem Happy End ist es für traditionelle Unternehmen jedoch ein weiter Weg, verbunden mit unbequemen Wahrheiten, Risiken und Investitionen.

Die INDEX-Gruppe aus dem Großraum Stuttgart hat sich frühzeitig entschieden, die Reise anzutreten und ihre Drehmaschinen durch eine digitale Plattform zu ergänzen. Für das Unternehmen mit über 2.200 Mitarbeitern werden digitale Services und neue Geschäftsmodelle immer wichtiger, um sich gegen mögliche Disruptionen von innen und außen in der Branche zu wappnen: Einerseits haben Umwälzungen im Automotive-Sektor einen großen Einfluss auf die zerspannende Fertigung und damit die Anforderungen der INDEX-Kunden, andererseits kann man sich mit klassischen Merkmalen wie Geschwindigkeit und Präzision auf diesem hohen Niveau nur noch schwer von den Mitbewerbern differenzieren.

Partner der INDEX-Transformation hin zur digitalen Plattform „iXworld“ ist die Firma Sybit, die 2018 von itelligence übernommen worden ist. „Wir haben einen starken Fokus auf den Maschinen- und Anlagenbau im gehobenen Mittelstand und bei großen Unternehmen“, beschreibt Sybit-COO Marco Werth die Zielkunden des IT-Dienstleisters, der wie INDEX in Baden-Württemberg zu Hause ist. Hinzu kommt der strategische Schwerpunkt des Unternehmens auf kundenorientierten

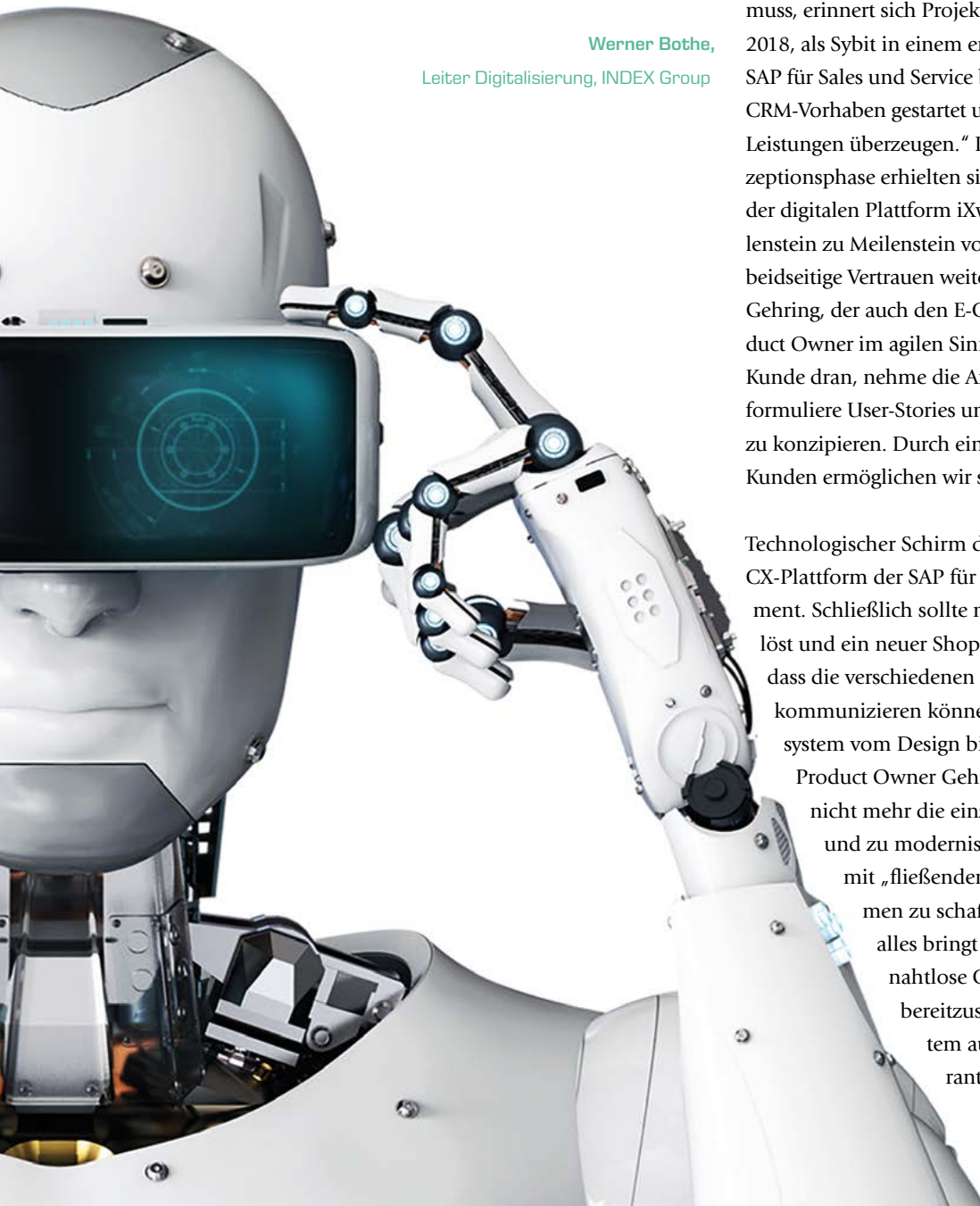
„Mit der iXworld bauen wir eine Plattform auf, die unseren Kunden hilft, die Produktivität unserer Maschinen deutlich zu verbessern und damit den Geschäftserfolg nachhaltig zu steigern. Sybit hat uns dabei von der strategischen Planung über Implementierung und Integration bis hin zum UX-Design maßgeblich unterstützt und damit dem Projekt zum Erfolg verholfen. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.“

Werner Bothe,
Leiter Digitalisierung, INDEX Group

Prozessen für Commerce, Sales, Service und Marketing. Die Kompetenzen reichen vom Frontend mit Design und User Experience bis zur Integration der einzelnen Lösung in ERP- und CRM-Systeme, alles auf Basis des SAP-Portfolios. Auch Index setzt strategisch auf SAP-Lösungen, argumentiert Werth: „Daher war die digitale Plattform von INDEX ein ideales Projekt für uns.“

Basis für ein so komplexes Vorhaben ist natürlich das beidseitige Vertrauen, welches man im Rahmen eines Projektes aufbauen muss, erinnert sich Projektleiter Rolf Gehring an das Frühjahr 2018, als Sybit in einem ersten Schritt eine CRM-Lösung von SAP für Sales und Service bei INDEX einführte. „Wir haben das CRM-Vorhaben gestartet und konnten den Kunden mit unseren Leistungen überzeugen.“ Im Anschluss an die SAP-C4C-Konzeptionsphase erhielten sie den Zuschlag für die Arbeiten an der digitalen Plattform iXworld. So musste sich Sybit von Meilenstein zu Meilenstein vorarbeiten, am Ball bleiben und das beidseitige Vertrauen weiter ausbauen – „der agile Weg!“, sagt Gehring, der auch den E-Commerce-Part von iXworld als Product Owner im agilen Sinne leitet: „Ich bin nah an Team und Kunde dran, nehme die Anforderungen und das Feedback auf, formuliere User-Stories und helfe, die technische Umsetzung zu konzipieren. Durch einen engen Schulterschluss mit dem Kunden ermöglichen wir so ein erfolgreiches Projekt.“

Technologischer Schirm der vollintegrierten Lösung ist die CX-Plattform der SAP für das Customer-Experience-Management. Schließlich sollte nicht nur ein altes CRM-System abgelöst und ein neuer Shop eröffnet werden. „Entscheidend ist, dass die verschiedenen Lösungen reibungslos miteinander kommunizieren können und alles ein integriertes Gesamtsystem vom Design bis zu den Prozessen ergibt“, berichtet Product Owner Gehring. Dies spiegelt den Trend wider, nicht mehr die einzelnen IT-Säulen zu konsolidieren und zu modernisieren, sondern eine einheitliche Basis mit „fließenden Übergängen“ zwischen den Systemen zu schaffen, ergänzt Sybit-COO Werth: „Das alles bringt die SAP-CX-Plattform mit, um eine nahtlose Customer Journey über alle Kanäle bereitzustellen.“ Im Idealfall komme das System aus einer Hand, um die Zahl der Lieferanten und Implementierungspartner



möglichst gering zu halten. „Statt Best of Breed zählt heute die individuelle Lösung aus einem Guss.“

Von der Stange gibt es das nicht, weder die technische Lösung noch das disruptive Geschäftsmodell. Werth spricht von einem beidseitigen „Lerneffekt“ der Partner in einem unerforschten Gebiet während des Projektverlaufs: „Wir beschreiten mit INDEX gemeinsam einen Weg, auf dem wir unser Vorgehen planen, adaptieren und daraus lernen.“ Dieses Paradigma ergibt sich aus der agilen Methodik mit ihren kurzen Feedback-Zyklen, um Ideen und Konzepte permanent zu überprüfen. „Aus den anfänglichen Visionen zeichnet sich dann der sinnvollste Weg für den Kunden immer deutlicher ab und wird konkret umsetzbar.“ Den Rhythmus bestimmen zwei wichtige Messen für die INDEX-Gruppe im Frühjahr und Herbst: „In diesem Zyklus erarbeiten wir gemeinsam digitale Innovationen für die Plattform und realisieren sie.“ Zudem würden alle drei Wochen Neuerungen der Plattform mit Verbesserungen, weiteren kleineren Funktionen und Bug-Fixes veröffentlicht. Ein Vorteil sei, dass INDEX und die agile Vorgehensweise gut zusammenpassen würden, sagt Product Owner Gehring: „INDEX hat sich beispielsweise getraut, kleine Lösungen zu entwickeln und sie mit ihren Kunden früh am Markt zu testen, um sie gezielt zu verbessern.“ Im Umkehrschluss bedeutet dies laut Gehring auch: „Das Projekt Plattform endet nicht, sondern wird kontinuierlich weiterentwickelt.“ Schließlich soll ihre Marktdurchdringung schnell wachsen, um eines Tages vom Netzwerkeffekt zu profitieren. Dafür muss INDEX vom Markt lernen, Feedback auswerten und neue Services entwickeln.

Für Sybit-COO Werth jedenfalls ist die Plattform iXworld zum heutigen Zeitpunkt „mit ihrer Ausprägung und den Funktionen einzigartig in dem Branchensegment“.

Dies sei auch ein Feedback aus dem Markt und von der SAP gewesen. Man habe nicht die häufigen Fehler gemacht, mit angezogener Handbremse zu starten, den großen Wurf zu scheuen und nicht aus einem Guss zu planen. „INDEX hat von Beginn an das Ziel ausgegeben, im Wettbewerb eine Speerspitze zu bilden und mit Innovationen klare Akzente zu setzen.“ Dies ist gelungen, das „Herzstück der digitalen Revolution“ schlägt. ■

Die INDEX-Plattform

Mit der Plattform „iXworld“ hat die INDEX-Gruppe ihre Kundenprozesse digitalisiert, um Anwendern und Betreibern der Drehmaschinen eine optimale Customer Experience und klare wirtschaftliche Vorteile zu bieten. Kunden können sich digital informieren, Produkte und Ersatzteile beschaffen sowie ihre Maschinen überwachen und verwalten. Technische Grundlage bilden aktuelle und integrierte SAP-Technologien: SAP C/4HANA in Kombination mit SAP AIN und SAP AE aus dem Leonardo-Portfolio. SAP Gold Partner Sybit hat das Projekt von der Beratung über die Einführung der SAP Sales Cloud und der SAP Service Cloud sowie der SAP Commerce Cloud und SAP AIN bis hin zur Systemintegration und dem UX-Design begleitet.

Der Netzwerkeffekt

Das Netzwerk ist das gelobte Land der digitalen Ökonomie – sowohl für Nutzer als auch für Betreiber. Der Netzwerkeffekt besagt, dass der Nutzen eines Netzwerks mit der zunehmenden Nutzerzahl exponentiell wächst. Beispiele sind die Handelsplattform Amazon oder Facebook: Je größer die Zahl der Netzknoten, desto größer ist das Potenzial eines jeden Einzelnen für Kommunikation und Umsatz. Dies kann zu einem Schneeballeffekt führen. Zudem sinkt mit zunehmender Ausdehnung die Bereitschaft, eine Plattform zu verlassen. So können sich Standards und Monopole im Markt etablieren: ein dominierendes soziales Netzwerk, eine führende Office-Software. Bezeichnet wird dies als „Winner-takes-it-all-Markt“. Im „Ökosystem“ rund um eine Plattform siedeln sich schließlich Unternehmen an, deren Produkte und Services wiederum die Attraktivität des großen Ganzen steigern. So entwickelt sich aus der Neugier und dem Vertrauen weniger schließlich ein Vorteil für viele.

Data-driven Potatoes



Die niederländische Firma Solynta hat mit dem Bau einer Datenplattform begonnen – für Kartoffeln. Wie in der klassischen Industrie geht es auch hier um Time-to-Market, Variantenkonfiguration und kundenspezifische Angebote. Die Herausforderung: Neben der Datenplattform braucht man noch eine disruptive Technologie, um den traditionellen Ackerbau umzuwälzen.

Die digitale Transformation der Industrie ist in vollem Gange, und auch die Ernährungsindustrie hat sich den Wandel auf die Fahnen geschrieben. Dies umfasst nicht nur geläufige Themen wie die Prozesseffizienz und die Produktsicherheit, sondern setzt schon viel früher an: auf dem Feld, in der Erde. Am Beispiel der unscheinbaren Kartoffel zeigt sich, dass die Digitalisierung der Landwirtschaft schon weiter vorangeschritten ist, als viele urbane Menschen glauben mögen.

Ein Treiber des Wandels ist das niederländische Start-up Solynta, das seit einigen Jahren an der Disruption der Branche forscht: an einem echten Game Changer. Anfangs verlacht, zeigt sich inzwischen immer deutlicher, dass die Idee der hybriden Kartoffel das Unternehmen weit nach vorne bringen kann – und mit ihm die Nahrungsversorgung der Menschheit. Mit seinem disruptiven Ansatz ist das Biotechunternehmen in der Lage, neue Sorten deutlich schneller als bisher zu züchten und zudem Samen statt Saatkartoffeln als Grundlage einer Ernte zu verwenden. Die Auswirkungen sind vergleichbar mit der Entwicklung, dass Autos ohne Verbrennungsmotor fahren. Kein Wunder, dass Solynta 2014 vom niederländischen Wirtschaftsministerium zur „Nationalen Ikone“ gekürt wurde. Auch Martijn van Giessel, Projektleiter bei itelligence in den Niederlanden, spricht von einer „Revolution“. Allerdings endet diese nicht bei den Knollen auf dem Teller – Solynta beabsichtigt, eine umfassende Datenplattform zu errichten, auf der alle Parameter im Leben einer Kartoffelsorte gespeichert und analysiert werden: Wann wurden die Samen ausgesät, wann wurde bewässert und gedüngt, wann hat es geregnet, wie ist der Boden beschaffen, wie warm war es? Das Biotech-Unternehmen baut Kartoffeln auf vielen Feldern in Europa und Afrika an und will herausfinden, welche Kartoffel-

eigenschaften für spezielle Rahmenbedingungen ideal sind, sagt van Giessel: „Auf Basis der gesammelten Informationen können sie dann beraten, welche Kartoffel der Kunde anbauen sollte – ein Data-driven Service als wertvolle Entscheidungsgrundlage.“

Damit die Daten in die Plattform kommen, müssen sie derzeit noch manuell vor Ort erhoben werden. „Wir haben für Solynta eine App entwickelt, mit der man die Parameter auf den Feldern erfassen kann“, berichtet van Giessel aus der Praxis. Technische Basis ist die Low-code-Plattform Mendix. Dieses Verfahren sei ein guter Ansatz, um Applikationen schnell zu entwickeln: „Man kann Design-Thinking-Sessions veranstalten und die Darstellung umgehend mit den Anwendern absprechen, ohne dass alles codiert sein muss.“ Sobald das Design fertig abgestimmt sei, sagt der Leiter des Innovationsprojekts, kann man das Datenbank-Modell im Hintergrund entwerfen – dann weiß der User bereits, was für ein Tool er bekommen wird. Die Informationen fließen von den Smartphones und Tablets in die SAP Cloud Plattform, wo sie zusammengeführt werden.

Van Giessel zufolge wird die Applikation im Laufe des Jahres 2019 in allen Solynta-Feldern einsatzbereit sein, dann kann das Biotech-Unternehmen seine Analysen über alle Anbauflächen auf der Datenplattform beginnen.

In einem zweiten Schritt sei mit den passenden Sensoren eine zunehmende Automatisierung möglich – eine Art IoT-System für Kartoffelfelder. Geplant ist außerdem, dass sich in Zukunft eine Applikation auf die Nachfrage regionaler Märkte fokussieren wird. „Dazu müssen viele Analysedaten aus verschiede-

nen Quellen mit den Daten aus den Feldern kombiniert werden“, so van Giessel. Dieser Schritt sei die Grundlage für ein datengetriebenes Geschäftsmodell – Solynta kann die eigenen Informationen verkaufen oder Unternehmen beim Anbau beraten. „Das ist ihre Vision, wie man das Kartoffelgeschäft revolutionieren kann.“

Dass eine Disruption der Landwirtschaft und Ernährungsindustrie dringend geboten ist, zeigt eine Meldung der Uno-Welternährungsorganisation (FAO) sowie des Internationalen Getreiderats (IGC) vom April 2019. Demnach reicht die Jahresernte an Getreide nicht aus, um den Bedarf der wachsenden Weltbevölkerung zu decken. Hinzu kommt, dass ein Großteil in urbanen Ballungsräumen lebt, was die Logistik zu einer Herausforderung macht. Helfen kann hier ein Brückenschlag aus Smart Cities und industrialisierter Landwirtschaft. So hat intelligence im vergangenen Jahr im Farmbot-Innovationspro-

jekt ein Sensorsystem entwickelt und mit SAP-Leonardo-Komponenten gekoppelt, um den Anbau von Salaten auf kleinen Beeten – etwa in der Stadt – zu „automatisieren“. So wachsen die Nahrungsmittel nahe bei den Kunden, entweder in Gärten, auf der Dachterrasse oder in einem industrialisierten Gewächshaus.

„Beim Farmbot ging es uns ebenfalls darum, eine Datenplattform für die Zukunft zu schaffen“, sagt der intelligence-Projektleiter. In diese Vision der Smart City passe das Solynta-Projekt perfekt hinein – eine Applikation, die sich an verschiedene Kundenbedarfe in der Landwirtschaft anpassen lässt. „Wir müssen viele digitale Communities entwickeln für die Zukunft, um Milliarden von Menschen in Städten effizient und umweltfreundlich mit Nahrungsmitteln zu versorgen“, fordert van Giessel. Die unscheinbare Kartoffel ist dafür ein wichtiger Erfolgsfaktor. ■

Ein Feld ist nicht nur Nährboden für Kartoffeln, sondern als Datenlieferant die Grundlage der digitalen Landwirtschaft.



Der Energieträger

Solanum tuberosum, die Kartoffel, zählt mit Weizen, Reis, Mais, Maniok, Zuckerrohr und Sojabohnen zu den pflanzlichen Grundnahrungsmitteln. Wenn man sie nicht in heißem Fett badet oder zu Convenience-Lebensmitteln verarbeitet, sind die Knollen sehr gesund. Sie gelten als wichtiger Schlüssel für die Versorgung der stetig steigenden Weltbevölkerung mit Nahrung, rund 390 Millionen Tonnen werden pro Jahr geerntet. Größter Kartoffelexporteur sind die Niederlande.

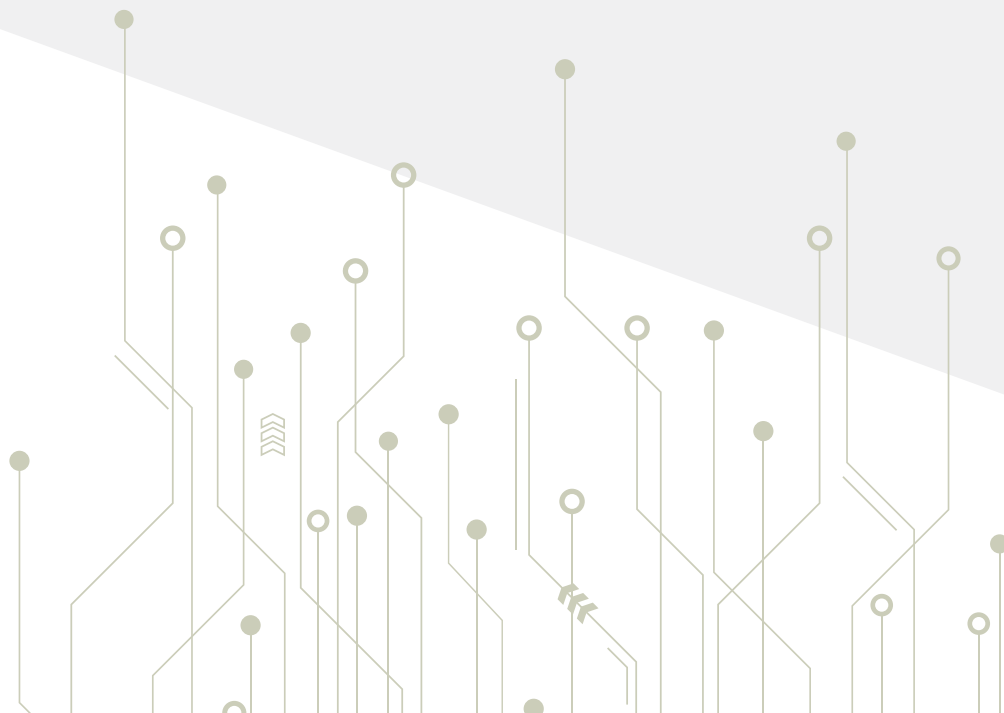
Rund 3.000 Kartoffelsorten gibt es weltweit – kleine, große, lange, runde, blaue und rote. Jedes Jahr kommen ein paar Sorten hinzu, für verschiedene Klimazonen, Böden, Niederschlagsmengen, Temperaturen und Resistenzen. Vor allem die Widerstandskraft gegen Krankheiten ist wichtig: Fachleute schätzen, dass ein Drittel der Welternte Schädlingen zum Opfer fällt. Allein die Kraut- und Knollenfäule verursacht jährlich Ernte-

ausfälle in Milliardenhöhe.

