



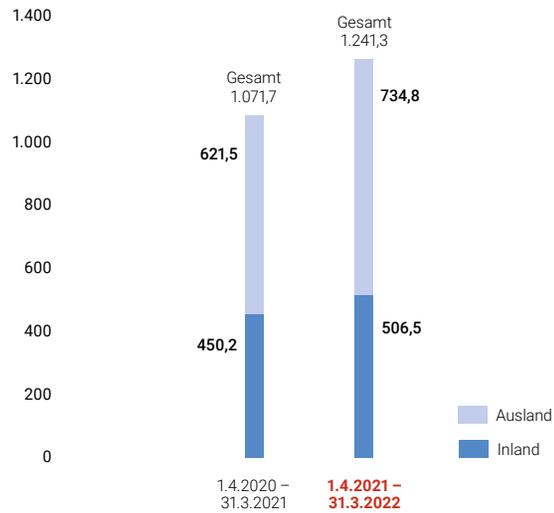
NTT DATA Business Solutions

KENNZAHLEN

Mio. Euro	IFRS 1.4.2021 – 31.3.2022	IFRS 1.4.2020 – 31.3.2021	IFRS 1.1.2020 – 31.12.2020	IFRS 1.1.2019 – 31.12.2019
Auftragsbestand	1.405,1	1.262,8	1.131,9	1.032,3
Umsatzerlöse gesamt	1.241,3	1.071,7	1.071,9	1.038,2
Umsatz Bereiche				
Beratung	554,7	449,6	444,5	453,0
Lizenzen	65,4	63,8	68,6	67,3
Cloud Subscription	57,3	38,4	36,2	27,3
Managed Services	558,0	511,4	513,0	482,4
Sonstiges	5,9	8,5	9,6	8,2
Umsatz Segmente				
Deutschland/Österreich/Schweiz (DACH)	541,8	482,9	477,6	474,7
Westeuropa	183,9	157,8	160,4	162,7
Nord- und Osteuropa (NEE)	218,8	188,3	191,9	195,1
Amerika	193,5	149,3	176,9	174,7
Asien	63,0	59,4	57,0	23,3
Other APAC	30,0	25,7		
Sonstiges	10,3	8,3	8,1	7,7
EBIT in Mio. Euro	48,3	17,1	18,6	28,6
EBIT-Marge	3,9%	1,6%	1,7%	2,8%
EBITA in Mio. Euro	63,5	31,0	32,0	38,4
EBITA-Marge	5,1%	2,9%	3,0%	3,7%
EBITDA in Mio. Euro	107,9	75,5	77,5	84,6
EBITDA-Marge	8,7%	7,0%	7,2%	8,1%
Ergebnis nach IFRS	27,0	2,1	1,6	14,4
Ergebnis pro Aktie	0,64	-0,13	-0,13	0,32
Cashflow pro Aktie in Euro	0,67	0,65	0,04	0,82
Umsatzrentabilität	2,2%	0,2%	0,2%	1,4%
Cashflow in Mio. Euro	20,0	19,4	1,2	24,6
Bilanzsumme in Mio. Euro	971,5	905,5	900,0	852,5
Eigenkapital in Mio. Euro	322,1	287,6	283,6	275,4
Eigenkapitalquote	33,3%	31,8%	31,5%	32,3%
Eigenkapitalrendite ROE (Return on equity)	8,4%	0,7%	0,6%	5,2%
Gesamtkapitalrendite ROA (Return on assets)	3,3%	1,3%	1,5%	2,4%
Gesamtkapitalrendite ROCE (Return on capital employed)	5,3%	2,2%	2,3%	3,4%
Investitionen in Mio. Euro	30,5	61,8	42,4	57,6
Mitarbeiter zum Stichtag 31. März / 31. Dezember	12.176	10.601	10.267	9.357
durchschnittlich	11.445	10.211	9.832	8.671
– Inland	3.570	3.423	3.427	3.378
– Ausland	8.606	7.178	6.840	5.979

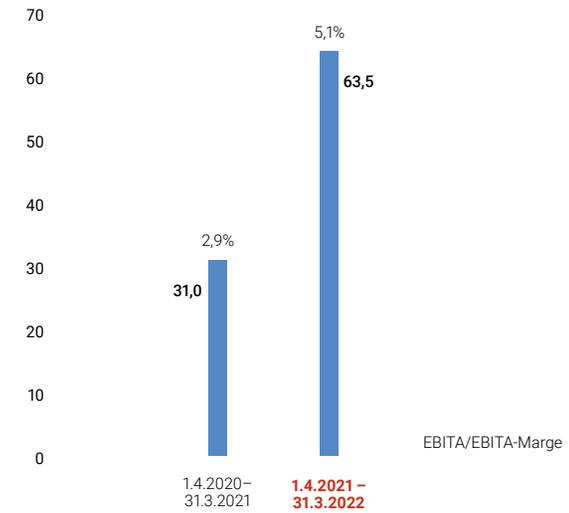
UMSATZENTWICKLUNG

Mio. EUR



ERTRAGSENTWICKLUNG

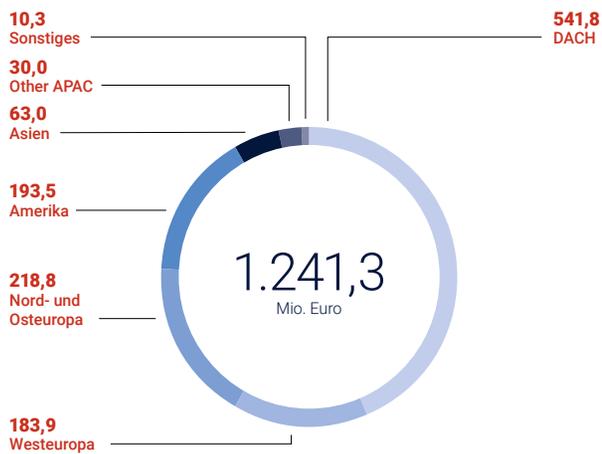
Mio. EUR



UMSATZ NACH REGIONALEN SEGMENTEN

Mio. EUR

2021/2022

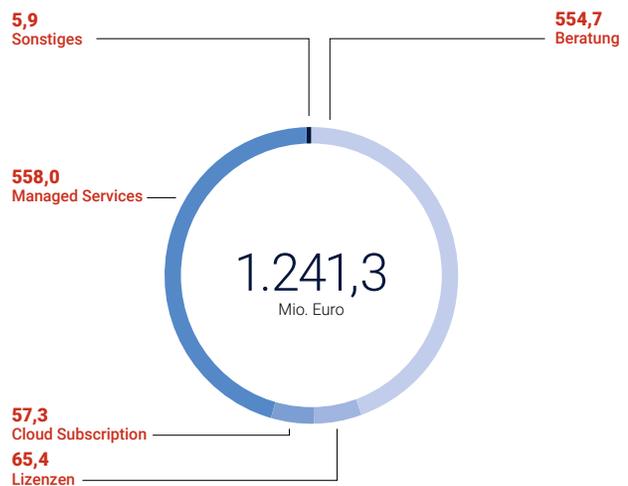


Veränderung	+15,8%
DACH	+12,2%
Westeuropa	+16,5%
Nord- und Osteuropa	+16,2%
Amerika	+29,6%
Asien	+6,1%
Other APAC	+16,7%
Sonstiges	+24,1%

UMSATZ NACH GESCHÄFTSBEREICHEN

Mio. EUR

2021/2022



Veränderung	+15,8%
Beratung	+23,4%
Lizenzen	+2,5%
Cloud Subscription	+49,2%
Managed Services	+9,1%
Sonstiges	-30,6%



Für den Geschäftsbericht 2021/2022 haben wir Eindrücke von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zum ersten Jahr als NTT DATA Business Solutions gesammelt und als Zitate in diesem Bericht verteilt:



S.4

MANAGEMENT
Interviews



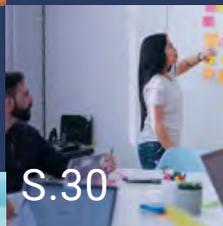
S.14

RISE WITH SAP



S.22

#WOMENINTECH



S.30

PROJEKTE



S.68

KONZERN-FINANZBERICHT



#TRANSFORMATION2021

Es war eine unglaubliche Erfahrung, die #TRANSFORMATION2021 mitzerleben, zu sehen, wie wir als Unternehmen unter einer Marke und einem gemeinsamen Ziel zusammenwachsen. Der Übergang war absolut reibungslos, wir sind jetzt viel stärker als vorher, haben durch das internationale Branding einen weltweiten Marktzugang. Ich bin froh, dass ich ein Teil davon sein darf.

Fatih Irak

Sales & Marketing Managing Director, Turkey & MENA
Sales, Türkei

Vorwort des Vorstandsvorsitzenden	2
---	---

MANAGEMENT

INTERVIEW: „Rekorde in allen wichtigen Kategorien“	4
RISE WITH SAP: Gamechanger nicht nur für Kunden	14
INTERVIEW: „Own IP verschafft uns einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil“	18

#WOMENINTECH

Wenn eine Frau etwas kann, dann gibt es in der IT-Branche für sie nur wenige Hindernisse	22
---	----

PROJEKTE

DMK-GROUP: Wenn es auf eine nachhaltig wirksame Unternehmenssteuerung ankommt	32
NORTURA: Wie Machine Learning Landwirte und Nutztiere unterstützt	37
AGUARDIO: Die Daten- und IoT-Plattform für nachhaltige Geschäftsmodelle	41
WINGCOPTER: Veränderung schafft Raum für Wachstum	46
MELITTA: Die globale IoT-Plattform für professionelle Kaffeemaschinen	52
AI NOSE: Neue Sinne für das Internet der Dinge	56
INFORMATION SECURITY: Informationssicherheit ist Management-Verantwortung	60
KI-INNOVATIONSTEAM: Wie man digitale Avatare von echten Menschen entwickelt	64

KONZERN-FINANZBERICHT 68

Prüfungsergebnis	124
Service & Impressum	125

HOHER AUFTRAGSBESTAND, KLARE STRATEGIE, STARKE UNTERNEHMENSKULTUR: NTT DATA BUSINESS SOLUTIONS IST GUT GEWAPPNET FÜR GROSSE AUFGABEN

Liebe Leserinnen und Leser,

das erste Geschäftsjahr unter der neuen Marke NTT DATA konnten wir erfolgreich abschließen und ich erinnere mich an die Diskussionen im Vorfeld des Rebrandings. Viele haben sich gefragt, ob es klug ist, die bekannte Marke itelligence aufzugeben. Hinzu kam eine gehörige Portion Wehmut – gerade bei langjährigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Inzwischen ist klar, die Entscheidung war richtig. Unsere Geschäftspartner haben den neuen Namen gut aufgenommen. Er sorgt für mehr Klarheit am Markt, unterstreicht unsere Zugehörigkeit zu einem starken, globalen Verbund und hat bereits dazu beigetragen, dass wir neue renommierte Kunden gewinnen konnten. Für das internationale Rebranding-Projekt #Transformation2021 überzeugten wir die Expertenjury des anerkannten German Brand Awards. In gleich zwei Kategorien erhielten wir die Auszeichnung für die beste Markenstrategie des Jahres 2022.

Auch darüber hinaus blicken wir auf ein sehr erfolgreiches Jahr zurück: NTT DATA Business Solutions hat 2021/2022 bei sämtlichen relevanten Kennzahlen nicht nur die Zielvorgaben übertroffen, sondern auch Rekordwerte erreicht (siehe Übersicht auf Umschlagsinnenseite). Das erste Jahr unter einem neuen Namen hätte damit kaum besser laufen können. Auf diese Leistung darf die gesamte NTT DATA Business Solutions-Familie stolz sein.

„NACHHALTIGER, INNOVATIVER, RESILIENTER, PROFITABLER UND ATTRAKTIVER“

Allerdings sollte uns allen bewusst sein, dass wir uns nicht auf Erfolge ausruhen dürfen. Im Gegenteil: Wir müssen die Transformation weiter vorantreiben. Denn die Herausforderungen sind groß, nicht zuletzt wegen der russischen Invasion in der Ukraine: Nachdem wir unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vor Ort umfassend unterstützt und unser Russlandgeschäft veräußert haben, rücken nun die wirtschaftlichen Folgen des Krieges in den Fokus. Dazu gehören der Preisauftrieb und konjunkturelle Risiken und die Versorgungssicherheit der kritischen Infrastruktur.

Zugleich bieten die digitale und die grüne Transformation große Chancen. Wir haben deshalb die nächste Stufe gezündet und das eXpand-Programm auf den Weg gebracht, mit dem wir die Erfolgsgeschichte der Vorgängerinitiative accelera7e fort-schreiben wollen:

Wir werden NTT DATA Business Solutions nachhaltiger, innovativer, resilienter, profitabler und attraktiver für Talente machen (siehe Interview auf Seite 4). Wir werden die erfolgreiche Zusammenarbeit innerhalb der NTT-Gruppe ausbauen. Und wir werden Chancen nutzen, die die Cloud-Innovationen von SAP bieten (siehe Seite 18).

INNOVATIONEN FÜR KLIMASCHUTZ, GESUNDHEIT UND MEHR

In diesem Geschäftsbericht stellen wir Ihnen eine Auswahl von Persönlichkeiten und Projekten vor, die in besonderem Maße für unsere Ziele stehen. So zeigt der Beitrag über unsere moderne Data-Plattform (siehe Seite 32ff), wie Tourismusregionen Nachhaltigkeit und Effizienz miteinander in Einklang bringen.

Zudem präsentieren wir Ihnen Innovationen, die dazu beitragen, gesellschaftliche Herausforderungen zu meistern: NTT DATA Business Solutions-Expertinnen und Experten arbeiten derzeit unter anderem an IT-Verfahren, die das Tierwohl verbessern, junge Überflieger unterstützen, Krankheiten wie Demenz bekämpfen und die IT-Sicherheit erhöhen (siehe Seite 64 und 60).

Diese Innovationskraft wollen wir weiter stärken, und ich bin überzeugt: Vielfalt ist dafür ein entscheidender Hebel. Wenn Menschen mit unterschiedlichen Eigenschaften, Kompetenzen und Perspektiven zusammenkommen, entstehen fruchtbare Diskussionen und spannende Ideen. Deshalb muss auch der Frauenanteil bei NTT DATA Business Solutions weiter steigen. Die Interviews mit zwölf weiblichen Führungskräften, die sie ab Seite 22 finden, unterstreichen die herausgehobene Bedeutung dieses Zieles.

UNTERNEHMERGEIST FÜR DEN MITTELSTAND

Die Gesprächspartnerinnen stehen stellvertretend für viele andere weibliche und männliche Mitarbeiter, die NTT DATA Business Solutions mit ihren Fähigkeiten und ihrem Unternehmergeist prägen. Ihnen allen ist es zu verdanken, dass wir zuletzt zweimal schnell und klug auf einschneidende Veränderungen reagiert haben – zunächst auf die globale Pandemie, dann auf den Krieg in der Ukraine.

Diese Leistungen stimmen mich zuversichtlich, dass wir auch anstehende Aufgaben meistern. Außerdem erinnern sie daran, worauf es nun besonders ankommt, um Wachstumschancen zu nutzen: weitere Talente und Experten zu finden, die zur NTT DATA Business Solutions-Unternehmenskultur passen. Weil sie Verantwortung übernehmen. Weil sie Teamplayer sind. Weil sie einen offenen Austausch unabhängig von Hierarchien pflegen.

Wer diese Fähigkeiten mitbringt, findet bei uns ein optimales Umfeld vor – um zu arbeiten und sich weiterzuentwickeln, aber auch, um Familie und Beruf miteinander zu vereinbaren. Das ist das Versprechen unserer People-first-Strategie.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre.

Ihr



Norbert Rotter





#TRANSFORMATION2021

Was sich verändert hat? Oberflächlich betrachtet wenig. Aber wer genauer hinschaut, merkt: Das Unternehmen hat enormen Schub bekommen. Kunden sehen uns mit anderen Augen. Wir selbst haben eine neue Perspektive auf uns und unsere Arbeit. Wir fühlen uns vereint und gehen gemeinsam unter einer Marke in die Zukunft. Ich bin sicher: Uns stehen aufregende Zeiten bevor.

Taku Kawaii

Executive Vice President
Global Strategic Collaboration & Japanese Business
Deutschland



INTERVIEW

„REKORDE IN ALLEN WICHTIGEN KATEGORIEN“

Warum das Geschäftsjahr 2021/2022 hervorragend gelaufen ist, wie das Unternehmen auf den Krieg in der Ukraine reagiert hat und welche Projekte jetzt Priorität haben: Ein Gespräch mit dem Vorstandsvorsitzenden **NORBERT ROTTER**, Finanzchef **JÜRGEN PÜRZER** und **KAZUHIRO NISHIHATA**, der das globale Geschäft von NTT DATA verantwortet.

Wir haben in allen wichtigen Kategorien nicht nur die Vorjahreswerte und Ziele übertroffen, sondern jeweils Rekorde erreicht. Das ist eine Leistung, auf die sämtliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stolz sein dürfen.

Norbert Rotter

Chief Executive Officer



Herr Rotter, Herr Pürzer, bevor wir über die Ergebnisse des abgelaufenen Geschäftsjahres sprechen: Das globale Effizienzprogramm accelera7e ist nach zweieinhalb Jahren ausgelaufen; zugleich haben Sie Anfang April mit eXpand ein neues Projekt auf den Weg gebracht. Was steckt dahinter?

NORBERT ROTTER (NR): Nachdem wir durch accelera7e deutlich effizienter geworden sind, geht es jetzt um mehr: eXpand ist breiter angelegt und wird NTT DATA Business Solutions nicht nur profitabler, sondern auch noch innovativer, nachhaltiger und attraktiver für Talente machen.

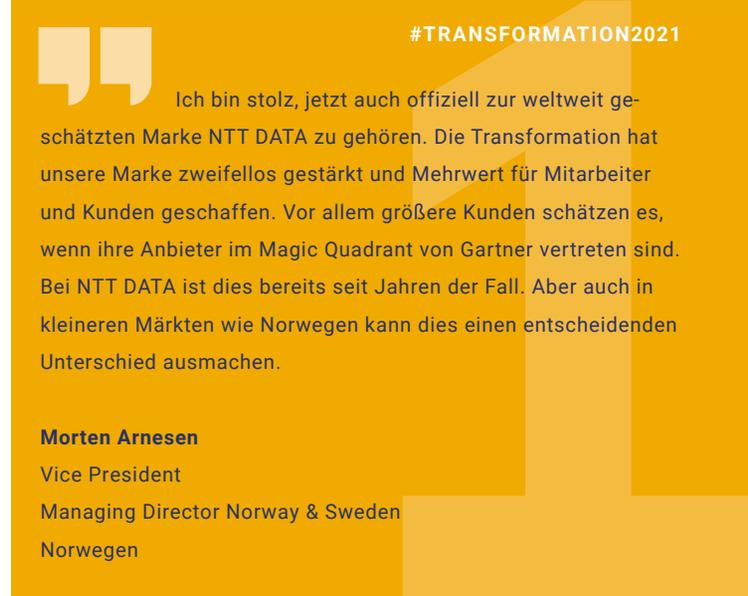
JÜRGEN PÜRZER (JP): Wir wollen die Erfolgsgeschichte accelera7e fortschreiben und weitere Fortschritte bei Prozessoptimierung und Standardisierung erzielen. Aber zugleich gilt es – und diese Priorisierung wird Sie von einem Finanzchef womöglich überraschen – Herausforderungen wie den Fachkräftemangel und die Klimakrise auf der Agenda weiter nach oben zu heben.

Um als Arbeitgeber attraktiver zu werden, haben Sie eine People-first-Strategie angekündigt. Was genau ist geplant?

NR: Wir setzen unter anderem auf flexible Arbeitsmodelle, die es leichter machen, Familie und Beruf unter einen Hut zu bringen. Damit wollen wir auch die Frauenquote von derzeit 29 Prozent steigern. Zudem bauen wir verstärkt auf innovative Angebote zur Förderung und Weiterentwicklung von unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. So starten wir im September ein internationales Trainee-Programm mit Online- und Präsenzformaten, in denen wir Talenten Fachwissen, Best-Practice-Beispiele und auch Soft Skills vermitteln. Ein Schwerpunkt dabei ist die Public-Cloud-Strategie von SAP.

Ein weiterer eXpand-Schwerpunkt ist die Nachhaltigkeit. Wie wollen Sie den CO₂-Fußabdruck von NTT DATA Business Solutions reduzieren?

NR: Wir brauchen jetzt kurzfristig messbare Reduktionen. Neben Grünstromtarifen setzen wir deshalb verstärkt auf eigene Photovoltaikanlagen für Rechenzentren und Bürogebäude. Zudem wollen wir unsere Kunden nicht nur bei der digitalen, sondern auch bei der grünen Transformation unterstützen.



#TRANSFORMATION2021

Ich bin stolz, jetzt auch offiziell zur weltweit geschätzten Marke NTT DATA zu gehören. Die Transformation hat unsere Marke zweifellos gestärkt und Mehrwert für Mitarbeiter und Kunden geschaffen. Vor allem größere Kunden schätzen es, wenn ihre Anbieter im Magic Quadrant von Gartner vertreten sind. Bei NTT DATA ist dies bereits seit Jahren der Fall. Aber auch in kleineren Märkten wie Norwegen kann dies einen entscheidenden Unterschied ausmachen.

Morten Arnesen
Vice President
Managing Director Norway & Sweden
Norwegen

VORJAHRESWERTE UND ZIELE ÜBERTROFFEN

Darauf komme ich gleich nochmal zurück, aber jetzt würde ich gern erstmal über das Geschäftsjahr 2021/2022 sprechen: Wie zufrieden sind Sie mit den Ergebnissen?

NR: Sehr zufrieden. Wir haben in allen wichtigen Kategorien – Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Umsatz, Profitabilität und Auftragseingang – nicht nur die Vorjahreswerte und Ziele übertroffen, sondern jeweils Rekorde erreicht. Das ist eine Leistung, auf die sämtliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stolz sein dürfen.

JP: Als Finanzchef freut mich besonders, dass wir – wie eingangs bereits angedeutet – die Profitabilität deutlich steigern konnten: Unsere EBITA-Marge nach Einmalkosten lag bei 5,1 Prozent. Die operative Marge vor Einmalkosten betrug 6,7 Prozent. Hierzu hat das accelera7e einen erheblichen Beitrag geleistet.

Inwieweit hat die Corona-Pandemie das Geschäft im vergangenen Jahr geprägt?

JP: Zunächst möchte ich betonen, dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Pandemie einen hervorragenden Job gemacht haben. Die Umstellung auf das „neue Arbeiten“ ist uns

schnell gelungen, im abgelaufenen Geschäftsjahr waren hybride Arbeitsmodelle fast schon das „New Normal“. Auf finanzieller Ebene kam uns unter anderem zugute, dass viele Kunden angesichts der Pandemie die digitale Transformation vehementer vorangetrieben haben.

Herr Nishihata, Sie sind im Board of Directors von NTT DATA unter anderem für das Geschäft in Europa verantwortlich. Wie bewerten Sie das Geschäftsjahr Ihrer Tochtergesellschaft in Bielefeld?

KAZUHIRO NISHIHATA (KN): Ich möchte Norbert, Jürgen und dem gesamten Team an dieser Stelle zu dem Ergebnis gratulieren. Sie haben die Ziele deutlich übertroffen, und das ist eine starke Leistung. Auch mich freut besonders, dass die seit Jahren angestrebte Marge von rund sieben Prozent vor Einmalkosten de facto nahezu erreicht wurde. Das unterstreicht, dass NTT DATA Business Solutions auf einem sehr guten Weg ist.

REBRANDING HAT FÜR MEHR KLARHEIT GESORGT

Im abgelaufenen Geschäftsjahr ist das Unternehmen unter der neuen Marke und nicht mehr mit dem Traditionsnamen itelligence aufgetreten. Im letztjährigen Interview hatten wir darüber gesprochen, dass gerade bei langjährigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern

Wehmut aufkam. Wie ist das Rebranding rückwirkend geglückt? Sind die erhofften positiven Wirkungen eingetreten?

NR: Im Verlauf des Geschäftsjahres hat sich immer deutlicher gezeigt, dass die Entscheidung richtig war. Es hat unsere Sichtbarkeit gestärkt – gerade im gehobenen Mittelstand, aber auch bei jungen Talenten. Wir konnten neue, renommierte Kunden gewinnen und die Zahl der Projekte steigern, die wir gemeinsam mit Unternehmen der NTT DATA-Gruppe machen. Zudem sind negative Effekte ausgeblieben, weil wir das Rebranding nach innen und außen gut kommuniziert haben. Auch langjährige Kunden konnten die Entscheidung nachvollziehen, viele hatten sie schon länger erwartet.

Haben Sie wie erwartet und erhofft Entscheidungsspielräume behalten?

NR: Absolut. Der Dialog mit den Kolleginnen und Kollegen in Japan ist allerdings noch intensiver geworden, was ich sehr begrüße. Ein enger Austausch ist unerlässlich, um Strategien optimal aufeinander abzustimmen und Synergien zu schaffen.

KN: Ich arbeite seit mehr als zehn Jahren mit Norbert Rotter zusammen. Früher musste man Kunden oft erklären, dass itelligence zur NTT DATA-Gruppe gehört – und damit zu einem schlagkräftigen globalen Verbund, der Unternehmen umfassend berät und begleitet. Das Rebranding hat für mehr Klarheit bei den Kunden und am Markt gesorgt und das Zusammengehörigkeitsgefühl weiter gestärkt.

UNSER SAP-DIENSTLEISTER FÜR DEN MITTELSTAND

Im Mai haben Sie angekündigt, dass NTT und NTT DATA ihre Aktivitäten außerhalb Japans zusammenführen und künftig gemeinsam auftreten. Was erhoffen Sie sich davon und was bedeutet diese Entscheidung für NTT DATA Business Solutions?

KN: Angesichts des verschärften globalen Wettbewerbs ist es wichtig, dass die Unternehmen der NTT-Gruppe enger zusammenrücken. Wir sind überzeugt, dass wir dadurch weitere Synergien heben und gemeinsam noch bessere Lösungen für unsere Kunden entwickeln können. NTT DATA Business Solutions ist dabei unverändert unser führender SAP-Dienstleister für den

#TRANSFORMATION2021

Das abgelaufene Geschäftsjahr war definitiv die spannendste Zeit, seit ich Teil dieses Unternehmens bin. Unser neues Branding war im deutschen Markt ein großer Erfolg. Damit es so bleibt, müssen wir jetzt daran arbeiten, die Marktpräsenz insbesondere im uns sehr wichtigen Mittelstandssegment weiter auszubauen. Das einheitliche Rebranding hat dafür ein sehr solides Fundament gelegt.

Florian Sackmann

Geschäftsleitung Customer Engagement
Deutschland

Wir streben einen Umsatz von 1,24 bis 1,30 Milliarden Euro an. Das wäre ein Plus von bis zu sechs Prozent, obwohl rund sieben Millionen Euro Umsatz aus Russland fehlen. Die EBITA-Marge nach Einmalkosten soll auf rund sechs Prozent steigen.

Jürgen Pürzer

Chief Financial Officer



Das Rebranding hat für mehr Klarheit bei den Kunden und am Markt gesorgt und das Zusammengehörigkeitsgefühl weiter gestärkt.

Kazuhiro Nishihata

Representative Director und
Senior Executive Vice President
NTT DATA Corporation



Mittelstand – und spielt damit eine ganz zentrale Rolle. Wie hoch der Stellenwert für uns ist, zeigt auch die Tatsache, dass wir Norbert Rotter Anfang 2022 als Senior Vice President ins globale Leadership-Team berufen haben. Er ist einer unserer erfahrendsten und respektiertesten Manager, nicht nur intern, sondern auch bei Kunden und Branchenbeobachtern.

Herr Rotter, Herr Pürzer, wenige Wochen vor dem Ende des Geschäftsjahres hat Russland Ende Februar die Ukraine angegriffen. Wie haben Sie reagiert?