Das Problem: Es vergehen zehn bis 20 Jahre, bis eine neue Sorte einsatzbereit ist. Dies liegt an der „Fortpflanzung“ durch Klone, denn jede Pflanze bringt im Folgejahr zwischen fünf und 15 genetisch identische Knollen hervor. So müssen jährlich Millionen Tonnen von Saatkartoffeln als Setzlinge zu den Feldern gebracht werden, zudem ist gesundes Ausgangsmaterial die wichtigste Voraussetzung für gesunde Ernten. Einkreuzungen sind allerdings schwierig, denn durch die vier Chromosomensätze der Pflanze gibt es zahlreiche Abweichungen, die in einem langwierigen Prozess aussortiert werden müssen. Kein Wunder, dass die beliebteste Kartoffel der USA namens Russet Burbank schon vor rund 150 Jahren entwickelt wurde.

Das niederländische Start-up Solynta arbeitet seit mehreren Jahren an einer Revolution im Kartoffelmarkt: Die

Pflanzen wurden so verändert, dass hybride Sorten gekreuzt werden können, die positive Eigenschaften der Elternlinien enthalten. Darüber hinaus lassen sich bei Hybridkartoffeln Samen statt der heute üblichen Knollen für eine neue Ernte verwenden. Die Vorteile liegen auf der Hand: Samen sind kleiner als Knollen, nicht mit Krankheiten infiziert und lassen sich lange lagern. Was heute noch in Schiffscontainern an die Bauern verschickt wird, passt künftig in eine Tupperdose. Solynta zufolge ist es möglich, innerhalb von zwei Jahren eine neue Sorte zu entwickeln, die auf spezielle Anforderungen der Kunden zugeschnitten ist. Auf dutzenden Testfeldern weltweit überwacht das Start-up die Rahmenbedingungen des Wachstums – alle Daten fließen in einer Plattform für Analysen zusammen, um Kunden die optimalen Pflanzen empfehlen zu können.



BSH'ye hoş geldiniz

"Burada, büyük ve başarılı uluslararası bir şirketin farklı departmanları ve çalışma alanları hakkında bilgi edinebilme imkânına sahibim."

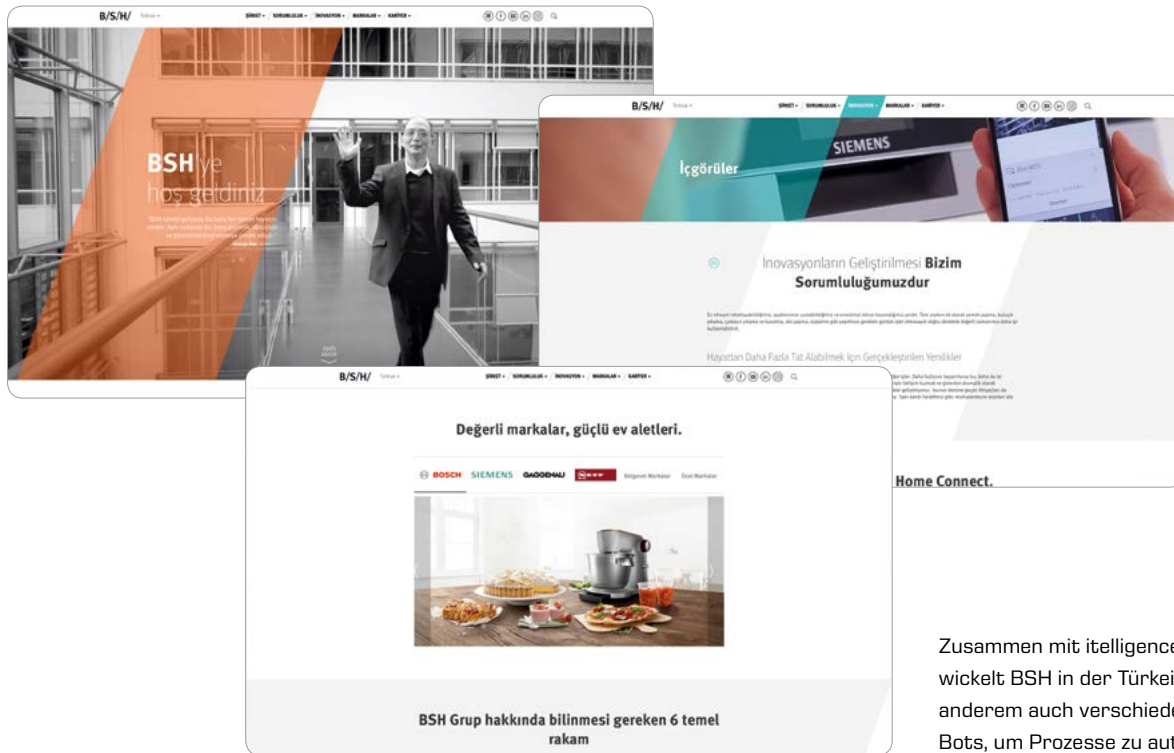
Annika Dieling Stajyer

MEHR PROZESSEFFIZIENZ FÜR BSH



BSH ist der größte Hersteller von Haushaltsgeräten in Europa mit rund 60.000 Mitarbeitern und einem Umsatz von 13,4 Milliarden Euro (2018). Der Konzern betreibt mehr als 40 Fabriken und ist in rund 50 Ländern auf allen Kontinenten aktiv. Seine IT-Organisation verfolgt eine konsequente Regionalstrategie, zu deren wichtigen Bestandteilen neben der Zentrale in Deutschland vier Competence Center in Indien, Polen, Spanien und der Türkei zählen. Das Kompetenzzentrum in der Türkei ist eine strategische Partnerschaft mit itelligence eingegangen: „Wir erbringen Application-Management-Services für verschiedene Bereiche von BSH“, berichtet Dr. Amere Oakman, Managing Director für Project Services & AMS bei itelligence in Istanbul. Knapp 100 Vollzeitstellen sind hier für BSH tätig, die globale und regionale Anwendungen von China bis in die USA sowie von Russland bis Afrika betreuen – „kein kleines Team“, wie Oakman einräumt.

Der Hausgerätekonzern Bosch Siemens Hausgeräte (BSH) verfügt neben der Zentrale in Deutschland über vier IT-Kompetenzzentren. Jedes dieser Center arbeitet weltweit an bestimmten Themen. In der Türkei liegt der Schwerpunkt des dortigen Kompetenzzentrums vor allem auf Business Intelligence und Data Analytics. Um Dienstleistungen in diesem Bereich zu erbringen, ist BSH eine Partnerschaft mit itelligence eingegangen. Nach erfolgreicher Zusammenarbeit im ursprünglichen Scope erweitert sich der Umfang um neue Themen wie Robotic Process Automation (RPA), Enterprise Service Bus und andere Gebiete.



Zusammen mit itelligence entwickelt BSH in der Türkei unter anderem auch verschiedene Bots, um Prozesse zu automatisieren und zu beschleunigen.

Die IT-Abteilung von BSH in der Türkei erbringt globale Dienstleistungen für die BSH-Welt und nutzt hierfür itelligence als strategischen externen Partner. Dieser hatte die Betreuung von SAP- und Non-SAP-Bereichen für BSH IT-Services nach einem umfassenden Ausschreibungsverfahren gewonnen. Der Scope wird durch Neuentwicklungen wie RPA erweitert. Die Strukturen für Services und Support sowie das Wissensmanagement entwickeln sich planmäßig. Zwar gibt es auch Hindernisse, aber die positive Einstellung des itelligence- und BSH-Managements schafft eine produktive Beziehung, in der die Herausforderungen gelöst werden.

Berke Menekli, Vice President IT T-MEA_CIS bei BSH Turkey

Mit den Service-Centern verfolgt BSH den Ansatz, dass nicht mehr in jeder Region alle Kompetenzen vorgehalten werden, sondern gezielt auf erfolgskritische Themen fokussiert wird. Damit werden die Center nicht nur als verlängerte Werkbank, sondern auch für hochwertige Kompetenzen genutzt. Im Rahmen des AMS-Auftrags betreut die türkische Organisation von itelligence über 80 Software-Umgebungen und 37 zentrale Applikationen, berichtet Ömer Dağyeli, AMS Director in Istanbul. Dazu zählen beispielsweise SAP-Support, Projekt-Support sowie Basis-Services, aber auch Java/.NET-Support und Run-Services. „Unsere Prozesse und Methoden sind konform zu den Frameworks COBIT und ITIL“, sagt Dağyeli. Der Support erstreckt sich auf 35 Länder – etwa 25.000 BSH-Anwender greifen auf ein Ticketsystem bei itelligence zu.

Für die gegenseitige Annäherung der Partner wählte BSH einen schrittweisen Ansatz, um das nötige Prozesswissen und den Reifegrad bei beiden Organisationen anzugleichen. „Wir haben für die Übernahme der verschiedenen Bereiche des Abkommens Pläne entwickelt und vertraglich vereinbart“, so Oakman. Das Vorgehen war erfolgreich, denn kürzlich konnten auch Non-SAP-Dienste als Managed Service durch itelligence übernommen werden. Zum Abkommen gehören auch einige spezifische Aufgaben in Russland, für die BSH aus rechtlichen Gründen Onsite-Support benötigt, berichtet der Manager: „Daher steuern wir jetzt auch itelligence-Kollegen in Russland, die direkt für BSH tätig sind.“

Nach Aussage von AMS Director Ömer Dağyeli ist es entscheidend für den Erfolg, dass beide Seiten einen engen Dialog führen: „Indem wir uns austauschen und stetig voneinander lernen, kommen viele neue Ansätze für Verbesserungen auf den Tisch.“ Derzeit werde diskutiert, noch im laufenden Jahr weitere Software-Umgebungen als Managed Service an itelligence zu übertragen. Darüber hinaus ist ein Team mit Projekten befasst, etwa um Abläufe bei BSH zu optimieren und Ressourcen freizusetzen. Probates Mittel hierfür sind Tools für Robotic Process Automation (RPA). „Im Rahmen eines unserer Innovation Days haben internationale Kollegen Best Practices aus Kundenprojekten vorgestellt“, erinnert sich Oakman. Eine Session drehte sich um RPA, der Kunde wünschte ein Follow-up, und das Ergebnis der Beratungstätigkeit waren verschiedene Bots zur Prozessverbesserung.

Mit diesen Applikationen ist es möglich, manuelle Abläufe zu automatisieren und sie zu beschleunigen beziehungsweise die Prozesskosten zu senken. Davon profitieren aktuell Unternehmensbereiche wie Buchhaltung, Beschaffung, IT-Services, After Sales sowie das Management von Qualität und Lieferanten. Durch die kleinen Helfer in den Prozessen wird die Organisation beschleunigt, und die Zufriedenheit der Anwender steigt. „Die türkische Organisation von BSH ist sehr ambitioniert“, berichtet Oakman. Durch die bisherigen Leistungen von itelligence sei die Beziehung zu BSH ein wichtiger Wachstumstreiber in der Türkei, gibt sich auch AMS-Direktor Dağyeli zuversichtlich: „Beide Seiten profitieren und entwickeln sich weiter.“ ■

Bot #1 – Datenbank-Upgrades

Versions-Upgrades und Patch-Management erfolgten manuell für über 2.000 Datenbanken, da das türkische IT-Team für das SQL-Datenbank-Management weltweit verantwortlich ist. Der Aufwand wurde auf Bots verlagert. Nun erhalten die Benutzer während der Bürozeiten ihrer Region eine E-Mail, und das Upgrade wird überprüft. Im effizienten Prozess kann der Benutzer entscheiden, ob er den vorgeschlagenen Zeitpunkt genehmigt oder ablehnt, indem er eine E-Mail an den Bot sendet. Wenn Benutzer keinen neuen Zeitpunkt vorschlagen, benachrichtigt der Bot die Datenbank-Administratoren über das anstehende Upgrade und die Antwort des Benutzers.

Die Vorteile: Echtzeit-Reporting von Datenbank-Upgrades und eine stärkere Verbindung von Benutzern und Datenbank-Admins.

Bot #2 – Lieferantenerklärungen

Erklärungen über die Herkunft der Produktionsmaterialien von über 800 Lieferanten werden im SAP ERP-System überwacht, darunter Namen, ABC-Einteilungen und Daten der vergangenen Zeiträume. Dieser Report wird im PDF-Format für jeden Lieferanten aus dem System abgerufen und per E-Mail verschickt, um Erklärungen für das kommende Quartal zu erhalten und manuell zu aktualisieren. In einem effizienten Prozess erzeugt der Bot die PDFs, verschickt diese an die Lieferanten, scannt die Angaben per OCR und aktualisiert das SAP ERP-System.

Die Vorteile: kürzere Bearbeitungszeiten, weniger manuelle Tätigkeiten, besseres operatives Beziehungs-Management zu den Lieferanten.

We transform



TRUST

into value

NTT DATA



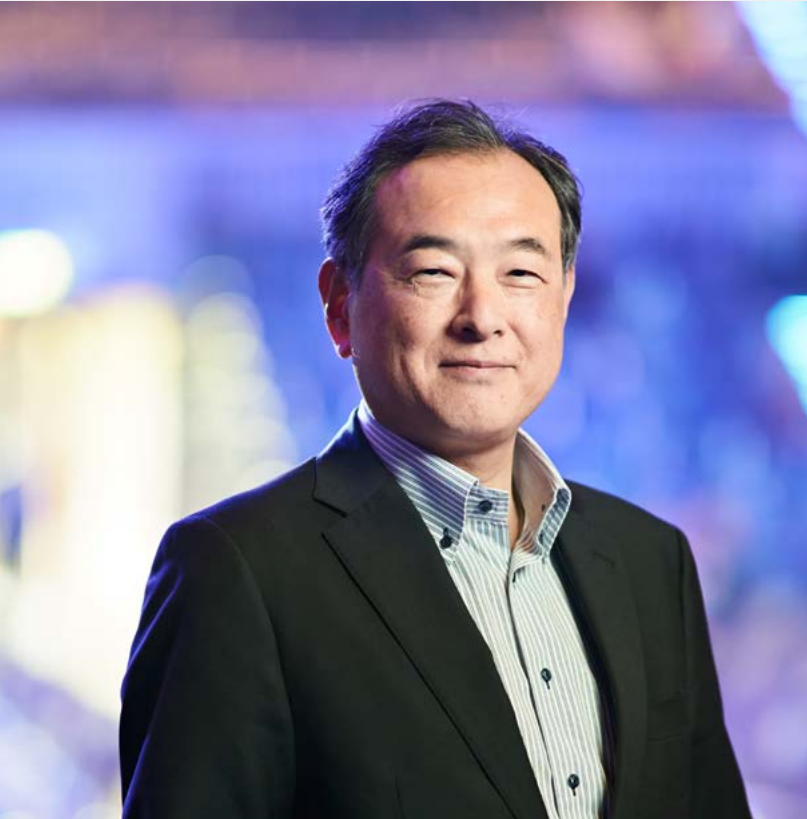
YO HONMA
PRESIDENT AND CEO
NTT DATA

„Das itelligence-Team war in den vergangenen Jahren sehr erfolgreich und ich möchte itelligence und den Kollegen bei itelligence zum 30-jährigen Firmenjubiläum gratulieren. Ich bin sehr zuversichtlich, dass dies auch künftig der Fall sein wird und freue mich im Namen von NTT DATA auf die weitere Zusammenarbeit mit itelligence. Ich schätze unsere Zusammenarbeit sehr und erwarte, dass itelligence eine führende Rolle in unserem weltweiten SAP-Beratungsgeschäft im NTT DATA-Konzern übernehmen wird. Unsere gemeinsamen Anstrengungen werden dazu beitragen, dass wir Dienstleistungen als ‚Trusted Global Innovator‘ bereitstellen können, den Kunden wahrhaft schätzen.“



TOSHI FUJIWARA
REPRESENTATIVE DIRECTOR &
SENIOR EXECUTIVE VICE PRESIDENT
NTT DATA

„Im Namen von ganz NTT DATA möchte ich zum 30-jährigen Firmenjubiläum allen gratulieren, die zum Erfolg von itelligence beigetragen haben. Ich weiß die großartigen Dinge, die unsere Kollegen erreicht haben, seitdem itelligence Teil von NTT DATA wurde, wirklich zu schätzen. Ohne die Kollegen und das Führungsteam von itelligence wäre NTT DATA nicht das, was wir heute sind. Treiben Sie weiter weltweit das SAP-Beratungsgeschäft im NTT DATA-Konzern voran. Arbeiten Sie weiter eng mit Schwestergesellschaften und Kollegen im ganzen Konzern zusammen. Helfen Sie durch ‚langfristige Beziehungen‘ mit unseren Kunden und Partnern den Unternehmen unserer Kunden weiter dabei, erfolgreich zu sein. Ich bin mir sicher, dass wir, wenn wir zusammenarbeiten, NTT DATA auf die nächste Stufe heben können, die ‚Global 3rd Stage‘ als ‚Trusted Global Innovator‘.“



KOJI ITO
EXECUTIVE VICE PRESIDENT,
DIRECTOR OF THE BOARD
NORTH AMERICA, EMEA AND LATAM
NTT DATA



„Ich möchte unseren Freunden von itelligence zum 30-jährigen Firmenjubiläum gratulieren. Ich freue mich sehr und bin der Ansicht, dass das globale Geschäft von NTT DATA mit der Partnerschaft mit itelligence im Geschäftsjahr 2008 begonnen hat. Der durch die Zusammenarbeit mit itelligence erzielte Geschäftserfolg hat zum globalen Wachstum des NTT DATA-Konzerns beigetragen. Ich hoffe, dass itelligence sein Geschäft partnerschaftlich nicht nur mit NTT DATA-Konzerngesellschaften, sondern auch mit NTT-Schwestergesellschaften vorantreiben wird, um unser neues mittelfristiges Ziel und die Global 3rd Stage zu erreichen.“



MICHAEL KLEINEMEIER
VORSTANDSMITGLIED
SAP SE

„itelligence und SAP blicken auf eine langjährige, vertrauensvolle und erfolgreiche Partnerschaft zurück, die man getrost als außergewöhnlich bezeichnen darf – gerade in schnelllebigen Zeiten wie diesen. Wie sehr das gesamte SAP-Team die Zusammenarbeit schätzt, zeigt sich jedes Jahr aufs Neue bei den Pinnacle Awards für SAP-Geschäftspartner: itelligence gehört hier traditionell zu den Unternehmen, die gleich mehrfach ausgezeichnet werden. Ich versichere itelligence überaus gerne meine vollste Unterstützung beim weiteren Ausbau der Partnerschaft und der gemeinsamen Geschäfte.“



FRIEDRICH FLEISCHMANN
AUFSICHTSRATSVORSITZENDER
ITELLIGENCE AG

„Der Vorstand hat mit seiner Neuaufstellung des Unternehmens im vergangenen Jahr wichtige Weichen gestellt, die der Aufsichtsrat vorbehaltlos unterstützt. Jetzt gilt es, Kurs zu halten und die angeschobenen Initiativen konsequent umzusetzen. Ich bin sehr zuversichtlich, dass den Verantwortlichen das gelingt – und dass itelligence auch in den kommenden Jahren kräftig wächst.“

GESCHÄFTSBERICHT 2018

BERICHT DES AUFSICHTSRATS	74
CORPORATE-GOVERNANCE-BERICHT	77

KONZERN-JAHRESABSCHLUSS*

LAGEBERICHT DES KONZERNS	82
KONZERNGEWINN- UND -VERLUSTRECHNUNG	128
KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG	129
KONZERNBILANZ	130
KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG	132
KONZERNEIGENKAPITAL- VERÄNDERUNGSRECHNUNG	133

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

SONSTIGE INFORMATIONEN

PRÜFUNGSERGEBNIS	134
AG-JAHRESABSCHLUSS	135
SERVICE & IMPRESSUM	138

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

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

die itelligence AG blickt auf ein herausforderndes Geschäftsjahr 2018 mit sehr gutem Umsatzwachstum zurück. Wie prognostiziert, lag der Gesamtumsatz im vergangenen Jahr innerhalb der Spanne von 920 bis 930 Mio. Euro und stieg auf 926,6 Mio. Euro. Damit liegen wir mehr als 50 Mio. Euro oder 6,2% über dem Vorjahreswert. Eine erneut positive Entwicklung, mit der die gute Marktpositionierung von itelligence deutlich unterstrichen wird. Auf der Ertragsseite erreichte das EBITA 31,0 Mio. Euro nach 44,1 Mio. Euro im Vorjahr. Grund für diesen Rückgang war vor allem ein Projekt in den USA. Als Reaktion darauf wurden verschiedene Prozesse implementiert, die das Risiko einer Wiederholung deutlich minimieren. Insgesamt erwarten wir im aktuellen Geschäftsjahr 2019 eine deutliche Verbesserung und haben dies auch entsprechend budgetiert. Zielsetzung für die kommenden Jahre bleibt es, vor dem Hintergrund einer zunehmenden Digitalisierung der Geschäftsmodelle unserer Kunden, das dynamische Wachstum fortzusetzen, dies aber profitabler zu gestalten.

Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr 2018 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, darüber ausführlich beraten und schließlich sein Votum abgegeben.

Der Vorstand kam den vom Aufsichtsrat gestellten Anforderungen an die Berichterstattung stets in vollem Umfang nach und informierte den Aufsichtsrat umfassend und zeitnah über die Lage des Konzerns sowohl in schriftlicher als auch in mündlicher Form. Die Schwerpunkte lagen auf der Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, bei grundsätzlichen Fragen der Unternehmensplanung und Unternehmensstrategie, der Finanzierungs- bzw. Liquiditätssituation, der

Risikolage, dem Risikomanagement, Compliance-Vorgaben sowie wichtigen Geschäftsvorfällen. Auch über diese 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.

Im Geschäftsjahr 2018 trat der Aufsichtsrat zu 5 Sitzungen zusammen. Alle Mitglieder des Aufsichtsrats haben regelmäßig an den Aufsichtsratssitzungen teilgenommen. In jeder Sitzung waren stets mehr als die Hälfte der Mitglieder anwesend. 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 2017
2. Beauftragung der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin, als Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2018
3. Budgetfestlegung und Budgetprüfung für 2018
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 2018 am 20. März 2018, am 5. April 2018 und am 18. Dezember 2018 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 20. März 2018 und am 18. Dezember 2018 zu Fragen der Mitarbeiterentwicklung, dem Integrations-Prozess bei akquirierten Gesellschaften und zu den Entwicklungen im Management und in der Managementstruktur.

Ferner tagte der Strategieausschuss am 18. Dezember 2018. Er befasste sich schwerpunktmäßig mit der Ausrichtung der Gesellschaft im NTT DATA-Konzernverbund, mit Investitionen und Akquisitionen sowie bei der Gesellschaft initiierten Optimierungs- und Reorganisationsprojekten.

Auf der ordentlichen Hauptversammlung am 5. April 2018 wurden über die Verwendung des Bilanzgewinns, über die Entlastung der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder sowie über die Wahl des Abschlussprüfers und Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2018 Beschlüsse gefasst. Des Weiteren wurde Herr Benito Vazquez, Director und CEO der NTT DATA EMEA Ltd., London, für die Eigentümerseite in den Aufsichtsrat berufen. Er ersetzt Herrn Ken Tsuchihashi, dem der Aufsichtsrat sehr herzlich für die im Aufsichtsrat der itelligence AG geleistete Arbeit und sein Engagement für die Gesellschaft dankt. Als Arbeitnehmervertreter ist Herr Mersun Sezer am 21. März 2018 zum stellvertretenden Vorsitzenden gewählt worden und löste Herrn Prof. Schumacher ab, der dieses Amt bis dahin übergangsweise inne hatte.

Im Geschäftsjahr 2018 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



Friedrich Fleischmann, Vorsitzender des Aufsichtsrats

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 2018 haben Vorstand und Aufsichtsrat gemeinsam eine aktualisierte Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG abgegeben und auf der Homepage der Gesellschaft zugänglich gemacht.

Die Hauptversammlung vom 5. April 2018 hat die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin, zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2018 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 21. März 2019 erörterte der Prüfungsausschuss den Konzernabschluss und den Jahresabschluss 2018 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 und Feststellung durch den Aufsichtsrat aus.

In der bilanzfeststellenden Aufsichtsratssitzung am 22. März 2019 diskutierte der Aufsichtsrat im Beisein des Vorstandes 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 für ergänzende Auskünfte sowie die Beantwortung von Fragen zur Verfügung.

Anschließend hat der Aufsichtsrat 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 2018. 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 und hat 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 leisten. Besonderer Dank gilt den 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, 22. März 2019

Für den Aufsichtsrat



Friedrich Fleischmann
Vorsitzender

CORPORATE-GOVERNANCE-BERICHT 2018

Für den Vorstand und den Aufsichtsrat der itelligence AG hat Corporate Governance eine hohe Bedeutung. Aus ihrer Sicht ermöglicht nur eine verantwortungsbewusste Unternehmensführung auch langfristig eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes. Die Führungsgremien bekennen sich deshalb zu den Grundsätzen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Ihre Umsetzung soll das vorhandene 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 2018 weitgehend gefolgt.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben sich beide Organe mehrfach mit den Themen der Corporate Governance beschäftigt und am 19. Dezember 2018 gemeinsam eine aktualisierte Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG abgegeben. Demnach wird der aktuellen Fassung des 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.

VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Als deutsche Aktiengesellschaft verfügt itelligence 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 vertrauensvoll und effizient zusammen.

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat zur Umsetzung seiner Aufgaben im Geschäftsjahr 2018 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 gehören mit Norbert Rotter, als Vorstandsvorsitzenden, und mit Dr. Michael Dorin, als Finanzvorstand, zwei Mitglieder an. Im Jahr 2018 traten im Vorstandsgremium keine Interessenkonflikte auf.

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 geographische, branchenspezifische sowie weitere wichtige Erfordernisse des Unternehmens wurden bei der Zusammensetzung des Aufsichtsrates berücksichtigt. Im Jahr 2018 bildete der Aufsichtsrat aus dem Kreis seiner Mitglieder wie in den Vorjahren einen Prüfungsausschuss, einen Personalausschuss sowie einen Strategieausschuss. Dabei traten auch im Jahr 2018 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 Aufsichtsrates und seiner Ausschüsse liefert der Bericht des Aufsichtsrates 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 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 2018 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 2018 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 zu Grunde 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 VORSTANDS- MITGLIEDER 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, potentielle 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 Aufsichtsrates 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 2018
itelligence AG



Für den Vorstand
Norbert Rotter



Für den Aufsichtsrat
Friedrich Fleischmann

LAGEBERICHT DES ITELLIGENCE-KONZERNS

GESCHÄFTSJAHR 2018*

→ WESENTLICHE ERGEBNISSE IM GESCHÄFTSJAHR 2018

KONZERNUMSATZ STEIGT UM +6,2% AUF 926,6 MIO. EURO

- Organisches Wachstum liegt bei +2,4%
- Umsatzwachstum durch Unternehmenszukäufe von +3,8%
- Umsatzverteilung: Auslandsanteil liegt bei 55,9%, Inlandsanteil bei 44,1%

DAS ERGEBNIS VOR ZINSEN, STEUERN UND AMORTISATION (EBITA) GING UM 29,7% AUF 31,0 MIO. EURO NACH EINEM VORJAHRESWERT VON 44,1 MIO. EURO ZURÜCK. DAS ERGEBNIS VOR ZINSEN UND STEUERN (EBIT) LIEGT BEI 20,8 MIO. EURO NACH 33,8 MIO. EURO IM VORJAHR

- Die EBITA-Marge für das Gesamtjahr 2018 liegt bei 3,3% (Vorjahr: 5,1%)
- Die EBIT-Marge für das Gesamtjahr 2018 liegt bei 2,2% (Vorjahr: 3,9%)

ANSTIEG DES AUFTRAGSBESTANDES

- Auftragsbestand steigt um 5,9% von 927,8 Mio. Euro zum Jahresende 2017 auf 982,1 Mio. Euro zum 31. Dezember 2018
- Anteil des langfristigen Auftragsbestandes liegt bei 181,9 Mio. Euro (Vorjahr: 221,3 Mio. Euro)

MITARBEITERZAHL ERHÖHT SICH ZUM BILANZSTICHTAG UM +13,2% AUF 7.904 MITARBEITER (VORJAHR: 6.983)

- Aufbau von 621 Mitarbeitern durch Neueinstellungen sowie zusätzlich 300 Mitarbeitern durch Akquisitionen
- Integration der beiden Zukäufe in Schweden hat erfolgreich begonnen
- Sehr gute partnerschaftliche Zusammenarbeit mit der Sybit gestartet

PROGNOSE FÜR DAS GESAMTJAHR 2019

- Erstmals Umsatzwachstum über die 1 Mrd. Euro-Marke: Umsatzerlöse von 1,000 bis 1,013 Mrd. Euro erwartet
- itelligence strebt weiterhin sowohl organisches als auch anorganisches Wachstum an
- Verbesserung der EBITA-Marge auf rund 5,0% und der EBIT-Marge auf rund 4,4% erwartet (vor Auswirkungen des IFRS 16 sowie Aufwendungen für strategische Investitionen zur nachhaltigen Profitabilitätssteigerung)

GRUNDLAGEN DES ITELLIGENCE-KONZERNS

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Die itelligence AG wurde 1989 als SAP Beratungsunternehmen gegründet und ist heute ein 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 81 Standorten in 25 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. itelligence sieht sich als langfristiger Partner seiner Kunden, der IT-Geschäftsprozesse effizient und flexibel gestaltet und damit auch die betriebliche Wertschöpfung und Unternehmensführung nachhaltig verbessert. Darüber hinaus bietet itelligence SAP-Wartung sowie globale Support- und Hosting-Dienstleistungen an. Diese strategisch wichtigen Bereiche tragen ebenfalls deutlich zum Umsatz bei. Gerade hier zahlt sich für itelligence das langfristige, nutzenorientierte Vertrauensverhältnis zu den Kunden aus.

itelligence konnte mit seinem breiten Industrie- und IT-Know-how im In- und Ausland zahlreiche Branchenlösungen zur effizienteren Implementierung von SAP vorkonfigurieren. 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

Die itelligence AG hat sich neu ausgerichtet – nicht nur in der deutschen Einheit, sondern auch international. Am 2. Oktober 2017 hat der Vorstand eine neue globale Organisationsstruktur bekannt gegeben. Mit der neuen Aufstellung unterstützt der Vorstand und das Global Executive Team (GET) die länderübergreifende Zusammenarbeit. Das vorhandene Wissen aus den Ländern und Bereichen soll stärker übergreifend genutzt werden. Außerdem werden Investitionen in Zukunftsthemen gezielter gebündelt.

Seit dem 15. Oktober 2017 gibt es vier globale Verantwortungsbereiche für die zentralen Säulen des itelligence Geschäftsmodells. Die Global Business Functions (GBF) werden von Mitgliedern des GET (Global Executive Team) in Ergänzung zu ihrer regionalen Verantwortung wahrgenommen:

Sales – Dr. Andreas Pauls

Field Consulting Services – Stefan Ellerbrake

it.products – Nicolaj Vang Jessen

Managed Services – Lars Janitz – dies wurde bereits 2014 eingeführt.

Des Weiteren wurde zum 15. Oktober 2017 eine Funktion für Strategie- und Portfoliomanagement eingeführt. Diese Funktion wird durch Urban Hoppen verantwortlich. Zum 1. Januar 2018 übernahm Nicolaj Vang Jessen zusätzlich zu seiner Verantwortung für Nordics die osteuropäischen Länder, die zur Region „Northern and Eastern Europe“ (NEE) unter seiner Leitung zusammengefasst wurden. China wird in die Region Asien eingegliedert und wird seit dem 1. Januar 2018 von Uwe Bohnhorst geführt. Uwe Bohnhorst übernimmt diese Verantwortung in Ergänzung zu seiner Rolle als COO mit den Bereichen Marketing, Innovation Technologies, SAP Alliances und global Cloud Business Development. Die neue Struktur und alle Änderungen zielen darauf ab, dass itelligence die globalen Prozesse, den Kundenservice und das Leistungsangebot nachhaltig verbessert.

itelligence ist weiterhin regional aufgestellt und dabei in folgenden Regionen durch eigene Tochtergesellschaften mit lokalen Vertriebs- und Beratungsteams vertreten: DACH (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, Katar) und Asien (China, Malaysia, Indien).

Die Struktur des itelligence-Konzerns umfasst mit den akquirierten Unternehmen 47 Tochtergesellschaften weltweit. Die größten Tochtergesellschaften befinden sich in Deutschland, den USA, in Indien, in der Schweiz, in Großbritannien, in 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 bestmöglich gerecht zu werden. itelligence liefert Managed Cloud Services und Application Management Services für mehr als 4.000 Kunden aller Größen aus 7 globalen Off- und Near-shore-Centern mit lokalen Frontends in 24 Ländern. Als führender Managed Cloud Provider mit SAP Fokus betreibt itelligence hochmoderne Rechenzentren in Deutschland, Polen, Malaysia, Dänemark, der Schweiz und in den USA und arbeitet eng mit den führenden Infrastructure as a Service (IaaS) Hyperscalern zusammen. Eine enge 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 Weiterentwicklung. itelligence pflegt zu seinen Kunden nachhaltig partnerschaftliche Beziehungen und übernimmt die 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 eine hohe Bedeutung. itelligence versteht sich als strategischer Partner, der seine Kunden bei diesen Herausforderungen mit innovativen IT-Lösungen unterstützt. Dazu zählt insbesondere den anhaltend rasanten digitalen Fortschritt aktiv mitzugestalten. Das Ziel von itelligence ist es, für mehr Effizienz und Transparenz in den betrieblichen Abläufen seiner Kunden zu sorgen.

Die Wachstumsstrategien sind Kernstück der langfristigen Ausrichtung von itelligence. Dazu zählen:

- Übertragung des erfolgreichen Geschäftsmodells auf noch umsatzstärkere internationale Kunden
- Ausweitung und Globalisierung des „Recurring Business“, insbesondere des Application-Managements und Hostings
- Gezielte Erweiterung der regionalen Abdeckung 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 SAP-Cloud-Produkten (HANA Suite)
- 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 II.5. 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 besteht 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 über eine langjährig gefestigte Marktposition in Deutschland, Westeuropa, Osteuropa, in Amerika und Asien. Diese bereits sehr gute Marktposition wird itelligence durch organisches Wachstum auf der einen Seite sowie zielgerichtete Akquisitionen auf der anderen Seite weiter ausbauen.

AKQUISITIONEN

Auch im Geschäftsjahr 2018 ist itelligence nicht nur organisch, sondern auch durch Akquisitionen weiter gewachsen. Damit setzt itelligence die Expansionsstrategie der letzten Jahre erfolgreich 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.

GISA übernimmt Mehrheit an der Unternehmensberatung QUANTIC Digital

Mit Wirkung zum 1. Januar 2018 übernimmt die GISA GmbH, Halle, einen Anteil von 51% an der QUANTIC Digital GmbH mit Sitz in Leipzig. QUANTIC Digital wurde 2015 gegründet und gehört mit seinem interdisziplinären Team von rund 10 Mitarbeitern zu den Top 15 der digitalen Unternehmensberater in Deutschland – laut dem Wirtschaftsmagazin „brand eins“. Schwerpunkt der Expertise des Unternehmens sind spezielle Digitalisierungsmethoden und -modelle sowie die Beratung aus Nutzersicht. Mit der strategischen Partnerschaft streben GISA und QUANTIC die Bündelung der Kompetenzen beider Unternehmen im Bereich Digitalisierung an.

Zu den bisherigen Kunden der QUANTIC zählen Unternehmen aus den Bereichen Energie, Verwaltung und Verkehr, wie zum Beispiel die GASAG AG, Stadtwerke München, Lichtblick SE, Verbundnetz Gas AG, RheinEnergie AG, Berliner Verkehrsbetriebe, Kölner Verkehrsbetriebe, DB Regio AG, Abellio und AOK Plus.

itelligence AG übernimmt 60% an der Sybit GmbH

Die itelligence AG gab im Juni 2018 die Übernahme der Sybit GmbH, Radolfzell, Deutschland bekannt. itelligence erwirbt im ersten Schritt 60 Prozent am süddeutschen Hybris- und SAP Gold Partner Sybit. Die Sybit GmbH ist ein führender Experte für Customer Relationship Management (CRM) und E-Commerce in Deutschland und hat sich insbesondere bei global agierenden Hidden Champions und Konzernen einen exzellenten Ruf als Beratungshaus erarbeitet. Die Sybit GmbH gehört zu den wenigen von der SAP ausgezeichneten Cloud-Focus-Partnern und rangiert in Deutschland unter den Top 20 Digitalagenturen. Exakt für das Segment CRM und E-Commerce kündigte die SAP auf ihrer weltweiten Kundenkonferenz „SAPPHIRE“ in Orlando, USA, ihre neue Suite SAP C/4HANA an. Mit der Übernahme von Sybit gelingt es itelligence, sich in diesem lukrativen Markt in Deutschland eine Top-Position zu sichern.

Erst vor Kurzem zeichnete die SAP die itelligence AG mit dem begehrten SAP Hybris Award 2018 in der Kategorie ‚EMEA Service Delivery Partner of The Year‘ aus. Gemeinsam mit Sybit verfügt itelligence nun in Deutschland, Österreich und der Schweiz über eines der größten und erfahrensten Beraterteams für SAP-Kundenmanagementsysteme (CRM) und E-Commerce-Lösungen auf Cloud-Basis.

itelligence wächst durch die Übernahme von EINS Consulting in Schweden

itelligence Schweden teilte im März 2018 die Übernahme von EINS Consulting, Schweden, mit. Damit baut itelligence seine Zusammenarbeit mit schwedischen und anderen nordeuropäischen Unternehmen weiter aus und festigt seine Position als führender Full-Service-SAP-Anbieter in der Region Nordics.

Seit dem 1. April 2018 ist EINS Consulting Teil von itelligence. EINS Consulting ist ein erfahrener SAP-Partner mit Kompetenzen in den Bereichen Enterprise Resource Planning, Analytics sowie Change und Transformation. Das Unternehmen verfügt zudem über ein kompetentes Team für Customer Experience, das Kunden bei der Digitalisierung und Optimierung von Abläufen im Kundenbeziehungsmanagement (CRM) unterstützt.

itelligence Dänemark übernimmt die Geschäftseinheit der NTT DATA Dänemark

itelligence A/S hat NTT DATA Dänemark am 1. April 2018 erworben. Mit diesem Schritt hat itelligence sein Hosting-Portfolio in der Region Nordics um eine Reihe von Kunden erweitert und damit sein Hosting-Geschäft erheblich ausgebaut. Darüber hinaus entstehen durch den Kauf Synergien in den Bereichen Vertrieb und Produktion, die zu einer höheren Rentabilität führen. Neben dem Hosting-Geschäft werden auch SAP-Beratungsleistungen von NTT DATA in die von itelligence Dänemark aus geleiteten gemeinsamen Beratungsleistungen integriert. Die Zusammenführung der Verwaltungen ist mittlerweile erfolgreich abgeschlossen.

itelligence erwirbt in Schweden die SAP Business Unit iStone Sapience AB

Im Juli 2018 teilte itelligence den Zukauf der SAP Business Einheit der Columbus, iStone Sapience AB, in Schweden mit. iStone Sapience ist ein erfahrener SAP-Partner in Schweden mit Focus auf HANA, Mobility, Information Management, Analytics und Application Management. Mit diesem Zukauf – drei Monate nach der Akquisition von EINS Consulting – wächst itelligence weiter im schwedischen Markt und kann damit die Kunden in der Region Nordics hervorragend mit umfassendem Know-how bedienen.

itelligence und scc gründen ein Joint Venture

Im Dezember 2018 gründeten die itelligence AG und der führende SAP-Partner in Österreich, die scc EDV Beratung AG, ein Joint Venture in Österreich mit Sitz in Wien.

Gemeinsames Ziel der Neugründung ist es, mit der lokalen Stärke der scc am österreichischen Markt und der internationalen Präsenz der itelligence das bestmögliche SAP-Portfolio für österreichische, international tätige Unternehmen bereitzustellen.

Durch die Neugründung verfügt das Joint Venture bereits von Beginn an über eine umfangreiche Projekterfahrung und einer Vielzahl an Referenzkunden. Das Joint Venture verfügt über einen lokalen österreichischen Schwerpunkt mit über 270 Beratern in Österreich. Damit hat das Joint Venture den größten Expertenpool zu Spezialthemen rund um das gesamte SAP Produkt- und Beratungsspektrum in Österreich.