NR: Wir haben zunächst sichergestellt, dass wir die Sanktionen gegen Russland konsequent umsetzen. In diesem Zusammenhang haben wir dann diskutiert, ob wir nach dem völkerrechtswidrigen Angriff noch Geschäfte dort machen möchten. Für alle Beteiligten war schnell klar, dass die Antwort Nein lautet. Wir haben unsere russische Tochtergesellschaft deshalb inzwischen zu äußerst günstigen Konditionen an das dortige Management abgegeben. Auf diese Weise haben wir unseren langjährigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ermöglicht, weiterzumachen. Die Firma abzuwickeln und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Regen stehen zu lassen, wäre aus meiner Sicht keine verantwortungsvolle Lösung gewesen. Das Geschäft an Dritte zu veräußern erschien nicht erfolgsversprechend.

**BEI DER AUSREISE GEHOLFEN,
NEUE ARBEITSVERTRÄGE ANGEBOTEN**

JP: Darüber hinaus haben wir Hilfsmaßnahmen für unsere ukrainischen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und deren Familien organisiert. Wir haben ihnen bei der Ausreise geholfen und Arbeitsverträge in anderen Konzerngesellschaften angeboten. Einige arbeiten deshalb jetzt in Polen und in Deutschland. Außerdem haben wir diverse Spendenaktionen organisiert.

KN: Wir in Japan und in der gesamten NTT-Gruppe sind stolz darauf, wie schnell und entschlossen NTT DATA Business Solutions die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Ukraine unterstützt hat.

Wie hat sich der Rückzug aus Russland finanziell ausgewirkt?

JP: Wir haben unsere russische Gesellschaft de facto verschenkt, was zu signifikanten Einmalaufwendungen im abgelaufenen Geschäftsjahr geführt hat.

Auf der anderen Seite hat NTT DATA Business Solutions 2021/2022 von einigen Sondereffekten und -entwicklungen profitiert.

Sie haben bereits erwähnt, dass viele Kunden angesichts der Pandemie die digitale Transformation vehementer vorangetrieben haben. Zudem sind Ihre Reisekosten gesunken und Gehälter weniger stark gestiegen. Wie groß ist vor diesem Hintergrund das Risiko, dass es in diesem Geschäftsjahr zu Rückschlägen kommt – auch mit Blick auf die wirtschaftlichen Folgen des Krieges in der Ukraine?

JP: Die genannten Faktoren haben natürlich für Rückenwind gesorgt. Zudem gab es speziell im Umsatzsegment Consulting, das 2020 besonders stark von coronabedingten Rückgängen betroffen war, signifikante Nachholeffekte. Dennoch sind wir optimistisch, dass es im laufenden Geschäftsjahr weiter aufwärtsgeht.



#TRANSFORMATION2021

Obwohl die Zusammenarbeit zwischen itelligence und NTT DATA Business Solutions Malaysia bereits zuvor sehr eng war, nehme ich seit der Umbenennung eine neue Qualität der Beziehung wahr. itelligence war stets sehr auf Deutschland ausgerichtet, während die Tätigkeiten von NTT DATA Business Solutions Malaysia vor Ort stattfanden. Mit der Umbenennung ist der „unsichtbare Graben“ überbrückt worden, der zuvor eine umfassendere Integration verhin- derte. Durch den neuen Namen und die Fusion werden sich zweifellos neue Synergien ergeben – aus einer gemeinsamen Identität heraus.

Gloria Chan

Managing Director of BU MY & Head of Delivery
Global Field Consulting, Malaysia

#TRANSFORMATION2021

Die Kraft der Marke NTT DATA hat weltweit Synergien freigesetzt: sei es im Bereich Legal oder Compliance. Im nächsten Schritt bringen wir diese Kraft operativ auf die Straße, indem wir Risiken besser managen und Ineffizienzen beseitigen. Schon jetzt arbeiten die Kolleginnen und Kollegen der unterschiedlichsten Einheiten ganz selbstverständlich bei wichtigen Themen zusammen – und das bringt optimale Ergebnisse.

Pat Dalki

Vice President & General Counsel

USA

WIR WERDEN DIE TAGESSÄTZE ANHEBEN

NR: In der Tat rücken derzeit die wirtschaftlichen Auswirkungen des Krieges stärker in den Fokus – nicht zuletzt in Form hoher Inflationsraten, die den Anstieg der Gehälter für Expertinnen und Experten und Talente weiter befeuern dürften. Auch unsere Reisekosten steigen wieder. Wir werden deshalb auch unsere Tagessätze anheben.

Sehen Sie denn Spielraum für solche Erhöhungen? Zahlreiche Unternehmen wollen angesichts geopolitischer und konjunktureller Unsicherheiten den Gürtel enger schnallen...

NR: In einigen Branchen gibt es erste Anzeichen für eine Investitionszurückhaltung. Wir haben aber einen hohen Auftragsbestand, und die digitale Transformation genießt bei unseren Kunden unverändert hohe Priorität – gerade mit Blick auf die Cloud. Das sorgt weiter für Rückenwind. Auch wenn Prognosen derzeit wegen der geopolitischen Situation mit besonderen Unsicherheiten behaftet sind, bin ich deshalb genau wie Jürgen Pürzer zuversichtlich, dass wir unsere Ziele erreichen.

Welche Ziele haben Sie denn ausgerufen?

JP: Wir streben einen Umsatz von 1,24 bis 1,30 Milliarden Euro an. Das wäre ein Plus von bis zu sechs Prozent, obwohl rund sieben Millionen Euro Umsatz aus Russland fehlen. Die EBITA-Marge nach Einmalkosten soll auf rund sechs Prozent steigen.

Angesichts steigender Kosten gewinnen Standardisierung und Prozessoptimierung weiter an Bedeutung. Ist es da klug, das erfolgreiche Effizienzprogramm accelera7e zu beenden?

JP (SCHMUNZELT): Wenn ich mich richtig erinnere, habe ich Ihnen beim letzten Mal gesagt, dass ich angesichts der dezentralen Historie des Unternehmens großen Nachholbedarf bei Standardisierung und Prozessoptimierung sehe. Hier haben wir im Kontext von accelera7e in der Tat deutliche Fortschritte erzielt. Aber um es nochmal klarzustellen: Wir werden auch im Rahmen von eXpand weiter entschlossen an diesen Themen arbeiten. So sind im laufenden Geschäftsjahr die ersten Roll-outs für unser cloud-basiertes konzernweites ERP-System geplant. Zudem bleiben Kostendisziplin und Cash-Management wichtig.

GROSSE FORTSCHRITTE BEIM CASH-MANAGEMENT

Wie bewerten Sie die Entwicklung beim Cash-Management?

JP: Der Finance-Organisation ist es zusammen mit dem Management-Team gelungen, Cash in unseren operativen Einheiten als vierte Schlüsselkennzahl zu etablieren – neben Auftragsbestand, Umsatz und EBITA. Deshalb gibt es dazu inzwischen monatliche Reports und regelmäßige Analysen. Darüber hinaus haben wir konkrete Maßnahmen initiiert, zum Beispiel im Bereich überfälliger Forderungen.

NR: Seit dem Amtsantritt von Jürgen Pürzer haben wir beim Cash-Management in erstaunlich kurzer Zeit große Fortschritte gemacht. Das freut mich sehr.

Was sind darüber hinaus zentrale Projekte und Herausforderungen für das laufende Geschäftsjahr?

JP: Angesichts des positiven Marktumfelds bei gleichzeitiger Knappheit unserer wichtigsten Ressource „Mensch“ geht es vor allem um schnelle und effiziente Rekrutierung, langfristige Mitarbeiterbindung und um die Stärkung der internationalen Arbeitsteilung. Der Fokus liegt hier auf unseren großen Shoring-Standorten Indien und Türkei. Insofern setzen wir mit dem eXpand-Programm genau die richtigen Prioritäten. Ich bin überzeugt von der Philosophie „Success breeds success“. Deshalb möchte ich den erfolgreich eingeschlagenen Weg zusammen mit Norbert Rotter und dem globalen Managementteam konsequent weitergehen.

KUNDEN BEI GRÜNER TRANSFORMATION UNTERSTÜTZEN

Herr Rotter, Sie haben eingangs erwähnt, dass Sie Kunden nicht nur bei der digitalen, sondern auch bei der grünen Transformation unterstützen möchten. Was planen Sie in diesem Bereich?

NR: Wir haben hier verschiedene Ansatzpunkte. Ein zentraler Bereich ist die Logistik: Bei vielen unserer Projekte optimieren wir die Lieferketten, wodurch Emissionen sinken. Das wollen wir ausbauen und weitere innovative Lösungen entwickeln. Zudem wollen wir die positiven Effekte besser messbar machen. Darüber hinaus arbeiten wir gemeinsam mit unseren Kunden an Lösungen, um neben Emissionssenkungen Fortschritte bei weiteren Kriterien aus den Bereichen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung zu erzielen. Hier bieten zum Beispiel SAP-basierte Personalmanagementsysteme große Chancen.

Herr Nishihata, wie wichtig sind klimafreundliche Investitionen und Innovationen aus Ihrer Sicht? Was ist auf NTT-Ebene geplant?

KN: Wir investieren kräftig, um möglichst schnell ein CO₂-neutrales Unternehmen zu werden. Dabei haben wir uns zum Ziel gesetzt, unsere Treibhausgasemissionen über die gesamte Wertschöpfungskette („Scope 3“) bis 2030 um 55 Prozent zu reduzieren. Zudem arbeiten auch wir an innovativen klimafreundlichen Lösungen für unsere Kunden. Klimaschutz ist übrigens auch aus kurzfristiger betriebswirtschaftlicher Sicht unerlässlich,

gerade mit Blick auf den Fachkräftemangel: Junge Talente erwarten zunehmend, dass ihre Arbeitgeber zur Einhaltung des 1,5-Grad-Ziels beitragen.

Herr Rotter, Herr Pürzer, Sie haben sich zum Ziel gesetzt, mehr Geschäfte mit höheren Margen zu machen.

Was hat es damit auf sich?

NR: Vor dem Hintergrund des RISE-Programms von SAP, das erhebliche Auswirkungen auf unser Produktgeschäft hat, entwickeln wir unser Geschäftsmodell kontinuierlich weiter. Wir wollen das Geschäft mit eigener Software ausbauen und unseren Kunden zusätzliche Dienstleistungen anbieten.

VOM PROJEKTPARTNER ZUM DAUERHAFTEN BEGLEITER

JP: Es muss uns öfter gelingen, vom klassischen Projektpartner zum dauerhaften Begleiter unserer Kunden zu werden.

Sind in diesem Jahr Akquisitionen geplant?

NR: Ja, wir schauen uns auch in diesem Jahr um und wollen weiter expandieren. Aber die geopolitische Situation stellt uns hier vor zusätzliche Herausforderungen. Derzeit planen wir mindestens eine weitere Akquisition in Deutschland.

Herr Nishihata, hat der verschärfte geopolitische Systemwettbewerb zwischen demokratischen und autokratischen Staaten Auswirkungen auf die globale Expansionsstrategie der NTT-Gruppe?

KN: Das ist zweifellos ein Risiko, das es zu berücksichtigen gilt. Wir müssen hier auf verschiedene geopolitische Szenarien vorbereitet sein. Wichtig ist insbesondere eine enge Abstimmung mit unserem Partner SAP.

Meine Herren, herzlichen Dank für das Gespräch. ■

RISE
WITH
SAP



GAMECHANGER NICHT NUR FÜR KUNDEN

Wie können Unternehmen die digitale Transformation schnell, unkompliziert und zukunftssicher vollziehen?

Mit **RISE** gibt SAP die passgenaue Antwort: ein Rundum-sorglos-Paket für die Cloud aus Software, Beratung und Dienstleistung. Bei den Kunden von NTT DATA Business Solutions fällt das Angebot auf fruchtbaren Boden – auch wenn es noch Herausforderungen gibt, die es zu meistern gilt.



#TRANSFORMATION2021

Als Gruppe können wir eine einzigartige Kombination von Produkten und Dienstleistungen anbieten. Unter dem gemeinsamen Namen sind wir stärker denn je. Potenzielle Kunden sowie Bestandskunden haben diese Transformation bei zahlreichen Gelegenheiten als „beeindruckend“ bezeichnet. Die Umbenennung schafft zudem eine stärkere Bindung zwischen den Unternehmen der NTT DATA-Group untereinander. Die Strategie zeigt schon jetzt eine positive Wirkung.

Frans Nieuweboer

Senior Director Global Life Sciences Industry & Benelux Business
Unit Life Sciences, Life Sciences & Chemicals
Niederlande



„Rise ist ein Gamechanger – für SAP, aber auch für uns“, sagt **NICOLAJ VANG JESSEN**, Executive Vice President Global SAP Alliances. „Mit Rise können wir unseren Kunden helfen, die digitale Transformation schneller voranzutreiben.“ Genau das ist das Ziel von SAP mit Rise. Kunden sollen nicht nur Software bekommen, sondern Unterstützung und Service bei der Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse. Ein zentraler Baustein von RISE with SAP, wie das Angebot offiziell heißt, ist die S/4HANA Cloud, über die Kunden ihre Buchhaltung, Finanzen und Personalwesen steuern. Rise bietet jedoch darüber hinaus eine Plattform, auf der Unternehmen anhand der massenhaft anfallenden Daten Geschäftsprozesse analysieren und optimieren können. Statt Lizenzen für einzelne SAP-Programme zu erwerben und das Hosting entweder selbst zu übernehmen oder an einen Dritten auszulagern, bleibt bei Rise alles in einer Cloud, gehostet von SAP.

„Mit Rise bietet SAP eine Art Concierge-Service an“, umreißt **LARS JANITZ**, Executive Vice President und Head of Global Managed Services (GMS), das Leistungsspektrum. System-Landschaften werden immer komplexer. Unternehmen haben heutzutage nicht nur Produkte von einem, sondern von vielen Anbietern und benötigen deshalb eine Business-Technology-Plattform, mit deren Hilfe sie unterschiedlichste Daten, Services, Connectivity



NICOLAJ VANG JESSEN ist Executive Vice President und in seiner globalen Funktion für Innovationen und Produkte, weltweite SAP-Allianzen sowie die nordischen und osteuropäischen Länder (NEE-Region) verantwortlich. Er war Mitbegründer, Partner und CEO der Firma 2C change, die vor zehn Jahren von NTT DATA Business Solutions aufgekauft wurde.

mit anderen Systemen und Subsystemen managen können. Gerade bei großen Kunden ist die Transition der Prozesse in die Cloud eine hoch komplexe Aufgabe. „Rise soll den Kunden dabei helfen, die Komplexität der Transition aufzulösen“, sagt Janitz. Am Anfang steht deshalb die Analyse: Was sind die größten Herausforderungen des Kunden? „Auf einer Roadmap unterstützt Rise den Weg der Unternehmen mit umfassenden Angeboten von Infrastruktur bis zur Prozess-Beratung.“

Wie sieht das in der Praxis aus? NTT DATA Business Solutions ist für Unternehmen auf dieser Reise in die Digitalisierung der ideale Partner, erläutert **STEFAN ELLERBRAKE**, Executive Vice President Global Field Consulting Services (GFC). „Auf Basis der Rise-Roadmap arbeiten wir mit unseren Kunden an der Weiterentwicklung ihrer Prozesse und System-Landschaft.“ Dabei geht es nicht darum, das Unternehmen komplett umzukrempeln, wie Ellerbrake betont. „Es geht darum, den Kunden mit Rise auf eine skalierbare Plattform zu bringen, die es ihm künftig ermöglicht, schnell und flexibel Prozesse anzupassen und zu etablieren. Mit Rise machen wir unsere Kunden futureproof.“

Ein Beispiel: Ein schnell wachsendes Pharmaunternehmen wird vom reinen Research- und Laborbetrieb zum Produktionsbetrieb. „Prozesse, die gut funktionieren, greifen wir nicht an“, erläutert Ellerbrake den Beratungsansatz von NTT DATA Business Solutions. „Entscheidend für das Unternehmen ist aber ein

neu zu implementierendes, flexibles und effizientes Einkaufsmanagement. Mit Ariba von SAP steht im Rahmen von Rise ein schlagkräftiges Instrument zur Verfügung.“

So schafft Rise with SAP nicht nur neue Möglichkeiten für Kunden, sondern erschließt auch zusätzliche Handlungsfelder für NTT DATA Business Solutions. Ellerbrake: „Mit Rise werden wir unser klassisches Beratungsportfolio um die Implementierung herum noch stärker aufbauen.“ Etwa im Bereich Advisory Services – Cases und Roadmaps, um Kunden konkrete Szenarien zeigen zu können. Ebenso im Bereich Process Engineering – wie lassen sich bestehende Abläufe für den Kunden effizienter gestalten. „Hier helfen uns neue Instrumente wie Signavio von SAP“, nennt Ellerbrake ein Beispiel.

Doch nicht allein im Beratungsbereich wirkt sich Rise with SAP auf das Portfolio von NTT DATA Business Solutions aus. Bereits seit den Neunzigerjahren entwickelt das Unternehmen, damals noch unter dem Namen itelligence, maßgeschneiderte Software-Lösungen für seine Kunden. Diese Kompetenz wird nun noch wichtiger. „SAP motiviert uns sehr aktiv Software-Pakete zu entwickeln, die das Rise-Konzept als Plattform noch stärker machen“, sagt Nicolaj Vang Jessen. Denn dank des Plattform-Charakters bietet Rise die Möglichkeit, entlang der SAP-Produktpalette detaillierte eigene Ansätze zu entwickeln und zu nutzen, die der Schlüssel für unternehmensspezifische



LARS JANITZ ist Executive Vice President Global Managed Services. Der gebürtige Dresdner und studierte Informationstechniker kam bereits 2011 zur NTT DATA Business Solutions, damals noch itelligence. Seit Beginn seiner Karriere 1993 beschäftigt er sich vorwiegend in leitenden Positionen intensiv mit Support Services und Managed Services im SAP-Umfeld.

Herausforderungen sind. „Die Fähigkeit, solche Produkte zu liefern, machen uns für den Kunden noch relevanter“, erläutert Vang Jessen. „Auf diese Weise wird die Beziehung zwischen NTT DATA Business Solutions und ihren Kunden intensiver. Das ist eine gute Perspektive für die Zukunft.“

Vor allem bei Neukunden kommt Rise with SAP gut an. „Wir sind einer der erfolgreichsten Reseller von Rise. Auch weil wir den Markt sehr schnell erschlossen haben“, sagt Nicolaj Vang Jessen. Zur Wahrheit gehört jedoch auch: Nicht alle Kunden können oder wollen zum jetzigen Zeitpunkt eine Entscheidung für Rise treffen. Gerade größere Unternehmen haben eine seit Jahren gewachsene Plattformstruktur, erprobte Cloud-Lösungen und nutzen SAP ERP on premise, sodass ihnen eine neue Komplettlösung derzeit zu komplex erscheint. Auch an dieser Stelle sind Nähe und Vertrauen unersetzlich, die NTT DATA Business Solutions seit langer Zeit bei den Kunden aufgebaut hat. „Wir sind Partner und Service Provider zugleich“, sagt Lars Janitz. „Als einer der größten und loyalsten Partner unterstützen wir die Strategie der SAP.“ Gleichzeitig hat er die Kunden im Blick. „Wenn ein Kunde Richtung Rise geht, unterstützen wir ihn komplett. Wenn ein Kunde aber eine andere Lösung möchte, erfüllen wir ihm auch diesen Wunsch.“ Dennoch sind er und seine Kollegen vom langfristigen Erfolg von Rise fest überzeugt. Nicolaj Vang Jessen: „SAP wird mit Rise auch im kommenden Jahr sehr erfolgreich sein. Und wir ebenfalls.“ ■



#TRANSFORMATION2021

Ich habe mich von Anfang an als Teil der Familie von NTT DATA mit ihren integrierten Zielen und Werten gefühlt. Als Teil der Marke NTT DATA-Group profitieren wir nun von der globalen Stärke und Widerstandsfähigkeit eines weltweit führenden IT-Dienstleisters. Viele unserer langjährigen Kunden – darunter insbesondere Großkunden – haben diesen Schritt begrüßt.

Karen McLaughlin

VP Managed Services

UK&I Executive Management Team

UK



STEFAN ELLERBRAKE kennt NTT DATA Business Solutions, damals noch itelligence, seit mehr als zwei Jahrzehnten. Seit 2005 ist er Mitglied der Geschäftsleitung und leitet die Region Westeuropa. Seit 2017 verantwortet der studierte Betriebswirt zusätzlich den Bereich Global Field Consulting Services und fokussiert mit seinem Team auf die globale Standardisierung von Prozessen und Methoden im Beratungsgeschäft der NTT DATA Business Solutions.

INTERVIEW

„OWN IP VERSCHAFFT UNS EINEN ENTSCHEIDENDEN WETTBEWERBSVORTEIL“

Mit der Entwicklung eigener Businessanwendungen kennt sich **RICARDO FACHIN** aus. Als Gründer und CEO von NTT DATA Business Solutions Brasil beschäftigt er sich seit mehr als zwei Jahrzehnten mit dem Thema Own IP. Wie eigene Lösungen im globalen Wettbewerb den Unterschied machen können und warum sie auch in Zukunft wichtig sind, erläutert er im Interview.



Sie sind seit 2019 Teil von NTT DATA Business Solutions, damals noch itelligence.

Wie hat sich Ihr Unternehmen seither verändert?

Wir sind heute viel stärker als vor dem Zusammenschluss. Wir haben uns inzwischen nicht nur in Brasilien, sondern in ganz Lateinamerika als großer Akteur im Technologiemarkt etabliert. Und die Integration hilft uns dabei, auch inhaltlich neue Impulse zu setzen. Wir nutzen die Forschungs- und Entwicklungszentren von NTT DATA und werden innovativer. Zum Beispiel können wir die digitale Transformation unserer Kunden enorm vorantreiben. Wie gut uns der Zusammenschluss tut, zeigt sich nicht zuletzt auch an den Zahlen: 2021 haben wir unser bestes Ergebnis in über 20 Jahren Geschäftstätigkeit erzielt.

Wie gelingt es Ihnen, weiterhin eigene Prioritäten zu setzen?

Die Tatsache, dass wir zu einer großen Unternehmensgruppe gehören, bedeutet ja nicht, dass wir unseren Markenkern verlieren. Wir bieten unseren Kunden nicht weniger an als vorher, sondern im Gegenteil: Wir bieten ihnen einen Mehrwert. Sie können aus einem Portfolio wählen, das viel breiter ist als vorher. Und selbstverständlich bekommen sie dieselben Produkte wie zuvor, die wir ständig weiterentwickeln. Eine wichtige Voraussetzung dafür, dass uns die Kunden weiterhin vertrauen, ist eine gute und persönliche Beziehung. Das bedeutet konkret: Auch wenn wir als Unternehmen wachsen und sich Strukturen durch den Zusammenschluss mit NTT DATA Business Solutions verändern, behalten unsere Kunden ihre gewohnten Ansprechpartner. Die Schlüsselpositionen sind weiterhin mit denselben Menschen besetzt. Unsere Kunden bekommen also Technologie – auch Own

IP – auf höchstem Niveau, implementiert von Menschen, die sie kennen und denen sie vertrauen.

Wie haben die Kunden auf die Übernahme reagiert?

Unsere Kunden haben sehr positiv reagiert – das sehen Sie ja allein schon an den Zahlen. Aber natürlich gelingt so ein Prozess nicht von selbst. Wir haben zwei Dinge gemacht. Wir haben unsere Kunden zum einen von Anfang an mitgenommen, haben erklärt, was wir vorhaben und haben im Rahmen des Rebrandings sehr eng mit ihnen zusammengearbeitet. Und zum anderen haben wir ihnen ganz klar kommuniziert: Unsere Own IP-Lösungen und ihre Weiterentwicklung sind für NTT DATA Business Solutions ein zentraler Grund für die Übernahme. Own IP ist Teil unserer DNA und wird es bleiben.

2018 haben Sie ECG auf den Markt gebracht, eine cloudbasierte Software für Steuerangelegenheiten und Rechnungsstellung, und 2019 Ihre Steuersoftware GUEPARDO mit Machine-Learning-Funktionen aufgerüstet. Welche neuen Möglichkeiten für die Softwareentwicklung ergeben sich durch die Integration in NTT DATA Business Solutions?



#TRANSFORMATION2021

Die #TRANSFORMATION2021 zu NTT DATA Business Solutions hat unsere Marke enorm gestärkt. Wir arbeiten nun noch enger mit Kolleginnen und Kollegen auf der ganzen Welt zusammen, um unseren Kunden hochwertige Dienstleistungen bereitzustellen. Dieser Schritt ist auch ein positives Signal für den Markt: Wir erhalten von wichtigen Kunden nun noch mehr Wertschätzung für unsere Zuverlässigkeit und Qualität, insbesondere bei SAP-Anwendungen.

André Walter

Vice President, Head of GMS Cloud Infrastructure Services
Global Managed Services
Deutschland

#TRANSFORMATION2021

Die Transformation einer seit Jahren erfolgreichen Marke innerhalb des SAP-Markts war kein leichtes Unterfangen, was die hervorragende Umsetzung durch NTT DATA Business Solutions noch beeindruckender macht. In Indien profitieren wir insbesondere von der engen Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen der NTT DATA-Group weltweit. Wir sind nun in starke, multinationale Teams eingebunden. Ich bin ein stolzes Mitglied der neuen NTT DATA Business Solutions Group.

Prabha Sunder

Vice President – Managed Cloud
Managed Cloud, Indien

GUEPARDO und ECG sind strategische Säulen unseres Unternehmens. Natürlich arbeiten wir deshalb fortwährend daran, sie immer besser zu machen, sodass sie den jeweiligen Anforderungen der Steuerbehörden entsprechen und noch benutzerfreundlicher werden. Durch die Integration in NTT DATA Business Solutions konnten wir bisher etwa 7 Mio. R\$ (rund 1,3 Mio. Euro) in die Entwicklung unserer Own IP-Produkte investieren – und damit mehr als je zuvor. Als global Verantwortlicher für das Produktportfolio und die Strategie von NTT DATA weiß ich, dass Zusammenarbeit und gemeinsame Innovationen mit unseren Partnern und Kunden ein wesentliches Element der Unternehmensstrategie darstellen. So können wir am Markt flexibler und anpassungsfähiger agieren. Unsere Own IP verschafft uns einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil und stärkt unser Wachstum nachhaltig.

Was waren die größten Herausforderungen bei der Integration Ihrer Own IP in die neue Gruppe?

Das Wichtigste war es, den anderen Gesellschaften innerhalb der Gruppe einen Einblick in unser Own IP-Portfolio zu geben. NTT DATA Business Solutions verfügt als Unternehmensgruppe über ein sehr breites IP-Spektrum. Eine Reihe von Gesellschaften



in anderen Ländern vermarkten ihre Produkte global. Gleichzeitig ist eine Reihe global tätiger Kunden auch in Brasilien aktiv. Damit alle profitieren und man sich nicht ins Gehege kommt, ist eine globale Abstimmung unabdingbar. Inwieweit sind die Angebote innerhalb der Unternehmensgruppe komplementär? Wo gibt es funktionale Überschneidungen? Wo bestehen Integrationsmöglichkeiten? Nur so kann man sich künftig klug und strategisch sinnvoll abstimmen. Wir sind da auf einem guten Weg.

Welchen Anteil am Erfolg von NTT DATA Business Solutions Brasil hat Ihre Own IP-Strategie?

Wir waren immer überzeugt davon, dass die Entwicklung von Own IP der Schlüssel für unseren Unternehmenserfolg ist. Auch bei der Zusammenarbeit mit globalen Partnern wie SAP mit großen Delivery-Teams hat der Umstand, dass wir uns im Rahmen der Forschungs- und Entwicklungsarbeit immer darauf konzentriert haben, wie die besten Aspekte zusammengeführt werden können, den entscheidenden strategischen Unterschied gemacht. Dass wir heute Teil der sechstgrößten Technologiegruppe weltweit sind, verdanken wir der Überzeugung, dass wir es mit unserer Own IP nach ganz vorne schaffen. Daran haben wir nie gezweifelt.

Schauen wir nach vorne: Wie entwickelt sich Ihr Geschäft in Südamerika und welche Ziele verfolgen Sie mittelfristig?