PARTNERSCHAFTEN

Partnerschaften spielen für das Geschäftsmodell von itelligence eine zentrale Rolle. Im Fokus stehen die itelligence-Kunden. 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“.

Die itelligence AG ist damit eines der weltweit erfolgreichsten SAP-Beratungshäuser und gehört zu den am häufigsten ausgezeichneten SAP-Partnern weltweit.

Im Februar 2018 gewinnt itelligence den SAP MEE Partner Excellence Award 2018 für das „Digital Enterprise Platform Business“. Auszeichnungen wurden von SAP an die leistungsstärksten SAP-Partner in der MEE-Region verliehen, die herausragende Beiträge zur Förderung der digitalen Transformation von SAP-Kunden geleistet haben. Die diesjährigen Preisträger haben Kunden gemeinsam mit SAP dabei unterstützt, Innovationen einfach zu ermöglichen, schnell Ergebnisse zu erzielen, nachhaltig zu wachsen und einfacher mit SAP-Lösungen zu arbeiten.

Die Nominierungen für die SAP-Partner Excellence Awards erfolgen nach weltweit einheitlichen Kriterien. Eine Jury aus regionalen und globalen SAP-Vertretern ermittelt dazu die Unternehmen, die beispielsweise in den Bereichen Umsatz und Performance herausragende Ergebnisse erzielt haben. Die Auszeichnungen werden dann für eine Vielzahl von Kategorien vergeben, darunter Gesamtumsatz, Innovation, Technologie, Dienstleistungen und lösungsspezifische Bereiche.

itelligence erhielt seine Auszeichnung während des SAP Field Kick-Off Meeting 2018 in Barcelona, dem jährlichen Treffen von SAP-Führungskräften, SAP-Außendienstmitarbeitern und Partnern.

Im April 2018 gab itelligence die Zertifizierung als Partner Center of Expertise bekannt. itelligence kann als zertifizierter SAP-Partner nach strengen Validierungstests nun Support für SAP Business All-in-One, SAP Analytics, SAP HANA, mobile SAP-Lösungen, Datenbank- und technologische Lösungen von SAP sowie SAP Hybris Commerce anbieten. Nach einer umfassenden Prüfung der Support-Organisation von itelligence wurde von SAP bestätigt, dass der Support, den itelligence seinen Kunden bietet, den neuesten technischen und organisatorischen Standards der SAP entspricht.

Das „Partner Center of Expertise“-Programm umfasst eine Zertifizierung des Supportcenters durch den Bereich SAP Digital Business Services bei SAP. Die Zertifizierung gilt für das gesamte Supportcenter eines Partners einschließlich der Supportmitarbeiter, Supportprozesse und Infrastruktur. Die Zertifizierung bestätigt, dass die Support-Organisation eines Partners die Mindestanforderungen erfüllt, die für hochwertige Support-Services für Kunden in Bezug auf SAP Business All-in-One, SAP Analytics, SAP HANA, mobile SAP-Lösungen, Datenbank- und technologische Lösungen von SAP sowie SAP Hybris Commerce erforderlich sind.

Um sich für die Zertifizierung zu qualifizieren, setzt itelligence SAP Solution Manager als wesentliches Element der Support-Infrastruktur ein. In diesem Jahr nahmen itelligence-Niederlassungen in 19 Ländern an dem erfolgreichen Zertifizierungs- und Rezertifizierungsprozess teil. Die Zertifizierung als „Partner Center of Expertise“ gilt für zwei Jahre.

Im Mai 2018 konnte itelligence einen Dreifach-Erfolg melden und hat für das Jahr 2018 drei Pinnacle Awards erhalten: SAP Global Platinum Reseller of the Year, als SAP SuccessFactors Partner of the Year – Small and Midsize Companies, und als SAP-Partner of the Year – Database and Data Management.

Die SAP Pinnacle Awards werden jährlich an führende SAP-Partner vergeben, die sich bei Entwicklung und Wachstum ihrer Partnerschaft mit SAP besonders auszeichnen und so den Erfolg der Kunden fördern. Die Finalisten und Gewinner der 29 verschiedenen Kategorien wurden anhand von Empfehlungen aus der SAP-Welt, Kunden-Feedback und Performance-Indikatoren ausgewählt – zwei der Auszeichnungen sind Customers' Choice Awards (von Kunden nominierte SAP-Partner).

Seit mehr als 27 Jahren gehört die itelligence AG zu den engsten Partnern und erfolgreichsten SAP-Beratungshäusern der SAP. Weltweit vertrauen mehr als 6.000 Kunden auf das fundierte Know-how von itelligence bei der Umsetzung komplexester Themen bei der Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse.

Die SAP Pinnacle Awards würdigen die bemerkenswerten Leistungen der SAP-Partner und zeichnen ihren Einsatz für Teamwork, innovative Ansätze und ihre Bereitschaft aus, Kunden beim Erreichen ihrer Ziele zu unterstützen.

NTT DATA

Die langjährige Partnerschaft mit dem japanischen Konzern NTT DATA ist die strategische Basis für itelligence, um die eigene internationale Marktposition deutlich weiter 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 starken 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 vergrößert itelligence durch die enge Verbindung mit NTT DATA sein Wachstumspotenzial im internationalen und speziell im asiatischen Umfeld. 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 2018“. Lünendonk & Hossenfelder GmbH bewertet seit mehr als 20 Jahren die führenden deutschen Dienstleistungsunternehmen und veröffentlicht die Ergebnisse in ihrer jährlich erscheinenden Lünendonk-Liste. Insgesamt untersuchte Lünendonk in der diesjährigen Erhebung 65 IT-Beratungen in Deutschland – darunter NTT DATA und die itelligence AG. Bereits 2017 konnten die beiden Unternehmen auf den fünften Platz der Lünendonk-Liste vorrücken.

Damit gehört itelligence zusammen mit NTT DATA auch im Jahr 2018 wieder zu den Top 5 der IT-Dienstleister in Deutschland. itelligence sieht die Auszeichnung als Bestätigung für den

klaren Wachstumskurs, der sich sowohl im Umsatz- als auch in den Mitarbeiterzahlen deutlich widerspiegelt.

NTT DATA und itelligence: NTT DATA Business Solutions Company

NTT DATA und itelligence bündeln im Zuge ihrer weltweiten Marktstrategie im SAP-Umfeld ihre Kompetenzen in der NTT DATA Business Solutions Company. Dieser Verbund ist einer der größten lösungsbasierten SAP-Dienstleister weltweit.

Norbert Rotter, der Vorstandsvorsitzende der itelligence AG, koordiniert die Aktivitäten der Business Solutions Company. Die Business Solutions Company ist Teil der globalen NTT DATA-Strategie, Übersee-Tochterunternehmen weltweit in vier Regionen zu gliedern: Americas, EMEA, APAC und China plus der weltweit agierenden Business Solutions Company. Die Business Solutions Company bündelt lösungsbasierte SAP-Dienstleistungen weltweit in einer globalen Einheit. Für itelligence bedeuten diese Aktivitäten den Ausbau des eigenen SAP-Beratungsangebotes im asiatisch/pazifischen Raum (APAC) und damit einen wesentlichen Baustein der eigenen weltweiten Präsenz.

Die Kunden des APAC-Gebiets haben Zugriff auf den größten gemeinsam koordinierten SAP-Berater-Pool weltweit. So ist die Organisation in der Region Asien-Pazifik Ansprechpartner für globale und multinationale Unternehmen, öffentliche Verwaltungen sowie weltweit agierende Mittelstandsunternehmen. Sie bietet damit ein interaktives, weltweites Netzwerk für die unterschiedlichsten Kundenbedürfnisse vor Ort. Ziel ist es, eine Führungsrolle im asiatisch-pazifischen Raum bei der Implementierung und Beratung von SAP-Projekten einzunehmen.

Sonstige Partnerschaften und Auszeichnungen

Im Oktober 2017 gab die itelligence AG die strategische Zusammenarbeit mit Amazon Web Services (AWS) auf globaler Ebene bekannt. Ziel ist es dabei, den Kunden Lösungen anzubieten, mit denen sie ihren kompletten Workload über die SAP HANA-Plattform, SAP Hybris Commerce und SAP S/4HANA in AWS migrieren, umsetzen, überwachen, verwalten und optimieren können.

Die gemeinsamen Lösungen von itelligence und AWS umfassen die vollständige Migration von SAP S/4HANA und weiteren SAP-Lösungen zu AWS sowie das Angebot von kompletten Managed Services von itelligence bei AWS. Szenarien mit „proofs of concept“ für jede SAP-Lösung auf Basis von AWS-Diensten liegen dazu vor.

Dank der Lösungen können Kunden AWS-Dienste nahtlos in ihre SAP-Softwarestrategie einbinden und durchgängige Managed Services für SAP S/4HANA über AWS nutzen. Für e-Commerce-Plattformen mit Online-Schwerpunkt wie SAP Hybris Commerce bieten itelligence und AWS eine gemeinsame, flexiblere Lösung. Dank der „proofs of concept“ und der reibungslosen Umstellung zwischen itelligence und AWS können sich die Kunden einen schnellen Überblick verschaffen, schneller Prognosen erstellen und die entsprechenden Ressourcen freigeben, um sich auf Innovationen konzentrieren zu können.

Darüber hinaus standardisiert itelligence AWS auch für die sogenannten Continuity-/disaster-recovery-(DR)-Strategie. So können die Kunden AWS nutzen, um das Risiko ihres SAP-Workloads innerhalb ihrer Rechenzentren mit voller Unterstützung von itelligence zu verringern. Zugleich kann itelligence weitere Funktionen für die Notfallplanung sowie Leistungen ihrer eigenen Hosting-Center in weiteren Ländern bereitstellen.

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 Partner-Empfehlungen zu gewinnen. itelligence realisiert dies durch gemeinsame Kunden-Informationstage, Messen, Vermarktung auf Partner-Portalen und Marketing-Kampagnen.

KUNDENPROJEKTE UND ENTWICKLUNGEN DER ITELLIGENCE

Lizenzvertrieb und Beratungsgeschäfte

Für die itelligence AG war 2018 ein gutes Jahr, das wiederum von zahlreichen SAP-Auszeichnungen und innovativen Kundenprojekten gekennzeichnet war. Die itelligence-Neukunden setzen auf die fundierte Branchenkompetenz und das SAP-Know-how der itelligence-Berater.

Ein bedeutender Neukunde in der Türkei ist Tirsan Kardan. Das Unternehmen ist spezialisiert auf die technische Entwicklung, das Design und die Herstellung von Antriebswellen, Lenksäulen, Getriebe- und Achswellen.

Als Flaggschiff des Konzerns „Tiryakiler Group of Companies“ ist Tirsan der bevorzugte Tier-1-Lieferant zahlreicher Kunden weltweit. Tirsan Kardan betreibt zwei Produktionsstätten – eine in der Türkei und eine in Russland – und bietet seinen Kunden dank der zertifizierten, erstklassigen Forschungs- und Entwicklungsabteilung beständig Innovationen und neue Lösungen. Unser Projekt umfasst unter anderem SAP S/4HANA, C/4HANA und SuccessFactors. Vier Unternehmen von Tirsan Kardan an drei verschiedenen Standorten werden daran beteiligt sein. Das Projekt wird erwartungsgemäß 2020 live gehen.

Global Managed Services

Der Bereich Global Managed Services (GMS) fokussiert sich mit seinen knapp 1.500 Mitarbeitern in fünf GMS-Centern in Europa und Asien gemeinsam mit den zugehörigen lokalen Teams in den Ländern auf die Stabilisierung und den weiteren Ausbau der Kundenbeziehungen in den Bereichen Managed Cloud Services (MCS), Application Management Services (AMS) und Maintenance Services.

2018 stand dabei im Zeichen der weiteren Verbesserung der Operational Excellence und der Wettbewerbsfähigkeit. Fokusthemen waren der weitere Ausbau des Serviceportfolios basierend

auf dem verstärkten Zugang zum Großkunden-Segment und den signifikanten Veränderungen des IT-Marktes, die Optimierung der Vertriebsprozesse und die Effizienzsteigerung der itelligence Lieferkapazitäten und internen Prozesse.

Im Rahmen einer gemeinsam mit den sechs größten AMS-Ländern initiierten Taskforce „AMS@LE“ („AMS für den Large-Enterprise-Markt“) wurde das AMS-Portfolio mit Blick auf die speziellen Anforderungen dieses Segments weiterentwickelt und die proaktiven Service-Komponenten deutlich ausgeweitet. Technologische Innovationen des IT-Marktes wurden adaptiert und Service-Management-Prozesse entsprechend optimiert. Damit konnte die Value Proposition für unsere Kunden deutlich ausgeweitet und die Vertriebsteams entsprechend geschult werden.

Darüber hinaus wurden die Presales-Kapazitäten und -Prozesse optimiert und die Zusammenarbeit mit Schwesterunternehmen der NTT-Gruppe intensiviert. Dadurch ist itelligence im Bereich der Managed Services noch breiter und flexibler aufgestellt, um die wachsenden Ansprüche der Kunden befriedigen zu können.

Der Bereich intensivierte die Implementierung der „Cloud Services Strategy 2020“ mit dem definierten Anspruch „We manage your Cloud“. Dazu baute GMS unter anderem die Partnerschaften mit den führenden IaaS-Hyperscalern AWS und Microsoft Azure zur gemeinsamen Positionierung von „SAP on IaaS Platform“-Services aus und optimierte das Cloud Management weiter. Eine zusätzliche 2018 gestartete globale Initiative soll die globalen Managed-Cloud-Landschaften harmonisieren und optimieren.

Den Mitarbeitern des Bereichs gelang es im ersten Halbjahr, mit allen Kunden- und Demo-Systemen aus älteren deutschen Rechenzentren in das neue, 2017 eröffnete hochinnovative Rechenzentrum in Bautzen-Salzenforst umzuziehen – ohne den Kundenbetrieb zu beeinträchtigen. Damit ist die Cloud-Landschaft von itelligence mit Rechenzentren in sechs Ländern auf drei Kontinenten noch innovativer und flexibler geworden.

Um die Kosteneffizienz und Skalierbarkeit unserer Servicelieferung weiter zu steigern, wurde die Integration des GMS-Centers in Indien vorangetrieben. Darüber hinaus wurde im GMS-Center China neben dem bestehenden Standort in Shanghai ein zweiter Standort in Changzhou eröffnet. Dies unterstützte den deutlichen Ausbau des gemeinsamen Geschäfts mit der SAP und deren Kunden, insbesondere im Thema der Cloud Infrastructure Services.

Insgesamt wurde 2018 das wiederkehrende Geschäft der itelligence AG – bestehend aus Application Management Services (AMS), Managed Cloud Services (MCS), Maintenance und Cloud Subscription – bei stabiler Profitabilität weiter ausgebaut und erreichte 451,3 Mio. Euro (Vorjahr: 422,6 Mio. Euro). Dies entspricht einem weiter gesteigerten Umsatzanteil auf 48,7%.

Auch 2019 wird der Bereich Global Managed Services gemeinsam mit den Landesorganisationen seinen Fokus darauf legen, die Skalierbarkeit und Kosteneffizienz weiter zu steigern, das Serviceportfolio auszuweiten und den Kundenzugang weiter zu verbessern. Unsere Kunden und Mitarbeiter werden dabei noch stärker in den Mittelpunkt rücken.

International Sales & Operations

Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen sich Unternehmen einem stetigen Wandel stellen. Die Digitalisierung stellt nun schon seit einiger Zeit die Kunden der itelligence AG vor neue Herausforderungen. Es gilt Potenziale für digitale Geschäftsmodelle zu identifizieren und durch den Einsatz digitaler und innovativer Technologien zum Leben zu erwecken.

Die digitale Transformation ist somit unzertrennlich mit der IT in den Unternehmen verbunden. Die IT stellt die Voraussetzungen für neue digitale Geschäftsmodelle bereit oder richtet bestehende Prozesse durch den gezielten Einsatz digitaler Plattformen und Tools auf immer wieder neue Anforderungen aus. Die Kunden der itelligence AG setzen dabei auf die bewährten Anwendungen und Best Practices in Verbindung mit der großen Innovationskraft der SAP und haben ihre Technologieinvestitionen seit vielen Jahren rund um die Produkte der SAP und der dazugehörigen Dienstleistungen von itelligence gebaut.

Im Zentrum stehen dabei die Modernisierung der SAP-Applikationslandschaften unter Einbeziehung von Cloud-basierten Anwendungen und Plattformen, die Konsolidierung der SAP-Systemlandschaften zur Steigerung der Effizienz, eine bessere Performance und Bedienbarkeit sowie die Möglichkeit, schneller und flexibler auf veränderte Anforderungen des Business zu reagieren. Auch die Fachabteilungen stellen neue Ansprüche, insbesondere zur Gestaltung neuer digitaler Geschäftsprozesse. Auch auf diese Anforderungen hat sich itelligence in den letzten Jahren zunehmend neu ausgerichtet.

Mit der Digitalisierung ändern sich aber auch die Ansprüche und das Dienstleistungsportfolio von itelligence sowie das notwendige Skill-Set der itelligence-Berater. Laut den Analysten von Gartner (*"The Opportunity in SAP Services Lies in Supporting Clients' Digital Strategies"*, 2017) basieren im Jahr 2020 bereits 50% der weltweiten Dienstleistungsumsätze der SAP-Partner auf den neuen SAP-Produkten und Technologien, wie beispielsweise S/4HANA, den SAP SaaS Lösungen oder dem Innovationsframework Leonardo.

Dabei gilt es nicht nur neue SAP-Produkte in ihrer Anwendbarkeit für die Kunden zu erlernen. Es müssen vor allem weitergehende fachliche Fähigkeiten hinsichtlich des Umgangs mit Daten und digitalen Anwendungen sowie funktionsübergreifende Kompetenzen, Flexibilität und Eigenverantwortung entwickelt werden.

Die Organisationseinheit „International Sales & Operations“ (IS&O) nimmt dabei als Bindeglied zwischen der Entwicklung der unternehmensweiten Strategie und der Umsetzung und Skalierung in den 25 Landesorganisationen eine zentrale Rolle ein.

Besonders in der Kommunikation innerhalb der itelligence-Organisation sowie in Richtung Kunden und Markt kommt dabei der IS&O-Organisation in ihrer Rolle als Vermittler und Inkubator eine Schlüsselrolle zu. Durch die Anlehnung der Organisation an die strategisch verankerten Ziele werden somit die Kunden, Partner und Mitarbeiter über den Aufbruch der Organisation in das digitale Zeitalter informiert und begleitet.

Seit vielen Jahren wird dieser unternehmensweite Veränderungsprozess mit den folgenden Kompetenz- und Leistungsmerkmalen unterstützt und getrieben:

- Erprobung und Adaption neuer SAP-Innovationen in frühen Phasen des Produktlebenszyklus.
- Entwicklung der notwendigen Kompetenzen im Bereich S/4HANA, insbesondere mit Hinblick auf branchenspezifische Erweiterungen und Konzepte zur kundenindividuellen Individualisierung.
- Bereitstellung von Werkzeugen und Methoden zur reibungslosen Migration der SAP-ERP-Systemlandschaften der Bestandskunden von itelligence auf S/4HANA.
- Kommunikative Begleitung des Wandels zur digitalen Transformation bei unseren Kunden durch eine einheitliche Ausrichtung von Inhalten in Verbindung mit der Neugestaltung der Marketingkanäle, wie beispielsweise die Website der itelligence oder spezielle Marketingkampagnen.
- Enger Schulterschluss mit SAP in den Bereichen Ausbildung und der Bereitstellung von Infrastruktur zur frühzeitigen Erprobung und Erlernung neuer Technologien und Produkte.

Zwischen der unternehmensweiten Strategie und der Umsetzung in den Landesgesellschaften übernimmt daher die IS&O-Organisation eine zentrale Rolle, die gegenwärtigen und zukünftigen Anforderungen unserer Kunden zu verstehen und unsere aktuellen sowie zukünftigen Kunden bei der Auswahl ihres Dienstleistungspartners bei ihren digitalen Transformationsvorhaben zu unterstützen.

MITARBEITER

Von unseren 7.904 Mitarbeitern (Vorjahr: 6.983) waren zum 31. Dezember 2018 3.152 Mitarbeiter in Deutschland (Vorjahr 2.795) und 4.752 im Ausland (Vorjahr 4.188) beschäftigt. Gegenüber dem Vorjahr ist die Zahl der Mitarbeiter damit um 13,2% gestiegen.

Insbesondere das organische Wachstum wurde durch das Recruiting-Team und die gut ineinandergreifenden, cross-medialen Personalmarketingmaßnahmen passgenau unterstützt. Insgesamt konnten weltweit über 64.000 eingehende Bewerbungen verzeichnet und ausgewertet werden. Dies entspricht einer Steigerung von 38% zum Vorjahr.

itelligence durchläuft derzeit, wie viele unserer Kunden, eine Transformation. Vor dem Hintergrund dieser dynamischen Entwicklung wurde eine neue Unternehmensmission entwickelt, die, vergleichbar mit einem Kompass, den Weg durch die digitale Ära weisen soll. In zahlreichen Mitarbeiter- und Führungsveranstaltungen wurde diese Mission entwickelt, implementiert und zum Leben erweckt.

We Transform. Trust into Value

Unser Mission Statement ist eng mit unserer Personalstrategie, unseren Wertvorstellungen und unserem Employer Branding verbunden. Ein entscheidender Bestandteil dieser Mission sind



Mitarbeiter
nach Funktionen,
nach Segmenten
Seite 106



Mitarbeiterentwicklung
Seite 106

die Mitarbeiter bei itelligence. Sie sind das Zentrum von allem, was wir tun. Die herausragende Leistungsfähigkeit der fast 8.000 Mitarbeiter und das Vertrauen unserer Kunden zeigte sich wieder in den zahlreichen Auszeichnungen des Jahres 2018: drei SAP Pinnacle Awards als SAP Global Platinum Reseller of the Year, als SAP SuccessFactors Partner of the Year – Small and Midsize Companies und als SAP-Partner of the Year – Database und Data Management.

Unsere Personalarbeit wird insbesondere geleitet durch den Mission Claim:
We inspire people to grow – passionate, unpretentious, together

Unser erklärtes Ziel ist es, jeden Mitarbeiter dazu zu inspirieren, an seinen Aufgaben zu wachsen, seine Persönlichkeit zu zeigen und neue Dinge zu lernen. Dabei setzt itelligence auf die einzigartige Unternehmenskultur, die itelligence besonders in Zeiten der Transformation stark macht. Der erfolgreiche Wandel wird auch durch regelmäßige Befragungen begleitet, wie den Survey „One Voice 2018“. Hier erzielte itelligence weltweit zum Thema Teamspirit mit 76,6% einen Wert starker Zustimmung. Dieses sehr gute Ergebnis kann itelligence bereits seit Jahren auf diesem hohen Niveau halten. In allen Ländern werden darüber hinaus länderspezifische Maßnahmen zur Verbesserung der fachlichen und sozialen Skill-Entwicklung angestoßen.

Eine neue, ganzheitliche Employer-Branding-Kampagne wurde analog zu unserer Mission als Pilotprojekt zuerst für den deutschen Markt konzipiert, um die Attraktivität von itelligence als Arbeitgeber weiterhin zu steigern: „Lass dich infizieren“.

Die Werte und die Kultur leben insbesondere in unseren Communities und persönlichen Beziehungen. Deshalb betreut und fördert die People Function verstärkt die globale Community Bildung der Mitarbeiter innerhalb des Unternehmens und innerhalb der NTT DATA-Gruppe durch Entwicklungsprogramme, Events und Trainings. Der High-Potential-Community „Develop Expert and Leadership Talents“ gehören inzwischen über 200 Mitarbeiter weltweit an. Ebenso erfreulich entwickelt sich die CyNergy-Leadership-Community, in der sich unsere dritte Führungsebene vernetzt und zusammenarbeitet. Dort werden neue digitale Technologien, wie SuccessFactors und Concore-Prozesse in Human Resource, effizient für die Zukunft gestaltet. Mit dem neuen Competence-Modell werden die digitalen Herausforderungen im Unternehmen für Mitarbeiter beschrieben. Darüber hinaus hat in allen People-Themen seit Jahren das Thema „Diversity“ einen festen Platz.

Im Jahr 2018 wurde in Deutschland beispielsweise die Geschlechtervielfalt in den Fokus gestellt. Das neu gegründete Business Womens' Network mit seinen vier Communities (itelligence und Familie, Führungskraft Frau, Branding und Identifikation und itelligence Business Women) wird hierbei als zentraler Baustein, neben vielen anderen Diversity-Initiativen weltweit, insbesondere in Deutschland gefördert. Auch auf globaler Ebene versteht sich die People Function neben der aktiven Förderung von Diversität aus Unternehmenssicht als Enabler und Unterstützer von lokalen Initiativen.

All diese Aktivitäten dienen dem Ziel, die itelligence AG zu einem attraktiven Arbeitgeber für unsere Mitarbeiter zu machen und eine wirklich spannende Job Experience zu gestalten: „Create an attractive home for talents at itelligence worldwide.“

WIRTSCHAFTSBERICHT

ALLGEMEINE WIRTSCHAFTSLAGE IM JAHR 2018

Als 100%iges Tochterunternehmen der NTT DATA ist die itelligence AG global aufgestellt. Weltweit werden mehr als 6.000 Kunden betreut, aus Deutschland und durch 25 Auslandstochtergesellschaften mit insgesamt 81 Niederlassungen. Aufgrund dieser internationalen Ausrichtung haben die globale Konjunktorentwicklung und die aus dieser folgenden Investitionsentscheidungen der Kunden wesentliche Auswirkungen auf die Entwicklung der itelligence AG.

Im Jahr 2018 ist die Weltwirtschaft nach Berechnungen des Internationalen Währungsfonds (IWF) mit einer Rate von 3,7% gewachsen, was exakt der Steigerung des globalen Bruttoinlandsprodukts (BIP) des Vorjahres entspricht. Zugleich hat sich die wirtschaftliche Dynamik zum Jahresende deutlich abgeschwächt, vor allem in Asien und Europa. Insofern deutet sich an, dass sich eine lange, seit dem Ende der Finanzkrise 2008 andauernde konjunkturelle Aufschwungsphase dem Ende zuneigt. Negativ auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung im Jahresverlauf 2018 haben sich Errichtung von Handelsbarrieren durch die USA und China ausgewirkt. In Deutschland haben neue Zulassungsvoraussetzungen für Kraftfahrzeuge zu erheblichen Lieferverzögerungen geführt, mit Auswirkungen auf das Wachstum in der zweiten Jahreshälfte. In Italien führten Unsicherheiten über den finanzpolitischen Kurs der Regierung zu einer Erhöhung der Refinanzierungskosten und damit zur Schwächung der Inlandsnachfrage. Die wirtschaftliche Abkühlung in der Türkei war stärker als zunächst erwartet und die nach wie vor ungeklärten Modalitäten des Brexits führten zu einem unsichereren Investitionsklima in Europa.

Nach einem BIP-Wachstum von 2,4% im Jahr 2017 hat sich die Wachstumsrate im Euroraum auf 1,8% im Jahr 2018 abgeschwächt. Ursächlich hierfür waren konjunkturelle Abwärtstrends in den wichtigsten europäischen Ländern. In Deutschland ging das Wachstum auf 1,5% nach 2,5% im Vorjahr zurück. Die Gründe hierfür lagen in einer Abschwächung des privaten Konsums, einer Belastung der Industrieproduktion durch strengere Zulassungskriterien in der Automobilindustrie sowie einer schwächeren Auslandsnachfrage. Das BIP-Wachstum in Frankreich betrug im Jahr 2018 ebenfalls 1,5%, nach 2,3% im Vorjahr. Die Ursachen hierfür sind in einer schwächeren Industrieproduktion sowie negativen Auswirkungen massiver sozialer Proteste zum Jahresende zu finden. Schwächere Inlandsnachfrage sowie gestiegene Refinanzierungskosten aufgrund Unsicherheiten bezüglich der finanziellen Stabilität führten in Italien zu einem Rückgang des BIP-Wachstums auf 1,0% (Vorjahr: 1,6%). Spanien blieb ein Wachstumsmotor in der EU, doch auch hier schwächte sich das Wachstum gegenüber 2017 um 0,5 Prozentpunkte auf 2,5% ab. Der nach wie vor ungeklärte Brexit hat auch im Jahr 2018 für konjunkturelle Unsicherheiten gesorgt. Die Inflationsrate lag im Euroraum mit 1,6% zum Jahresende 2018 auf

niedrigem Niveau. Während die US-Notenbank den Basiszins im Jahresverlauf auf 2,5% erhöht hat, hat die EZB den Leitzins bei 0% belassen. In Anbetracht hoher staatlicher und privater Verschuldung bestehen somit geringere fiskalpolitische Spielräume. itelligence erwirtschaftet 50,5% (Vorjahr: 50,1%) der Konzernumsatzerlöse in Staaten des Euroraums.

Mit einer Steigerung des Bruttoinlandsprodukts um 1,4% (Vorjahr: 1,8%) hat sich das Wachstum in Großbritannien ebenfalls abgeschwächt. Gründe hierfür sind in den nach wie vor bestehenden Unsicherheiten des Brexits zu sehen. Während die Unternehmen mit einer Investitionszurückhaltung auf diese Unsicherheiten reagierten, hat sich die nach wie vor niedrige Arbeitslosenquote positiv auf die Inlandsnachfrage ausgewirkt. Darüber hinaus ist die Inflationsrate von 2,4% im Vorjahr auf 2,1% im Berichtsjahr zurückgegangen. Der Wechselkurs des Britischen Pfunds war im Jahr 2018 gegenüber dem Euro weitgehend stabil. itelligence erwirtschaftete 8,8% (Vorjahr: 8,3%) der Konzernerlöse in Großbritannien.

Deutlich stärker als in Europa ist die Wirtschaft mit einer Wachstumsrate von 2,9% in den Vereinigten Staaten gewachsen (Vorjahr: 2,2%). Die Gründe hierfür sind in einer Reform der Unternehmenssteuern zu sehen, welche den bereits bestehenden Aufschwung nochmals intensiviert hat. Auch die Erhöhung der Leitzinsen hat offensichtlich keinen konjunkturschädlichen Einfluss gehabt. Die Arbeitslosigkeit ist auf Vollbeschäftigungsniveau geblieben und der US-Dollar hat gegenüber dem Euro im Jahresverlauf deutlich an Wert gewonnen, vor allem aufgrund des nun existierenden Zinsunterschieds zwischen den USA und der Eurozone. Zu erheblichen Unsicherheiten führten jedoch der eskalierende Handelskonflikt mit China und die aus diesem resultierende Belegung wichtiger Im- und Exportgüter mit signifikanten Zöllen. In den USA und Kanada erwirtschaftete itelligence 17,3% (Vorjahr: 14,9%) der Konzernerlöse.

Erhebliche innen- und wirtschaftspolitische Verwerfungen haben die Türkei im Jahr 2018 zu einem weltwirtschaftlichen Sorgenkind werden lassen. Nach einem Boom-Wachstum von 7,4% im Jahr 2017 hat sich im Berichtsjahr das BIP um lediglich 3,5% ausgeweitet, was jedoch immer noch einen vergleichsweise hohen Wert darstellt. Zugleich hat sich die Inflationsrate auf 15% erhöht, auch die Arbeitslosigkeit ist mit 11,0% im Jahr 2018 nach wie vor auf einem hohen Niveau. Die türkische Lira hat im Berichtsjahr erheblich an Außenwert verloren, konnte sich aber zum Jahresende bei einem Kursverhältnis von etwa eins zu sechs (Euro/Türkische Lira) stabilisieren. Großen Einfluss auf diese Entwicklung haben ein zunehmend autokratischer Regierungsstil und eine weiterhin auf Expansion ausgerichtete Fiskalpolitik. Das Staatsdefizit erreichte 2018 mit 5,7% einen auch für die Gruppe der Schwellenländer signifikanten Wert. itelligence erzielte im Jahr 2018 in der Türkei 4,6% (Vorjahr: 4,5%) der Konzernumsatzerlöse.

In Russland weist das BIP im Jahr 2018 eine Steigerung von 1,7% auf, nach 1,5% im Jahr 2017. Die Inflationsrate ist von 3,7% (2017) auf 2,8% im Berichtsjahr zurückgegangen, die Arbeitslosigkeit verharrt auf niedrigem Niveau (5,5%, nach 5,2% im Jahr 2017). Beeinträchtigt wurde die wirtschaftliche Entwicklung durch wirtschaftliche Sanktionen der Staatengemeinschaft aufgrund der Krim-Annexion und des Konflikts mit der Ukraine. In Russland hatte itelligence im Berichtsjahr 1,1% (Vorjahr: 1,6%) der Konzernumsatzerlöse erzielt.

Trotz des aufflammenden Handelskonflikts mit den USA hat sich das Wirtschaftswachstum in China nur geringfügig von 6,9% im Vorjahr auf 6,6% im Jahr 2018 reduziert. Nicht zuletzt durch Einführung von Importzöllen sind die Verbraucherpreise auf 2,2% angestiegen (Vorjahr: 1,6%). Die Arbeitslosenquote ist mit 4,0% quasi unverändert zum Vorjahr. Da Kreditvolumen und Vermögenspreise nach wie vor hoch sind, bestehen weiterhin Bewertungsrisiken. Die chinesische Regierung hat der Ausweitung des Kreditvolumens mit einer stärkeren Regulierung gegengesteuert, was sich wiederum dämpfend auf die wirtschaftliche Expansion auswirkte. Der Anteil der Umsatzerlöse der itelligence AG in China beträgt 9,3% (Vorjahr: 0,7%).

Die asiatischen Schwellenländer ohne China wiesen – wie im Vorjahr auch – 2018 eine BIP-Wachstumsrate von 5,3% aus. itelligence erzielt Umsätze in Malaysia, die 1,2% der Konzernumsatzerlöse ausmachen (Vorjahr: 1,0%).

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 von 1,9% im Jahr 2017 auf 0,9% im Jahr 2018 zurückgegangen. Die binnenwirtschaftliche Dynamik ist weiterhin gering, fiskalpolitische Stimuli führen dazu, dass das gesamtstaatliche Defizit mit -3,6% auf einem hohen Niveau verbleibt.

BRANCHENENTWICKLUNG IM JAHR 2018

Folgende Tabelle gibt die weltweiten IT-Ausgaben der Jahre 2017 und 2018 wieder:

In Mrd. USD	2017 Ausgaben	2017 Wachstum (%)	2018 Ausgaben	2018 Wachstum (%)
Datencenter-Systeme	181	6,4	192	6,0
Unternehmenssoftware	369	10,4	405	9,9
Endgeräte	665	5,7	689	3,6
IT-Services	931	4,1	987	5,9
Kommunikations-Services	1.392	1,0	1.425	2,4
IT-Gesamtmarkt	3.539	3,9	3.699	4,5

Insgesamt ist der IT-Gesamtmarkt mit 4,5% im Berichtsjahr stark gewachsen. Die für die itelligence AG relevanten Segmente Unternehmenssoftware und IT-Services wiesen laut Gartner mit 9,9% beziehungsweise 5,9% höhere Wachstumsraten als der Gesamtmarkt auf.

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.– 31.12.2018	1.1.– 31.12.2017	1.10.– 31.12.2018	1.10.– 31.12.2017
Umsatzerlöse gesamt	926,6	872,2	263,2	240,0
Umsatz Bereiche				
Beratung	389,1	358,2	108,1	95,4
Lizenzen	81,6	87,9	35,7	34,3
Cloud Subscription	19,7	14,1	5,1	4,3
Managed Services	431,6	408,5	112,6	105,1
Sonstiges	4,6	3,5	1,7	0,9
Umsatz Segmente				
Deutschland/Österreich/Schweiz (DACH)	444,1	417,9	126,9	112,1
Westeuropa	131,7	115,6	36,6	35,4
Nord- und Osteuropa (NEE)	184,6	172,3	52,7	48,3
Amerika	141,9	145,2	40,3	37,8
Asien	17,4	14,3	4,9	3,7
Sonstiges	6,9	6,9	1,8	2,7
EBIT	20,8	33,8	2,5	13,7
EBIT-Marge	2,2%	3,9%	1,0%	5,7%
EBITA	31,0	44,1	5,1	16,5
EBITA-Marge	3,3%	5,1%	1,9%	6,9%
EBITDA	55,1	67,4	11,4	22,6
EBITDA-Marge	5,9%	7,7%	4,3%	9,4%
Ergebnis IFRS	12,8	18,8	1,1	9,1
Ergebnis pro Aktie in Euro	0,35	0,56	0,00	0,29

UMSATZENTWICKLUNG



Umsatzentwicklung

2008 – 2018

Seite 104

Im Geschäftsjahr 2018 konnte itelligence den Umsatztrend der vergangenen Jahre bestätigen und die Marktanteile weiter ausbauen. So stiegen die Umsatzerlöse von 872,2 Mio. Euro um +6,2% auf 926,6 Mio. Euro (währungskursbereinigt: +9,0%) und liegen somit im prognostizierten Umsatzkorridor von 920 bis 930 Mio. Euro. Das durchschnittliche Umsatzwachstum (CAGR) der vergangenen zehn Jahre beträgt 15,9%.

Im Geschäftsjahr 2018 konnten die Umsätze in allen Quartalen die Vorjahreswerte übertreffen. Das organische Wachstum lag bei +2,4%. Die 2018 akquirierten Gesellschaften trugen weitere +3,8% zum Umsatzplus bei. Dieser Effekt ist neben dem Unternehmenskauf von Goldfish und



Umsatzerlöse
nach Quartalen

Seite 105



Umsatz nach Segmenten,
nach Bereichen

Seite 104



Anteil wieder-
kehrendes Geschäft

Seite 105

vCentric aus dem Geschäftsjahr 2017 auch auf die Akquisitionen der Sybit, der Quantic, der Gesellschaft Eins (Schweden), NTT DATA Dänemark und Sapience (Schweden) im Geschäftsjahr 2018 zurückzuführen.

itelligence gliedert die Umsätze sowohl nach den Umsatzsegmenten als auch nach den Umsatzbereichen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr verteilten sich die Umsätze wie folgt auf die Segmente: DACH 47,9% (Vorjahr: 47,9%), Westeuropa 14,2% (Vorjahr: 13,3%), Nord-/Osteuropa 19,9% (Vorjahr: 19,8%), Amerika 15,3% (Vorjahr: 16,7%), Asien 1,9% (Vorjahr: 1,6%) und Sonstige 0,7% (Vorjahr: 0,8%).

Auf die einzelnen Bereiche verteilen sich die Umsätze wie folgt: Beratung 42,0% (Vorjahr: 41,1%), Lizenzen 8,8% (Vorjahr: 10,1%), Cloud Subscription 2,1% (Vorjahr: 1,6%), Managed Services 46,6% (Vorjahr: 46,8%) sowie Sonstige 0,5% (Vorjahr: 0,4%).

In der nachfolgenden Übersicht wird die Entwicklung des wiederkehrenden Geschäfts vom Geschäftsjahr 2008 bis 2018 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 auch durch die Akquisitionen der Sybit und Quantic die Erlöse um +6,2% auf 444,1 Mio. Euro (währungskursbereinigt: +7,9%). Das organische Wachstum der Region lag im Berichtszeitraum bei +3,1%. Das Wachstum durch Akquisitionen betrug +3,1%.

Den stärksten absoluten Umsatzanstieg im Segment DACH erreichte der Bereich Managed Services, der um 14,3 Mio. Euro bzw. 6,1% von 221,5 Mio. Euro auf 235,8 Mio. Euro wuchs. Dieser Zuwachs ist auf die Umsatzsteigerung der bestehenden Gesellschaften zurückzuführen. Das Umsatzniveau des Vorjahres konnte im Lizenzbereich nicht erreicht werden. Der Lizenzumsatz verringerte sich um -2,3 Mio. Euro von 37,8 Mio. Euro auf 35,5 Mio. Euro. Der Umsatz im Bereich Cloud Subscription stieg hingegen von 3,2 Mio. Euro auf 4,2 Mio. Euro um +31,3%. Das Beratungsgeschäft erhöhte sich um +8,2% von 153,4 Mio. Euro auf 166,0 Mio. Euro.

Im Segment Westeuropa stiegen die Umsatzerlöse um +13,9% (währungskursbereinigt: +9,7%) auf 131,7 Mio. Euro. Diese positive Entwicklung ist auf die Gesellschaften in Benelux, UK sowie Frankreich zurückzuführen.

Der Beratungsbereich im Segment Westeuropa entwickelte sich 2018 deutlich positiv. Hier erhöhten sich die Umsatzerlöse von 52,2 Mio. Euro auf 64,5 Mio. Euro. Dies ist eine Steigerung von +12,3 Mio. Euro bzw. +23,6% (währungskursbereinigt: 13,6%). Vor allem die Gesellschaft

in UK konnte den Beratungsumsatz deutlich um +6,0 Mio. Euro erhöhen. Auch die anderen Landesgesellschaften, wie Benelux, Frankreich und Spanien, haben sich positiv entwickelt.

Im Lizenzsegment blieb der Umsatz mit 12,7 Mio. Euro unter dem Vorjahresniveau (Vorjahr: 15,6 Mio. Euro). Währungskursbereinigt liegt der Lizenzumsatz um -17,9% unter dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Das Segment Cloud Subscription verzeichnet einen Zuwachs von +1,2 Mio. Euro auf 4,8 Mio. Euro, was einer 33%igen Steigerung entspricht und auf die gute Entwicklung der Regionen Benelux und UK zurückzuführen ist. Der Bereich Managed Services verzeichnete ebenfalls einen Umsatzanstieg um +12,4% von 44,2 Mio. Euro auf 49,7 Mio. Euro. Der Anstieg ist hauptsächlich auf UK zurückzuführen.