Die Erschließung des lateinamerikanischen Markts ist ein großer Schritt auf dem Weg zur globalen Integration der Marke NTT DATA. Für uns ist es zudem die große Chance, unsere Marktposition zu stärken. Wir wollen für andere lateinamerikanische Länder als Hub fungieren, unser Own IP-Angebot stärken und uns einen breiteren Zugang zum internationalen Markt verschaffen. ■



RICARDO FACHIN ist CEO von NTT DATA Business Solutions Brasilien und Mitglied der Geschäftsleitung. Er leitet das Software- und Dienstleistungsgeschäft in Brasilien mit Schwerpunkt auf mittelgroßen und großen Unternehmen in verschiedenen Branchen. Er ist für den Bereich GIP (Global on IP) verantwortlich, der das Software-Geschäftsmodell transformiert. Seinen MBA-Abschluss hat er an der London Business School gemacht.

#WOMENINTECH

„WENN EINE FRAU ETWAS KANN, DANN GIBT ES IN DER IT-BRANCHE FÜR SIE NUR WENIGE HINDERNISSE.“

Mit der Social-Media-Kampagne #womenintech stellt NTT DATA Business Solutions weibliche Führungskräfte ins Rampenlicht. Managerinnen berichten: Das Unternehmen tut sehr viel, um Frauen zu fördern. Doch die Bewerberinnen und weiblichen Nachwuchskräfte selbst trauen sich oft nicht genug zu. Dabei passt die Branche viel besser zu ihnen, als sie denken.

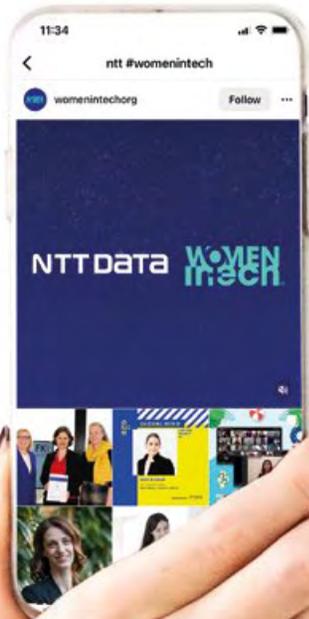
#TRANSFORMATION2021

Unsere Transformation hat uns innerhalb der NTT DATA-Group noch stärker als das SAP-Unternehmen für Mitarbeitende und Kunden positioniert. Die neue Marke hat uns einen Wettbewerbsvorteil bei der Gewinnung und Bindung von Talenten in diesem hochkomplexen SAP-Umfeld verschafft. Darüber hinaus werden so die Arbeitsplätze unserer Talente gesichert und mittel- und langfristig mehr Möglichkeiten zur beruflichen Entwicklung im digitalen Zeitalter geschaffen.

Dieter Schoon

Executive Vice President Global People
Deutschland





Warum immer noch so wenige Frauen sich für eine Karriere in der IT entscheiden? Ich denke, dass Frauen grundsätzlich zu anderen Fachrichtungen tendieren. Schon in der Schule wählen Mädchen ungern technische Fächer. Hier können IT-Unternehmen wie NTT DATA Business Solutions ein Bewusstsein schaffen, indem sie Schulen und Universitäten kontaktieren und dort so früh wie möglich aufzeigen, was die IT-Branche zu bieten hat. Frauen in der Branche, insbesondere den Müttern in der Belegschaft, sollten die Unternehmen dabei helfen, dauerhaft eine gute Work-Life-Balance zu erreichen.

Rachelle Ann de Chavez Fortu (Malaysia)

Delivery Manager Services

ANNE HILJANEN ist Senior Director bei NTT DATA Business Solutions. Sie leitet den Bereich HXM Solutions in ihrem Heimatland Finnland. Dass sie eine Frau ist, war bisher noch nie wirklich ein Thema für sie: „Ich denke im professionellen Kontext eigentlich kaum über das Gender-Thema nach“, sagt die 47-Jährige. In der Schule hatte sie sich für Mathematik und Naturwissenschaften interessiert. „Vermeintlich typisch weibliche Fächer wie Literatur und Schreiben mochte ich dagegen nie“, sagt sie und lacht. Sie studierte Technik und Wirtschaft, die Frauenquote in ihrem Studiengang lag bei ziemlich genau 50 Prozent. Sie arbeitete als IT- und SAP-Beraterin, zog im Jahr 2005 mit drei Kolleginnen und Kollegen ihre eigene SAP-Beratung hoch: Pasafin Oy – spezialisiert auf SAP HR. Die Firma hatte bald 15 Angestellte und eine so gute Marktposition, dass NTT DATA Business Solutions (damals noch unter dem Namen itelligence) das Unternehmen im Dezember 2020 kaufte. Wenn es nach dem Willen des NTT DATA-Managements geht, könnte es in Zukunft ganz normal sein, dass eine Frau in dieser Weise die Führung übernimmt. Es gibt eine konsequente Diversity-Strategie, auf die zuletzt die Social-Media-Initiative #womenintech noch einmal zusätzliche Aufmerksamkeit gelenkt hat.

Doch noch ist es eben die Ausnahme, dass eine Frau so selbstverständlich die IT-Branche wählt wie Anne Hiljanen, und dass sie dort dann Karriere macht. In vielen IT-Unternehmen prägen Männer eine Kultur, die es Frauen schwer macht. Und das wirkt sich auch auf NTT DATA Business Solutions aus. **BIANCA PEL**, die seit dem Jahr 2020 bei NTT DATA Business Solutions das Application-Management-Team in Den Bosch leitet, fragt in jedem Auswahlverfahren für eine neu zu besetzende Stelle bei der Personalabteilung gezielt nach den Lebensläufen von Bewerberinnen. Dabei stellt sie fest, dass die Bewerberinnen ihrerseits oft Vorbehalte gegen die IT-Branche haben. Sie kann es ihnen nicht verdenken. Vor ihrer IT-Karriere hat sie als mehrfache Quereinsteigerin auch die öffentliche Verwaltung und die Luftfahrtbranche kennengelernt. „Dort gab es mehr Frauen, auch auf der Führungsebene.“

Die heute 50-Jährige leitet und betreut mit 13 Mitarbeitenden rund 40 Kunden in der Benelux-Region. Bei NTT DATA Business

Solutions fühlt sie sich als weibliche Führungskraft wertgeschätzt und attestiert dem Unternehmen eine offene und gleichberechtigte Kultur: „In Managementrunden hier in den Niederlanden bin ich zwar oft die einzige Frau. Aber das liegt nicht daran, dass NTT DATA nicht willens wäre – im Gegenteil. Es gibt hier eine große Offenheit und im Personalmanagement auch den Anspruch, mehr Frauen in den Führungsetagen zu sehen“. Bianca blickt optimistisch in die Zukunft: „Wenn wir Veranstaltungen organisieren würden, in denen Frauen über ihre Karriere in der IT berichten, könnten wir die IT-Branche in all ihrer Vielfalt zeigen. Das würde den Wandel vom einst männerdominierten zum heute vielfältigen Arbeitsumfeld für viele Talente beschleunigen.“

Junge Frauen, das sehen viele erfolgreiche, weibliche Führungskräfte bei NTT DATA Business Solutions so, sollten ermutigt werden, sich an das Thema IT heranzutrauen. **DOROTA MANKOWSKA**, Bereichsleiterin Digital Supply Chain in Deutschland, etwa findet: „Frauen arbeiten oft sehr strukturiert - und IT braucht Plan!“ Außerdem habe man in diesem Beruf viel mit Menschen zu tun, es geht um Prozesse, um Kolleginnen und Kollegen und Kunden. „Wir sind nicht nur Kabelstecker oder Computer-Nerds. IT-lerinnen und IT-ler brauchen – entgegen dem Klischee – Menschengespür. Das passt sehr gut zu vielen Frauen, denen aber manchmal noch nicht klar ist, wie vielfältig die Aufgabenbereiche in der IT-Branche sind.“ Es sei richtig, dass NTT DATA Business Solutions jungen Frauen diese Chancen vermittele. „Man muss die Perspektiven aufzeigen, am besten schon in der Schule.“

Es werden in der Branche immer mehr Frauen, einfach weil sie anfangen, sich zu trauen. Mich schreckt an IT gar nichts ab, ich finde sogar, dass Frauen prima in die Branche passen. Sie arbeiten strukturiert, und IT braucht Plan. Und in der IT-Branche haben wir viel mit Menschen zu tun. Das können Frauen oft sehr gut.

Dorota Mankowska (Deutschland)
Bereichsleiterin Digital Supply Chain

» Vor einer Generation gab es in Indien sehr wenige Frauen, die eine Karriere in der IT in Betracht gezogen hätten. Für sie waren Ehe und Kinder die einzige Priorität – dafür hat der Druck ihrer Familien gesorgt. Heute kommen die jungen Frauen von der Uni und ein Job in der IT ist ihre erste Wahl.

Sailaja Vegesna (Indien)
Senior Delivery Manager

Genau das hat sich **CHRISTINA SCHÖNE**, Ausbildungsleiterin am NTT DATA Business Solutions-Standort in Dresden, gemeinsam mit ihren Kolleginnen und Kollegen zur Aufgabe gemacht. Sie weiß aus Erfahrung, wie wichtig das Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten und Stärken ist. Bei ihr war es der Vater, der sie in ihrer Entscheidung, Wirtschaftsinformatik zu studieren, ermutigt und begleitet hat. Als eine Trainerin später bei einer Potenzialanalyse herausfand, dass Christina sehr gut für eine Führungsrolle geeignet wäre, traf sie das beinahe unvorbereitet. „Ich war wirklich überrascht“, sagt sie und lacht.

Heute engagiert sie sich im Rahmen der Berufsorientierung und Ausbildung dafür, jungen Menschen Perspektiven und Möglichkeiten in der IT aufzuzeigen, sie persönlich weiterzuentwickeln und erfolgreich ins Berufsleben zu integrieren. Sie ist selbst Mutter fast erwachsener Kinder und weiß deshalb, wie schwer es für junge Menschen sein kann, dabei nicht den Überblick zu verlieren – angesichts der vielen Möglichkeiten im Arbeitsleben. Sie rät angehenden IT-Ierinnen, nicht nur die Erwartungen von Freunden und Familie erfüllen zu wollen: „Wichtig ist, dass man die Entscheidung für sich trifft“, sagt sie. „Und das ist oft der schwerste Schritt.“

Insbesondere der Spagat zwischen Job und Familie kann schwierig für Frauen sein, die mit der Branche liebäugeln. „In der IT-Industrie ist es in vielen anderen Unternehmen üblich, Schichtdienst zu machen, nachts zu arbeiten oder ganze Wochenenden“, berichtet etwa **RACHELLE ANN FORTU**, Service Delivery Managerin bei NTT DATA Business Solutions Malaysia. „Das ist oft eine ziemliche Herausforderung.“ Doch NTT DATA Business Solutions bietet ein sehr gutes Arbeitsumfeld, das sagt auch

Christina Schöne. Sie freut sich, dass sie insbesondere durch ihren Vorgesetzten unterstützt wird, fühlt sich nie alleingelassen von ihrem Arbeitgeber. Und: „Das Remote-Arbeiten in schwierigen Zeiten ist dabei stets eine große Hilfe gewesen“, sagt sie. NTT DATA Business Solutions hat sehr früh und mit maximaler Flexibilität auf die Corona-Pandemie reagiert. Jetzt sind Home Office und hybrides Arbeiten zur New-Work-Normalität geworden. Das lobt auch Anne Hiljanen aus Finnland. Sie hat einen fünfjährigen Sohn und kann seit Corona immerhin häufiger in der Provinz in Westfinland am Rechner sitzen, wo die Familie ein Ferienhaus besitzt. Das hat sie entlastet.

„Nichts ist uns wichtiger als für unsere Mitarbeitenden eine einmalige Kultur zu schaffen, in der wir bestmöglich auf die Bedürfnisse aller Mitarbeitenden der NTT DATA Business Solutions-Familie eingehen“, sagt Dieter Schoon, der globale Personalchef von NTT DATA Business Solutions. „Dabei steht das Thema Vielseitigkeit im Vordergrund. Nur so können wir die optimale Positionierung unseres Unternehmens im Kräftespiel von Effizienz, Resilienz und Nachhaltigkeit sicherstellen.“

ZSUZSANNA SZAKACS, Managing Director von NTT DATA Business Solutions in Ungarn, will jungen Frauen mit Karriereambitionen einen Rat mit auf den Weg geben. Er lautet: Organisiert Euch und werdet Euch über die eigenen Ziele klar. „Ich habe drei Töchter“, sagt Zsuzsanna. „Denen habe ich immer gesagt: Ihr müsst Eure Karriere genau planen, und Kinder und Familie dabei als einen Zwischenschritt betrachten – als eine Art Projekt.“ Sie selbst hat ihre erste Tochter früh bekommen,

» Warum immer noch so wenige Frauen sich für eine Karriere in der IT entscheiden? Vielleicht wissen sie nicht, wie interessant die Branche sein kann. Mädchen entscheiden sich oft in sehr jungen Jahren für einen Beruf – man müsste ihnen also schon in der Schule klar machen, welche Möglichkeiten Tech bietet.

Carrie Fenton (Großbritannien)
Delivery Management Practise Manager (UK SDM Team)

während des letzten Uni-Jahres. „Das war Teil des Plans“, sagt Zsuzsanna. „Weil das eine gute Zeit ist, um Kinder zu bekommen. Später wird es schwieriger.“

Anne Hiljanen aus Finnland ist jedenfalls froh, dass NTT DATA Business Solutions die neue Heimat für ihr Start-up geworden ist. Sie hat sich das Unternehmen, das ihre Firma 2020 gekauft hat, sehr genau angeschaut. Bei Pasafin Oy hatten fast nur Frauen gearbeitet – es hatte sich schlicht so ergeben, vielleicht weil die Beratung auf Personalthemen im SAP-Universum spezialisiert war, und Personal gilt gemeinhin als weiblich dominiert. „Ich habe meine Leute immer nur nach Kompetenz ausgesucht“, sagt Hiljanen. Es war für sie überhaupt kein Problem, mit diesem Frauen-Team Teil der NTT DATA Business Solutions-Welt zu werden: „Die Chemie“, sagt Anne, „stimmte einfach!“ ■

Im Laufe der Jahre habe ich gelernt, dass meine vermeintliche Schwäche als Frau auch eine Stärke sein kann. Ich werde von Männern regelmäßig unterschätzt – und das nutze ich aus. Wenn man es mir zum Beispiel verzeiht, dass ich viele Fragen stelle, dann tue ich das doch auch! So habe ich am Ende mehr erfahren.

Zsuzsanna Szakacs (Ungarn)
Managing Director
NTT DATA Business Solutions Hungary



VIelfalt UMARMEN: DIE DIVERSITY-STRATEGIE VON NTT DATA BUSINESS SOLUTIONS

NTT DATA Business Solutions hat schon vor fast 15 Jahren begonnen, das Thema Diversity voranzutreiben. Im Jahr 2008 entstand das Diversity Promotion Office, das gezielt weibliche High Potentials fördern soll. Seit 2012 gehört es für die Human-Resources-Verantwortlichen zum Alltag, Frauen auf allen Ebenen zu unterstützen. 2019 hat das Unternehmen die „Women’s Empowerment Principles“ der Vereinten Nationen unterzeichnet und 2021 eine neue Erklärung zu Vielfalt, Gleichberechtigung und Inklusion herausgegeben – unter dem Motto „Bloom the Power of Diversity“. Heute sind 29 Prozent der Beschäftigten von NTT DATA Business Solutions weltweit Frauen. Zum Vergleich: Im weltweiten Branchenschnitt beträgt die Frauenquote unter den Beschäftigten nur 24 Prozent. 16 Prozent der Führungskräfte bei NTT DATA Business Solutions sind weiblich.

IT-Unternehmen müssen mehr Frauen fördern, sodass diese mit am Tisch der Führungskräfte sitzen und ihre Stimmen gehört werden. So können wir mehr Karrierewege für Frauen in der IT entwickeln.

Shawnee Schauff (USA)

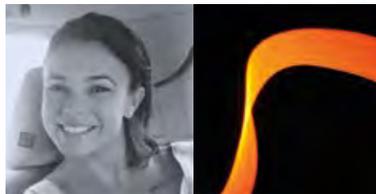
Vice President of Marketing, North America



CARRIE FENTON ist verheiratet und lebt in Edinburgh. Nach ihrem Studium landete sie eher zufällig als Projektmanagerin in einem SAP-Projekt. Sie arbeitete 15 Jahre lang für British Telecom, bevor sie vor dreieinhalb Jahren zu NTT DATA Business Solutions wechselte.



SHAWNEE SHAUFF hat Public Relations und Kommunikationswissenschaften studiert und ihre Karriere in den späten 90er-Jahren als ERP-Spezialistin im Technologie-Marketing gestartet. Seit 2016 arbeitet sie bei itelligence / NTT DATA Business Solutions. Sie lebt mit ihrem Ehemann und ihrer Tochter im Großraum Cincinnati.



MARILIA RAMOS lebt mit ihrem Mann und einer 9-jährigen Tochter in São Paulo. Sie hat einen Abschluss in Außenhandel und lernte die SAP-Welt als Anwenderin kennen: von SAP Logistics. Sie wurde SAP Sales & Delivery-Beraterin und wechselte im Jahr 2010 zu NTT DATA Business Solutions. 2018 wurde sie Delivery Managerin.



SAILAJA VEGESNA arbeitet seit mehr als 20 Jahren in der Tech-Branche. Nach ihrem Master in Computer Science war sie als Führungskraft tätig und kam im Juli 2021 zu NTT DATA Business Solutions. Sie ist verheiratet und hat zwei Söhne. Die Familie lebt in Hyderabad.



RACHELLE ANN DE CHAVEZ FORTU stammt von den Philippinen, lebt jetzt aber mit ihrem Mann in Malaysia. Die beiden haben ein Kind. Nach ihrem Abschluss in Industrial Engineering fing sie als SAP Basis Engineer an, stieg zur Betriebsleitung auf und ist seit September 2020 in ihrer heutigen Position.





ANNE HILJANEN ist Senior Director bei NTT DATA Business Solutions. Sie leitet den Bereich HXM Solutions in ihrem Heimatland Finnland.



DOROTA MANKOWSKA stammt ursprünglich aus Polen und lebt mit ihrem Mann nun in Berlin. Sie erwarten gerade ihr erstes Kind. Sie hat Mathematik studiert, in Transport & Logistik promoviert und nach zweieinhalb Jahren bei einer anderen Beratung 2017 bei NTT DATA Business Solutions angefangen.



CHRISTINA SCHÖNE, Ausbildungsleiterin am NTT DATA Standort in Dresden, setzt sich dafür ein, dass junge Menschen die Möglichkeiten erkennen, die ihnen die IT-Branche bietet – insbesondere auch junge Frauen.



BIANCA PEL ist Teammanagerin Application Management in Den Bosch, Niederlande. Mit 20 Jahren Erfahrung im IT-Bereich ist sie in Managementtrunden oft noch die einzige Frau. Obgleich sie sich wertgeschätzt fühlt, und sie attestiert NTT DATA eine offene und gleichberechtigte Kultur.



ZSUZSANNA SZAKACS ist verheiratet und hat drei erwachsene Töchter. Nachdem IDS Scheer ihren ersten Arbeitgeber übernommen hatte, wurde die Ingenieurin 2001 Managing Director der ungarischen Tochterfirma. Nach mehreren Übernahmen gehört sie nun seit 2013 zu NTT DATA Business Solutions.

IT ist immer noch eine Männer-dominierte Branche. Die Leute denken an lange Überstunden und viele Dienstreisen – das macht das Feld für Frauen unattraktiv. Gleichzeitig zählt aber Kompetenz in der IT besonders. Wenn eine Frau etwas kann, dann gibt es in der Branche für sie nur wenige Hindernisse.

Marilia Ramos (Brasilien)
Delivery Manager Managed Services

IT-Projekte greifen den Wandel auf und bringen ihn in einer Organisation zur Wirkung. Einige wenige Projekte gehen jedoch darüber hinaus, weiter nach vorn, zur „Leading Edge“: Diese Leuchttürme zeigen, was in der Zukunft möglich ist; sie definieren einen neuen Standard, an dem sich alle Nachzügler orientieren. An der Spitze des Feldes finden Sie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von NTT DATA Business Solutions: Ihre Idee vom Fortschritt vereint Technologien, formt Strukturen und prägt Kulturen, die zukunftssicher sind. Und einige setzen sogar bunte Zettelchen ein, damit sich unsere Kunden höhere Ziele stecken können. Nicht Technologien allein – erst erfolgreiche Projekte gestalten das nächste Level.

RESILIENT. INNOVATIV. NACHHALTIG.

PROJEKTE

#TRANSFORMATION2021

Nach 17 Jahren itelligence brauchte ich einen Moment, Fakten und Emotionen unter einen Hut zu bekommen – selbst, wenn ich objektiv wusste, dass das ein richtiger und guter Schritt für uns ist. Damit das Rebranding nachhaltig zum Erfolg wird, müssen wir jetzt darauf achten, dass wir unsere bisher gelebte Kultur bewahren. Nur so können wir die Vorteile der neuen, großen NTT DATA-Gruppe wirklich nutzen.

Dr. Andreas Pauls

Executive Vice President
Regional Head DACH
Deutschland



**ERFOLGREICH
BUSINESS ANALYTICS
ALS TEIL DER
WERTSCHÖPFUNG
VERSTEHEN**

WENN ES AUF EINE NACHHALTIG WIRKSAME UNTERNEHMENS- STEUERUNG ANKOMMT

Natürlich kann man die Bestands-IT schrittweise erneuern oder eine innovative Lösung überstülpen. Das gilt auch für Business Analytics. Besser ist aber häufig: Firmen stellen erstmal die „gewachsene“ Vorgehensweise mit ihren Inhalten und Abläufen auf den Prüfstand und entwickeln ein neues Zielbild, sowohl fachlich als auch technologisch. Danach kann valide entschieden werden, ob eine Evolution von Bestehendem oder ein Greenfield-Ansatz bessere Chancen auf eine zukunftssichere Architektur bietet, um die Anforderungen von Fachbereichen, der IT und des laufenden Betriebs zu erfüllen.



So kennt man die Milchwirtschaft aus der Werbung: „Model“-Kühe, saftig-grüne Weiden, blauer Himmel und kleine weiße Wölkchen. In einem Molkereikonzern sieht es bisweilen anders aus: Verwertungsrechnung, Preis-Controlling, Marktanalysen und Funktionskostentransparenz. So auch bei der Molkereigenenschaft Deutsches Milchkontor (DMK): Diese wollte ihr wichtigstes Reporting-System optimieren, denn Transparenz in der Wertschöpfung spielt auch in dieser Branche eine entscheidende Rolle. Immerhin landete die Molkereigruppe 2020 mit einem Jahresumsatz von rund 5,6 Milliarden Euro auf Rang 12 der größten Unternehmen des Sektors weltweit.

„Vor dem Beginn des gemeinsamen Projekts hatte DMK noch ganz andere Ziele verfolgt“, erinnert sich Gerhard Baier an die Ausschreibung, Director Business Analytics & Information Management von NTT DATA Business Solutions. Damals strebte das Unternehmen an, die bestehenden Systeme für das Berichtswesen zu erneuern und Teile der Lösung zu optimieren. „Die eine oder andere Aufgabe im Umgang mit Kennzahlen und Analytics war aufwändig und tendenziell fehleranfällig – Antworten zu wichtigen betriebswirtschaftlichen Fragestellungen standen nicht so schnell und präzise bereit, wie man es sich eigentlich gewünscht hatte.“

REIBUNGSVERLUSTE IM REPORTING

Grundsätzlich gab es nun zwei Optionen: Eine neue Lösungsplattform mit einem neuen Analytics-Ansatz einzuführen oder die bestehende Reporting-Landschaft aufzurüsten, insbesondere mit dem Fokus auf weitere Automatisierung. Allerdings spielten einzelne Komponenten der gewachsenen Lösung wie die Datenextraktion und die Aufbereitung nicht effizient zusammen, es traten Medien- und Technologiebrüche auf, und die Nutzung war über Jahre ohne starke Governance auf dem System erfolgt. „Am Ende des Tages war die Lösung sehr komplex geworden, mit vielen einzelnen Bausteinen, aber ohne ganzheitliche Sicht auf KPIs und Geschäftsprozesse“, bilanzierten die in der Vorphase des Projekts beteiligten Architekten der NTT DATA Business Solutions. So gab es beispielsweise unterschiedliche Anforderungen und Sichten auf oft ähnliche Kennzahlen, was Reibungsverluste in den Fachbereichen und der IT erzeugte.

ALLES AUF DEN PRÜFSTAND

„Mit den gewonnenen Erkenntnissen und orientiert am Trusted-Advisor-Ansatz von NTT DATA Business Solutions haben wir empfohlen, das Vorhaben nicht als rein technisches Optimierungsprojekt anzugehen“, erinnert sich Baier. Zudem wurde seitens des CFO der DMK-Gruppe ein klarer Impuls gesetzt für die primär betriebswirtschaftliche Ausrichtung eines neuen Steuerungsmodells: Wie ist die Strategie des Unternehmens, welches sind die wertschöpfenden Prozesse dafür, wie messe ich diese Prozesse? Um einen nachhaltigen Erfolg des Vorhabens erzielen zu können, kam damit der ursprünglich verfolgte Projektansatz auf den Prüfstand, denn das wahre Problem lag nicht in der Technik.

Durch die Antworten auf die steuerungsrelevanten Fragen bildete sich ein scharfes Zielbild und eine daraus ableitbare stabile Zielarchitektur heraus. DMK schaltete folglich zukunftsgerichtet ein betriebswirtschaftliches Projekt vor, das knapp ein Jahr dauerte. „Dann haben wir gemeinsam mit der IT des Kunden auf der grünen Wiese angefangen, eine Lösung auf einer modernen Architektur für das Steuerungsmodell im Bereich Finance und Accounting aufzusetzen“, fasst Baier die Ausgangssituation im Projekt zusammen.

BW/4HANA MEETS SAC

Für die Projektleitung bei NTT DATA Business Solutions, das Design des Modells und die Konzeption einer modernen Analytics-Systemlandschaft mit BW/4HANA sowie SAP Analytics Cloud Reporting kam Christian Steiner an Bord. „Meine erste Aufgabe war, die IT-Architektur für das BW-System gemeinsam mit DMK (IT) zu entwerfen und das Konzept durch einen Proof of Concept zu bestätigen.“ Ein umfangreiches und komplexes Unterfangen: Das Vorhaben umfasste nicht nur das Reporting an sich, sondern auch Vorprozesse, um etwa Daten für die neuen Berichte aufbereiten zu können. Hinzu kam, dass der Konzern aus vielen Unternehmen besteht, die mal mehr und mal weniger eng an das zentrale SAP-System angebunden sind. Kleinere Gesellschaften von DMK nutzen beispielsweise Non-SAP-Systeme, die Daten an das Reporting liefern, damit die Geschäftsleitung ein Gesamtbild der Lage sehen kann.

DIE QUELLE DER WAHRHEIT SCHÜTZEN

„In der Zielarchitektur haben wir eine Datenbasis mit einem Single Point of Truth aufgesetzt“, berichtet Projektleiter Steiner. Diese Daten sind gesichert und konsistent, um für die Fachabteilungen ein einheitliches Bild auf die Kennzahlen zu gewährleisten. „Wenn der Einkauf oder Vertrieb das System nutzt, soll sich nicht jeder einen eigenen Datentopf aufbauen.“ Um den stabilen Kern herum liegt eine Schicht für die Governance und Qualität der Daten. Ergänzt werden die Daten des stabilen Kerns mit dem außerhalb gelegenen Data Lake. In diesen können perspektivisch Daten einfließen, die etwa vom Markt oder von Maschinen stammen und die in die Analysen einbezogen werden sollen. Den Anwendern stehen Funktionen für Reporting, Planung, Konsolidierung, Analytics und Predictive zur Verfügung.