Das Segment Nord-/Osteuropa erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Umsatz von 184,6 Mio. Euro. Der Vorjahresumsatz wurde damit um +12,3 Mio. Euro oder +7,1% übertroffen. Währungskursbereinigt liegt die Umsatzsteigerung sogar bei +16,0%. Dabei wurde die Umsatzentwicklung der bestehenden Gesellschaften durch die Akquisitionen der Gesellschaft Eins (Schweden), NTT DATA Dänemark und Sapience (Schweden) positiv beeinflusst. Der anorganische Umsatzbeitrag liegt bei +4,9%, der organische Anteil bei 2,2%. Die polnische Gesellschaft konnte die positive Geschäftsentwicklung weiter fortsetzen und liegt mit +2,5 Mio. Euro über dem Vorjahreswert von 19,4 Mio. Euro. Die türkische Gesellschaft erreichte mit 42,8 Mio. Euro einen um +3,4 Mio. Euro höheren Umsatz gegenüber dem Vorjahr von 39,4 Mio. Euro. Währungskursbereinigt wäre das Geschäft in der Türkei um +47,5% gewachsen.

Im Segment Nord-/Osteuropa sind die Umsätze in allen Segmenten deutlich gestiegen. Das Beratungsgeschäft lag mit 90,9 Mio. Euro um +5,5 Mio. Euro oder +6,4% über dem Vorjahreswert von 85,4 Mio. Euro (währungskursbereinigt: +13,9%). Der Managed-Services-Bereich erreichte mit 71,8 Mio. Euro einen Anstieg um +5,4 Mio. Euro bzw. +8,1% gegenüber dem Vorjahreswert von 66,4 Mio. Euro. Die Lizenzumsatzentwicklung blieb mit 16,2 Mio. Euro um -0,7 Mio. Euro hinter dem Wert von 2017 mit 16,9 Mio. Euro zurück. Währungskursbereinigt läge die Umsatzerhöhung um +1,0 Mio. Euro über dem Vorjahreswert.

Im Segment Amerika reduzierte sich der Umsatz auf 141,9 Mio. Euro um -2,3% gegenüber dem Vorjahreswert von 145,2 Mio. Euro. Währungskursbereinigt ergibt sich hingegen eine Umsatzsteigerung von +2,7%. Diese Entwicklung ist vor allem auf die USA zurückzuführen. Diese lag im Berichtszeitraum -10,8 Mio. Euro (währungskursbereinigt: -12,2 Mio. Euro) hinter dem Vorjahreszeitraum. Diese Umsatzentwicklung konnten die Gesellschaften in Indien, Katar und Indonesien teilweise kompensieren.

Das Managed-Services-Geschäft blieb mit 62,6 Mio. Euro ebenfalls unterhalb des Vorjahresniveaus von 66,3 Mio. Euro. Währungskursbereinigt wäre nur eine leichte Umsatzreduzierung von -1,1% zu verzeichnen gewesen. Das Lizenzgeschäft steigerte sich um +0,2 Mio. Euro von 16,5 Mio. Euro auf 16,7 Mio. Euro (währungskursbereinigt: +7,9%) Das Beratungsgeschäft blieb mit 56,2 Mio. Euro hinter den Erwartungen und dem Vorjahreswert von 57,8 Mio. Euro zurück (währungskursbereinigt: +2,1%).

Im Segment Asien wurden Umsatzerlöse in Höhe von 17,4 Mio. Euro erwirtschaftet. Dies entspricht einem Umsatzplus von 21,7% (währungskursbereinigt: 22,1%) nach einem Vorjahresumsatz von 14,3 Mio. Euro.

Das Beratungsgeschäft lag mit einem Umsatz von 6,8 Mio. Euro um +1,8 Mio. Euro über dem Vorjahreswert von 5,0 Mio. Euro. Das Lizenzgeschäft blieb in Asien mit 0,2 Mio. Euro nahezu auf dem Niveau des Vorjahres. Das Managed-Services-Geschäft in Malaysia erreichte einen Umsatz von 10,4 Mio. Euro und überstieg das Vorjahresniveau um +1,4 Mio. Euro. Währungskursbereinigt wäre der Umsatz um +14,3% gestiegen.

Das Segment Sonstiges enthält den Umsatz der ITC GmbH sowie die Umsätze der Recruit GmbH. Die Umsatzerlöse beider Gesellschaften liegen mit 6,9 Mio. Euro nahezu auf dem Niveau des Vorjahres von 7,0 Mio. Euro, was auf den guten Geschäftsverlauf der ITC GmbH zurückzuführen ist.

UMSATZENTWICKLUNG NACH GESCHÄFTSBEREICHEN

Die itelligence AG erwirtschaftete im abgelaufenen Geschäftsjahr 2018 in allen Umsatzbereichen, mit Ausnahme im Lizenzgeschäft, eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr.

So nahm der Umsatz im Bereich Beratung im Vergleich zum Vorjahr um +8,6% (währungskursbereinigt: +11,7%) von 358,2 Mio. Euro auf 389,1 Mio. Euro zu. Eine höhere Beraterauslastung im In- und Ausland führte zu dieser Steigerung.

Der Lizenzumsatz verringerte sich um -6,3 Mio. Euro von 87,9 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum auf 81,6 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2018.

Das größte prozentuale Umsatzwachstum erzielte mit +39,7% der Umsatzbereich Cloud Subscription. Mit 19,7 Mio. Euro ist dieses Segment um +5,6 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahreswert von 14,1 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 +23,0 Mio. Euro von 408,5 Mio. Euro auf 431,5 Mio. Euro angestiegen. Diese Steigerung ist auf das volumenbedingte Wachstum und auf die positive Entwicklung in Polen, Ungarn, UK und der Region Nordics zurückzuführen. Des Weiteren hat sich der gute Geschäftsverlauf in Deutschland sowie bei der GISA GmbH positiv auf diesen Bereich ausgewirkt.

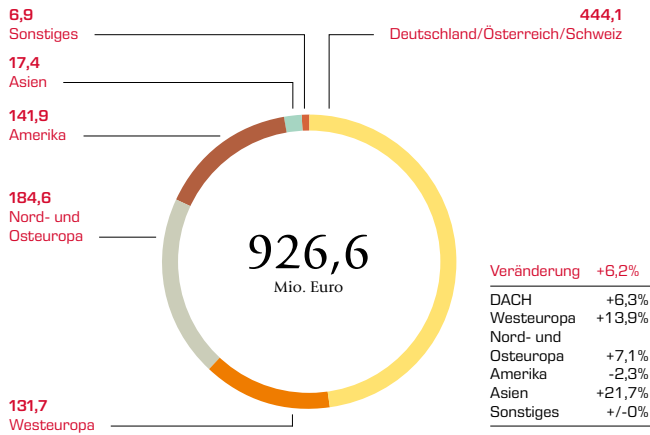
Der Auftragsbestand der itelligence AG stieg von 927,8 Mio. Euro um +5,9% auf 982,1 Mio. Euro. Die Verhältniszahl von Auftragseingang zu Umsatzerlösen (Book to Bill Ratio) lag für das Jahr 2018 bei 1,06.



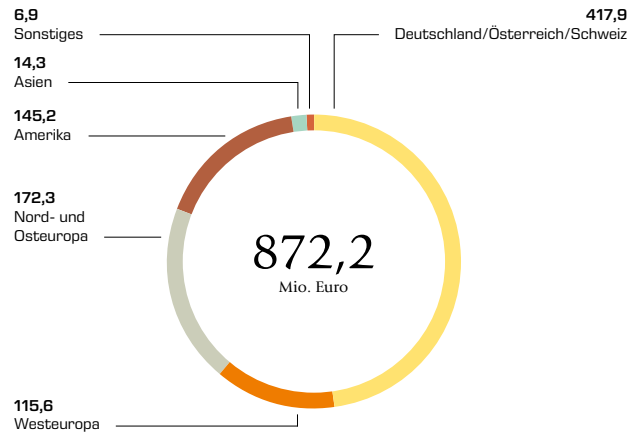
UMSATZ NACH REGIONALEN SEGMENTEN

Mio. EUR

2018



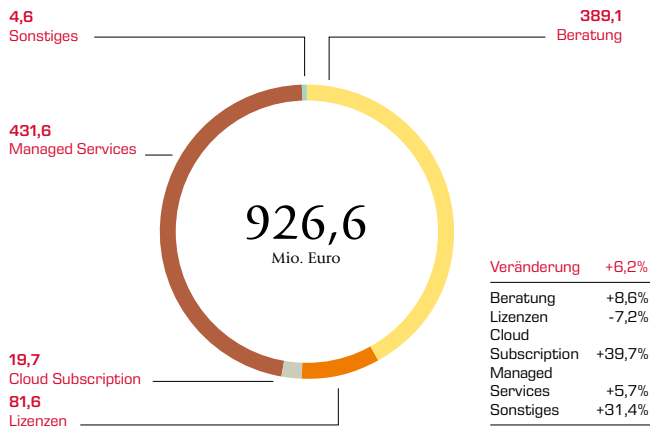
2017



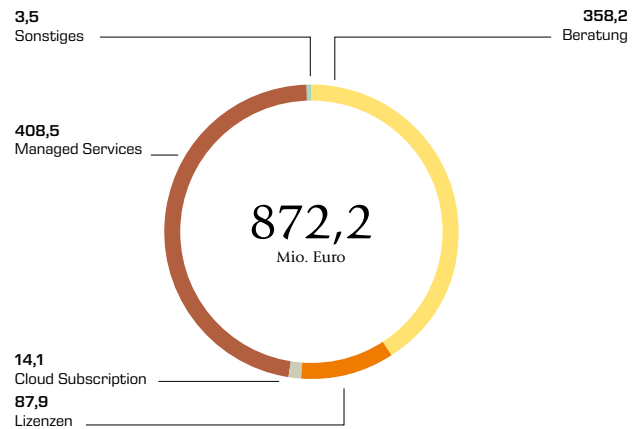
UMSATZ NACH GESCHÄFTSBEREICHEN

Mio. EUR

2018

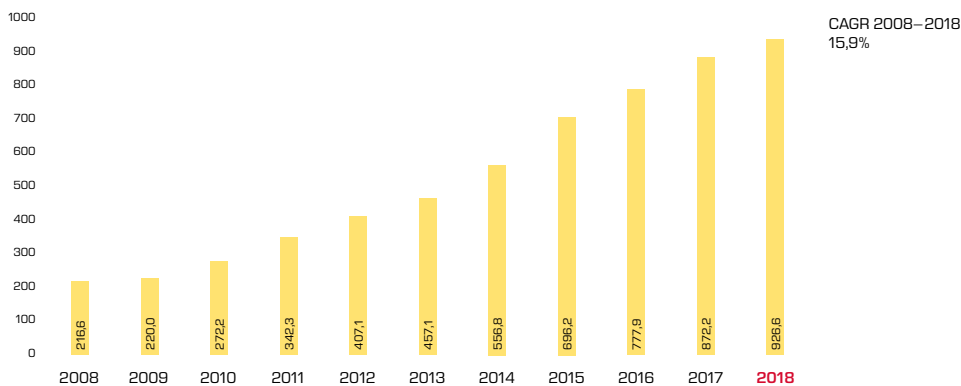


2017



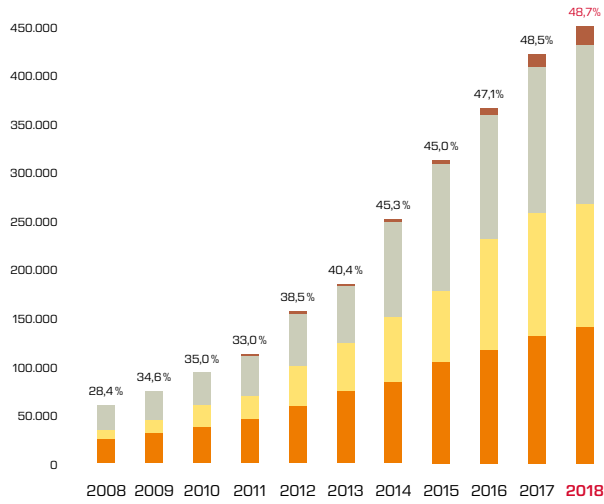
UMSATZENTWICKLUNG 2008 – 2018

Mio. EUR



ANTEIL WIEDERKEHRENDES GESCHÄFT

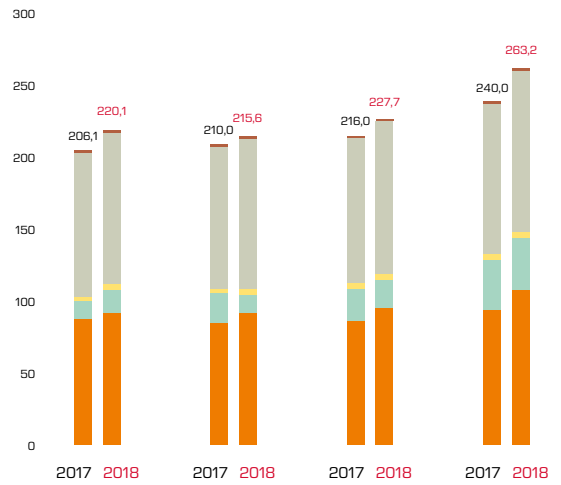
am Gesamtumsatz in Mio. EUR



Maintenance Application Management
Managed Cloud Cloud Subscription

UMSATZERLÖSE NACH QUARTALEN

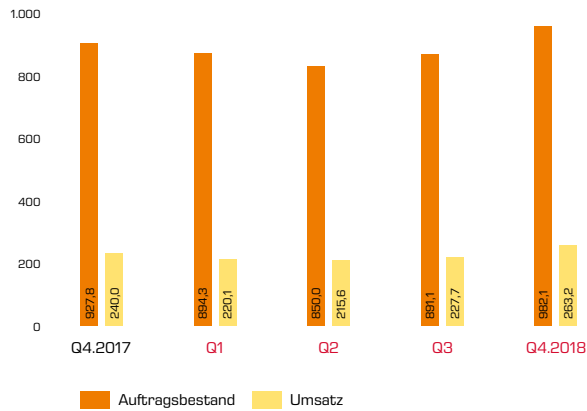
Mio. EUR



Beratung Lizenzen Cloud Subscription
Managed Services Sonstige

AUFTRAGSBESTAND & UMSATZ

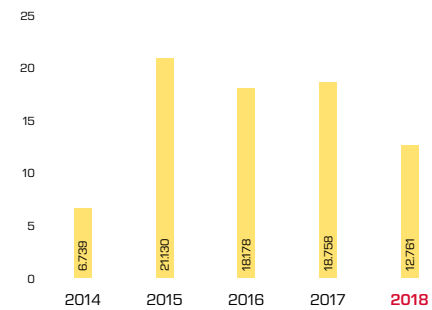
je Quartal in Mio. EUR



Auftragsbestand Umsatz

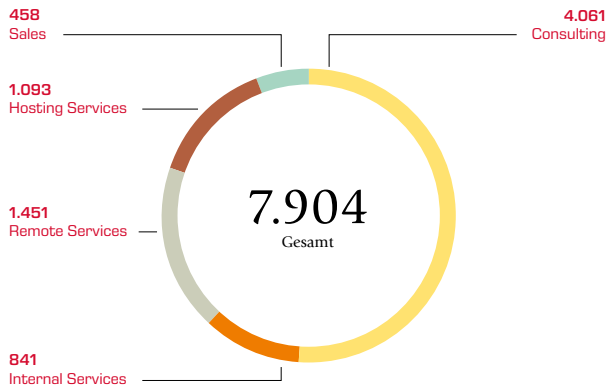
KONZERNÜBERSCHUSS

TEUR

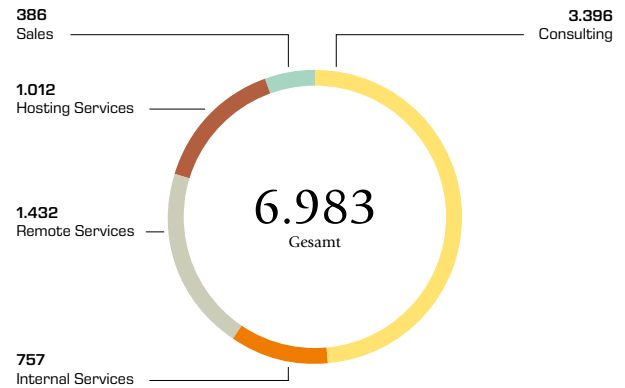


MITARBEITER NACH FUNKTIONEN

2018

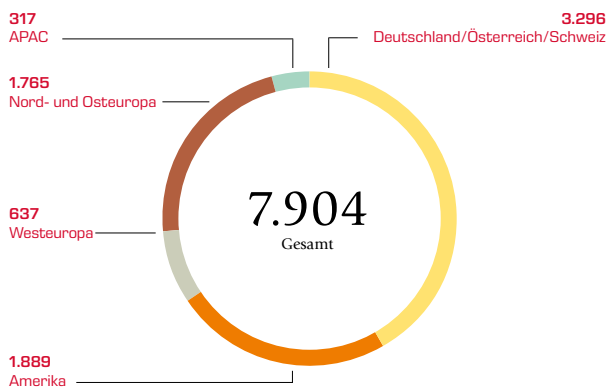


2017

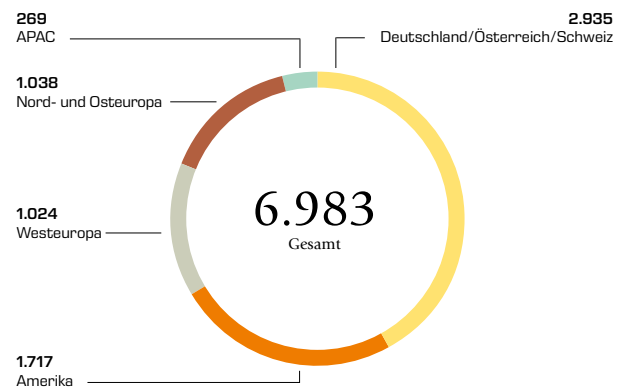


MITARBEITER NACH SEGMENTEN

2018

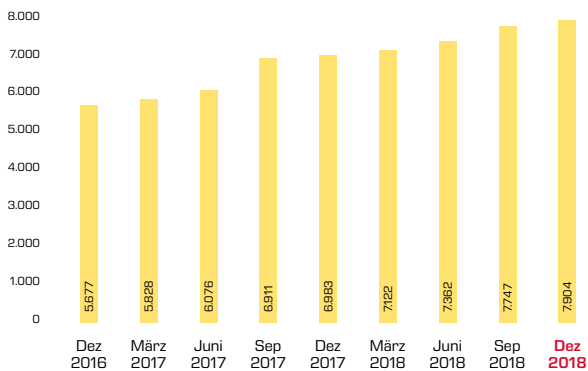


2017



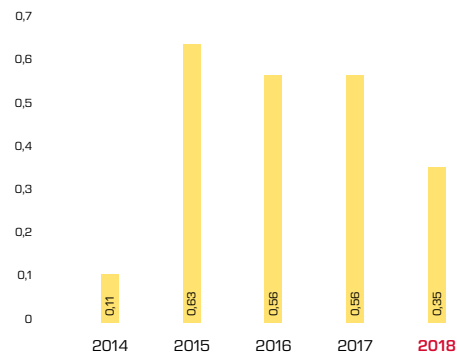
MITARBEITERENTWICKLUNG

jeweils zum Ende des Monats



GEWINN JE AKTIE

EUR



LAGE

ERTRAGSLAGE

Im Geschäftsjahr 2018 konnte die itelligence AG das Vorjahresergebnis vor Zinsen, Steuern und Amortisation (EBITA) nicht wieder erreichen. Das EBITA reduzierte sich von 44,1 Mio. Euro 2017 um -29,7% auf 31,0 Mio. Euro. Die operative EBITA-Marge beträgt damit 3,3% (Vorjahr: 5,1%) und liegt damit unter der Vorjahresprognose von 5,5%. Die EBIT-Marge liegt mit 2,2% um -1,7%-Punkte unter dem Vorjahr von 3,9% und unter der Vorjahresprognose von 5,0%. Die Differenz zur EBITA-Marge von 1,1%-Punkten ist auf die planmäßige Amortisation der immateriellen Vermögenswerte in Höhe von 10,2 Mio. Euro (Vorjahr: 10,3 Mio. Euro) zurückzuführen. Aktivierte Auftragsbestände und Kundenbeziehungen werden über vertragskonforme Laufzeiten amortisiert.

Gründe für den Rückgang der Profitabilität sind erhebliche Aufwendungen für einen außergerichtlichen Vergleich für ein Großprojekt in den USA, Reorganisationskosten in Frankreich, Abschreibungen auf verlustbringende Projekte und höhere Anlaufkosten für neue Projekte in Russland und der Region Nordics.

Das absolut größte EBITA erwirtschaftete das Segment DACH mit 19,1 Mio. Euro (Vorjahr: 21,1 Mio. Euro). Das sehr gute Ergebnis in der Schweiz sowie der positive EBITA-Beitrag der Sybit Akquisition kompensierten die geringeren Erträge der GISA GmbH sowie den höher erwarteten Ergebnisbeitrag aus dem Managed-Services-Geschäft. Das Beratungsgeschäft in Deutschland konnte die Erwartungen übertreffen. Durch das hohe Wartungsvolumen wurde die schwächere Entwicklung des Application-Management-Geschäftes und des Lizenzgeschäftes kompensiert.

Das EBITA im Segment Westeuropa liegt 2018 mit 6,5 Mio. Euro um -0,2 Mio. Euro hinter dem Wert des Vorjahres von 6,7 Mio. Euro. Neben den positiven Ergebniseffekten in den Niederlanden wirkten sich weiterhin die gute Geschäftsentwicklung in UK und Spanien positiv aus. Diese Ergebnisbeiträge kompensierten nahezu den Effekt aus der Reorganisation in Frankreich.

Das Segment Nord-/Osteuropa erwirtschaftete ein EBITA von 10,3 Mio. Euro und liegt damit um +1,7 Mio. Euro über dem EBITA aus 2017 von 8,6 Mio. Euro. Einer geringeren Profitabilität in der Region Nordics und in Russland durch Projektabschreibungen im Beratungsbereich stehen sehr positive Entwicklungen in Polen, Ungarn sowie der Tschechischen Republik entgegen. Darüber hinaus wurde der Ergebnisbeitrag durch die Akquisitionen der Gesellschaft Eins (Schweden), NTT DATA Dänemark und Sapience (Schweden) positiv unterstützt.

Das EBITA im Segment Amerika lag mit -6,8 Mio. Euro um rund -12,0 Mio. Euro unter dem Niveau des Vorjahres. Die Gründe hierfür liegen in Aufwendungen für einen außergerichtlichen Vergleich für ein Großprojekt in den USA sowie ausgebliebenes Beratungsgeschäft im ersten Quartal in den USA.

Der Ergebnisbeitrag des Segments Asien blieb mit einem EBITA von +0,9 Mio. Euro um rund -0,2 Mio. Euro hinter dem Vorjahr. Fehlender Managed-Cloud-Umsatz führte zu dieser reduzierten Profitabilität. Das Beratungsgeschäft in China konnte hingegen den Ergebnisbeitrag weiter steigern.

Im Segment Sonstiges konnte der EBITA-Beitrag des Vorjahres mit 1,1 Mio. Euro nahezu erreicht werden. Das Ergebnis der Gesellschaft Recruit lag auf Break-even, während die ITC GmbH einen Ergebnisbetrag von 0,5 Mio. Euro (Vorjahr: 0,6 Mio. Euro) erwirtschaftete.

FINANZERGEBNIS

Das Finanzergebnis beträgt im abgelaufenen Geschäftsjahr -2,5 Mio. Euro nach -7,3 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 3,8 Mio. Euro (Vorjahr: 4,0 Mio. Euro). Das Finanzergebnis beinhaltet darüber hinaus Erträge aus der Bewertung von Derivaten und der Ausübung von Optionen in Höhe von 1,2 Mio. Euro (Vorjahr: Aufwendungen von 3,5 Mio. Euro). Daraus ergibt sich ein EBT (Ergebnis vor Steuern) von 18,4 Mio. Euro nach einem Vorjahreswert von 26,4 Mio. Euro.

STEUERAUFWAND

Der Steueraufwand belief sich im Geschäftsjahr 2018 auf 5,6 Mio. Euro nach 7,7 Mio. Euro im Vorjahr. Die Konzernsteuerquote lag mit 30,5% etwas über dem Vorjahresniveau von 29,1%. Die niedrige Steuerquote im Vorjahr war im Wesentlichen durch die drastische Senkung der Unternehmenssteuern in den USA geprägt. Weitere Informationen zu den Ertragsteuern sind in Textziffer (9) des Anhangs zum Konzernabschluss aufgeführt.

KONZERNÜBERSCHUSS UND ERGEBNIS JE AKTIE

Der Konzernüberschuss der itelligence AG sank im laufenden Geschäftsjahr auf 12,8 Mio. Euro und lag damit um 6,0 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert von 18,8 Mio. Euro.

Das Ergebnis je Aktie betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 0,35 Euro und reduzierte sich somit gegenüber dem Vorjahr um 0,21 Euro. Die Ermittlung erfolgte auf Basis von 30.014.838 Aktien.



Konzernüberschuss

Seite 105



Gewinn je Aktie

Seite 106

VERMÖGENSLAGE

Angesichts des wiederholt erheblichen organischen und anorganischen Wachstums der Unternehmensgruppe erhöht sich die Konzernbilanzsumme im abgelaufenen Geschäftsjahr um 93,6 Mio. Euro beziehungsweise um rund 16,2%.

AKTIVA Mio. Euro	31.12.2018	31.12.2017	Veränderung
Immaterielle Vermögenswerte	186,5	175,2	11,3
Sachanlagen	121,5	105,4	16,1
Langfristige Forderungen und andere Vermögenswerte	5,6	4,3	1,3
Langfristige Vermögenswerte	313,6	284,9	28,7
Kurzfristige Forderungen und andere Vermögenswerte	275,4	243,8	31,6
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	82,6	49,3	33,3
Kurzfristige Vermögenswerte	358,0	293,1	64,9
Gesamtvermögen	671,6	578,0	93,6

PASSIVA Mio. Euro	31.12.2018	31.12.2017	Veränderung
Eigenkapital (inkl. nichtbeherrschende Anteile)	192,2	174,5	17,7
Finanzielle Verbindlichkeiten	170,1	163,3	6,8
Pensionsrückstellungen und sonstige Rückstellungen	8,5	9,8	-1,3
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	14,2	15,8	-1,6
Langfristige Schulden	192,8	188,9	3,9
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	82,7	71,3	11,4
Finanzielle Verbindlichkeiten	73,9	26,6	47,3
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten, Rückstellungen und sonstige Schulden	130,0	116,7	13,3
Kurzfristige Schulden	286,6	214,6	72,0
Gesamtkapital	671,6	578,0	93,6

Die langfristigen Vermögenswerte lagen bei 313,6 Mio. Euro und sind damit um 10,1% gegenüber dem Vorjahreswert von 284,9 Mio. Euro gestiegen. Der Anteil der langfristigen Vermögenswerte am Gesamtvermögen betrug zum Stichtag 46,7% (Vorjahr: 49,3%). Die wesentlichen Positionen in den langfristigen Vermögenswerten sind die Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von 154,2 Mio. Euro (Vorjahr: 140,2 Mio. Euro) sowie die Sachanlagen in Höhe von 121,5 Mio. Euro (Vorjahr: 105,4 Mio. Euro). Die Erwerbe der

- 60%-igen Beteiligung an der Sybit GmbH, Deutschland
- 51%-igen Beteiligung an der Quantic Digital GmbH, Deutschland
- 100%-igen Beteiligung an der Einsvereinte AB, Schweden
- 100%-igen Beteiligung an der NTT DATA Danmark a/s, Dänemark
- 100%-igen Beteiligung an der iStone Sapience AB, Schweden

fürten zu einer Erhöhung der Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von 18,5 Mio. Euro. Die gegenläufige Reduzierung der Geschäfts- oder Firmenwerte um 4,5 Mio. Euro resultiert im Wesentlichen aus Umbuchungen von Auftragsbeständen und Kundenbeziehungen in Höhe von 4,1 Mio. Euro sowie Kursdifferenzen in Höhe von 0,4 Mio. Euro.

Die kurzfristigen Vermögenswerte beliefen sich zum Ende des Berichtszeitraums auf 358,0 Mio. Euro nach 293,1 Mio. Euro im Vorjahr. Ihr Anteil am Gesamtvermögen lag damit bei 53,3% (Vorjahr: 50,7%). 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 11,1% von 213,4 Mio. Euro auf 237,0 Mio. Euro in Folge der Unternehmenserwerbe sowie des guten Geschäftsverlaufs im letzten Quartal 2018. Die durchschnittliche Außenstandsdauer der Forderungen (Days-Sales-Outstanding) – definiert als durchschnittliche Anzahl der Tage von Rechnungsstellung bis zum Eingang der Kundenzahlung – stieg zum Stichtag um 7 Tage auf 89 Tage (Vorjahr: 82 Tage). Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente stiegen auf 82,6 Mio. Euro nach 49,3 Mio. Euro im Vorjahr.

Auf der Passivseite der Konzernbilanz stieg das Eigenkapital hauptsächlich durch den Konzernüberschuss um 12,8 Mio. Euro sowie einer Kapitalerhöhung um 9,7 Mio. Euro auf insgesamt 192,2 Mio. Euro. Die Eigenkapitalquote, also der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme, sank trotz des absolut gestiegenen Eigenkapitals durch die stärker gestiegene Bilanzsumme von 30,2% im Vorjahr auf 28,6%.

Der Anteil der langfristigen Schulden an der Konzernbilanzsumme lag zum 31. Dezember 2018 mit 28,7% unter dem Vorjahresniveau von 32,7%. 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 72,0 Mio. Euro auf 286,6 Mio. Euro. Dies resultiert überwiegend aus gestiegenen finanziellen Verbindlichkeiten sowie 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 42,7% über dem Vorjahresniveau von 37,1%.

FINANZLAGE

CASHFLOW Mio. Euro	31.12.2018	31.12.2017	Veränderung
EBITDA	55,1	67,4	-12,3
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	30,1	38,8	-8,7
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-37,4	-43,1	5,7
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	40,6	-2,4	43,0
Veränderung der Liquidität	33,3	-6,7	40,0

Der Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit reduzierte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um 8,7 Mio. Euro auf 30,1 Mio. Euro. Diese Entwicklung ist in erster Linie auf das im Berichtsjahr gesunkene EBITDA und die gestiegenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zurückzuführen.

Die Mittelverwendung im Rahmen des Cashflows aus Investitionstätigkeit lag mit 37,4 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert von 43,1 Mio. Euro. Hier wirkten sich insbesondere Kaufpreiszahlungen für den Erwerb der neuen Gesellschaften (abzüglich übernommener Finanzmittel) in Höhe von 12,4 Mio. Euro (Vorjahr: 11,2 Mio. Euro) aus. Der Mittelabfluss für immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen betrug nach Abzug von Investitionszulagen und -zuschüssen im Berichtszeitraum 26,6 Mio. Euro, nach einem Vorjahreswert von 31,3 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 2,1 Mio. Euro (Vorjahr: 5,7 Mio. Euro), DACH mit 43,2 Mio. Euro (Vorjahr: 34,5 Mio. Euro), Westeuropa mit 1,5 Mio. Euro (Vorjahr: 13,3 Mio. Euro) und Nord-/Osteuropa mit 8,1 Mio. Euro (Vorjahr: 6,1 Mio. Euro) getätigt.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug insgesamt 40,6 Mio. Euro (Vorjahr: Mittelabfluss 2,4 Mio. Euro). Im Geschäftsjahr 2018 nahm der Konzern Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 59,9 Mio. Euro auf. Dem gegenüber standen Tilgungen in Höhe von 14,0 Mio. Euro, nachträgliche Kaufpreiszahlungen in Höhe von 3,1 Mio. Euro sowie Mittelabflüsse durch Finanzleasing in Höhe von 11,0 Mio. Euro. Die Aufnahme der langfristigen Finanzverbindlichkeiten diente vor allem den Akquisitionen und den Investitionen in die 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 33,3 Mio. Euro auf 82,6 Mio. Euro (Vorjahr: 49,3 Mio. Euro). Von den Zahlungsmitteln wurden 21,2 Mio. Euro in der Eurozone gehalten und unterlagen keinen Wechselkurseinflüssen. Die außerhalb der Eurozone gehaltenen Zahlungsmittel in Höhe von 61,4 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 18,0 Mio. Euro vereinbart, die im Berichtsjahr durch Avale und Kreditinanspruchnahmen in Höhe von 4,9 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 17,0 Mio. Euro vereinbart und teilweise durch Garantien der itelligence AG abgesichert. Die Kreditlinien dieser Tochtergesellschaften wurden zum Bilanzstichtag mit 10,9 Mio. Euro in Anspruch genommen.

Der Vorstand der itelligence AG geht davon aus, dass der Bestand an liquiden Mitteln in Höhe von 82,6 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 2018 hat die itelligence AG ihre Wachstumsziele erreicht. In Deutschland konnte mit der Akquisition der Sybit GmbH das Know-how im Bereich Customer Relationship Management aufgebaut werden. Die Marktposition in Schweden wurde mit dem Erwerb des SAP-Beratungshauses EINS Consulting signifikant verbessert. In Dänemark wurde von der itelligence AG die NTT DATA Danmark von der Schwestergesellschaft NTT DATA EMEA übernommen.

Nach einem Wert von 30,2% im Jahr 2017 ist die Eigenkapitalquote im Berichtsjahr auf 28,6% gesunken. Dies ist zum einen durch ein leicht rückläufiges operatives Ergebnis begründet, zum anderen durch die Finanzierung der itelligence AG mit langfristigen Darlehen durch die NTT DATA. Die liquiden Mittel haben sich nach einem Wert von 49,3 Mio. Euro im Vorjahr auf 82,6 Mio. Euro im Jahr 2018 erhöht, unter anderem beeinflusst durch die Inanspruchnahme von Kreditlinien. Diese 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 steht 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 Ertragssteueraufwands 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-Komplett-dienstleister basiert im Wesentlichen auf hochqualifizierten und motivierten Mitarbeitern, die sich mit dem Unternehmen identifizieren. Daher bietet das Unternehmen seinen Mitarbeitern eine große Vielfalt an Entwicklungsmöglichkeiten. So werden etwa in jährlichen Beurteilungsgesprächen individuelle Karrierepläne erstellt und konsequent verfolgt. Mit dem High-Potential-Programm „DELTA“ (Development Expert and Leadership Talent) hat das Unternehmen eine Initiative zur Förderung von Führungskräften implementiert und damit die Basis geschaffen, um neue Management-Mitglieder aus den eigenen Reihen zu rekrutieren. Dabei werden ausgewählte Mitarbeiter in internationalen Teams ein Jahr lang gefördert und gefordert.

Die konzernweite Mitarbeiterbefragung misst als zentrales Instrument, 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 2018 wurde die Befragung bereits zum fünften 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 VORSTANDES, DES AUFSICHTSRATES 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 Vorstandes, des Aufsichtsrates 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 Vorstandes 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 Vorstandes ist derzeit keine Frau vertreten. In der folgenden Führungsebene beträgt der Frauenanteil 8%. 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 Rechtsgeschäft 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, der Internen Revision sowie dem konzernweiten Risikomanagement.

Die Vereinheitlichung des internen Prüfungs- und Berichtswesens im Konzern und innerhalb der NTT DATA-Gruppe wurde 2018 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.

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.

Weiterhin ist das erfolgreiche Geschäftsmodell von itelligence auf den Ansatz des Full-Services-Providers zurückzuführen. 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 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 breit gefächerte 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) Lieferantensorientierte Marktrisiken
Von itelligence nachgefragte Lieferantenleistungen inklusive der Servicequalität und ähnliches.

Mithilfe 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 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 1,2 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 spezifischen Wertberichtigungen respektive Rückstellungen abgesehen wurde.

Risiken im Bereich Managed Services

Das Risiko im Bereich Managed Services ist mit der Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit der angebotenen Rechenzentrumsdienstleistungen 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 2018 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 Europäischen 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 Insolvenzzrisiken 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 2019 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.

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.

INTERNES KONTROLLSYSTEM UND RISIKOMANAGEMENTSYSTEM BEZOGEN AUF DEN KONZERNRECHNUNGSLEGUNGSPROZESS

Ein wesentlicher Faktor zur Begrenzung und Vermeidung von Risiken, insbesondere in der Rechnungslegung, ist das interne Kontrollsystem. Zweck dieses unternehmensinternen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung ist es, mit hinreichender Sicherheit zu gewährleisten, dass die Finanzberichterstattung zuverlässig ist und den allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen entspricht.

Das interne Kontroll- und Risikomanagement-System für die Rechnungslegung ist in das unternehmensweite Risikomanagement-System eingebettet. Es umfasst bei itelligence Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen zur Sicherstellung der Wirksamkeit, Wirtschaftlichkeit und Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung. Die konzerninternen Richtlinien bezogen auf die Rechnungslegung und Berichterstattung nach IFRS regeln die einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze für die in den Konzernabschluss einbezogenen inländischen und ausländischen Gesellschaften. Zusätzlich umfassen diese Richtlinien Regelungen für den Zeitplan der Konzernabschlusserstellung sowie formalisierte Anforderungen an die einbezogenen Gesellschaften. Die Tochtergesellschaften von itelligence sind für die Einhaltung der konzernweit gültigen Rechnungslegungsvorschriften in ihren Abschlüssen zuständig und werden hierbei vom Corporate Accounting unterstützt und überwacht.

Neue Gesetze, Rechnungslegungsstandards und andere Verlautbarungen gemäß der IFRS-Bilanzierung werden zeitnah auf ihre Auswirkungen hin analysiert und sofern relevant in den Richtlinien für die Rechnungslegungsprozesse aufgenommen und umgesetzt.

itelligence verfügt über eine weitgehende einheitliche SAP-Plattform und einen einheitlichen Konzernkontenplan sowie maschinell standardisierte Rechnungslegungsprozesse. Diese Standardisierung stellt eine einheitliche, ordnungsgemäße und zeitnahe Erfassung der wesentlichen Geschäftsvorfälle sicher. Für zusätzliche manuelle Erfassungen von Geschäftsvorfällen bestehen verbindliche Regelungen. Bilanzielle Bewertungen, wie zum Beispiel die Überprüfung der Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte, erfolgen durch konzerninterne Sachverständige. In Einzelfällen, wie zum Beispiel bei der Bewertung der Pensionsverpflichtungen, wird die Bewertung durch externe Gutachter durchgeführt.

Die Konsolidierung wird global durch das Corporate Accounting durchgeführt. Zur Erstellung des Konzernabschlusses der itelligence AG werden die Einzelabschlüsse der Tochtergesellschaften in ein auf SAP basiertes IT-Konsolidierungssystem transferiert. Auf Basis von systemtechnischen Kontrollen werden die übertragenen Abschlussdaten überprüft. Zusätzlich erfolgt zentral eine Überprüfung der von den einbezogenen Gesellschaften vorgelegten Einzelabschlüsse unter Beachtung der von den Abschlussprüfern erstellten Berichte. Durch systemseitige Ableitung beziehungsweise formalisierte Abfrage von konsolidierungsrelevanten Informationen ist eine ordnungsgemäße und vollständige Eliminierung konzerninterner Transaktionen sichergestellt. Sämtliche Konsolidierungsprozesse zur Erstellung des Konzernabschlusses werden in dem SAP-basierten IT-Konsolidierungssystem durchgeführt und dokumentiert. Die Bestandteile des Konzernabschlusses einschließlich wesentlicher Angaben für den Anhang und Lagebericht werden hieraus entwickelt.

Sämtliche eingesetzte IT-Systeme sind durch entsprechende Berechtigungskonzepte und Zugangsbeschränkungen so weit wie möglich gegen unbefugte Zugriffe geschützt.

Die interne Konzernrevision prüft regelmäßig die internen Kontrollsysteme und Geschäftsprozesse der Tochtergesellschaften auf Ordnungsmäßigkeit. Im Einzelnen prüft sie die Einhaltung der Richtlinien, organisatorische Sicherungsmaßnahmen sowie Kennzahlen der Gewinn- und Verlustrechnung und der Bilanz. Als unabhängige Instanz berichtet sie direkt an den Vorstand und den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats.

PROGNOSEBERICHT

WIRTSCHAFTSPROGNOSEN FÜR DAS JAHR 2019

Mit einer Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts von 3,7% ist die Weltwirtschaft im Jahr 2018 etwas schwächer gewachsen als im Vorjahr (3,9%), aber immer noch stärker als im langjährigen Mittel (2009-2017: 3,3%). Für das Jahr 2019 geht der Internationale Währungsfonds von einem Rückgang auf 3,5% aus:

- Offensichtlich hat die Weltwirtschaft den Höhepunkt des aktuellen Konjunkturzyklus überschritten. In den USA bleibt die Dynamik hoch, allerdings werden US-amerikanische Exporte nach China in Höhe von 200 Mrd. US-Dollar nun mit Zöllen belegt. Gegenüber 2018 soll die Inflationsrate jedoch nach Schätzungen des IWF auf 2,1% zurückgehen, während das Staatsdefizit von 2,5% auf 3,0% ansteigen soll. Dämpfend auf die Konjunktur kann sich weiterhin das gestiegene Zinsniveau auswirken. Positiv auf die Inlandsnachfrage dürfte sich auch im kommenden Jahr die Vollbeschäftigung am Arbeitsmarkt auswirken.
- Für Europa haben sich die Wachstumsaussichten leicht eingetrübt. Für die Eurozone geht der IWF von einem Rückgang des BIP-Wachstums von 1,8% (2018) auf 1,6% aus. Die europäische Wirtschaft wird sich den Auswirkungen der Handelsstreitigkeiten nicht entziehen können, zumal etwa die deutsche Automobilindustrie selbst latent von US-amerikanischen Zöllen bedroht wird. Erschwerend kommt hinzu, dass ein unregelmäßiger Brexit immer mehr in den Bereich des Möglichen rückt. Sorgen über den Kurs der italienischen Regierung und massive soziale Proteste in Frankreich tragen ebenfalls zu schwächeren Aussichten bei.
- Für die asiatischen Schwellenländer wird 2019 mit einer Rate von 6,5% ein Wachstum auf dem Niveau von 2018 erwartet (6,5%). Somit bleibt diese Region ein Wachstumsmotor für die Weltwirtschaft. Der IWF geht davon aus, dass es China gelingen wird, negative Auswirkungen des Handelskonflikts mit den USA durch fiskalpolitische Maßnahmen in gewissem Maße auszugleichen, allerdings ist im Saldo ein negativer Effekt zu erwarten. Für die Türkei haben sich die Aussichten für 2019 nochmals deutlich verschlechtert, die Arbeitslosigkeit wird weiter ansteigen, auf 12,3% im Jahr 2019 und die Inflationsrate nochmals zunehmen. Für Polen hingegen geht der IWF zwar von einem Rückgang der wirtschaftlichen Dynamik aus, jedoch von weitgehend stabilen Verhältnissen bezüglich Inflation, Staatsdefizit und Arbeitslosigkeit. Für Russland hängt viel von der Entwicklung der Ölpreise ab, welche der IWF als weitgehend stabil prognostiziert. Insgesamt wird auch für Russland eine stabile Entwicklung bei steigender Inflationsrate vorhergesagt.