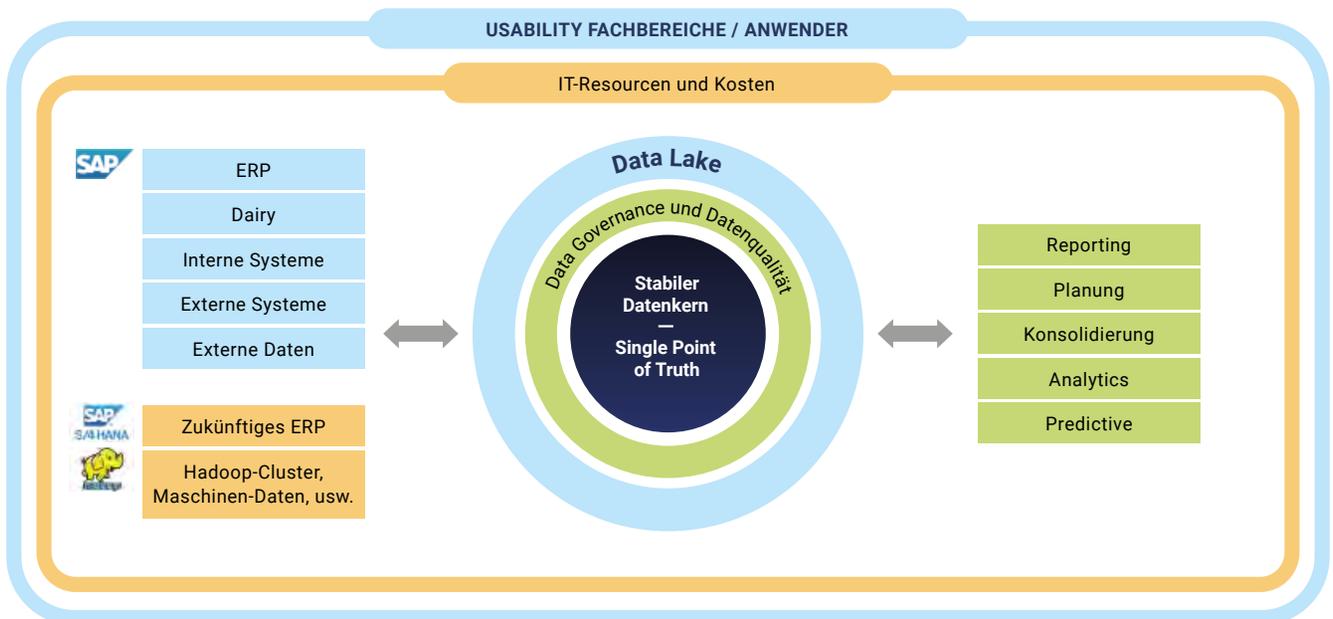
EINMAL ON PREMISE, EINMAL IN DER CLOUD

DMK hat das Data Warehouse on premise aufgesetzt, parallel dazu läuft SAP Analytics Cloud (SAC) in der Wolke, zur Visualisierung der Kennzahlen sowie als Self-Service-Tool für das Reporting der Endanwender. „Wichtig ist, dass beides auf einer

technologischen Plattform basiert, um große Brüche zu vermeiden und Daten in einer guten Performance untereinander austauschen zu können“, argumentiert Steiner. Hinzu kommt, dass DMK viele Lösungen von SAP im Einsatz hat, etwa ECC-Systeme oder das Modul Dairy Management für die Milchindustrie. „Daher wurde letztlich auch entschieden, den Vorteil einer integrativen Lösung zu nutzen und alles von einem Anbieter SAP zu nehmen anstelle der Anbindung verschiedener Software-Tools an das Data Warehouse, was technisch grundsätzlich auch möglich gewesen wäre.“

GRÜNES LICHT FÜR DEN GREENFIELD-ANSATZ

Ende 2020 hat DMK schließlich grünes Licht für den Plan gegeben, das neue BW/4HANA auf einem Greenfield-Ansatz zu errichten. Das erste Produkt, das im Herbst 2021 live genommen wurde, war die Ergebnisrechnung als essenzieller Reporting-Bestandteil, so Steiner. „Wir haben das System inzwischen um verschiedene Module erweitert und bauen es jetzt immer weiter nach den neuen Methoden aus, die von DMK fachlich entwickelt worden sind.“ Herausforderungen gab es einige, selbst für einen erfahrenen BW-Experten wie Christian Steiner. „Vor allem



Die Zusammenarbeit mit NTT DATA Business Solutions fußte von Beginn an auf gegenseitigem Vertrauen und einer offenen Kommunikation. Probleme jedweder Art konnten offen angesprochen werden, sie wurden seitens NTT DATA Business Solutions aufgegriffen und angegangen. Uns ist es zu jedem Zeitpunkt sehr wichtig, dieses Projekt gemeinsam mit Fachbereich, DMK IT und NTT DATA Business Solutions voranzutreiben und auf Augenhöhe gemeinsam an den Problemen zu arbeiten. So kommen wir Schritt für Schritt der Lösung näher, wohl wissend, dass der Prozess hier entscheidend ist. Der Aufbau eines Single Point of Truth und die Implementierung geeigneter Analytics-Werkzeuge hören schließlich nie auf.



Frank Keling

Head of Business Intelligence & Data Analytics bei DMK



die Konzernkonsolidierung war fachlich sehr anspruchsvoll, weil verschiedene Unternehmen auch untereinander Produkte verkaufen und weiterveredeln.“ Und die Verwertungsrechnung ist eine Spezialität im Molkereiwesen. So muss die DMK als Genossenschaft die Bestandteile der Milch ihrer Mitglieder, der Landwirte, optimal verarbeiten und verwerten, um den besten Milchpreis zu erzielen.

VOM REPORTING ZUR PLANUNG

Von der gesamten Reise hat Steiner gefühlt erst die Hälfte absolviert. Neben dem „Next-Level-Reporting“ geht es auch um „Next-Level-Planung“, einschließlich einer strategischen, einer mittelfristigen sowie der Jahresplanung. Zudem folgen die Profit-Center-Rechnung und die Integration des Dairy-Moduls in das Reporting, dann werden Vertrieb und Pricing sowie Marktdaten eingebunden, und auch die Forecast-Planung steht noch an. „Es wird ein umfangreiches Informationssystem bei DMK“, bilanziert Steiner, der seit über 30 Jahren in der SAP-Welt tätig ist und der bei DMK von bis zu zehn Kollegen mit unterschiedlicher fachlicher und technologischer Expertise unterstützt wurde: Experten für das Backend-System BW/4HANA sowie für die Entwicklung des Reporting-Frontends in SAC.



Gerhard Baier

Director Business Analytics &
Information Management
NTT DATA Business Solutions



VOM FACHBEREICH FÜR DEN FACHBEREICH

Ziel war Steiner zufolge immer, prozessorientiert Visualisierung und Abfragen auf den Daten zu entwickeln, wie es die Fachleute bei DMK für eine effiziente und vorausschauende Steuerung der Geschäftsprozesse brauchen. „Schließlich war es in erster Linie auch kein IT-Projekt, sondern es wurde vom Fachbereich und seinen Anforderungen in engem Austausch mit der IT getrieben.“ So kam es beispielsweise darauf an, dass die Integration der Profit-Center-Rechnung zu 100 Prozent den Vorgaben entspricht – das Ergebnis zählt. Entscheidender Erfolgsfaktor: Ein homogenes, vertrauensvolles und am Erfolg motiviertes Team für das Projekt aufzubauen aus internen und externen Kollegen sowie den IT-Spezialisten von DMK. „Und eine starke Brücke zum Fachbereich zu schlagen, der das Reporting letztlich verantwortet.“

Für Gerhard Baier von NTT DATA Business Solutions schließt sich hier mit den im Projekt bei der DMK erzielten Erfolge der Kreis: Es sei für Unternehmen nur selten zielführend, erkannte Probleme und Symptome allein durch technische Optimierung lindern zu wollen. „Vielmehr geht es darum, gemeinsam mit unseren Kunden die wahren Ursachen der Probleme zu verstehen und dann mit den richtigen Schlüssen eine betriebswirtschaftlich und technologisch passgenaue Lösung zu entwickeln und umzusetzen.“ Dafür braucht es ein vertrauensvolles Verhältnis zwischen starken Partnern: Zum einen den Trusted Advisor, der seine Erfahrung einbringt und zum Nutzen des Kunden auch ins Risiko geht, und zum anderen das Anwenderunternehmen, das strategische Impulse aufgreift, weiterentwickelt und bereit ist, diese auch nachhaltig zu verfolgen. ■

Christian Steiner

Project Manager & Principal Expert
Analytics-Systemlandschaft BW/4HANA
SAP Analytics Cloud Reporting
bei NTT DATA Business Solutions



**TIERWOHL,
NACHHALTIGKEIT,
EFFIZIENZ**

WIE MACHINE LEARNING LANDWIRTE UND NUTZTIERE UNTERSTÜTZT

Tierwohl ist Pflicht, Nachhaltigkeit liegt im Trend, Effizienz ist ein Evergreen. NTT DATA Business Solutions unterstützt den norwegischen Fleischkonzern Nortura dabei, durch die Digitalisierung alle drei Facetten miteinander zu verbinden. In einem Pilotprojekt sollen Sensoren und Kameras in zwei Stallungen die Aufzucht von Tieren kontrollieren und helfen, die Wertschöpfungskette optimal auszusteuern.

Die Landwirtschaft steht vor gewaltigen Herausforderungen, sie muss ihre Erträge steigern, den Einsatz von Chemikalien senken, Umwelt, Klima sowie Nutztiere schonen und gesunde Lebensmittel produzieren – um dies schließlich gegenüber Kunden und Lieferanten lückenlos nachzuweisen. Die vielen Anforderungen lassen sich nur mit der Digitalisierung bewältigen, und man kann der Branche nicht vorwerfen, dass sie die Aufgabe auf die lange Bank schiebt: GPS-gesteuerte Mähdrescher ziehen immer häufiger automatisch ihre Bahnen, Satellitenbilder optimieren den Düngemittleinsatz, Agrar-Apps und Applikationen werden für das Herden-Management eingesetzt, intelligente Fütterungssysteme reduzieren den Methanausstoß, und KI lernt, Unkraut von Nutzpflanzen zu unterscheiden. Laut einer aktuellen Studie in Deutschland nutzen knapp 80 Prozent der Landwirte digitale Lösungen.

Auch der norwegische Fleischkonzern Nortura muss sich den Herausforderungen stellen, berichtet Morten Arnesen, Managing Director NTT DATA Business Solutions für Norwegen und Schweden. „Schließlich wollen die Kunden immer häufiger den Hintergrund und die Geschichte der Tiere erfahren, bevor sie Fleisch kaufen.“ Neben dem Tierwohl und der nachhaltigen Aufzucht von Schweinen, Rindern und Hühnern geht es aber auch

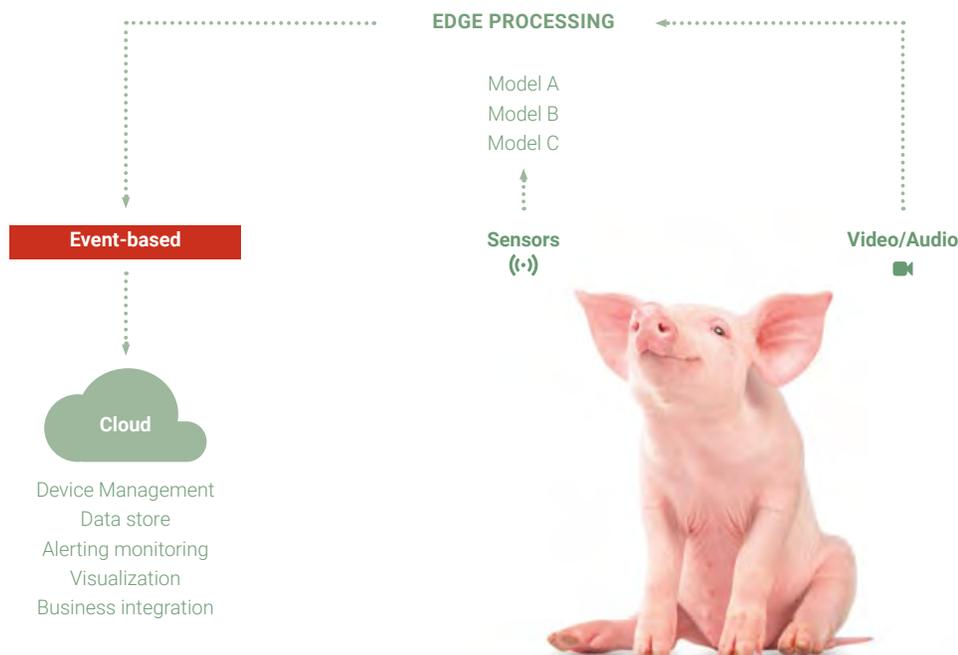
darum, die Effizienz im Stall und in der Logistik zu verbessern, denn der Wettbewerbsdruck ist groß.

DIGITAL FARM – DER STALL WIRD ZUM SHOPFLOOR

Die Anwendung neuer Technologien ist ein starker Hebel, um Erkenntnisse über die Tiere in den Ställen zu sammeln und Präventionsmaßnahmen zu entwickeln, die das Tierwohl steigern. Schließlich geht kaum noch ein Landwirt mit Klemmbrett und Zettel zur Arbeit. Aufgabe von NTT DATA Business Solutions war es, ein IoT-Konzept für Nortura zu entwickeln und das Unternehmen zu beraten, wie man Bauernhöfe digitalisieren kann, welche Sensoren benötigt werden und wie man die Kameras am besten einstellt, damit Machine-Learning-Modelle arbeiten können.

DATEN ALS BASIS FÜR DIE COMPLIANCE

Im Proof of Concept ging es darum, Kameras, Mikrofone und andere Sensoren in einem Stall einzusetzen und mit Machine-Learning-Verfahren auszuwerten, um Daten zu sammeln, Muster zu erkennen und Reports zu erstellen. Die KI könne



beispielsweise kontrollieren, ob der Landwirt alle rechtlichen Rahmenbedingungen einhält, sagt Arnesen. „Dass die vorgegebenen Werte für die Lichtstärke über den Tag erreicht werden, lässt sich nur mit Daten nachweisen.“ Und Nortura versucht, mit datengestützten Erkenntnissen sicherzustellen, dass festgestellte Verstöße gegen das Tierwohl verfolgt und die Landwirte entsprechend beraten werden.

KI ÜBERNIMMT ROUTINEN IM STALL

Etwa 1.500 Landwirte sind für Nortura tätig. Das Unternehmen testet derzeit, wie der Einsatz von Technologie einige ihrer Herausforderungen lösen könnte. Wenn die Bauern in den Stall gehen, müssen sie die Tiere kontrollieren und das Gewicht taxieren, ihr Stresslevel spüren sowie für Wasser oder Futter sorgen. „Die Kontrollbesuche könnten durch Kameras, die Bildauswertung, Mikrofone sowie Sensoren für CO₂, Luftfeuchtigkeit und die Temperatur ersetzt werden“, berichtet Thomas Nørmark, Global Head of Innovation bei NTT DATA Business Solutions, dessen Team den Konzern bei dem Pilotprojekt unterstützt. „Indem die Temperatur in den Boxen, der Wasserverbrauch oder die Nahrungsaufnahme erfasst und gezielt geregelt werden, verbessern sich die Haltungsbedingungen und die Nachhaltigkeit.“

AUF DER SUCHE NACH DER SCHLACHTREIFE

Neben den Rahmenbedingungen erlaubt es die Technologie auch, die Nutztiere selbst zu vermessen, sagt Nørmark. „Die KI erfasst die Größe und das Gewicht aller Schweine und kann dem Landwirt Tage im Voraus mitteilen, wann der ideale Zeitpunkt für die Schlachtung ist.“ Ziel sei es, das beste Fleisch und den besten Preis mit einem effizienten Futtereinsatz zu bekommen. Zudem kann Nortura mit den Informationen die Transporte von den Ställen in den Schlachthof optimieren. Denn wenn das Gewicht der Schweine bekannt ist, wird die Zuladung für die Lkw-Tour optimiert, ohne gesetzliche Vorgaben zu verletzen.

Die Zusammenarbeit mit NTT DATA Business Solutions als Transformation Advisor und der Wissensaustausch haben uns darin bestätigt, dass in der digitalen Landwirtschaft noch viel wirtschaftliches Potenzial steckt. Wir stehen am Anfang einer langen Reise mit modernen IT-Lösungen, von denen Landwirte, Kunden und Tiere gleichwohl profitieren können.



PLANUNGEN IM SAP-SYSTEM

Durch den digitalen Zwilling der Ställe und Tierbestände lassen sich darüber hinaus auch Simulationen fahren und Prognosen ableiten. „Wenn die Daten beispielsweise in Norturas SAP-System fließen würden, könnten sie in Zukunft besser planen“, ergänzt Morten Arnesen. Durch ihre frühzeitige Erfassung – im Stall und nicht erst bei der Schlachtung – wäre es beispielsweise möglich, Angebot und Nachfrage auf dem Fleischmarkt frühzeitig mit einer Big-Data-Lösung und Data Analytics auszusteuern. „NTT DATA Business Solutions hat für Nortura ein SAP-Backbone erarbeitet, den Digital Core. Darauf können sie nun mit Innovationen aufbauen.“

DREI STARKE TREIBER FÜR TRANSPARENZ

In der Landwirtschaft steigt laut Arnesen das Interesse, die Abläufe transparenter zu machen. „Das Gute ist“, so Arnesen, „dass derartige Initiativen aus verschiedenen Richtungen

angeschoben werden – Tierwohl, Nachhaltigkeit und Effizienz“. Hinzu kommen die Skaleneffekte: „Wenn man den Ansatz auf ganz Norwegen ausdehnt oder darüber hinaus auf Westeuropa, zeigt sich das unglaubliche Potenzial, das in der Fleischerzeugung steckt.“ Zudem sind die Daten der Tiere in der Gesamtheit an sich wertvoll, etwa für andere Institutionen im Markt wie Behörden oder die Tierhalter selbst.

BREITBAND-INTERNET IN DEN STALL

Derzeit hakt es nicht an KI, IoT oder Big Data, sondern an eher grundlegenden IT-Aufgaben: Landwirte brauchen einen Breitbandzugang zum Internet, wenn der Stall digitalisiert werden soll. Die dabei anfallenden Kosten – die Fläche Norwegens ist größer als die von Japan oder Deutschland – müssen in den Business Case einfließen. „Daher geht es gerade darum, Hindernisse auf der Strecke zu identifizieren und Lösungen zu suchen“, sagt KI-Experte Nørmark. Es werde etwas Zeit dauern, bis man herausgefunden hat, welche Architektur und Infrastruktur die Anforderungen am besten abbilden könnten, um das System im norwegischen Markt zu skalieren.

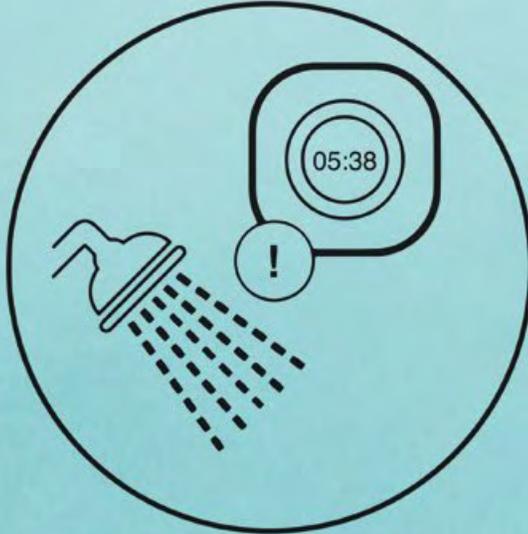


Die Zeit arbeitet für den digitalen Stall, wenn sich die Verbraucher weiter für Tierwohl starkmachen. Geschäftsführer Arnesen ist sich sicher: „Viele Kunden in Norwegen sind inzwischen bereit, ein paar Kronen mehr pro Kilo zu bezahlen, wenn das Tier gut behandelt wurde.“ Gerade die nachfolgenden Generationen würden darauf Wert legen. Zudem hat der Qualitätsgedanke in dem Land bei Nahrungsmitteln und Herstellungsbedingungen ohnehin Tradition, für Billigfleisch und Sozialdumping ist kein Platz. Der Selbstversorgungsgrad bei Schweinefleisch liegt in Norwegen bei knapp 99 Prozent. Auch wenn man den Wert kaum noch verbessern kann – der digitale Stall würde zumindest helfen, das hohe Niveau zu halten. ■

**SMARTER
EINSATZ VON
RESSOURCEN**

DIE DATEN- UND IOT-PLATTFORM FÜR NACHHALTIGE GESCHÄFTSMODELLE

Das IoT ist enorm vielseitig – die richtige Technologie hilft zum Beispiel dabei, Wasser zu sparen, die Natur zu beobachten und Touristenströme zu erfassen. Eine moderne Basis für viele Use Cases bildet die „Nordic Green Data & Innovation Platform“ von NTT DATA Business Solutions. Auf ihr werden geschäftliche Innovationen umgesetzt und erfolgreich skaliert.





Jeder Duschvorgang in Mitteleuropa dauert gefühlte sechs Minuten, mit einer großen Varianz. Das gilt auch für den Wasserverbrauch, der jeweils zwischen 30 bis 80 Liter betragen dürfte. Um den Ressourceneinsatz zu reduzieren, kann man jedoch nicht einfach nach einer Zeitspanne den Hahn automatisch abdrehen – man muss subtiler vorgehen und die Menschen dazu bewegen, dass sie kürzer duschen und zwischendurch das Wasser abstellen. Der Vorgang nennt sich „Nudging“ – anstupsen – und soll das Verhalten von Menschen sanft verändern.

NACHHALTIG DUSCHEN MIT IOT-SENSOREN

Nach diesem Prinzip will das dänische Start-up Aguardio helfen, den Wasser- und Energieverbrauch zu senken. Die Firma hat ein Sensor-Device für die Dusche entwickelt, das die Zeit, in der das Wasser läuft, wie eine Stoppuhr anzeigt: Tempus fugit! Ein Appell an das Gewissen – mit finanziellen Hintergedanken: Aguardios Kunden sind keine Haushalte, sondern Wasserversorger, Hotelbetreiber oder Wohnungsgesellschaften. Daher sind die Geräte auch mehr als isolierte Zeitmesser, nämlich smarte



Edge-Devices, die Sensoren für Geräusche, Temperatur und Luftfeuchtigkeit sowie einen Bewegungsmelder enthalten. Über IoT-Funkstandards sind sie an eine zentrale Schaltstelle angebunden: die Nordic Green Data & Innovation Platform von NTT DATA Business Solutions.

MODULAR, SKALIERBAR, CLOUD-BASIERT

Diese modulare Plattform liegt in der Cloud, für sie wurden Standard-IT-Services aggregiert: Ein Data Warehouse sowie Tools für Big Data und Machine Learning sind im Einsatz, der andere erfolgskritische Punkt ist das IoT-Device-Management wegen der Vielzahl von Geräten und anderen Quellen, deren Informationen verarbeitet werden. Durch Security by Design entsteht eine sichere Grundlage, die alle Anforderungen von Kunden oder Regulierern erfüllt. „Da können wir als großes Unternehmen mit unseren Erfahrungen und Lösungen helfen“, berichtet Thomas Kierkgaard, Director von NTT DATA Business Solutions Nordics. Und die Plattform ist auch noch nachhaltig by Design: „Wir haben die Software konsequent nach grünen Kriterien entwickelt und programmiert.“ Auch hierbei zähle, nicht mehr Ressourcen zu verbrauchen als nötig.

EINE PLATTFORM, VIELE USE CASES

Anwendungsfälle für eine schlanke und effiziente Datenplattform gibt es wie Sand am Meer. Dazu zählen beispielsweise Benchmark-Vergleiche des Heizungs- und Stromverbrauchs im sozialen Wohnungsbau, zudem sammelt das Team um Kierkgaard Daten von kommunalen Gesellschaften. Den größten Erfolg hat die Daten-Plattform bislang im Tourismus-Sektor erzielt: Ein Team von NTT DATA Business Solutions nahm zusammen mit der Copenhagen Business School, dem dänischen Küsten- und Naturtourismus und der Destination Sønderjylland 2020 an einem Pilotprojekt auf der dänischen Ferieninsel Rømø teil, die digital vermessen und in eine „Smart Island“ verwandelt wurde. In den Analysen und Prognosen ging es um Menschenströme, das Kaufverhalten der Urlauber, ihren Wasser- und Energieverbrauch, den Autoverkehr, Wetterinformationen sowie Social-Media-Posts.

„Die Daten laufen auf unserer Plattform zusammen und geben Einblicke in Zusammenhänge, auf die man sonst keinen Zugriff hätte – in Echtzeit.“

SKALIERBAR FÜR ALLE ANFORDERUNGEN

Inzwischen haben sich auch andere touristische Regionen die Ziele von Rømø angeeignet: die Nachhaltigkeit vorantreiben, Gäste und ihre Vorlieben besser kennenlernen, ihre Zufriedenheit im Urlaub steigern und das Business in den Ferienorten unterstützen. Das aktuelle Vorzeigeprojekt heißt „Westcoast Digital“ und deckt bereits 550 Kilometer der dänischen Küste mit drei Reisezielen und mehr als 16 Millionen Übernachtungen ab – das sind rund 50 Prozent der internationalen Übernachtungen in Dänemark. Zu den Quellen für dieses Projekt gehören mobile Besucherdaten, Ticketverkäufe von Attraktionen, anonymisierte regionale Kartenzahlungen, Sommerhausbuchungen sowie Wetterdaten. Unter dem Namen „Destination Denmark“ werden in diesem Herbst mindestens fünf weitere Reiseziele angeschlossen, etwa auf Seeland und der Insel Bornholm, wobei eine



Wir haben die Software konsequent nach grünen Kriterien entwickelt und programmiert.

landesweite Einführung für das Jahr 2023 geplant ist. Darüber hinaus ist die Expansion in andere Reiseregionen erfolgreich verlaufen: Das Projekt „Destination Bærekraft“ in Norwegen befindet sich in der Entwicklung, und ein Projekt auf den Färöer-Inseln startet kurz nach dem Sommer; Diskussionen laufen in Deutschland, Schottland, Afrika, Japan, Singapur und den USA.

PLATTFORM-ÖKONOMIE ALS GESCHÄFTSMODELL

„Unsere Zielbranchen verbindet, dass es keinen dominanten Player gibt, aber eine Community aus kleinen Organisationen“, sagt Kierkgaard. Ein Problem ist daher die Finanzierung eines Datenprojekts: Kleine Unternehmen in Urlaubsgebieten und im Start-up-Sektor haben nicht das Geld, um sich eine eigene Plattform kaufen zu können. „Aber sie können kleinere Beträge im Laufe der Zeit bezahlen.“ So hat sich Kierkgaard zufolge aus der technischen Innovation parallel bei NTT DATA Business Solutions auch eine strategische Business-Innovation vollzogen: „Wir helfen Start-ups, zu skalieren – sie können klein anfangen, und wenn das Geschäft abhebt, haben alle etwas davon.“

EINFACHES, SKALIERENDES PREISMODELL

So richtet sich der finanzielle Aufwand nach dem Geschäftsmodell des Kunden: Neben dem monatlichen Preis für die Plattform werden im Fall von Aguardio verkaufte Devices und Datenquellen in die Rechnung einbezogen. Einfache Preisgestaltung und niedrige Kosten stehen im Fokus, auch im Betrieb, falls niemand die Software nutzen sollte. Ziel der Plattform sei es nicht, die Anforderungen lediglich eines Kunden zu erfüllen – es gilt: je mehr, desto besser. „Aguardio war ein Pionier, inzwischen sprechen wir mit vielen Start-ups über die gleichen Themen.“ Das Konzept der Plattform ist fertig, rund 80 Prozent sind vormontiert. Dann kann die Lösung von NTT DATA Business Solutions schnell an die Anforderungen des jeweiligen Kunden angepasst und ausgerollt werden, um seine Business-Innovation umzusetzen. „Aber wir verkaufen nicht die Technologien, sondern den Zugang zur Funktionalität. Dadurch können wir die Plattform im Hintergrund flexibel umgestalten.“

STANDARDISIERTE PLATTFORM, INDIVIDUELLE APPS

Die vielen verschiedenen Kunden differenzieren sich in erster Linie über das Custom-App-Portal in punkto Design und Funktionalität. „Früher haben Wasserversorger einmal im Abrechnungszeitraum eine Rechnung geschickt, heute halten Kunden ihr Telefon an das Device in der Dusche und werden auf eine Website geleitet, auf der sie ihre persönlichen Verbrauchsdaten sehen“, berichtet Kierkgaard vom Aguardio-Case. So kann das Wasserwerk über diesen Kanal mit seinen Kunden kommunizieren und Botschaften übermitteln, etwa zum Unternehmen, zu Tarifen oder zur Nachhaltigkeit. Kein Wunder, dass Aguardio inzwischen vielfach ausgezeichnet wurde: „IoT Solution of the Year“ in Dänemark, von der UN bezüglich Nachhaltigkeit anerkannt und auf der Messe CES sowie beim dänischen Design-Award für einen Preis nominiert.