In konkreten Zahlen erwartet der IWF für Deutschland ein Wachstum von 2,5% für 2019 nach 2,6% im abgelaufenen Jahr.

Die Eurozone insgesamt soll um 1,8% wachsen nach 2,4% im Jahr 2018. Für Frankreich werden wie im Jahr 2018 1,5% erwartet. In Italien soll sich das Wachstum auf 1,0% nach 1,6% im Jahr 2018 abschwächen. Nach einem BIP-Wachstum von 3,0% im Vorjahr wird für Spanien ein Wachstum von 2,5% im Jahr 2019 prognostiziert. Da die Modalitäten des Brexits weiter nicht geregelt sind, geht der IWF für Großbritannien von einem weiteren Rückgang des Wachstums von 1,8% im Jahr 2018 auf 1,4% im Jahr 2019 aus.

Aufgrund der bestehenden Unsicherheiten wird auch für die USA ein Rückgang des Wachstums von 2,9% im Jahr 2018 auf 2,5% im Jahr 2019 erwartet.

Für China wird mit einem Wachstum von 6,2% im kommenden Jahr gerechnet, was nur etwas schwächer als im Jahr 2018 wäre (6,6%). Für die Türkei erwartet der IWF ein BIP-Wachstum von 0,4%, wesentlich geringer als 2018 (3,5%). In Japan soll sich der BIP-Anstieg nach einem Wachstum von 1,9% im abgelaufenen Jahr auf eine Rate von 0,9% etwa halbieren.

AUSSICHTEN SOFTWARE- UND IT-SERVICES-MARKT

Auch im Jahr 2019 bleibt der Software- und IT-Services-Markt durch signifikantes Wachstum gekennzeichnet. Nahezu alle Unternehmen müssen sich mit der Digitalisierung ihrer Prozesse beschäftigen, wenn sie weiterhin bestehen wollen. 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. Laut dem Analyseunternehmen Gartner sind die weltweiten IT-Gesamtinvestitionen (Unternehmenssoftware, IT-Services, Endgeräte, Datencentersysteme und Kommunikationsservices) im Jahr 2018 wechsellkursbereinigt auf insgesamt 3.699 Milliarden US-Dollar gestiegen, was einem Wachstum von 4,5% entspricht (Vorjahr: 3,9%). Für das Jahr 2019 wird eine Wachstumsrate von 3,2% erwartet. Damit liegt das Marktwachstum für den IT-Gesamtmarkt auf dem Niveau des weltweiten BIP-Wachstums.

Zahlen von Gartner weisen jedoch deutliche Unterschiede zwischen den jeweiligen Segmenten auf. Während für Datencentersysteme nur noch von einer Wachstumsrate von 1,6% im Jahr 2019 ausgegangen wird und sich die Rate für Endgeräte von 3,6% (2018) auf 2,4% reduzieren soll, wächst vor allem das für die itelligence AG wichtige Segment der Unternehmenssoftware überdurchschnittlich (8,3% im Jahr 2019 nach 9,9% im Vorjahr). Auch der für das Unternehmen bedeutende Markt der IT-Services soll 2019 mit 4,7% schneller wachsen als der Gesamtmarkt (2018: 5,9%).

VORAUSSICHTLICHE UNTERNEHMENSENTWICKLUNG DER ITELLIGENCE AG

Auch im Jahr 2018 ist die itelligence AG signifikant gewachsen. Die Umsätze stiegen um 6,2% auf 926,6 Mio. Euro. Wie in den Vorjahren setzt sich dieser Anstieg aus Umsatzbeiträgen von Zukäufen sowie organischem Wachstum zusammen. Der Anteil des wiederkehrenden Geschäfts betrug 48,7% (Vorjahr: 48,5%).

Aufgrund des hohen Auftragsbestands zum Jahresende 2018 in Höhe von 982,1 Mio. Euro (+5,9% gegenüber Dezember 2017) hat sich itelligence eine gute Ausgangsbasis für das Jahr 2019 geschaffen. Dank der hohen Nachfrage geht der Vorstand auch im Geschäftsjahr 2019 von stabilen Tagessätzen im Beratungsgeschäft aus.

Im Jahr 2019 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 verstärkt hat. Bereits jetzt profitiert die itelligence AG von der Zusammenarbeit mit den Schwesterfirmen der NTT DATA. Der Vorstand erwartet, dass sich diese Kooperationen, vor allem auf europäischer Ebene, 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 2019 und darüber hinaus gute Chancen für itelligence.

Aufgrund der starken Marktposition der itelligence AG sowie des attraktiven Produktportfolios geht der Vorstand für das Jahr 2019 von einer Steigerung der Umsatzerlöse von 5,0% bis 8,0% aus. Für das Jahr 2019 werden Umsatzerlöse von 1 Mrd. Euro erwartet. Ein Risiko für die Erreichung dieses Umsatzziels ist in der allgemeinen wirtschaftlichen Abkühlung zu sehen. Auch im kommenden Jahr werden zwei bis drei Akquisitionen angestrebt.

Die nachhaltige Erhöhung der Profitabilität gehört auch im Jahr 2019 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. Auf Basis der Umsatzplanung geht der Vorstand von einer operativen EBITA-Marge von 5,0% und einer operativen EBIT-Marge von 4,4% aus (vor Auswirkungen des IFRS 16 sowie Aufwendungen für strategische Investitionen zur nachhaltigen Profitabilitätssteigerung). In Abstimmung mit dem Gesellschafter sollen 2019 strategische Investitionen zur langfristigen Rentabilitätssteigerung in Höhe von 15 bis 20 Mio.

Euro durchgeführt werden, welche zu einer geplanten EBITA-Marge von etwa 2,8% sowie EBIT-Marge von etwa 2,2% führen werden. Auch für das Jahr 2018 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 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.

Bielefeld, den 22. März 2019
itelligence AG

Der Vorstand

KONZERNGEWINN- UND -VERLUSTRECHNUNG

IFRS

TEUR	1.1. – 31.12.2018	1.1. – 31.12.2017
Umsatzerlöse	926.631	872.201
Umsatzkosten	-736.588	-681.766
Bruttoergebnis vom Umsatz	190.043	190.435
Marketing- und Vertriebsaufwendungen	-87.990	-81.740
Verwaltungsaufwendungen	-80.192	-73.705
Sonstige betriebliche Erträge	6.539	3.456
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-5.240	-4.018
Wertminderung auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-2.332	-670
Gesamte betriebliche Aufwendungen	-169.215	-156.677
Operatives Ergebnis	20.828	33.758
Beteiligungsergebnis	4	1
Bewertung von Derivaten und Ausübung von Optionen	1.224	-3.537
Wechselkursdifferenzen aus Finanzierungen	-100	19
Finanzierungserträge	188	199
Finanzierungsaufwendungen	-3.778	-3.999
Finanzergebnis	-2.462	-7.317
Ergebnis vor Steuern	18.366	26.441
Steueraufwendungen	-5.605	-7.683
Konzernüberschuss	12.761	18.758
davon Anteil der Aktionäre der itelligence AG	10.535	16.845
davon für nichtbeherrschende Anteile	2.226	1.913
Ergebnis je Aktie in EUR (unverwässert, verwässert)	0,35	0,56
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. – 31.12.2018	1.1. – 31.12.2017
Konzernüberschuss	12.761	18.758
Versicherungsmathematische Verluste IAS 19 *	2.099	510
Währungskursänderungen **	-5.040	-9.403
Steuereffekte	-660	-161
Sonstiges Ergebnis	-3.601	-9.054
Konzern-Gesamtergebnis	9.160	9.704
davon Anteil der Aktionäre der itelligence AG	6.958	7.809
davon für nichtbeherrschende Anteile	2.202	1.895

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

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

KONZERNBILANZ

IFRS

AKTIVA TEUR	31.12.2018	31.12.2017
Langfristige Vermögenswerte		
Geschäfts- oder Firmenwerte	154.223	140.250
Immaterielle Vermögenswerte	32.325	34.979
Sachanlagen	121.495	105.354
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	1.839	877
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.495	1.403
Latente Steueransprüche	1.180	2.015
	313.557	284.878
Kurzfristige Vermögenswerte		
Vorräte	1.436	654
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	208.503	176.005
Vertragsvermögenswerte	28.546	37.439
Forderungen aus Ertragsteuern	7.995	5.046
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	2.618	2.119
Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte	4.005	2.854
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	82.554	49.307
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	22.364	19.678
	358.021	293.102
	671.578	577.980

PASSIVA TEUR	31.12.2018	31.12.2017
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	30.015	30.015
Kapitalrücklage	62.468	52.768
Bilanzgewinn	117.210	106.675
Kumuliertes übriges Eigenkapital	-36.493	-24.715
	173.200	164.743
Nichtbeherrschende Anteile am Eigenkapital	19.049	9.773
	192.249	174.516
Langfristige Schulden		
Finanzielle Verbindlichkeiten	170.110	163.341
Latente Steuerschulden	9.951	12.685
Sonstige langfristige Rückstellungen	414	899
Pensionsrückstellungen	8.097	8.866
Zuwendungen der öffentlichen Hand	3.628	2.389
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	576	658
	192.776	188.838
Kurzfristige Schulden		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	82.650	71.274
Vertragsverbindlichkeiten	34.289	29.955
Finanzielle Verbindlichkeiten	73.937	26.612
Steuerrückstellungen	2.580	3.011
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	7.850	6.081
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	2.522	2.196
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	82.725	75.497
	286.553	214.626
	671.578	577.980

KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG

IFRS

TEUR	1.1. – 31.12.2018	1.1. – 31.12.2017
Konzernüberschuss	12.761	18.758
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	34.260	33.599
Eliminierung der Ergebnisse aus Anlagenabgängen	47	-217
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	3.106	6.701
Finanzergebnis	2.462	7.317
Steueraufwendungen	5.605	7.683
	58.241	73.841
Veränderung der Vorräte	-782	121
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-13.846	-21.601
Veränderung der sonstigen langfristigen Vermögenswerte	-1.646	9
Veränderung der sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte	-4.268	-467
Veränderung der Rechnungsabgrenzungsposten	-1.433	6.612
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	9.735	7.260
Veränderung der Pensionsrückstellungen	364	-9
Veränderung der übrigen Verbindlichkeiten und Rückstellungen	4.198	-11.121
	50.563	54.645
Erhaltene Zinsen	188	199
Erhaltene Dividenden	4	1
Gezahlte Zinsen	-3.778	-3.090
Gezahlte Steuern	-16.856	-12.968
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	30.121	38.787
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	-26.588	-31.339
Erhaltene Investitionszuschüsse und -zulagen	1.192	0
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen und immateriellen Vermögensgegenständen	488	919
Nachträgliche Kaufpreiszahlungen	-105	-1.430
Auszahlungen für Akquisitionen (abzüglich übernommener Finanzmittel aus Unternehmenskäufen)	-12.390	-11.239
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-37.403	-43.089
Dividenden an nichtbeherrschende Anteile	-848	-944
Reduzierung Termingelder	80	-2
Kapitalerhöhung	9.700	0
Auszahlung für den Erwerb von nichtbeherrschenden Anteilen	0	-511
Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten	59.861	147.371
Tilgung von Finanzverbindlichkeiten	-28.151	-148.302
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	40.642	-2.388
Erhöhung (i. Vj. Rückgang) liquider Mittel	33.360	-6.690
Effekte aus Wechselkursdifferenzen	-113	-1.736
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar	49.307	57.733
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. Dezember	82.554	49.307

KONZERNEIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

IFRS

TEUR	Anzahl der Aktien	Grundkapital	Kapitalrücklage	Bilanzgewinn	Kumuliertes übriges Eigenkapital			Kumuliertes übriges Eigenkapital	Eigenkapital der Anteilseigner der Muttergesellschaft	Nicht-beherrschende Anteile	Konzern-eigenkapital
					Währungs-umrechnungsdifferenzen	Übriges Eigenkapital IAS 19	Übriges Eigenkapital				
31. Dezember 2016	30.014.838	30.015	52.768	89.830	-4.105	-2.858	-8.563	-15.526	157.087	8.669	165.756
Konzernüberschuss				16.845					16.845	1.913	18.758
Versicherungsmathematische Verluste IAS 19						349		349	349		349
Fremdwährungsdifferenzen					-9.385			-9.385	-9.385	-18	-9.403
Konzern-Gesamtergebnis				16.845	-9.385	349	0	-9.036	7.809	1.895	9.704
Dividendenaus-schüttung										-944	-944
Erwerb eines Tochterunternehmens mit nicht-beherrschenden Anteilen										0	0
Ausübung von Optionen (ohne Kontrollwechsel)							-153	-153	-153	153	0
Transaktionen mit Eigentümern							-153	-153	-153	-791	-944
31. Dezember 2017	30.014.838	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
Dividendenaus-schüttung										-848	-848
Kapitalerhöhung			9.700						9.700		9.700
Erwerb eines Tochterunternehmens mit nicht-beherrschenden Anteilen							-8.201	-8.201	-8.201	7.922	-279
Ausübung von Optionen (ohne Kontrollwechsel)							0	0	0	0	0
Transaktionen mit Eigentümern							-8.201	-8.201	1.499	7.074	8.573
31. Dezember 2018	30.014.838	30.015	62.468	117.210	-18.155	-1.070	-17.268	-36.493	173.200	19.049	192.249

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.

KONZERNGEWINN- UND -VERLUSTRECHNUNG

HGB

EUR	1.1. – 31.12.2018		1.1. – 31.12.2017	
1. Umsatzerlöse		228.516.378,49		220.840.628,70
2. Erhöhung des Bestands an unfertigen Leistungen		12.637.370,84		5.256.633,31
3. Sonstige betriebliche Erträge		6.936.715,32		14.760.110,56
4. Materialaufwand				
a) Aufwendungen für bezogene Waren	-21.484.311,50		-23.769.317,97	
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	-96.703.480,25	-118.187.791,75	-87.545.675,48	-111.314.993,45
5. Personalaufwand				
a) Löhne und Gehälter	-97.321.630,07		-91.157.826,28	
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung				
– davon für Altersversorgung				
EUR 484.872,67 (i. Vj. EUR -57.805,00) –	-14.852.823,99	-112.174.454,06	-13.326.636,52	-104.484.462,80
6. Abschreibungen				
a) Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-2.438.519,73		-2.435.750,33	
b) Abschreibungen auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens, soweit diese die in der Kapitalgesellschaft üblichen Abschreibungen überschreiten	-1.903.823,92	-4.342.343,65	-3.005.266,67	-5.441.017,00
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen		-42.166.276,50		-52.896.833,53
8. Erträge aus Beteiligungen				
– davon aus verbundenen Unternehmen				
EUR 3.847.497,12 (i. Vj. EUR 5.081.432,62) –		3.848.264,06		5.082.199,56
9. Erträge aus Gewinn- und Verlustabführungsverträgen		29.160.911,54		24.953.775,40
10. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge				
– davon aus verbundenen Unternehmen				
EUR 1.170.329,93 (i. Vj. EUR 1.314.399,28) –		1.176.919,27		1.329.443,09
11. Abschreibungen auf Finanzanlagen		-2.030.000,00		-13.504.000,00
12. Zinsen und ähnliche Aufwendungen				
– davon aus verbundenen Unternehmen				
EUR -1.933.350,41 (i. Vj. EUR -1.665.517,03) –		-1.865.235,11		-2.091.427,34
13. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		-586.808,88		-367.017,14
14. Ergebnis nach Steuern		923.649,57		-17.876.960,64
15. Jahresüberschuss (i. Vj. Jahresfehlbetrag)		923.649,57		-17.876.960,64
16. Verlustvortrag (i. Vj. Gewinnvortrag)		-1.352.010,74		16.524.949,90
17. Bilanzverlust		-428.361,17		-1.352.010,74

BILANZ

HGB

AKTIVA EUR	31.12.2018		31.12.2017	
A. Anlagevermögen				
I. Immaterielle Vermögensgegenstände				
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.950.387,00		2.484.240,00	
2. geleistete Anzahlungen	520.011,29	2.470.398,29	0,00	2.484.240,00
II. Sachanlagen				
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	5.877.682,00		6.078.157,00	
2. Technische Anlagen und Maschinen	13.924,00		24.011,00	
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	2.305.722,52		2.359.443,00	
4. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	6.187,90	8.203.516,42	0,00	8.461.611,00
III. Finanzanlagen				
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	170.417.898,42		150.607.532,49	
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	2.957.849,39		14.515.096,91	
3. Beteiligungen	178.893,84	173.554.641,65	23.625,84	165.146.255,24
		184.228.556,36		176.092.106,24
B. Umlaufvermögen				
I. Vorräte				
Unfertige Leistungen		61.249.873,88		48.612.503,04
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände				
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen – davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr EUR 2.091.969,72 (i. Vj. EUR 881.404,96) –	36.114.331,41		32.587.144,23	
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen – davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr EUR 260.000,00 (i. Vj. EUR 2.110.000,00) –	68.015.270,58		45.965.266,79	
3. Sonstige Vermögensgegenstände – davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr EUR 23.606,76 (i. Vj. EUR 20.876,76) –	5.394.021,36	109.523.623,35	3.658.162,80	82.210.573,82
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks		13.132.253,68		7.475.084,86
		183.905.750,91		138.298.161,72
C. Rechnungsabgrenzungsposten		3.842.779,05		2.887.811,76
		371.977.086,02		317.278.079,72

PASSIVA EUR	31.12.2018	31.12.2017
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	30.014.838,00	30.014.838,00
II. Kapitalrücklage	55.580.856,84	45.880.856,84
III. Bilanzverlust	-428.361,17	-1.352.010,74
	85.167.333,67	74.543.684,10
B. Rückstellungen		
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	2.625.019,30	1.023.939,00
2. Steuerrückstellungen	647.218,00	2.002.021,40
3. Sonstige Rückstellungen	22.093.921,78	20.790.853,56
	25.366.159,08	23.816.813,96
C. Verbindlichkeiten		
1. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	64.684.857,00	49.884.762,49
– davon mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr EUR 64.684.857,00 (i. Vj. EUR 49.884.762,49 –		
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	17.021.586,71	13.335.842,26
– davon mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr EUR 17.021.586,71 (i. Vj. EUR 13.300.520,68) –		
– davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr EUR 0,00 (i. Vj. EUR 35.321,58) –		
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	172.849.123,94	149.464.898,03
– davon mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr EUR 44.284.123,94 (i. Vj. EUR 20.899.898,03) –		
– davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr EUR 128.565.000,00 (i. Vj. EUR 128.565.000,00)–		
4. Sonstige Verbindlichkeiten	5.609.006,56	5.195.578,01
– davon mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr EUR 4.763.005,56 (i. Vj. EUR 4.349.577,01) –		
– davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr EUR 846.001,00 (i. Vj. EUR 846.001,00) –		
– davon aus Steuern EUR 4.207.810,51 (i. Vj. EUR 3.534.681,20) –		
– davon im Rahmen der sozialen Sicherheit EUR 50.591,80 (i. Vj. EUR 41.871,32) –		
	260.164.574,21	217.881.080,79
D. Rechnungsabgrenzungsposten	1.279.019,36	1.036.500,87
	371.977.086,02	317.278.079,72

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
RIEM SARSAM
DANIEL SCHÖNWITZ

FOTOGRAFIE
BENTELER INTERNATIONAL AG,
S. 46, 48–49
BSH, S. 64–65, 66
TILLMANN FRANZEN, S. 72, 75
INDEX GROUP, S. 58
ISTOCK, S. 40, 42–43, 52–53,
56–57, 60, 62
NTT DATA EMEA, S. 9
RÜDIGER NEHMZOW,
S. 3, 4, 7, 9, 70, 71
PRODRONE, S. 44
SAP, S. 72
XERVON, S. 55

ILLUSTRATIONEN
IRENE SACKMANN