DIE RICHTIGEN PROBLEME LÖSEN

Die finanziellen Ziele für die Nordic Green Data & Innovation Plattform sind dementsprechend hoch gesteckt, Vorbilder finden sich etwa im Bereich der Office-Software aus der Cloud, erläutert Kierkgaard. In der Zukunft würden seiner Meinung nach immer mehr kleine Firmen Zugang zu einer IoT-Plattform haben, um Daten zu teilen und zu verarbeiten. „Wenn wir die Daten eines ganzen Sektors gesammelt haben, können wir auf einer viel höheren Ebene mit einem größeren Hebel optimieren.“ Dann sieht eine Wohnungsgesellschaft sofort, wo ein Wasserhahn tropft, welches Haus den meisten Strom verbraucht und welche Heizanlage zuerst erneuert werden muss. „Es geht bei der Datenanalyse darum, Probleme zu priorisieren, deren Lösung sich auch auszahlt – Kunden können mit geringeren Investitionen mehr Vorteile erzielen.“ ■

» Unsere Zielbranchen verbindet, dass es keinen dominanten Player gibt, aber eine Community aus kleinen Organisationen. Wir helfen Start-ups, zu skalieren – sie können klein anfangen, und wenn das Geschäft abhebt, haben alle etwas davon.



Thomas Kiergaard

Director, Innovation & Technology LoB
NTT DATA Business Solutions
Nordics

Nordic Green Data & Innovation platform principles





**WINGCOPTER:
AUFTRIEB DURCH
INTELLIGENTE PLATTFORMEN
UND SOFTWARE**

VERÄNDERUNG SCHAFFT RAUM FÜR WACHSTUM

Ein Start-up im Umbruch: Die Firma Wingcopter setzt auf Best Practices der SAP S/4HANA Private Cloud und bildet zukunftsorientierte, intelligente Strukturen und Prozesse aus, um IT-gestützt effizienter zu arbeiten, Transparenz in Daten und Prozessen zu steigern und agil neue Innovationen zu adaptieren. **AYCA ICINGIR** aus der Geschäftsleitung von NTT DATA Business Solutions Deutschland berichtet im Interview, wie man junge Unternehmen mit überschaubarem IT-Budget in ihrer digitalen Transformation unterstützen kann und warum beide Seiten durch Veränderung voneinander profitieren.

Frau Icingir, NTT DATA Business Solutions gilt als IT-Partner für den gehobenen, etablierten Mittelstand. Wie sind Sie an ein Überflieger-Start-up wie Wingcopter gekommen?

AYCA ICINGIR: In der Tat fällt das Unternehmen nicht in unsere klassischen Zielsegmente. Aber auch eine dynamische Firma wie Wingcopter auf einem steilen Wachstumspfad muss ihre Wertschöpfungskette und damit einhergehende Prozesse und Systeme im Griff haben. Hierbei unterscheidet sich Wingcopter kaum von anderen mittelständischen Unternehmen. Im Gegenteil bieten sich viele Vorteile, wenn man keine komplexe IT-Historie sowie veraltete Prozesse und Lösungen hat. Angereichert mit der Offenheit für Cloud und Best Practices haben wir mit Wingcopter bereits in unserem ersten Projekt mit S/4HANA Cloud den ersten Meilenstein unserer gemeinsamen Reise erreicht. Anfang 2021 hatten wir bei Wingcopter das SAP S/4HANA Cloud Private-Edition-Projekt gewonnen, daraus hat sich dann die weitere Zusammenarbeit weiterentwickelt.

Ist der Wechsel zu einer Standardsoftware nicht eine kritische Übergangszeit für eine Start-up-Organisation?

ICINGIR: Der Schritt ist eine große Challenge, natürlich. Einerseits brauchen sie den kreativen und wilden Freiraum als Start-up, andererseits war Wingcopter damals schon vier Jahre alt und im informellen Tagesgeschäft ohne dokumentierte Prozesse vergraben. Sie hatten festgestellt, dass ihre konsequente Wachstumsstrategie bremst und zukünftige Skalierungspotenziale nicht optimal ausgeschöpft werden können, wenn sie selbst nicht die digitale Transformation ihrer eigenen Prozesse starten. So war es genau der richtige Zeitpunkt, sich für standardisierte Prozesse zu entscheiden – damit sie effizient wachsen können. Aber es war auch für uns eine interessante Erfahrung, wie man aus dieser unstrukturierten Phase so schnell in den Fit-to-Standard-Ansatz wechselt.

Welchen Weg haben Sie eingeschlagen?

ICINGIR: Wir sind mit Best Practices reingegangen und haben geschaut, inwiefern die SAP-Best-Practices-Prozesse auf die praxisnahen Anforderungen passen. Die Anzahl der Abweichungen und damit einhergehende Change Requests waren überschaubar.

So ein Ansatz kann nur dann erfolgreich verfolgt werden, wenn der Kunde eine große Bereitschaft mitbringt, sich an Standards anzupassen. Dieser Guidance sind die Projektteams von Wingcopter und NTT DATA Business Solutions sehr erfolgreich gefolgt. Da Wingcopter bis dato keine etablierten Prozesse hatte und die Offenheit für Beratung, Digitalisierung und Innovationen vorlag, sahen wir in einer sehr frühen Phase die Potenziale in der weiteren Zusammenarbeit.

Wie kann man sich das vorstellen?

ICINGIR: Beim Start des ERP-Projekts haben wir beispielsweise erfahren, dass Wingcopter plant, die Bestellung von Medikamenten, das Tracking und die Auslieferung durch Drohnen mit einer Service-Plattform und mobilen Apps zu ermöglichen. Da wir mit it.XIA service ein Eigenprodukt haben, das genau diese Anforderungen erfüllt, sind wir in Gespräche eingestiegen und haben schnell festgestellt, dass sie vermutlich kaum in der Lage sein werden, das Vorhaben parallel zum ERP-Projekt anzugehen. Also mussten wir versuchen, sie auf unkonventionelle Weise zu unterstützen. Mich fasziniert der Antrieb von Wingcopter – die humanitäre Vision, jedem Menschen einen schnellen Zugang zu medizinischer Versorgung zu ermöglichen. Das hat mich davon überzeugt, dass es sich lohnt, Energie für die neue Art der Zusammenarbeit zu investieren und mich im Top-Management auf Sponsorsuche zu machen.

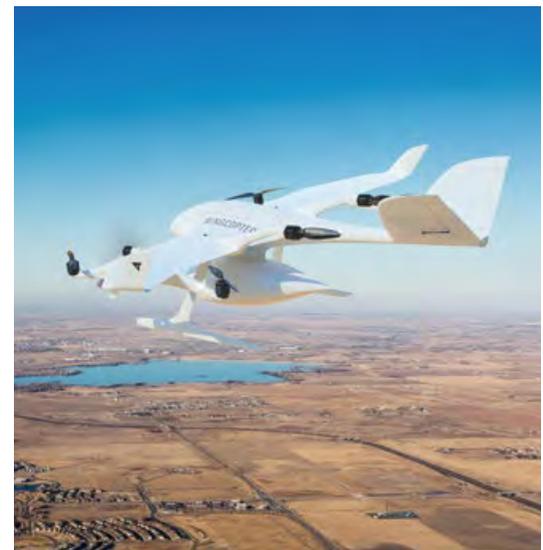




DAS START-UP

Wingcopter wurde 2017 in Deutschland gegründet, um Menschen in schwierigem Gelände ohne Infrastruktur schnell mit Hilfsgütern und Medikamenten versorgen zu können. Bekannt geworden ist das Unternehmen durch ein Projekt im afrikanischen Staat Malawi, wo die medizinische Versorgung oft von einer schlechten Straßeninfrastruktur abhängig ist, die durch saisonale Schwankungen und klimatische Ereignisse stark beeinträchtigt wird. Die Folge: Häufige Engpässe bei wichtigen Medikamenten und medizinischem Verbrauchsmaterial erschweren die Gesundheitsversorgung. Wingcopter unterstützt regionale Gesundheitszentren in Malawi mit dem Transport von Arzneimitteln, Gesundheitsprodukten, Antibiotika oder medizinischem Verbrauchsmaterial durch Drohnen. Neben der Herstellung von Fluggeräten ist Wingcopter inzwischen auch als Dienstleister für vielfältige Drohneneinsätze tätig.

www.wingcopter.com





DIE VISION VON WINGCOPTER:
WE CREATE EFFICIENT
AND SUSTAINABLE DRONE
SOLUTIONS TO IMPROVE AND
SAVE LIVES. EVERYWHERE.

Was war Ihr Plan?

ICINGIR: Erstmal galt es, unser Top-Management initial von dieser für die NTT DATA Business Solutions Deutschland ungewohnten Art einer Investition und dem Business Case zu überzeugen. Schließlich sah der Plan vor, dass wir im ersten Jahr im Rahmen des Aufbaus des MVPs kostenfrei die Nutzung unserer Softwarelösung it.XIA bereitstellen und zudem kostenfreie Beratungs- und Entwicklungsleistungen erbringen. Ziel war, Wingcopter in einer kritischen Wachstumsphase in dem eingeschlagenen Digitalisierungskurs weiter zu unterstützen und das Fundament mit SAP S/4HANA Private Cloud mit Cloud-Services zu erweitern. Unser Modell setzte das Vertrauen unseres Top-Managements in das Geschäftsmodell von Wingcopter voraus, damit sich der Business Case für uns in Folgejahren rechnet. Hierzu hat es Kennenlern- und Austauschtermine auf C-Level-Ebene gegeben, in denen genau das angesprochene Verständnis des Geschäftsmodells und das Vertrauen aufgebaut werden konnten. Mein Plan sah und sieht weiterhin vor, dass wir von einem dynamischen Start-up lernen, wie Geschäftsmodelle wachsen und skalieren und damit einhergehend die IT, prozessuale Anforderungen sowie Lösungen agil angepasst werden können. Die steigende Bedeutung von Start-up-Netzwerken und Nachhaltigkeit hat gezeigt, dass wir mit Wingcopter genau das richtige Kundenprofil haben, um hier ungewohnte Wege einer Investition in Co-Innovation zu gehen.

Wie fiel die Reaktion im Top-Management auf den Vorschlag aus?

ICINGIR: Erst mal skeptisch, da wir mit solchen Modellen in der Cloud und mit Start-up-Unternehmen erste Erfahrungswerte haben und damit einhergehend auch eine andere Risikoeinschätzung. In Deutschland ist es das erste Projekt, bei dem wir in dieser Form in ein Start-up-Unternehmen investieren. Wir erwerben keine Anteile, aber wir gehen bei den Beratungsleistungen und den Softwarekosten in Vorleistung, das ist Premiere. Daher gab es natürlich Rückfragen von unserem Vorstandsvorsitzenden und der Geschäftsführung NTT DATA Business Solutions Deutschland, warum wir dem Kunden so weit entgegenkommen. In offenem, vertrauensvollem Austausch wurde der Wachstumsplan von Wingcopter durch CEO Tom Plümmer

persönlich unserem Top-Management erläutert. Darauf sind unsere transaktionsbasierten Cloud-Abrechnungsmodelle aufgebaut; skalieren das Geschäft und die Services von Wingcopter, skalieren auch die Cloud-Services von NTT DATA Business Solutions. Wir sehen das mittel- bis langfristige Potenzial des Unternehmens und wollen ihr Geschäftsmodell mit der passenden IT-Strategie und Lösungen beflügeln, um später durch die steigende Anzahl von Lieferungen und Services, die unsere Lösungen systemtechnisch unterstützen, die Projektrentabilität zu erhöhen. Dann fängt es an, nicht nur auf der menschlichen Ebene, sondern auch wirtschaftlich Spaß zu machen, und der Business Case rechnet sich positiv.

Wingcopter konnte zudem 2020 einen Preis von NTT DATA gewinnen, und auch SAP hatte das Unternehmen auf dem Schirm.

ICINGIR: Das Timing stimmte. SAP investiert seit Jahren in Start-ups und hatte als einen der ersten Kunden der SAP S/4HANA RISE – Private Cloud die Firma Wingcopter im Fokus. Der partnerschaftliche Austausch mit SAP hat uns zuversichtlich gestimmt,

dass dieses Geschäftsmodell eine gute Investition in die Zukunft ist. Und der Spotlight Prize beim Open Innovation Contest der NTT DATA in Tokio rundete das Bild ab. Für die Kategorie konnten sich Unternehmen bewerben, die mit innovativer Technologie dazu beitragen, die Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen zu erreichen. Das hat sicherlich bei der Investitionsentscheidung geholfen.

Wie können Sie das Unternehmen konkret mit Software unterstützen?

ICINGIR: Das Projekt zur Entwicklung der Cloud-Service-Plattform ist vor Kurzem erst gestartet und sieht vor, dass Wingcopter Prozesse und Kundenservices rund um Drohnentransporte über mobile Geräte abwickeln kann. Basis ist eine skalierbare Cloud-Lösung mit Nutzung von Azure und Business Technology Plattform, im SAP-Backend werden die Buchungen dann integriert. Unser Produkt it.XIA hat optimal zu den Anforderungen gepasst, was die mobilen Applikationen betrifft. Ab Herbst 2022 sollen Menschen in Malawi über Smartphones Medikamente oder



Blutproben bestellen können. Der gesamte Lieferprozess wird von mehreren Tagen auf wenige Stunden reduziert, und das Ganze führt zu einer Minimierung der CO₂-Emissionen durch den Einsatz von Drohnen, die mit Solarbatterien betrieben werden.

Sie planen auf 36 Monate, wie geht es weiter?

ICINGIR: Wingcopter ist auf Wachstumskurs und offen für neue Technologien und Services. Aus unserer Perspektive werden sich viele interessante Projekte und Potenziale auf unserer partnerschaftlichen Reise ergeben. Das merken wir bereits im Scoping des aktuellen MVPs, wo Anforderungen für weitere Lösungen und Optimierungen formuliert werden. Im Idealfall haben wir an erster Stelle einen zufriedenen Kunden, der über eine stabile, modulare und skalierbare IT-Landschaft, eine hohe Datentransparenz sowie integrierte, digitalisierte und weitestgehend automatisierte Prozesse verfügt. Diesen wollen wir über die unterschiedlichen Wachstums- und Stabilisierungsphasen kontinuierlich begleiten und als zufriedenen, langjährigen Referenzkunden ausbauen.

Und wie sieht die Zukunft Ihres neuen Erlösmodells aus?

ICINGIR: Vielversprechend, denn das Modell sieht vor, dass wir mit steigender Anzahl von Drohnenlieferungen steigende Umsätze für unsere Cloud-Lösungen erzielen. Beispielsweise werden die Services überproportional skalieren, wenn Wingcopter die Lieferobjekte der Drohnen von Medizingütern auf Konsumgüter ausweitet. Beim aktuellen Wachstumskurs des Unternehmens können Sie sich sicherlich vorstellen, wie sehr wir uns bei den Erfolgsmeldungen von Wingcopter mitfreuen. ■

Was mich an dem Kunden fasziniert hat, waren nicht nur die Offenheit für neue Technologien und die Geschwindigkeit des Unternehmens, sondern auch die Vision des Unternehmens, was eindeutig einer guten Sache dient, ein humanitärer Service und Mehrwert mit weltweit höchstmoderner, nachhaltiger Technologie und Services. Überall.

Ayca Icingir

Mitglied der Geschäftsleitung
Innovation & Portfolio Management
NTT DATA Business Solutions
Deutschland



DIE GESPRÄCHSPARTNERIN

Ayca Icingir ist seit 16 Jahren bei NTT DATA Business Solutions Deutschland und Mitglied der Geschäftsleitung Innovation & Portfolio-Management. Zu ihrem Verantwortungsbereich zählen die Gesamtverantwortung für das Portfolio Management in Deutschland, das Produktgeschäft mit eigenen Produkten von NTT DATA Business Solutions sowie das Innovation Management. Frau Icingir ist seit 2013 SAP Partner Business Managerin für Deutschland und verantwortet damit die Programme und Initiativen, die auf die erfolgreiche Partnerschaft und Zusammenarbeit zwischen der NTT DATA Business Solutions und der SAP SE in Deutschland einzahlen.

WE TRANSFORM.
COFFEE INTO DATA

DIE GLOBALE IOT-PLATTFORM FÜR PROFESSIONELLE KAFFEEMASCHINEN

Melitta Professional hat eine IoT-Plattform entwickelt, auf der die Daten von über 30.000 Kaffeeautomaten weltweit gesammelt und ausgewertet werden. Das nützt dem Serviceteam, den Betreibern sowie den Endkunden.



Mario Lütkebohle ist seit über 21 Jahren bei NTT DATA Business Solutions, als Produktentwickler und Berater hat er viele Kunden unterstützt und etablierte Tools wie it.x-press oder it.x-change mitentwickelt. Dann schulte er zum Innovation-Manager um – auf der Suche nach dem Next Big Thing. „So bin ich an das Melitta-IoT-Projekt gekommen.“ Im Fokus des Vorhabens standen Themen wie IoT, Data-Management und Big Data für den Kunden Melitta Professional Coffee Solutions. Das Unternehmen der Melitta-Gruppe ist ganzheitlicher Partner für Kaffeegenuss im Außer-Haus-Markt und stattet seine Kunden in Gastronomie, Hotellerie, Catering, Gemeinschaftsgastronomie, Büros, Raststätten, Bäckereien, Convenience Stores, Cafés und Coffeeshops weltweit unter anderem mit seinen in Minden entwickelten und produzierten professionellen Kaffeemaschinen aus. „Das Projekt war und ist außergewöhnlich“, erinnert sich Innovation-Manager Lütkebohle: „Nicht unbedingt durch sensationell innovative Konzepte, sondern durch die Komplexität, die sich aus der Menge der Maschinen und dem Anspruch der optimalen Integration aller Systemkomponenten ergibt.“

DIE KAFFEEMASCHINEN FÜR DIE PROFIS WERDEN IOT-FÄHIG

Wieviel Kaffee getrunken wird, kann man nur schätzen, angeblich sind es mehr als 2,5 Milliarden Tassen pro Tag. „Melitta hat bereits vor rund fünf Jahren begonnen, die ersten Kaffeemaschinen IoT-fähig zu machen“, berichtet Lütkebohle. Seitdem weiß das Unternehmen zumindest genau, wieviel Kaffeetränke jeden Tag von den eigenen Maschinen mit IoT-Anschluss – derzeit rund 30.000 weltweit – zubereitet werden. Alle relevanten Ereignisse werden in Echtzeit an eine zentrale Plattform gesendet und dort aufbereitet und überwacht. Diese erste Plattform war jedoch nur in geringem Umfang in die SAP-Landschaft integriert, beide Welten existierten parallel und unabhängig voneinander.

WIRTSCHAFTLICHES POTENZIAL DER DATEN NUTZEN

In der Integration von IoT-Plattform und den SAP-Systemen steckt jedoch viel Potenzial, und da kam Innovations-Manager Lütkebohle ins Spiel. Sein Team sollte zusammen mit zwei weiteren kompetenten Partnern helfen, Melitta auf den weiteren

Anstieg der Datenflut vorzubereiten und neue geschäftliche Möglichkeiten zu erschließen: „Es ging nicht um den Big Bang für einen großen Anwendungsfall, sondern um den Bau einer stabilen Grundlage, auf der sich viele kleine IoT-Projekte rund um die Maschinendaten realisieren lassen.“ Schließlich senden die Kaffeeautomaten neben Statistiken zu Getränkebestellungen auch Informationen zu allen möglichen Events an den zentralen Sammelpunkt: Wenn jemand einen Cappuccino zieht oder die Maschine reinigt, falls eine Störung auftritt, die Schublade für den Trester voll ist oder der Bohnenfüllstand den Schwellwert unterschreitet. Jeden Tag laufen rund eine Million Nachrichten ein.

ALLES IN ECHTZEIT

Im Portal sieht man in Echtzeit, welche Getränke an welcher Maschine bezogen werden, einschließlich der Aroma-Shots wie Haselnuss oder Erdbeere, sagt Lütkebohle: „Im Hauptquartier von NTT DATA in Tokio stehen zwei Maschinen – wir konnten live verfolgen, welche Getränke die Kollegen bestellt haben.“ Das System erlaubt unterschiedliche Sichten auf die Maschinendaten, einmal für Service-Techniker und zum anderen für die Betreiber der Maschinen.

- Der IoT-Hub von Melitta Professional bildet die Basis für alle digitalen Services und Produkte. Er dient als zentrale Drehscheibe für telemetrie-basierte Daten und Anwendungen.
- Melitta INSIGHTS ist das webbasierte Kundenportal. Die intuitiv zu bedienende Plattform bietet volle Transparenz über die aktuelle Performance und den Status der Maschinen-Flotte.

Die Daten im Kundenportal geben dem Betreiber etwa Auskunft über das Konsumverhalten seiner Endkunden. Hier geht es zum Beispiel darum, Tops und Flops im Angebot sowie starke und schwache Zeiten zu erkennen, neue Potenziale zu erschließen und die Auslastung der Maschine zu optimieren. Will ein Betreiber seine Rezeptur ändern, kann er das auch im Portal machen. „Für drei zusätzliche Gramm Kaffee oder ein Grad heißeres Wasser muss niemand mehr die Maschine anfahren“, erläutert Lütkebohle. Und natürlich lassen sich die Displays der Automaten im Leerlauf auch als Werbefläche nutzen, etwa für die

Ausstrahlung von Spots oder Motiven aktueller Kampagnen – alles komfortabel und remote steuerbar.

SERVICES OPTIMIEREN, KAMPAGNEN UNTERSTÜTZEN

Darüber hinaus sollte das Projekt sicherstellen, dass Servicetechniker bei Störungen schnell reagieren können, um ein optimales Kunden- und Betreibererlebnis zu gewährleisten. Über die Daten kann der Service vorausschauend eingreifen und auch gezielte Bedarfe an Ersatzteilen ermitteln. Man weiß etwa, was jedes einzelne Mahlwerk geleistet hat, wann es ausgetauscht werden muss und wann man den Stillstand am besten einplant. Aufgrund der neuen Transparenz über Angebot und Nachfrage können gewerbliche Betreiber vom Partner Melitta Professional viel präziser angesprochen werden: Zehn Kilo Espresso-Bohnen als individuelles Angebot, eine gemeinsame Kampagne durchführen oder innovative Rezepturen zusammen mit dem Kunden ausprobieren – alles ist auf der Plattform möglich.



PERFECT MATCH – SAP UND KAFFEEMASCHINEN

Das Projekt selbst dauerte über zwei Jahre. Der Vorläufer der neuen Plattform war „ein riesiger Monolith, ein sehr kompaktes, proprietäres System, mit dem die Daten ausgewertet wurden“, erinnert sich Lütkebohle. Dieses musste in ein Microservice-gestütztes System zerlegt und in die SAP-Welt integriert werden. Schließlich wird jede Kaffeemaschine auch im SAP-System verwaltet – „die Verschränkung dieser beiden Welten war eines der zentralen Anliegen des Projekts“. Dabei ging es beispielsweise um die Zusammenführung von Wartungsplänen und -verträgen, die früher in verschiedenen Applikationen abgelegt waren.

Ein weiteres Ziel sei es gewesen, sagt Lütkebohle, die maximale Flexibilität zu ermöglichen, um die Architektur schnell ändern und erweitern zu können. „Früher war das eine mühsame Angelegenheit, aber durch die flexible Plattform ist das Handling viel einfacher geworden.“ Jetzt gehe es darum, das „Wissen“ der SAP-Welt und das der IoT-Daten zusammenzubringen und daraus

einen Nutzen zu ziehen. Zudem lassen sich auf der Basis der Maschinendaten auch neue Geschäftsmodelle kalkulieren und umsetzen, die ohne eine solche Integration nicht möglich wären.

EIN ZIEL, VIELE HINDERNISSE

Eine besondere Herausforderung stellten die Stammdaten dar, die für den Einsatz veredelt und aufeinander abgestimmt werden mussten. Das ist in jedem Projekt eine mühsame Angelegenheit und die Qualität dieser Daten ist eine entscheidende Größe für die Qualität der Gesamtlösung. „Wir mussten herausfinden, was zueinander gehört und ein sauberes Datenbild entwerfen.“ Hinzu kam die spezielle Corona-Situation sowie die Tatsache, dass das Geschäft parallel zum Projekt weiterlief und technische Neuerungen auf den Maschinen implementiert werden mussten. In Summe waren rund 35 bis 40 Experten von NTT DATA Business Solutions auf dem Projekt im Einsatz, das Kernteam

bestand aus etwa 15 Mitarbeitern. „Wir mussten uns ständig zwischen den verschiedenen Welten SAP, Web und Big Data bewegen, um die Gesamtlösung aus den Komponenten zusammenzufügen“, so Projektleiter Lütkebohle. Also offen für Neues sein, lernen wollen und die eigene Wohlfühlzone verlassen.

„NEVER GIVE UP“ BEI INTEGRATIONSPROJEKTEN

Bei dem Projekt zeigte sich auch, warum die Digitalisierung in einigen Regionen nicht wie geplant vorankommt. „Integrationsprojekte sind die schwierigsten von allen“, sagt Lütkebohle. „Aber es sind auch immer die fruchtbarsten Projekte.“ Schließlich gehe es nicht um die Optimierung eines SAP-Silos, sondern darum, an die klassische IT angrenzende Bereiche zu

erschließen. „Wir müssen bereit sein, die dicken Bretter zu bohren.“ Dafür brauche man ein großes Kompetenzportfolio und Nervenstärke – „never give up“, so die Devise. Vor allem aber braucht man einen visionären Kunden, der sich zu einer aufwändigen Transformationsreise verpflichtet hat, fasst Lütkebohle zusammen: „Denn Low-hanging Fruits sind mir in derartigen Projekten in den vergangenen 20 Jahren nicht begegnet.“ ■





**EIN GESPÜR FÜR
INNOVATIONEN**

NEUE SINNE FÜR DAS INTERNET DER DINGE

ADRIAN KOSTRZ arbeitet daran, dass Künstliche Intelligenz Gerüche wahrnehmen, auswerten und mit den Ergebnissen Prozesse steuern kann. Keine einfache Aufgabe, wenn Technik mit dem Menschen konkurrieren soll. Aber zumindest der Start ist geglückt – mit einem rigiden Trainingsprogramm und einer großen Dosis Kaffee.

Seit es IT gibt, steht die Frage im Raum: Werden Menschen durch Maschinen ersetzt? Schließlich ist es das Wesen technischer Entwicklungen, eine Tätigkeit besser und im Idealfall auch noch billiger auszuüben. Das gilt vor allem für mechanische Aufgaben, aber auch für menschliche Sinne wie das Sehen oder das Hören. Hier schlagen uns künstliche Sensoren inzwischen um Längen – sie können 12.000 Bierflaschen pro Stunde durchleuchten oder den Verschleiß von Pumpen hören.

Beim Geruchssinn sind die Trümpfe noch anders verteilt, selbst wenn wir Menschen in der Fauna nicht als sonderlich gute Schnüffler bekannt sind. Die eigentliche Leistung und damit die technische Herausforderung liegt in der Fähigkeit, Gerüche über die Nase und Zunge mit Gegenständen, Gefühlen und Ereignissen in unserem Gedächtnis zu assoziieren. So wird jede Duftnote erfasst und interpretiert – eine Kompetenz, die bislang technisch nur unzureichend umgesetzt werden konnte. Da jedoch die Interpretation im Gehirn erfolgt, kommt Künstliche Intelligenz (KI) ins Spiel.

WIE KANN MAN QUALITÄT RIECHEN?

„Mein Traum ist, dass die KI es schafft, unterschiedliche Gerüche interpretieren zu können“, sagt Adrian Kostrz, Manager Global Innovation and Products / Technology Adoption bei NTT DATA Business Solutions. „Doch an dem Punkt sind wir noch lange nicht.“ Dabei zielt er nicht mal auf einen künstlichen Feinschmecker ab, sondern auf die technische Unterstützung von Prozessen, etwa als Komponente zur Sicherung der Produktionsqualität. Schließlich muss Ketchup immer gleich schmecken, unabhängig von der Sorte und dem Reifegrad der Tomaten. Denn trotz einer standardisierten Zutatenliste und eines eingespielten Prozesses kommt es immer wieder zu natürlichen Schwankungen. Daher gehen qualifizierte Prüfer an den Prozess, um den Geruch und den Geschmack mit dem Standard in ihrem Kopf zu vergleichen.

KI KANN MEHR ALS EIN GASSENSOR

„Wir haben versucht, ob man diesen Vorgang mittels einer KI-Nase nachbilden kann, die den Idealzustand kennt“, berichtet Innovation-Manager Kostrz. Anwendungsfälle für die Wirtschaft gibt es viele, in denen eine technische Nase helfen würde, die über einen spezialisierten Gassensor hinausgeht. Der Klassiker: Wann muss eine öffentliche Toilette gereinigt werden, nach Taktzyklen oder bedarfsorientiert und damit effizienter in der Qualitätssicherung? In einem anderen Fall plant beispielsweise ein Nahrungsmittelkonzern, statt des starren Mindesthaltbarkeitsdatums den tatsächlichen Ablauftermin einer Charge zu erschnüffeln. So soll vermieden werden, dass gute Nahrungsmittel aus Sicherheitsgründen weggeworfen werden.

Werden Menschen durch Maschinen ersetzt? Mein Traum ist, dass die KI es schafft, unterschiedliche Gerüche interpretieren zu können. Doch an dem Punkt sind wir noch lange nicht.

Adrian Kostrz

Manager Global Innovation and
Products / Technology Adoption
NTT DATA Business Solutions



KAFFEEPULVER IM HÄRTETEST

Um das Regressionsmodell der KI zu trainieren, musste ein Teammitglied drei Tage lang Kaffeeproben unter der Nase durchschieben und labeln. Es gab die drei möglichen Antworten „gutes Kaffeepulver“, „schlechtes Kaffeepulver“ (mit Essig versetzt) und „kein Kaffeepulver“ (Banane). „Entspricht der Kaffee dem Standard, wird die Probe vom Prozess freigegeben und im ERP-System verbucht sowie eingelagert“, sagt Kostrz. Meldet die Nase ein Qualitätsproblem an das ERP-System, gibt es eine standardisierte Q-Meldung, und der Kaffee wird gesperrt. Bei einer Banane wird Alarm ausgelöst, das System gestoppt und ein Mensch herbeigerufen.



MENSCHLICHE EIGENHEITEN DER KI

„Trotz der komplexen Situation bei der Entstehung und Erkennung von Gerüchen ist es uns mit Hilfe der trainierten KI gelungen, die Proben zu unterscheiden“, fasst Kostrz das Ergebnis zusammen. Allerdings gab es auch echte Herausforderungen, etwa den Abstand vom Sensor zum Messobjekt, der keine großen Toleranzen duldete. „Und wenn das Zimmer gelüftet wurde, sank die Erkennungsrate.“ Zudem gab es überraschende Parallelen zum Menschen: Auch die KI-Nase hat einen gewissen „Verschleiß“, denn nach ein paar Stunden Arbeit musste sie kalibriert werden. Und die KI war ein Morgenmuffel – abends waren die Trefferquoten in der Regel besser als am Morgen.

UM EINE NASENLÄNGE VORN

Innovation-Manager Adrian Kostrz und sein Team haben mit ihrer „AI Nose“ nicht nur am Hackathon-Wettbewerb #Hack2Build von SAP teilgenommen, sondern diesen auch noch gewonnen. Als technische Grundlage dienten die neuen Services SAP AI Core und SAP AI Launchpad, um Machine-Learning-Modelle zu trainieren, Daten zu erfassen und zu analysieren sowie Ergebnisse ausliefern. Aufgabe des Hackathons war es, in einer Woche auf der Plattform einen Anwendungsfall zu entwickeln.

Das Modell der künstlichen Nase ist keine neue Erfindung, Microsoft-Manager Benjamin Cabé hat es entwickelt und der Community zur freien Verfügung gestellt. Beflügelt von dieser Idee habe ein Kollege das Modell mit einem 3D-Drucker ausgedruckt und mit Sensoren bestückt, berichtet Kostrz: „Wir haben uns dann überlegt, ob wir aus der Nase und dem AI Core nicht eine sinnvolle Anwendung schaffen und daraus einen echten SAP-Prozess entwickeln können.“

Das internationale Team von NTT DATA Business Solutions bestand aus zwei Data Scientists, einem Entwickler, einem Prozessexperten und zwei Innovation-Managern. Der Musterprozess hieß „Wareneingang“, und die Nase sollte Kaffeeproben prüfen. Dafür nutzte die AI Nose vier Sensoren, um unterschiedliche Gaswerte zu messen. Die spezifische Kombination aus den vier Werten bildet den Fingerabdruck eines Geruchs.



EINE PLATTFORM, VIELE ANWENDUNGSFÄLLE

Mehr noch: In der Logistik sorgt das KI-System vielleicht dafür, verdorbene Produkte auszusortieren. Man könnte aber auch einen Backofen entwickeln, der riecht, ob die Pizza fertig ist. „Hier kommen kleinere KI-Komponenten zum Einsatz und keine großen neuronalen Netzwerke, die einen Monat lang lernen müssen“, sagt Kostrz. Oder die Nase kann Leckagen entdecken, die einen Anlagenstillstand zur Folge haben. „Ein potenzieller Kunde will beispielsweise in seinen Gewächshäusern erkennen, wenn Schädlinge, Pilze oder Bakterien die Pflanzen befallen und es ihnen schlecht geht.“ Schließlich senden einige Gewächse mittels Duftstoffen einen Hilferuf („Cry for Help“) aus, um andere Pflanzen zu warnen oder Unterstützung herbeizurufen – beispielsweise Schlupfwespen gegen Raupenbefall. Wenn die KI-Nase diesen Geruch erkennt, können Gärtner gezielt eingreifen, bevor sich das Problem ausbreitet.

INTEGRATION IN DIE PROZESSWELT

Entscheidend für den Erfolg ist aber auch die Anbindung der Plattform an die Produktions-IT und ERP-Systeme, um Folgeprozesse anzusteuern und einen durchgehenden Ablauf zu gewährleisten – die Nase schnuppert, und bei einer Meldung wird reagiert: Salz in die Suppe schütten, die Temperatur reduzieren, einen Menschen rufen. „Künstliche Nasen“ gibt zwar es schon, allerdings sind derartige Systeme echte Spezialisten. „Wir haben mit mehreren Sensor-Herstellern und Wissenschaftlern gesprochen“, sagt Kostrz, „und wenn man weiß, welches Molekül oder Aroma man bestimmen will, kann man dedizierte Sensoren entwickeln lassen“. Allerdings lassen sich nicht Tausende verschiedener Sensoren in die künstliche Nase packen, um ein breites Spektrum an Geruchseindrücken zu bestimmen.



GEWINNER IM SAP-HACKATHON

Der Hackathon-Wettbewerb, den Kostrz und sein Team mit vier Sensoren in einer künstliche Nase gewonnen haben (siehe Kasten), war jedenfalls nur der Anfang. Derzeit läuft die Suche nach neuen Use Cases für eine skalierbare Geruchserkennung ohne menschliche Interaktion und Voreingenommenheit: „Meiner Meinung nach ist die Qualitätssicherung mit sensorischen Analysen das wichtigste Einsatzgebiet, aber vielleicht eröffnen sich auch noch weitere Möglichkeiten für die KI.“ Die Grenze zieht Kostrz jedoch spätestens bei gutem Wein – hier kommt es schließlich nicht auf den Standard an, sondern auf den individuellen Charakter. ■

SAP-SYSTEME
SINNVOLL
ABSICHERN

INFORMATIONSSICHERHEIT IST MANAGEMENT-VERANTWORTUNG

- Information Security hat inzwischen die höchste Priorität auf der IT-Agenda. Kein Wunder, denn Angriffe können gravierende Auswirkungen auf das Geschäft und das wirtschaftliche Überleben haben. Die Sicherheitsexperten **HOLGER BUCZIOR** und **PETER JAEGER** von NTT DATA Business Solutions berichten im Interview, worauf es speziell beim Schutz von SAP-Systemen und Wertschöpfungsketten ankommt.



**Herr Buczior, SAP-Security ist ein heißes Eisen.
Warum rückt diese Herausforderung erst allmählich ins
Bewusstsein?**

HOLGER BUCZIOR: Das Thema Security wurde im SAP-Umfeld über Jahre stiefmütterlich behandelt, doch die Zeiten ändern sich. Denken Sie an die Hersteller von Kameras oder Mobiltelefonen mit Tasten – das iPhone hat die Märkte wie eine große Welle unter sich begraben. So eine Entwicklung läuft gerade im Bereich SAP-Security ab: Die Welle der Bedrohungen türmt sich auf, die Angriffe werden immer komplexer, und es zeigt sich, dass sie mit fundiertem technischen SAP-Fachwissen ausgeführt werden. Viele Organisationen sind kaum darauf vorbereitet.

Woran liegt das?

BUCZIOR: Dafür gibt es mehrere Gründe. Einmal stecken Unternehmen in einem Zwiespalt zwischen Security-Fachverantwortlichen sowie den Menschen im SAP-Basisbetrieb, die schon jetzt ein sehr hohes Arbeitspensum haben. Zum anderen werden die Angriffsflächen im SAP-Umfeld größer, etwa durch Web-Schnittstellen, IoT-Konnektivität oder die Public Cloud. Und schließlich herrscht Ressourcen-Knappheit, es fehlt die Security-Expertise. Damit ist es jedoch schwierig, Security adäquat umzusetzen.

**Herr Jaeger, was macht denn die Absicherung einer SAP-
Umgebung so kompliziert?**

PETER JAEGER: Wenn wir in den vergangenen Jahren über SAP-Sicherheit gesprochen haben, stand vor allem die Autorisierung der Anwender im Fokus: Wer kann auf welche Bereiche des Systems zugreifen? Heute ist klar, dass es viel mehr Schrauben gibt, an denen man drehen muss. Die SAP Secure Operations Map gibt einen guten Überblick über die Komplexität des Themas. Hier sind die Anwender und ihre Autorisierung nur kleine Facetten, das ganze Security-Panorama ist weitaus größer und komplexer. Wir sprechen oft von der „unbequemen Wahrheit“, wenn wir die Ergebnisse einer Sicherheitsbewertung für einen Kunden präsentieren. An der Bedrohungslage können Sie nicht viel ändern, aber Sie können ihre Anfälligkeit in gewissem Maße kontrollieren und damit das Risiko senken. Aber dazu muss man seine Risiken verstehen und wissen, wo die Sicherheitslücken sind.

**Wie sollten Unternehmen hierbei vorgehen,
was müssen sie beachten?**

JAEGER: SAP-Security ist ein Team sport, denn keine Einzelperson kann alle Bereiche absichern. Man braucht also verschiedene Ressourcen, die strategisch zusammenarbeiten. Das macht Security-Governance zum essenziellen Teil der Sicherheitsmaßnahmen. Hier stellen Sie sicher, dass es einen Verantwortlichen für alle anderen Felder gibt. Ein hochrangiger Chief Information Security Officer (CISO) beispielsweise hat eine andere Perspektive auf das Thema als ein IT-Operations-Manager, der Services effizient für die Organisation bereitstellen muss. Auch wenn CISOs nicht komplett unabhängig sind, können sie doch Sicherheitsanforderungen definieren und die Umsetzung kontrollieren.

**„Anforderungen“ klingt nach Investitionen.
Wie reagieren Unternehmen darauf?**

BUCZIOR: Die Firmen nehmen natürlich wahr, dass IT-Security wichtig ist, weil wir eine akute Bedrohungslage identifizieren können: Internationale Hackergruppen wie CONTI aus Russland, ausgefallene Windkraftwerke, ein Krankenhaus offline hier, ein Landkreis da, und Costa Rica hat sogar den Notstand wegen Ransomware ausgerufen. Über den Daumen gepeilt haben 50 Prozent der Geschäftsführer das Problem verinnerlicht, der Rest spielt das Thema herunter. Die Wahrnehmung der Relevanz reicht nicht aus, und wir hören gerade im Mittelstand immer wieder: Security ist zu teuer, und man verdient damit kein Geld. Aber wenn das SAP-System verschlüsselt ist, laufen keine Bestellungen, Auslieferungen oder das Rechnungswesen mehr. Sie sind handlungsunfähig.

JAEGER: Man muss durch einen Angriff nicht immer gleich aus dem Markt verschwinden, aber das Geschäft wird in der Regel stark beeinträchtigt, und Kunden sowie Investoren mögen dies nicht. Zudem dauert es sehr lange, bis die Systeme wieder in den normalen Betrieb übergehen. Wir haben viele Organisationen gesehen, die kompromittiert wurden, das hatte gravierende Konsequenzen.

BUCZIOR: Ein spezielles organisatorisches Problem sind Experten-Silos für SAP, Infrastruktur und Security. Häufig ist es

so, dass die unterschiedlichen Fachleute nicht genug miteinander kommunizieren und an einem Strang ziehen. Firmen müssten idealerweise virtuelle Kompetenzteams bilden, die sich aus den Gruppen zusammensetzen. Aber oft sind es kleine Fürstentümer, die den Bedarf der anderen nicht anerkennen und somit die Angreifer förmlich einladen.

Also sind wir wieder bei der Governance-Rolle eines CISO, der die Verteidigung koordiniert?

JAEGER: Der CISO fungiert als eine Art Coach im Teamsport. Jemand muss die Aufsicht haben und sicherstellen, dass die anderen Experten strategisch zusammenarbeiten. Aber die Aufgabe reicht noch eine Ebene höher: Am Ende des Tages ist Informationssicherheit eine Management-Verantwortung, keine IT-Verantwortung. Der CEO ist letztlich zuständig für die Bereitstellung und Zuweisung der erforderlichen Ressourcen. Oder er akzeptiert das Risiko und entscheidet, weniger zu investieren.

Woher weiß man denn, ob man genug und ausreichend in Security investiert?

JAEGER: Wenn man mich fragt, was es kostet, ein SAP-System komplett abzusichern: Dafür gibt es nicht genug Geld in der Welt. Hier kommt der Risikoappetit der Organisation ins Spiel. Einige Firmen sind auf Stabilität bedacht und akzeptieren keine

Risiken, andere bewegen sich schnell und legen weniger Wert auf Sicherheit. Es gibt keine einfache Antwort auf diese Frage. Daher macht es keinen Sinn, sich an Kennzahlen anderer Organisationen zu orientieren – denn die Tatsache, dass eine Organisation „Klassenbeste“ ist, hilft ihr nicht unbedingt, wenn der Rest der Klasse völlig inkompetent ist.

Wie kann ein Unternehmen seinen Risikoappetit bestimmen?

JAEGER: Wenn wir über Sicherheit reden, sprechen wir immer von „CIA“ – Confidentiality, Integrity und Availability, also Vertraulichkeit, Integrität und Verfügbarkeit. Man muss die lebenswichtigen Geheimnisse eines Unternehmens festlegen, sich auf die Daten in den Systemen verlassen können und den Betrieb der Systeme gewährleisten. Dann kann ich gezielt bestimmen, welche Risiken ich akzeptiere oder gezielt entschärfe.

BU CZIOR: Das Ziel einer derartigen Analyse ist, Security in mehreren Stufen zu adressieren – es muss nicht alles auf einen Schlag sein. Stattdessen sollten sie prüfen, wo das wichtigste Problem ist, was passieren kann, wie eine Reaktion aussehen könnte. Unternehmen müssen verstehen lernen, dass es keine Lösung von der Stange gibt. Jede Firma hat eigene Pain Points, die sie herausarbeiten muss. Bei manchen sind es Konstruktionszeichnungen, bei anderen Rezepte oder Produktionsdaten, die nicht an Wettbewerber fallen dürfen.



HOLGER BUCZIOR ist Manager Business & Cybersecurity bei NTT DATA Business Solutions in Deutschland. Er arbeitet als Solution Architect im Bereich SAP-Security und leitet das Center of Excellence für Data- und Cybersecurity

DREI SCHLÜSSEL ZUR SAP-SICHERHEIT

SAP-Systeme öffnen sich zunehmend durch Schnittstellen in alle Bereiche von IoT über smarte Lampen bis hin zu Kaffeemaschinen. Je offener aber ein System wird, desto anfälliger ist es. Die Security-Experten Holger Buczior und Peter Jaeger empfehlen einen dreistufigen Ansatz, um die Schwachstellen zu erkennen und zu schließen.

KEY PENTESTING: Im Rahmen eines Penetration-Tests greifen spezialisierte Dienstleister mit oder ohne Vorankündigung die Systeme des Kunden an und prüfen, ob beispielsweise die Windows-Systeme sicher sind. Für SAP-Pentests hingegen braucht man spezielle Fachkräfte, die auch die Lücken in der SAP-Welt kennen.

KEY MONITORING/TOOLS: Zudem wird mit einer Software überwacht, ob Angreifer in Systemen aktiv sind. Andernfalls kann man nicht erkennen, ob die Organisation Opfer eines Angriffs geworden ist. Überhaupt ist SAP-Security ohne Tools nicht machbar, etwa für Patch-Management, die Funktionstrennung, die Härtung von Systemen oder die Schwachstellenanalyse von Custom Code.

KEY CLOUD/SAAS: Schließlich glauben viele Unternehmen bei der Cloud an ein Rundum-Wohlfühl-Paket, jedoch ist „Security by Default“ ein weit verbreitetes Missverständnis. Jedes Unternehmen muss die Rahmenbedingungen setzen, damit das Cloud-System sicher ist. Sonst wird das Ökosystem anfällig und unsicher. Beispiel: Passwörter und Authentifizierung.

Was würden Sie empfehlen?

BU CZIOR: Auch hier gibt es keine allgemeingültige Antwort. Coachen wir den Kunden, lösen wir seine Probleme im Consulting, oder ist Application-Management gefragt? Das hängt alles von der Analyse ab. Wichtig ist aber, dass Unternehmen den Fokus ernsthaft auf das Thema Security legen und beobachten, wie sich Bedrohungslagen entwickeln. Wenn sie nicht aufmerksam sind, wächst die Gefahr, dass sie die Orientierung verlieren und unter die Welle geraten. Die Security-Awareness ist nicht nur wichtig für Mitarbeitende, die nicht auf jeden Link klicken sollen, sondern vor allem für das Top-Management, denn es trägt die Gesamtverantwortung. ■

PETER JAEGER ist Principal Expert für SAP-Security bei NTT DATA Business Solutions Nordics in Dänemark. Davor arbeitete er 15 Jahre als Security-Spezialist bei internationalen Unternehmen.





**DIALOG
MIT EINEM
DEEP FAKE**

WIE MAN DIGITALE AVATARE VON ECHTEN MENSCHEN ENTWICKELT

Das KI-Innovationsteam rund um **THOMAS NØRMARK** hat einen bedeutenden technischen Durchbruch erzielt: die Echtzeit-Konversation mit einem virtuellen Avatar, dessen Gesicht und Mimik einen echten Menschen abbildet. Derzeit wird erprobt, inwieweit sich das Verfahren für die Stimulation von Demenzkranken verwenden lässt.

Die Demenz ist weltweit auf dem Vormarsch, berichtet die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD). Gab es in den 38 Mitgliedsstaaten 2021 im Durchschnitt noch 15,7 Fälle je 1.000 Einwohner, sollen 2050 bereits fast 30 von 1.000 Menschen an Demenz erkranken. Überproportional betroffen sind vor allem industrialisierte Nationen wie Japan oder die westeuropäischen Staaten. Allein in Deutschland sind es 1,5 Millionen Menschen – plus ihre Angehörigen, die ebenfalls unter der Situation leiden.

Der Bedarf, sich dem Thema zu nähern, steigt rasant. „Darüber wird auch in verschiedenen Formaten in der Tech-Community immer häufiger diskutiert“, berichtet Thomas Nørmark, Global Head of Innovation von NTT DATA Business Solutions. Das liege auch daran, dass die Technologie immer leistungsfähiger wird, um innovative Ansätze bei der Linderung der Krankheit zu verwirklichen. Die entscheidende Frage für den dänischen KI-Experten: „Wie können wir einen Menschen virtuell replizieren und sicherstellen, dass er dauerhaft existiert?“

ERINNERUNGEN AN EINEN MENSCHEN WACHHALTEN

Nørmark selbst stellte sich die Frage angesichts einer Demenz im Familienkreis – seine Großmutter erinnerte sich in den letzten Lebensjahren nur noch an ihren Ehemann, der jedoch bereits

verstorben war. „Jeden Morgen hat sie nach ihm gefragt, und die Erkenntnis seines Todes hat sie immer sehr traurig gemacht.“ Am Schluss, so Nørmark, griffen sie zu Notlügen. „Durch diese Erfahrungen haben wir darüber nachgedacht, wie man die Erinnerung an einen verstorbenen Menschen zurückbringen kann.“ Ziel des Forschungsprojekts „Living Memory“ war, die Lebensqualität eines Demenzkranken in seinen letzten Jahren zu verbessern und die Erinnerungskraft zu stimulieren, um den weiteren Abbauprozess zu stoppen.

KI-AVATARE IM EINSATZ

Für das KI-Team von Thomas Nørmark war klar, dass KI Teil der Antwort auf die Frage ist. Seit über drei Jahren entwickeln die Experten an einer Plattform für „digitale Menschen“, auf der sie mit Hilfe künstlicher Intelligenz menschenähnliche Avatare zur Echtzeit-Interaktion erschaffen können. Die technische Grundlage hat sich schon in vielen Anwendungsfällen bewährt: als Ansprechpartner bei einem Kinder-Sorgentelefon, zur Begrüßung von Kunden in einem Autohaus oder als Nachhilfelehrer für kleine Kinder, die lernen, englische Texte zu lesen. Dieses Jahr arbeitet die Avatardin – Victoria – in der Touristeninformation der dänischen Stadt Vejle, in der eine Etappe der Tour de France stattfindet. Für die Besucher gibt sie Auskunft zu Reisezielen in der Region und zur Rundfahrt.



DEEP-FAKE-AVATARE – DAS NÄCHSTE LEVEL

Inzwischen hat sich jedoch eine technische Tür zu einer neuen Dimension geöffnet. „Auf Basis der Deep-Fake-Technologie können wir heute jedes Gesicht mit dem digitalen Avatar verbinden, als ob der Mensch selbst mit einem kommunizieren würde“, berichtet Nørmark aus der Forschung. Eine Art interaktiver Deep-Fake in Echtzeit – bislang war es nur möglich gewesen, das Video eines Menschen mit einem anderen Gesicht zu verfremden. Man hörte und sah eine Person, aber man konnte nicht mit ihr interagieren, denn alles musste aufgezeichnet und vorproduziert werden. „Durch unsere Plattform und den Deep Fake können nun Menschen mit einem digitalen Menschen in den Dialog treten.“ Erforscht hat das KI-Team die Echtzeit-Deep-Fakes zusammen mit dem renommierten Massachusetts Institute of Technology (MIT) in Cambridge.

DEMENZKRANKE IM DIALOG STIMULIEREN

Der technische Durchbruch bedeutet für einen dementen Menschen: Auf dem Tablet oder an einem Computer kann er mit seiner Bezugsperson kommunizieren. Der Avatar etwa des verstorbenen Ehemanns kennt Geburts- und Jahrestage, gemeinsame Urlaube, Haustiere oder weitere Familienangehörige. Nørmark zufolge werden diese Fakten in die Knowledge Base implementiert, darunter auch gemeinsame Interessengebiete wie die Gartenarbeit, Wandern oder Radfahren. Auf Basis dieser Informationen kann die KI eine Konversation aufnehmen und führen. „Man muss viele Fragen beantworten, um eine Persönlichkeit zu trainieren und einen umfänglichen virtuellen Charakter zu schaffen.“

USE CASES FÜR VIRTUELLE MENSCHEN

Ging es im ersten Teil des Projekts um die technische Ausgestaltung, stehen im zweiten Teil von „Living Memory“ die möglichen Use Cases im Vordergrund. Schließlich kann man den Avatar nicht nur nachträglich von außen mit Informationen befüllen, sondern bereits zu Lebzeiten – proaktiv. Beispielsweise, um

seiner Familie Erinnerungen von sich zu hinterlassen oder um auf dem Flug zum Mars Erinnerungen an die Familie mitzunehmen. Vielleicht kann der Ansatz sogar bei der Trauerbewältigung helfen? Die Use Cases entwickelt das Team ebenfalls mit dem MIT und einer Fokusgruppe aus älteren Menschen, die zu ihren Anforderungen befragt werden, berichtet Nørmark: „Bevor wir die Möglichkeiten in die echte Welt übertragen können, müssen wir forschen und herausfinden, welches überhaupt der richtige Ansatz ist.“

DIGITALE UNSTERBLICHKEIT?

Schließlich ist es ein äußerst sensibles Thema, wenn man über die digitale Unsterblichkeit spricht und Menschen „ins Leben zurückbringt“, die bereits verstorben sind. Selbst wenn es nur virtuell ist. „Bleiben wir auf der richtigen Seite der ethischen Linie oder überschreiten wir eine Grenze?“, fragt sich nicht nur Nørmark. Schließlich sei die Lösung weitaus mehr als ein interaktives Fotoalbum. Auf einer Konferenz wurden Senioren gefragt, wie sie dazu stehen – knapp die Hälfte sprach sich dafür aus, fast jeder Fünfte lehnte den Ansatz kategorisch ab.

AUCH VIRTUELLE MENSCHEN HABEN EINEN LETZTEN TAG

Interessant ist auch die Frage nach der Löschung des virtuellen Avatars – wer darf über den Zeitpunkt bestimmen oder wird es ein ewiges Leben? Das kann man beispielsweise mit NFTs – Non-fungible Tokens – lösen. Und wem gehört der Avatar, wann wird er geboren, wann genau soll er offline gehen? „Das lässt sich in einer Blockchain dokumentieren und über einen Smart Contract regeln“, sagt Nørmark. So müssen neben den moralischen auch noch juristische Leitplanken errichtet werden, um die technische Entwicklung des digitalen Lebens zu begleiten.

Die technische Aufgabe bei der Umsetzung sei Nørmark zufolge jedenfalls das geringste Problem: „Möglich macht das unsere Digital Human Platform, an der wir drei Jahre lang gearbeitet

DEEP FAKES

Deep Fake ist ein zusammengesetztes Wort aus den Begriffen „Deep Learning“ (auf Basis tiefer neuronaler Netze) sowie „Fake“. Dabei handelt es sich um Fälschungen von Bildern, Audio-Files, Texten oder Videos. Letzteres ist am bekanntesten, da häufig Prominente in kompromittierenden Situationen und mit verfälschten Aussagen dargestellt werden.

Beim Face Swapping geht es darum, das Gesichtsbild einer Person durch ein anderes Gesicht mit derselben Mimik, Beleuchtung und Blickrichtung zu ersetzen. Aktuelle KI-Methoden brauchen nur wenige Minuten Ausgangsmaterial im Film, um das neue Gesicht in allen Situationen an das Ausgangsvideo anzupassen. Und durch das Face Reenactment werden Kopfbewegungen, Mimik und Lippenbewegungen einer Person übernommen, um täuschend echte Videos zu erzeugen.

Dem Team um Thomas Nørmark ist es gelungen, Deep Fakes in Echtzeit auf einem virtuellen Avatar zu erzeugen. Dadurch entstehen virtuelle Persönlichkeiten von Menschen, die für die Echtzeit-Konversation auf einen Informationsspeicher zugreifen und über eine KI die passenden Sätze in einem Dialog sprechen.



„Auf Basis der Deep-Fake-Technologie können wir heute jedes Gesicht mit dem digitalen Avatar verbinden, als ob der Mensch selbst mit einem kommunizieren würde. Möglich macht das unsere Digital Human Platform – wir könnten theoretisch morgen mit dem Bau eines Avatars anfangen.“

haben – wir könnten theoretisch morgen mit dem Bau eines Avatars anfangen.“ Allerdings sei die Frage vordringlich, ob wir als Menschen schon reif für den Einsatz sind. Im nächsten Jahr, da ist sich Nørmark jedoch sicher, sollen die ersten Piloten starten, denn die Zeit läuft weiter. „Das Problem ist, dass die Technologie nicht mehr aufzuhalten ist und jeder sie bald einsetzen kann. Daher sollten wir unbedingt herausfinden, wie man richtig mit virtuellen Menschen umgeht.“ ■



Thomas Nørmark

Director

Global Head of AI & Robotics

Innovation Technologies

NTT DATA Business Solutions Nordics



#TRANSFORMATION2021

Als Projektverantwortliche für die Umsetzung des weltweiten Markenwechsels sind wir im globalen Marketing Team extrem stolz, diese Transformation in so kurzer Zeit bewältigt zu haben. Das war allerdings nur möglich durch eine tolle Teamarbeit und die interdisziplinäre Zusammenarbeit aller Kolleginnen und Kollegen, Bereiche und Länder! Eine starke Marke entsteht immer von innen nach außen. Deshalb liegt es nun an uns, dieser Marke eine Bedeutung, Charakter und Identität zu geben und unseren einzigartigen Spirit und unsere Kultur auf die Marke NTT DATA Business Solutions zu übertragen!

Torsten Scholz

Vice President Marketing
Deutschland

KONZERN-FINANZBERICHT*

Bericht des Aufsichtsrats	70
Corporate-Governance-Bericht	73
Lagebericht des Konzerns	76
Konzerngewinn- und -verlustrechnung	118
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	119
Konzernbilanz	120
Konzernkapitalflussrechnung	122
Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung	123

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

SONSTIGE INFORMATIONEN

Prüfungsergebnis	124
Service & Impressum	125

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Sehr geehrte Damen und Herren, sehr geehrte Freunde des Unternehmens,

das Jahr 2021 stand ganz im Zeichen der Erneuerung. Aus der itelligence AG wurde die NTT DATA Business Solutions AG. Unsere neue Firmierung ist Ausdruck einer groß angelegten, globalen Wachstums- und Brandinginitiative des Mutterkonzerns NTT DATA und gleichzeitig der immer weiter wachsenden internationalen Bedeutung unseres Unternehmens. Wir bleiben auch als NTT DATA Business Solutions AG ein eigenständiges Unternehmen mit Sitz in Bielefeld. Außerdem haben wir im vergangenen Jahr das Geschäftsjahr des Unternehmens geändert, das nun den Zeitraum vom 1. April bis zum 31. März des Folgejahres umfasst. Passend dazu war dieses Geschäftsjahr das Beste der Unternehmensgeschichte bezogen auf den Umsatz, Ertrag, den Auftragsbestand und auch mit Blick auf die höchste Mitarbeiterzahl seit Gründung.

Im Einzelnen erwirtschaftete die NTT DATA Business Solutions AG trotz der anhaltend schwierigen Bedingungen der Pandemie im Geschäftsjahr 2021/2022 einen Umsatz von 1,24 Mrd. Euro, was einer Steigerung von 15,8% nach 1,072 Mrd. Euro im Vorjahr entspricht. Unser besonderer Dank gilt wiederholt unseren inzwischen 12.176 Mitarbeitenden weltweit (31. März 2021: 10.601), die diese außergewöhnlichen Herausforderungen hervorragend angenommen haben und maßgeblich für unseren Erfolg verantwortlich sind. Auf der Ertragsseite erreichte die NTT DATA Business Solutions AG ein Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITA) in Höhe von 63,5 Mio. Euro nach 31,0 Mio. Euro im Vorjahr und damit eine Steigerung von +104,8%. Die EBITA-Marge lag bei 5,1% nach 2,9% im Vorjahr. Insgesamt kann unser Konzern positiv in das neue Geschäftsjahr blicken. Ziel ist es, unsere exzellente Marktposition, die sich in diesen Zahlen ausdrückt, auch im kommenden Geschäftsjahr weiter auszubauen.

Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr 2021/22 die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung zugewiesenen Aufgaben mit großer Sorgfalt wahrgenommen. Er hat den Vorstand bei der Unternehmensführung regelmäßig beraten, fortlaufend überwacht und war in alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen unmittelbar und frühzeitig einbezogen. Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat die Berichte und Beschlussvorschläge des Vorstands gründlich geprüft, ausführlich beraten und schließlich sein Votum abgegeben.

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

Der Aufsichtsrat trat im abgelaufenen Geschäftsjahr 2021/22 zu fünf Sitzungen zusammen. Alle Mitglieder des Aufsichtsrats haben dabei an mehr als der Hälfte der Aufsichtsratssitzungen teilgenommen. Zum Teil erfolgte eine Zuschaltung von Aufsichtsratsmitgliedern per Video oder Telefon. Im Falle der Verhinderung haben die Mitglieder durch schriftliche Stimmabgabe an den Beschlüssen mitgewirkt.

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

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

- Prüfung, Billigung und Feststellung des Jahres- und Konzernabschlusses 2020
- Prüfung und Feststellung des Jahresabschlusses für das Rumpfgeschäftsjahr 2021
- Beauftragung der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin, als Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2021/22

- Budgetfestlegung und Budgetprüfung für 2021/22
- Jahresplanung für 2022/2023
- Investitionen und geplante Akquisitionen
- Vorschläge zur Wahl neuer Aufsichtsratsmitglieder und Besetzung von Ausschüssen
- Überwachung des vom Vorstand eingerichteten Risikofrüherkennungssystems
- Vorstandsangelegenheiten
- Begleitung von Projekten des Finanzbereichs und von Eskalationsprojekten
- Begleitung des neuen Brandings sowie Änderung der Firmierung in die NTT DATA Business Solutions AG

Der Prüfungsausschuss befasste sich im Geschäftsjahr 2021/22 eingehend mit der Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses, mit Neuerungen der Rechnungslegung und deren künftiger Berücksichtigung im Jahres- und Konzernabschluss, mit Fragen des Planungsprozesses, des Risikomanagements sowie mit Compliance-Fragen.

Der Personalausschuss befasste sich insbesondere mit Vorstandsangelegenheiten, Fragen der Mitarbeiterentwicklung, dem Integrations-Prozess bei akquirierten Gesellschaften, den Entwicklungen im Management und in der Managementstruktur sowie zukünftigen Zielen und Programmen der People Organisation.

Der Strategieausschuss befasste sich schwerpunktmäßig mit der Ausrichtung der Gesellschaft im NTT DATA-Konzernverbund, mit Investitionen, Akquisitionen sowie dem bei der Gesellschaft initiierten globalen Kosten- und Effizienzprogramm.

Auf der ordentlichen Hauptversammlung am 14.07.2021 wurden Beschlüsse über die Verwendung des Bilanzgewinns aus dem Rumpfgeschäftsjahr 2021, über die Entlastung der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder sowie über die Wahl des Abschlussprüfers und Konzernabschlussprüfers für das



Friedrich Fleischmann, Vorsitzender des Aufsichtsrats

Geschäftsjahr 2021/22 gefasst. Bereits im März 2021 wurden zwei neue Aufsichtsratsmitglieder gewählt: Steven Heller, Arbeitnehmervertreter seit dem 26.03.2021 (Senior Professional Managed Cloud Administrator) sowie Peter Huusom Nielsen, auch Arbeitnehmervertreter seit dem 26.03.2021 (Senior Expert, SCE LoB). Sie ersetzen Mersun Sezer und Jens Christian Derdau-Sørensen, denen wir für die geleistete Arbeit und für ihr Engagement für die Gesellschaft herzlich danken.

Im Geschäftsjahr 2021/22 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 NTT DATA Business Solutions AG identifizieren sich mit den Zielen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Sie wollen damit eine gute, vertrauensvolle, am Nutzen von Anteilseignern, Mitarbeitenden und Kunden orientierte Unternehmensführung fördern. Vorstand und Aufsichtsrat berichten über die Corporate Governance im Corporate-Governance-Bericht, der mit dem Geschäftsbericht veröffentlicht wird.

Die Hauptversammlung vom 14. Juli 2021 hat die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin, zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2021/2022 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 NTT DATA Business Solutions AG und den Konzernabschluss sowie die Lageberichte der NTT DATA Business Solutions AG und des NTT DATA Business Solutions-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 14.07.2022 erörterte der Prüfungsausschuss den Konzernabschluss und den Jahresabschluss 2021/22 sowie die Lageberichte gemeinsam mit dem Vorstand und den Abschlussprüfern. Die entsprechenden Unterlagen mit den Prüfungsberichten der Abschlussprüfer wurden allen Mitgliedern des Prüfungsausschusses und des Aufsichtsrats rechtzeitig im Vorfeld zur Verfügung gestellt. Die verantwortlichen Abschlussprüfer informierten die Mitglieder des Prüfungsausschusses über die wichtigsten Ergebnisse der Prüfung und beantworteten weitergehende Fragen. Der Ausschuss sprach abschließend eine Empfehlung zur Billigung durch den Aufsichtsrat aus.

In der bilanzfeststellenden Aufsichtsratssitzung am 15.07.2022 diskutierte der Aufsichtsrat im Beisein des Vorstands und der Abschlussprüfer ausführlich den nach den Grundsätzen der

International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellten Konzernabschluss und Konzernlagebericht, den nach den Regeln des Handelsgesetzbuchs (HGB) aufgestellten Jahresabschluss und Lagebericht, die Prüfungsberichte sowie den Abhängigkeitsbericht. Die Abschlussprüfer berichteten über die wesentlichen Ergebnisse ihrer Prüfungen und standen dem Aufsichtsrat für ergänzende Auskünfte sowie die Beantwortung von Fragen zur Verfügung.

Der Aufsichtsrat hat nach eigener sorgfältiger Prüfung der Abschlussunterlagen und der Prüfungsberichte keine Einwendungen erhoben und sich deshalb dem Ergebnis der Abschlussprüfung durch KPMG angeschlossen. Der Aufsichtsrat stellte somit den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss der NTT DATA Business Solutions AG fest und billigte den Konzernabschluss zum 31. März 2022. Ebenso stimmte der Aufsichtsrat nach eigener Prüfung auch dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands zu. Der Aufsichtsrat hat nach eigener sorgfältiger Prüfung des Abhängigkeitsberichts und des Prüfungsberichts keine Einwendungen gegen die Erklärung des Vorstands am Schluss des Abhängigkeitsberichts erhoben und sich dem Ergebnis der Prüfung durch KPMG angeschlossen.

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

Bielefeld, 15. Juli 2022

Für den Aufsichtsrat



Friedrich Fleischmann
Vorsitzender

CORPORATE-GOVERNANCE-BERICHT 2021/2022

Für den Vorstand und den Aufsichtsrat der NTT DATA Business Solutions AG hat Corporate Governance eine hohe Bedeutung. Nur eine verantwortungsbewusste Unternehmensführung steigert aus unserer Sicht langfristig und nachhaltig den Unternehmenswert. Die Führungsgremien bekennen sich deshalb zu den Grundsätzen des Deutschen Corporate Governance Kodex – im Folgenden DCGK genannt. Eine entsprechende Umsetzung soll das Vertrauen von Kunden, Mitarbeitenden und der Öffentlichkeit in das Unternehmen auf einem hohen Niveau stabilisieren.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben sich Vorstand und Aufsichtsrat mehrfach mit den Themen der Corporate Governance beschäftigt. Der Vorstand und der Aufsichtsrat der NTT DATA Business Solutions AG orientieren sich an den Empfehlungen und Anregungen des DCGK in der aktuellen Fassung vom 16. Dezember 2019. Zwar richtet sich der DCGK an börsennotierte Gesellschaften und Gesellschaften mit Kapitalmarktzugang – aus Sicht des Vorstands und des Aufsichtsrats der NTT DATA Business Solutions AG sind die im DCGK niedergelegten, international und national anerkannten Standards guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung jedoch auch ein geeignetes Regelwerk zur Sicherung der Qualität der Corporate Governance der NTT DATA Business Solutions AG. Die Struktur der NTT DATA Business Solutions AG als 100%ige Konzerngesellschaft der NTT DATA unterscheidet sich unter anderem im Hinblick auf Anteilseignerstruktur und Kapitalmarktzugang von einer kapitalmarktorientierten Gesellschaft, die Adressat des DCGK ist. Trotzdem ist der DCGK aus Sicht des Vorstands und des Aufsichtsrats der NTT DATA Business Solutions AG eine sinnvolle Orientierung zur Sicherung der Qualität der Corporate Governance der NTT DATA Business Solutions AG. Wesentliche Abweichungen von den Grundsätzen des Corporate Governance Kodex ergeben sich lediglich in begründeten Fällen aufgrund von Größe, Struktur, fehlender Kapitalmarktorientierung oder unternehmensspezifischen Besonderheiten der NTT DATA Business Solutions AG.

Als Konzerngesellschaft der NTT DATA beachtet die NTT DATA Business Solutions AG zusätzlich die Corporate Governance-Grundsätze der NTT DATA-Gruppe und des NTT-Konzerns.

VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

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

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2021/2022 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.

Der Aufsichtsrat tagt regelmäßig unter bestimmten Voraussetzungen auch ohne den Vorstand.

Dem Vorstand der NTT DATA Business Solutions AG gehörten im Geschäftsjahr 2021/2022 mit Norbert Rotter als Vorstandsvorsitzenden und mit Jürgen Pürzer als Finanzvorstand zwei Mitglieder an. Im Geschäftsjahr 2021/2022 traten im Vorstandsgremium keine Interessenkonflikte auf.

Der Aufsichtsrat sorgt gemeinsam mit dem Vorstand für eine langfristige Nachfolgeplanung. Die Erstbestellung von Vorstandsmitgliedern erfolgt in der Regel für längstens drei Jahre. Folgebestellungen erfolgen in der Regel für längstens fünf Jahre.

Der Aufsichtsrat der NTT DATA Business Solutions AG berät und überwacht den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens und verfügt, nach eigener Einschätzung, über eine ausreichende Anzahl unabhängiger Mitglieder. Die im Deutschen Corporate Governance-Kodex niedergelegten Grundsätze der Vielfalt und Angemessenheit in Bezug auf geografische, branchenspezifische sowie weitere wichtige Erfordernisse des Unternehmens wurden bei der Zusammensetzung des Aufsichtsrats berücksichtigt. Im sechsköpfigen Aufsichtsrat der NTT DATA Business Solutions

AG sind mit Herrn Friedrich Fleischmann und Herrn Prof. Heiner Schumacher zwei Mitglieder vertreten, die von der Gesellschaft und deren Vorstand sowie der NTT DATA als kontrollierendem Aktionär unabhängig sind. Im Aufsichtsrat der NTT DATA Business Solutions AG sind außerdem zwei Anteilseignervertreter der NTT DATA sowie zwei Arbeitnehmervertreter tätig. Damit ist der Aufsichtsrat der NTT DATA Business Solutions AG gemäß den Empfehlungen des DCGK mit zwei unabhängigen Anteilseignervertretern besetzt, obwohl es neben NTT DATA keine Minderheitsaktionäre der NTT DATA Business Solutions AG gibt.

Sämtliche Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat nehmen keine wesentlichen konzernexternen Funktionen oder wesentlichen Aufsichtsratsmandate bei anderen externen Gesellschaften wahr.

Im Geschäftsjahr 2021/2022 bildete der Aufsichtsrat aus dem Kreis seiner Mitglieder wie in den Vorjahren einen Prüfungsausschuss, einen Personalausschuss sowie einen Strategieausschuss. Dabei traten auch im Geschäftsjahr 2021/2022 im Aufsichtsrat keine Interessenkonflikte auf.

Gemäß den Empfehlungen des DCGK sind der Aufsichtsratsvorsitzende, der Vorsitzende des Prüfungsausschusses sowie der Vorsitzende des mit der Vorstandsvergütung befassten Personalausschusses unabhängig von der Gesellschaft und vom Vorstand. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses ist unabhängig vom kontrollierenden Aktionär.

Über die Vergütung der Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat wird im Anhang zum Jahresabschluss und im Lagebericht berichtet. Die Vergütung der Vorstandsmitglieder wird dabei individualisiert offengelegt.

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

AKTIONÄRSSTRUKTUR UND HAUPTVERSAMMLUNG

Die NTT DATA EUROPE GmbH & Co. KG ist Alleinaktionärin der NTT DATA Business Solutions AG.

Die NTT DATA Business Solutions AG ist in die Konzernstrategie der NTT DATA eingebunden. Vorstand und Aufsichtsrat haben vor diesem Hintergrund auch die Änderung der Firmierung von itelligence AG in NTT DATA Business Solutions AG, die Anfang 2021 umgesetzt wurde, unterstützt. Die NTT DATA Business Solutions AG tritt am Markt nach wie vor eigenständig auf und berichtet eigenständig und transparent über ihre Entwicklung. Die NTT DATA Business Solutions AG wird von Vorstand und Aufsichtsrat der NTT DATA Business Solutions AG in eigener Verantwortung geführt.

RECHNUNGSLEGUNG UND ABSCHLUSSPRÜFUNG

Der Vorstand stellt den Konzernabschluss zum Geschäftsjahresende auf. Die NTT DATA Business Solutions AG hat im Jahr 2021 ihr Geschäftsjahr an das Geschäftsjahr der NTT DATA angepasst. Das Geschäftsjahr beginnt seit 2021 am 1. April und endet am 31. März des Folgejahres. Die Konzernrechnungslegung entspricht den International Financial Reporting Standards (IFRS). Dies gewährleistet eine hohe Transparenz und internationale Vergleichbarkeit.

Die Prüfung für das Geschäftsjahr 2021/2022 erfolgte durch den von der Hauptversammlung auf Vorschlag des Aufsichtsrats und Empfehlung des Prüfungsausschusses gewählten Abschlussprüfer, die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in Berlin. Der Prüfungsausschuss hat mit dem Abschlussprüfer vereinbart, dass dieser ihn unverzüglich über alle für seine Aufgaben wesentlichen Feststellungen und Vorkommnisse unterrichtet, die bei der Durchführung der Abschlussprüfung zu seiner Kenntnis gelangen. Der Prüfungsausschuss nimmt regelmäßig eine Beurteilung der Qualität der Abschlussprüfung vor.

TRANSPARENZ

Die NTT DATA Business Solutions AG informiert seit vielen Jahren zeitnah, umfassend und inhaltlich detailliert. Die Homepage der Gesellschaft – <https://nttdata-solutions.com> – ist dabei das zentrale Kommunikationsinstrument und entsprechend der internationalen Tätigkeit des Unternehmens in mehreren Sprachen verfügbar. Über aktuelle Entwicklungen informiert die NTT DATA Business

Solutions AG mit Pressemitteilungen. Der Geschäftsbericht mit dem wesentlichen Inhalt des Konzernabschlusses wird auf der Homepage der Gesellschaft veröffentlicht. Der Konzernabschluss wird außerdem im Bundesanzeiger veröffentlicht.

CORPORATE-GOVERNANCE-BERICHTERSTATTUNG

Der Vorstand und der Aufsichtsrat erstellen jährlich einen Corporate-Governance-Bericht, in dem sie über die Corporate Governance der Gesellschaft informieren. Der Corporate-Governance-Bericht wird in den Geschäftsbericht aufgenommen.

Seit dem Geschäftsjahr 2020 verzichten der Vorstand und der Aufsichtsrat der NTT DATA Business Solutions AG auf eine eigene Corporate-Governance-Erklärung gemäß § 161 AktG, die nur für börsennotierte Aktiengesellschaften gesetzlich zwingend ist. Dies ändert nichts an der maßgeblichen Orientierung der NTT DATA Business Solutions AG an den Empfehlungen und Anregungen des DCGK. Auch die Neufassung des DCGK vom 16. Dezember 2019 wird im Rahmen der Sicherung der Qualität der Corporate Governance der NTT DATA Business Solutions AG umfassend berücksichtigt. Eine umfassende Berichterstattung im Corporate-Governance-Bericht ist aus Sicht des Vorstands und des Aufsichtsrats der NTT DATA Business Solutions AG mittlerweile jedoch gegenüber einer formalen Corporate-Governance-Erklärung vorzugswürdig, weil Form und Inhalt von Corporate-Governance-Erklärungen auf börsennotierte Gesellschaften zugeschnitten sind.

LAGEBERICHT DER NTT DATA BUSINESS SOLUTIONS AG GESCHÄFTSJAHR VOM 1. APRIL 2021 BIS 31. MÄRZ 2022

WESENTLICHE ERGEBNISSE IM GESCHÄFTSJAHR 2021/2022

NTT DATA Business Solutions AG mit Rekordjahr: Konzernumsatz steigt um 15,8% auf 1,24 Mrd. Euro, EBITA mehr als verdoppelt auf 63,5 Mio. Euro

- Organisches Wachstum von 14,6%
- Umsatzwachstum durch Unternehmenszukäufe von +1,2%
- Umsatzverteilung: Auslandsanteil liegt bei 59,5%, Inlandsanteil bei 40,5%

Für das Gesamtjahr 2021/2022 erreichte die NTT DATA Business Solutions AG ein Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Amortisation (EBITA) in Höhe von 63,5 Mio. Euro nach 31,0 Mio. Euro im Vorjahr, was eine Steigerung von 104,8% entspricht. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) stieg um 182,5% auf 48,3 Mio. Euro nach 17,1 Mio. Euro im Vorjahr

- Die EBITA-Marge verbesserte sich damit im Geschäftsjahr 2021/2022 auf 5,1% (Vorjahr: 2,9%).
- Die EBIT-Marge für das abgelaufene Geschäftsjahr stieg auf 3,9% nach 1,6% im Vorjahr.

Der Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit erhöhte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um 34,8 Mio. Euro auf 136,9 Mio. Euro

- Diese Entwicklung ist auf die Fortführung des konsequenten Working-Capital-Managements zurückzuführen.
- Ein weiterer wesentlicher Treiber ist das stark angestiegene EBITDA.

Der Auftragsbestand verbessert sich ebenfalls

- Der Auftragsbestand der NTT DATA Business Solutions AG lag zum 31. März 2022 bei 1,405 Mrd. Euro und damit 11,3% über dem Vorjahresniveau von 1,262 Mrd. Euro zum 31. März 2021.
- Der Anteil des langfristigen Auftragsbestandes liegt bei 665,7 Mio. Euro und damit signifikant über dem Vorjahr (622,3 Mio. Euro).

Die Zahl der Mitarbeitenden erhöht sich zum Bilanzstichtag um 14,9% auf 12.176 Mitarbeitende (Vorjahr: 10.601)

- Der Aufbau von insgesamt 1.575 Mitarbeitenden betrifft 126 Mitarbeitende durch Akquisitionen.
- Die Frauenquote innerhalb des Konzerns erhöht sich auf 29,0% gegenüber dem Vorjahr von 27,4%.

Die Prognose für das Gesamtjahr 2022/2023

- Es wird ein weiteres Umsatzwachstum auf 1,24 bis 1,30 Mrd. Euro erwartet.
- NTT DATA Business Solutions strebt weiterhin sowohl organisches als auch anorganisches Wachstum an.
- Die EBITA-Marge soll sich weiter auf rund 6% verbessern.

GRUNDLAGEN DER NTT DATA BUSINESS SOLUTIONS AG

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Die NTT DATA Business Solutions AG (bis 2021: itelligence AG) wurde 1989 als SAP-Beratungsunternehmen gegründet und agiert heute als weltweit tätiger und international führender IT-Komplett-dienstleister und Partner der SAP SE. Die itelligence AG ist im Jahr 2021 als Ausdruck einer groß angelegten, globalen Wachstums- und Brandinginitiative des Mutterkonzerns NTT DATA in NTT DATA Business Solutions AG umfirmiert worden. Die neue Firmierung ist gleichzeitig auch Beleg der weiterwachsenden internationalen Bedeutung des Unternehmens als SAP-Beratungsunternehmen. Zielgruppe sind vor allem Kunden im Mittelstand und im gehobenen Mittelstand mit starker internationaler Ausrichtung. Die NTT DATA Business Solutions AG ist heute weltweit an mehr als 90 Standorten in 30 Ländern für mehr als 8.000 Kunden tätig.

Der Fokus des Unternehmens liegt auf dem Vertrieb von Nutzungsrechten an SAP-Softwarelösungen für den Mittelstand, dem SAP-Beratungsgeschäft, Managed Services sowie dem Lösungs- und Produktgeschäft.

Mit einem breiten Industrie- und IT-Know-how im In- und Ausland werden zahlreiche Branchenlösungen zur effizienteren Implementierung von SAP entwickelt und vorkonfiguriert. Branchenschwerpunkte sind dabei die Fertigungs- und Automobilzulieferindustrie, der Maschinen- und Anlagenbau, die Stahl- und NE-Metall-Unternehmen, die Holz- und Möbelindustrie, die Lebensmittelverarbeitung, die Prozess- und Pharmabranche, die Lifescience-Branche, der Dienstleistungssektor, der Handel und das Know-how im Bereich von Bildungseinrichtungen. Zusätzlich treibt die NTT DATA Business Solutions AG die Digitalisierung sowie industriespezifische Integration von mobilen und analytischen Lösungen voran.

ORGANISATION

Die NTT DATA Business Solutions AG ist 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, Finnland, Polen, Tschechien, Slowakei, Ungarn, Bulgarien, Türkei, UAE), Amerika (USA, Kanada, Brasilien), Asien (China, Malaysia, Thailand, Australien), Other APAC (Indien, Qatar) und Sonstige (ITC, Recruit).

Der Konzern umfasst 56 Tochtergesellschaften weltweit. Die größten Tochtergesellschaften befinden sich in Deutschland, in den USA, Indien, Brasilien, in der Schweiz, Großbritannien, Dänemark und in der Türkei. Der Hauptsitz der NTT DATA Business Solutions AG liegt am Standort der Unternehmenszentrale in Bielefeld. Die NTT DATA Business Solutions 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 von lokalen und internationalen Kunden nach skalierbaren, kosteneffizienten und innovativen Service-Angeboten in diesem Segment bestmöglich gerecht zu werden. Das Unternehmen liefert Managed-Cloud-Services und Application-Management-Services für mehr als 4.000 Kunden aus sieben globalen Off- und Near-shore-Centern mit lokalen Frontends in 30 Ländern. Als führender Managed-Cloud-Services-Provider mit SAP-Fokus betreibt NTT DATA Business Solutions hochmoderne Rechenzentren in Deutschland, Polen, Malaysia, Dänemark, in der Schweiz und in den USA und arbeitet eng mit den führenden Hyperscalern zusammen. Eine intensive Zusammenarbeit mit Schwesterfirmen der NTT-Gruppe sowie das Agieren als Global Strategic Supplier für SAP und deren Endkunden runden die geografische und portfolioseitige Aufstellung ab.

WACHSTUMSSTRATEGIEN (inhaltlich nicht geprüfte Lageberichtsangabe)

Basis für den Erfolg sind eine klare Unternehmensstrategie mit konsequenter Umsetzung und stetiger Weiterentwicklung. Die NTT DATA Business Solutions AG pflegt zu ihren Kunden nachhaltig partnerschaftliche Beziehungen und sieht sich verantwortlich für den Erfolg der aufgesetzten IT-Projekte bei den Kunden.

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

Die Wachstumsstrategien sind Kernstück der langfristigen Ausrichtung und werden im Verbund der NTT DATA-Gruppe in 4-Jahres-Zyklen systematisch weiterentwickelt. Der aktuelle Strategiezyklus umfasst die Geschäftsjahre 2022 bis 2025. Im Vergleich zum vorangegangenen Strategiezyklus fokussiert sich NTT DATA Business Solutions zusätzlich zum Wachstum auch auf die weitere Effizienz- und Margensteigerung.

STEUERUNGSSYSTEM

Zur Steuerung des operativen Geschäfts verwendet die Gruppe ausgewählte finanzielle und nicht finanzielle Kennzahlen, die auf Konzernebene in zentralen Steuerungsgrößen verdichtet werden. Diese sind unter II.5. dargestellt.

JAHRES- UND MEHRJAHRESPLANUNG FÜR ALLE REGIONEN UND BEREICHE

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

MARKTPositionierung (inhaltlich nicht geprüfte Lageberichtsangabe)

Als einer der international führenden IT-Komplettdienstleister im SAP-Umfeld ist die NTT DATA Business Solutions AG vor allem im klassischen und gehobenen Mittelstand positioniert und bietet dabei ihren Kunden ein abgestimmtes Lösungs- und Leistungsportfolio über den gesamten Lebenszyklus einer IT-Investition. Das Unternehmensportfolio wurde in den vergangenen Jahren kontinuierlich weiterentwickelt und besteht heute aus den Bereichen Beratung, Entwicklung und Systemintegration im SAP-Umfeld, dem Vertrieb von SAP-Lizenzen und Cloud Subscription sowie dem Bereich Managed Services. Diese Leistungen und Produkte bietet NTT DATA Business Solutions AG weltweit über eine langjährig gefestigte Marktposition in Deutschland, Westeuropa, Osteuropa, in Amerika und in Asien an. Diese bereits ausgezeichnete Marktposition wird NTT DATA Business Solutions AG auch zukünftig durch organisches Wachstum auf der einen Seite sowie zielgerichtete Akquisitionen auf der anderen Seite weiter ausbauen.

AKQUISITIONEN

Im Geschäftsjahr 2021/2022 hat NTT DATA Business Solutions weitere Akquisitionen durchgeführt. Der Vorstand von NTT DATA Business Solutions hat darüber hinaus Gespräche mit möglichen zukünftigen Akquisitionskandidaten geführt. Auch in Zukunft wird NTT DATA Business Solutions AG durch Akquisitionen weiterwachsen – die Expansionsstrategie der letzten Jahre soll fortgesetzt und damit gezielt das Leistungsportfolio erweitert werden. Mit den Übernahmen verfolgt NTT DATA Business Solutions das strategische Ziel, in jedem wichtigen Absatzmarkt zu den führenden SAP-Partnern zu gehören und diese Position weiter auszubauen.

NTT DATA Business Solutions übernimmt Business Services and Technologies in Bulgarien

Zum 31. März 2022 übernimmt die NTT DATA Business Solutions AG die Business Services & Technologies OOD in Bulgarien, einen der führenden SAP-Dienstleister in Bulgarien, um ihre Kapazitäten im Bereich Global Managed Services weiter auszubauen. Als externer Partner von NTT DATA Business Solutions erbringt Business Services & Technologies OOD bereits seit einigen Jahren Dienstleistungen

mit einem hohen Maß an Qualität und Flexibilität. Mit dem neuen Standort in Bulgarien wird NTT DATA Business Solutions über sechs globale Managed-Services-Center verfügen.

Business Services & Technologies mit Hauptsitz in der bulgarischen Hauptstadt Sofia wurde 2012 gegründet. Das Unternehmen ist auf digitale Transformationsprozesse auf Basis von SAP spezialisiert und bietet Geschäfts- und Implementierungsberatung sowie Managed Services für SAP-Lösungen wie Ariba, S/4HANA und SuccessFactors. Das umfangreiche Managed-Services-Portfolio beinhaltet Managed-Cloud-Services, Software-Development-Services sowie Application-Management-Services für Kunden aus verschiedenen Branchen wie der Lebensmittel- und Getränkeindustrie, dem Bauwesen und dem Automobilsektor.

Erwerb der 100%igen Beteiligung an NTT DATA Middle East FZ-LLC Dubai

Die NTT DATA Business Solutions AG übernahm mit Wirkung zum 1. April 2021 100% der Anteile an NTT DATA Middle East FZ-LLC. Die NTT DATA Business Solutions AG erweitert durch den Erwerb die Präsenz in Middle East und unterstreicht ihre Position als führendes SAP-Beratungshaus weltweit.

Erwerb der 100%igen Beteiligung an NTT DATA Danışmanlık ve Bilişim Çözümleri Limited Şirketi

Mit Wirkung zum 01.04.2021 wurden die Gesellschaft NTT DATA Danışmanlık ve Bilişim Çözümleri Limited Şirketi mit Sitz in der Türkei übernommen. Die itelligence Bilgi Sistemleri A.Ş. übernahm mit SPA (Share Purchase Agreement) vom 24. März 2021 100% der Anteile an NTT DATA Danışmanlık ve Bilişim Çözümleri Limited Şirketiist.

PARTNERSCHAFTEN (inhaltlich nicht geprüfte Lageberichtsangabe)

Partnerschaften spielen für das Geschäftsmodell von NTT DATA Business Solutions AG eine zentrale Rolle. Mit den über 8.000 Kunden weltweit strebt NTT DATA Business Solutions langfristige, für beide Seiten vertrauensvolle und profitable Beziehungen an. Darüber hinaus stellen weitere langjährige Partnerschaften eine wichtige Basis für den langfristigen Erfolg des Unternehmens dar.

SAP-Partnerschaft

Die NTT DATA Business Solutions AG ist Partner der SAP, deren Produkte und damit verbundene Dienstleistungen bilden den Kern des Leistungsportfolios der NTT DATA Business Solutions AG. Der hohe Stellenwert von NTT DATA Business Solutions im SAP-Ökosystem wird regelmäßig durch unterschiedliche Auszeichnungen und die bedeutendsten Partnerstatus belegt, die SAP an seine strategischen Partner vergibt. Zu den wichtigsten Auszeichnungen zählen „SAP Global Platinum Reseller“, „SAP Global Strategic Services Partner“ und „Global SAP-Certified Provider of Hosting Operations“. NTT DATA Business Solutions ist darüber hinaus auch ein globaler SAP-zertifizierter Anbieter von: SAP Business Suite Solutions Operations, SAP S/4HANA Solutions Operations, Cloud und Infrastructure Operations sowie SAP HANA Operations.

Im Jahr 2021/2022 hat NTT DATA Business Solutions insgesamt weltweit 31 SAP-Awards gewonnen. Hervorzuheben sind hier die für die Branche bedeutenden Pinnacle Awards, von denen NTT DATA

Business Solutions im Mai 2022 wiederum zwei SAP Pinnacle Awards gewann. Die NTT DATA Business Solutions AG ist für ihre herausragenden Leistungen als SAP-Partner mit dem SAP Pinnacle Award 2022 in den Kategorien „Sales Excellence – Cross Segment“ und „Sales Excellence – Midmarket“ ausgezeichnet worden. Darüber hinaus wurde NTT DATA Business Solutions als Finalist für den SAP Pinnacle Award 2022 in den Kategorien „Demand Generation“ und „Delivery Excellence“ nominiert. Die Gewinner und Finalisten der SAP Pinnacle Awards 2022 wurden in 22 Kategorien auf Basis von Empfehlungen der SAP, Kundenfeedback und Leistungsindikatoren ausgewählt.

Mit den SAP Pinnacle Awards werden von der SAP SE leistungsstarke Partner gewürdigt, die Kunden mit außerordentlich großem Erfolg geholfen haben, mehr zu erreichen. Die Gewinner wurden ausgewählt, weil sie sich in besonderem Maße für die Wertschöpfung beim Kunden, exponentielles Wachstum und Vereinfachung eingesetzt haben. Gemeinsam mit der SAP SE unterstützt NTT DATA Business Solutions AG die Kunden auf ihrem Weg, intelligente und nachhaltige Unternehmen zu werden.

Mit den prestigeträchtigen Auszeichnungen zeichnet SAP seit nunmehr 20 Jahren Partner aus, die sich besonders um die Entwicklung und den Ausbau ihrer Zusammenarbeit mit SAP verdient gemacht haben und Kunden dabei unterstützen, ihre Ziele zu erreichen.

Zum 20-jährigen Jubiläum des SAP Pinnacle Awards wurden die Anerkennungskriterien überarbeitet. 2022 konzentrieren sich die SAP Pinnacle Awards noch stärker auf die Anerkennung von Partnerleistungen. Mit den Neuerungen werden Partner nicht mehr auf der Grundlage ihrer Beziehungsart, ihrer Lösung oder ihres Branchenschwerpunkts ausgezeichnet, sondern die Preiskategorien gelten nun für das gesamte SAP-Partner-Ökosystem, was die Teilnahmeberechtigung erhöht und die Preise zu den umfassendsten Auszeichnungen von SAP überhaupt macht.

Auch im Jahr 2022 gehört NTT DATA Business Solutions zu den Preisträgern der SAP Innovation Awards. Im Mai 2022 gab NTT DATA Business Solutions bekannt, dass es bei den SAP Innovation Awards 2022 in der Kategorie „Partner Paragon – Professional Services“ für seinen „AI Learning Helper“ ausgezeichnet wurde. Die KI-basierte Lernanwendung nutzt einen digitalen Avatar, der Kindern spielerisch dabei hilft, lesen zu lernen. Die Lernanwendung basiert auf einer selbstentwickelten KI-Technologie – der „it.human platform“ – von NTT DATA Business Solutions. Der AI Learning Helper automatisiert und humanisiert die Lernerfahrung mittels eines digitalen Avatars, der auf fortschrittlicher KI- und Robotertechnologie basiert und Kindern über die persönliche Interaktion beim Lesenlernen unterstützt. Der Avatar hilft Kindern mit dem Vokabular, der Aussprache und dem inhaltlichen Verständnis. Darüber hinaus kann der digitale Avatar Fragen stellen und Emotionen erkennen.

Der AI Learning Helper ist das Ergebnis einer internationalen Zusammenarbeit zwischen NTT Business Solutions Dänemark, NTT DATA im Vereinigten Königreich und NTT DATA in Rumänien. Die aus der standortübergreifenden Kooperation hervorgegangene Proof-of-Concept-Studie (PoC) wurde bei den diesjährigen SAP Innovation Awards eingereicht. Unter der Leitung von NTT DATA Business Solutions Dänemark haben NTT DATA Spezialisten aus UK ihr Wissen für die Gestaltung und Optimierung einer digitalen Benutzererfahrung eingebracht. Die Experten von NTT DATA in Rumänien haben wiederum ihre Kenntnisse zu IoT und Spracherkennung beigesteuert. Mit dieser innovativen und einzigartigen

Lernanwendung konnte sich NTT DATA Business Solutions gegen andere starke Mitbewerber erfolgreich durchsetzen.

Der AI Learning Helper hilft auch Eltern und Lehrkräften. So lässt sich der Lernprozess über die KI-basierte Softwarelösung überwachen. Eltern und Lehrkräfte können über ein klar strukturiertes Dashboard – beispielsweise auf einem Tablet – den Fortschritt des Kindes beim Lesenlernen nachvollziehen und erkennen, in welchen Bereichen es sich verbessert hat. Auf diese Art und Weise lässt sich der Lernvorgang transparent überwachen und gezielt unterstützen.

Die it.human platform kommt heute bereits in verschiedenen anderen Anwendungen zum Einsatz. So unterstützen digitale Avatare Unternehmen im Tagesgeschäft, beispielsweise im Gastgewerbe (digitaler Rezeptionist), in der Sport- und Unterhaltungsbranche (digitaler Veranstalter) oder im Einzelhandel (digitaler Verkaufsmitarbeiter).

Im März 2022 erhielt NTT DATA Business Solutions AG vier SAP MEE Partner Excellence Awards 2022 für die Region Mittel- und Osteuropa (MEE). NTT DATA Business Solutions wurde von der SAP in den Kategorien „Top Midmarket Cloud Performer“, „Net-New Names – Cloud Business“, „RISE with SAP“ und „Cloud Delivery“ ausgezeichnet und ließ die Konkurrenz in der Region damit hinter sich.

Die Auszeichnungen wurden von SAP an führende SAP-Partner in der Region Mittel- und Osteuropa (MEE) vergeben, die SAP-Lösungen für Kunden implementieren und verwalten. Die Preisträger unterstützen Kunden dabei, SAP-Lösungen zur Förderung von Innovationen, schnellen Resultaten und nachhaltigem Wachstum anzuwenden und effektiv einzusetzen.

Zusätzlich im März 2022 erhielt NTT DATA Business Solutions erneut die renommierte Zertifizierung als Partner Center of Expertise (Partner COE) von SAP. Diese Zertifizierung verdeutlicht den Unternehmen, die mit SAP-Technologien arbeiten, dass NTT DATA Business Solutions ein weltweit durchgängig hohes Service- und Support-Niveau in der Softwarepflege bietet. Um diese Auszeichnung zu erhalten, unterziehen sich Partner alle zwei Jahre von neuem einem Zertifizierungsprozess und der damit verbundenen Prüfung.

NTT DATA

Die langjährige Partnerschaft mit dem japanischen Konzern NTT DATA ist die strategische Basis für NTT DATA Business Solutions, um die eigene internationale Marktposition weiter deutlich auszubauen. Die NTT DATA Business Solutions 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.

NTT DATA Business Solutions treibt mit NTT DATA als starkem Partner sein weiteres Wachstum als internationaler Anbieter von IT-Systemen und IT-Dienstleistungen im SAP-Umfeld voran. Als eigenständig agierendes Unternehmen in einer wachstumsorientierten NTT DATA-Gruppe kann NTT DATA Business Solutions durch die enge Verbindung mit NTT DATA sein Wachstumspotenzial im internationalen und speziell im asiatischen Umfeld stetig ausbauen. Darüber hinaus verfügt NTT DATA

Business Solutions mit NTT DATA über einen sehr finanz- und kapitalstarken Partner. Zahlreiche gemeinsame internationale Kundenprojekte unterstreichen die erfolgreiche Partnerschaft zwischen NTT DATA und NTT DATA Business Solutions.

Innerhalb der NTT DATA-Gruppe hat NTT DATA Business Solutions im Jahr 2022 zwei bedeutende Auszeichnungen erhalten: den NTT DATA Award und den NTT DATA Business Award. Den NTT DATA Award hat NTT DATA Business Solutions für das Projekt „Melitta IoT Hub“ gewonnen. Das herausragende Co-Innovation-Projekt wurde als einziger Gewinner des NTT DATA Awards unter allen Schwestergesellschaften ausgewählt. Der NTT DATA Business Award, welcher herausragende Erfolge in den Bereichen Sales und Business ehrt, ging dieses Jahr an die Kolleginnen und Kollegen in den USA für das Projekt mit dem Kunden Stone Canyon Industries.

Sonstige Partnerschaften und Auszeichnungen

Im April 2022 gab NTT DATA Business Solutions AG und SecurityBridge bekannt, dass sie ihre strategische Partnerschaft intensivieren. Im Zuge der Zusammenarbeit integriert NTT DATA Business Solutions die auf SAP-Systeme spezialisierte Sicherheitsplattform von SecurityBridge in das Software-Angebot ihrer SAP-Lösungen. Damit profitieren die Kunden des global erfolgreichsten SAP-Beraters für den Mittelstand von erhöhter Cybersicherheit und Ausfallschutz ihrer Systeme. Bereits seit 2019 arbeiten die beiden IT-Dienstleister erfolgreich im nordeuropäischen Markt zusammen. Nun wird die Kooperation weltweit ausgedehnt.

Mit der SecurityBridge-Plattform bietet NTT DATA Business Solutions erweiterte Funktionen und Anwendungen, um die Sicherheitslage der SAP-Landschaft des Anwenders permanent zu überprüfen, zu verbessern und zu erhalten. Sicherheitswarnungen werden in Echtzeit übertragen, was eine unmittelbare Reaktion ermöglicht. Die Automatisierungsfunktionen der Plattform reduzieren den manuellen Aufwand für die SAP-Abteilung der Kunden und sorgen für einen zuverlässigeren und genaueren Output.

Die Partnerschaft der beiden Firmen ermöglicht es, die Mehrwerte der integrierten und ganzheitlichen SAP-Sicherheitslösung und der SecurityBridge-Plattform, vielen SAP-Kunden zur Verfügung zu stellen, um eine Resilienz gegen Cyberangriffe auf kritische SAP-Applikationen zu schaffen.

Im Mai 2022 schloss NTT DATA Business Solutions eine Partnerschaft mit der Soley GmbH in München ab. Der SAP-Partner Soley bietet eine Software-Lösung, die eine Portfoliooptimierung für Industrie-Unternehmen mit komplexem Produktportfolio bietet und sich unkompliziert in SAP S/4HANA integrieren lässt. 2015 als Spin-off-Unternehmen des Lehrstuhls für Produktentwicklung der Technischen Universität München (TUM) gegründet, gehören heute bereits namhafte deutsche Industrie-Konzerne zum Kundenkreis der Soley GmbH.

Soley entwickelte eine cloudbasierte Software-as-a-Service-Lösung für Product Mining. Damit können Industrie-Unternehmen ihr Produktportfolio mit Hilfe von Pattern Recognition – ein Teil von Predictive Analytics – systematisch durchleuchten und daraus Maßnahmen ableiten. So können sie die Komplexität in ihrem Produktportfolio und ihrem Wertestrom nachhaltig verringern.

Viele Unternehmen stehen vor der Herausforderung, ihr Sortiment flexibel an Veränderungen im Markt anzupassen. Die komplexen Abhängigkeiten zwischen den Produkten und dem Wertestrom verlangen für derartige Entscheidungen tiefes Expertenwissen. Soley digitalisiert diesen Prozess. Die Lösung führt Anwender durch einen digitalisierten Entscheidungsprozess und macht priorisierte Vorschläge nicht nur unter dem Aspekt von Wirtschaftlichkeit, sondern auch von Resilienz, Nachhaltigkeit und Flexibilität.

Eine Netzwerkanalyse deckt kritische Abhängigkeiten zwischen Bauteilen, Produkten, Lieferanten, Produktion, Lagerhaltung und Kunden auf. Dank automatisierter Auswertung wird die Pflege des Produktportfolios mit Soley zu einem zyklischen Prozess. Mit ständig verfeinerten Kriterien pflegen Unternehmen ihr Produktportfolio, trennen sich von unnötigem Ballast und fokussieren sich auf ihr Kerngeschäft. Dadurch lassen sich bis zu 50 Prozent der Bauteilvielfalt einsparen. Referenzkunde Viessmann, Hersteller von Heiztechnik sowie Klima- und Kühlsystemen, erschließt durch ein derartiges Portfolio-Management Einsparpotenziale in Millionenhöhe.

Um die eigene Kompetenz und das eigene Lösungsportfolio zu erweitern, pflegt NTT DATA Business Solutions darüber hinaus eine Vielzahl von weiteren Technologie-Partnerschaften. Ziel dieser Partnerschaften ist es, die Nachfrage bestehender NTT DATA Business Solutions-Kunden noch besser durch zusätzliche Services und ergänzende Lösungen zu bedienen. Außerdem zielt NTT DATA Business Solutions darauf ab, neue Kunden über Technologiethemen, SAP-Branchenlösungen und Partner-Empfehlungen zu gewinnen.

MITARBEITENDE

NTT DATA Business Solutions hat im Geschäftsjahr 2021/2022 die Marke von 12.100 Mitarbeitenden überschritten. Von unseren 12.176 Mitarbeitenden (Vorjahr: 10.601) waren zum 31. März 2022 in Deutschland 3.570 Mitarbeitende (Vorjahr: 3.423) und 8.606 im Ausland (Vorjahr: 7.178) beschäftigt. Gegenüber dem Vorjahr ist die Zahl der Mitarbeitenden damit um 14,9% gestiegen. 126 der insgesamt 1.575 zusätzlich Mitarbeitenden sind auf Akquisitionen zurückzuführen.

Der Frauenanteil bei NTT DATA Business Solutions stieg 2021/2022 auf 29,0% (Vorjahr: 27,4%). Das weltweite Durchschnittsalter verringerte sich von 37,6 auf 36,7 Jahre.

SCHWERPUNKTE DER PEOPLE FUNCTION

(inhaltlich nicht geprüfte Lageberichtsangabe)

Wie bereits im Vorjahr stand auch das Jahr 2021/2022 im Zeichen der Herausforderungen der Corona-Pandemie. Selbstverständlich galt unsere Aufmerksamkeit erneut dem Wohl und der Sicherheit unserer NTT DATA Business Solutions-Mitarbeitenden. Dies haben wir durch regelmäßige Abstimmungen (Corona-Calls) zwischen den globalen People Functions und daraus entwickelten Maßnahmen soweit wie möglich sichergestellt, beispielsweise die kostenlose Bereitstellung



Mitarbeitende
nach Segmenten
Seite 96



Mitarbeiterentwicklung
Seite 96

von FFP2-Masken und Corona-Tests. Hervorzuheben ist auch unsere in Deutschland durchgeführte Impfkaktion: An acht verschiedenen Standorten wurden zwischen Juli und August 2021 insgesamt 420 Mitarbeitende gegen das Corona-Virus geimpft. Darüber hinaus haben wir unseren Mitarbeitenden in Deutschland zwischen Dezember 2021 und Februar 2022 die Möglichkeit einer Booster-Impfung ermöglicht.

Im Recruiting hat sich die Zahl der weltweit unterzeichneten Verträge im Vergleich zum Jahr 2019 (vor Corona) mehr als verdoppelt, obwohl die Anzahl an Bewerbungen um 12% zurückgegangen ist. Durch einen gezielten Mix an Aktivitäten im Rahmen unserer globalen Employer-Branding-Kampagne „Empowering You“ haben wir ein einheitliches, ansprechendes Erscheinungsbild geschaffen, um Talente anzuziehen und zu binden. Die Transformation zur NTT DATA Business Solutions AG verbunden mit dem weltweit einheitlichen Markenauftritt hat unsere Position innerhalb der NTT DATA-Gruppe als das führende SAP-Unternehmen gestärkt. Die Zahlen verdeutlichen den zusätzlichen Schub, den uns das neue Branding in Kombinationen mit einem noch mehr auf die Zielgruppen zugeschnittenen Recruiting für die Gewinnung von Talenten gegeben hat.

Weiterhin wurde das bereits im Jahr 2020 begonnene Konzept für das Thema „New Work“ vorangetrieben. Erste Maßnahmen werden in deutschen Geschäftsstellen gemäß dem Motto „Cool place to rock business“ umgesetzt, um sowohl für unsere aktuellen als auch für unsere potenziellen Mitarbeitenden noch attraktiver zu werden. In modernen Büros sollen die Vorteile von mobilem Arbeiten und flexiblen Arbeitszeitmodellen zeitgemäß und wirtschaftlich kombiniert werden. In Ländern wie beispielsweise der Türkei, in Polen oder in Dänemark wurden die Maßnahmen unter dem Aspekt „Cool place to rock business“ bereits umgesetzt.

Auch im Jahr 2021/2022 haben wir über unser **EMPLOYEE EXPERIENCE TOOL QUALTRICS** weitere Umfragen unter unseren Mitarbeitenden durchgeführt. Als Ergänzung zu den persönlichen Gesprächen, die in Zeiten der Pandemie nur bedingt möglich waren, ist dies eine sehr gute Möglichkeit trotzdem nah an den Bedürfnissen unserer Mitarbeitenden zu sein. Wir haben die Analysephase abgeschlossen, weltweit wurden daraus bereits 185 Maßnahmen begonnen und umgesetzt. Um den Erfolg der Maßnahmen auch langfristig sicherzustellen, haben wir den Employee-Engagement-Index (EEI) als Ziel für unser Top-Management eingeführt.

Selbstverständlich sind wir uns der Herausforderungen der kommenden Jahre bewusst, denen wir uns als People-Abteilung gegenübersehen. Wir verzeichnen in den letzten Jahren eine immer stärker werdende Nachfrage an hochausgebildeten Fachkräften, während der Talentmarkt einen klaren Mangel aufzeigt. Gerade im SAP-Umfeld herrscht ein hoher Wettbewerbsdruck. Zeitgleich legt die junge Generation einen stärkeren Fokus auf Nachhaltigkeit und Resilienz als auf Effizienz und Profitabilität. Der Wunsch nach Individualismus und Work-Life-Balance wird immer größer. Die Auswirkungen der Corona-Pandemie, verbunden mit der Angst vor der nächsten Pandemie tragen ebenfalls zu den derzeitigen Entwicklungen bei. Um genau diesen Herausforderungen zu begegnen, haben wir im Jahr 2021 unsere „People First Strategy 2022 and beyond“ ins Leben gerufen. In globalen Runden („ThinkTanks“) wurden fünf Imperative entwickelt und acht globale Projekte aufgesetzt, mit denen wir Antworten auf diese Entwicklungen geben wollen.

Die fünf Imperative werden im Folgenden kurz dargestellt.



Wir werden alle Möglichkeiten ausschöpfen, um die besten Talente für unser Unternehmen zu gewinnen und natürlich auch zu halten. Dafür möchten wir nicht nur deutlich mehr junge Talente rekrutieren, sondern auch durch zahlreiche Maßnahmen in den verschiedensten Bereichen dafür sorgen, dass wir diese Talente auch langfristig an uns binden. Dazu möchten wir, unter anderem durch ein attraktives und individuelles Karrieredesign, eine hohe Leistungsbereitschaft erzeugen und die Investitionen in Trainings und Schulungen deutlich erhöhen. Dabei geht es auch darum, durch eine Intensivierung der digitalen Trainings die Leidenschaft für die Digitalisierung weiter zu entfachen. Wir möchten nachhaltige Agilität orchestrieren und effiziente Prozesse und Services bereitstellen, um die Bedürfnisse unserer Mitarbeitenden zu erfüllen. Die vollständige Ausnutzung der Möglichkeiten von SuccessFactors bietet hierfür die Basis. Weiterhin werden wir unser Leadership-Team dabei unterstützen, diesen unternehmerischen und digitalen Führungsstil zu leben.

Leider wurde das Ende des Geschäftsjahres vom Ukraine-Krieg überschattet. Wir haben umgehend verschiedenste Hilfsmaßnahmen in die Wege geleitet, um unsere Mitarbeitenden aus der Ukraine zu unterstützen. Neben einer People-internen Spendenaktion wurde zudem eine Plattform in unserem Intranet geschaffen, auf der unsere Kolleginnen und Kollegen Wohnmöglichkeiten für geflüchtete Personen und deren Familien einstellen können. Wir sind in permanentem Austausch mit unseren Kolleginnen und Kollegen in den angrenzenden Ländern und koordinieren auch weiterhin die Hilfsmaßnahmen. Die große Hilfsbereitschaft unserer Kolleginnen und Kollegen hat uns wieder einmal gezeigt, dass unsere Unternehmenskultur gelebt wird und wir die Herausforderungen nur als Team erfolgreich meistern.

WIRTSCHAFTSBERICHT

ALLGEMEINE WIRTSCHAFTSLAGE IM JAHR 2021

Als 100%iges Tochterunternehmen der NTT DATA ist die NTT DATA Business Solutions AG global aufgestellt. Weltweit werden mehr als 8.000 Kunden an mehr als 90 Standorten in 30 Ländern betreut. Aufgrund dieser internationalen Ausrichtung haben die globale Konjunkturerholung und daraus folgende Investitionsentscheidungen der Kunden wesentliche Auswirkungen auf die Entwicklung der NTT DATA Business Solutions AG.

Nach Angaben des Internationalen Währungsfonds (IWF) verzeichnete die Weltwirtschaft im Kalenderjahr 2021 ein Wachstum von rund 6,1%, was einer deutlichen Konjunkturerholung nach dem pandemiebedingten Einbruch der Weltwirtschaft im Vorjahr entspricht. Die Belebung des internationalen Handels und positive Signale aus dem produzierenden Gewerbe sowie dem Dienstleistungssektor beeinflussten diesen positiven Trend maßgeblich. Ein Wiederanstieg der Corona-Infektionszahlen insbesondere in Europa bremste eine noch stärkere Erholung.

Nach einem realen Rückgang des BIP um 6,4% im Kalenderjahr 2020 betrug die Wachstumsrate im Euroraum im Jahr 2021 5,3%. Während der Anstieg des BIP in Deutschland mit 2,8% vergleichsweise moderat ausfiel, konnten die Volkswirtschaften in Frankreich oder Italien überdurchschnittliche Anstiege von bis zu 7% verzeichnen. Gleiches gilt für Großbritannien.

NTT DATA Business Solutions erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2021/2022 47,2% der Konzernumsatzerlöse in den Staaten des Euroraums nach 46,2% im Vorjahr 2020/2021.

Auch die US-Wirtschaft wuchs im Jahresverlauf um 5,7% (Vorjahr: -3,4%). Angetrieben wurde das Wachstum insbesondere durch gestiegene Verbraucherausgaben, Anlageinvestitionen, Exporte und Investitionen in Lagerbestände.

In den USA und Kanada erwirtschaftete NTT DATA Business Solutions 13,1% (Vorjahr: 11,7%) der Konzernumsatzerlöse.

Auch im Jahr Kalenderjahr 2021 haben instabile innen- und wirtschaftspolitische Verhältnisse die Entwicklung der Türkei maßgeblich beeinflusst. Besonders hervorzuheben sind dabei negative Währungseinflüsse auf die türkische Lira im Verhältnis zum Euro.

NTT DATA Business Solutions erzielte im Jahr 2021/2022 in der Türkei 5,1% (Vorjahr: 5,0%) der Konzernumsatzerlöse.

In Brasilien führten vor allem hohe Weltmarktpreise für Rohstoffe und die Erholung des Dienstleistungssektors zu einem Konjunkturauftrieb und einem Anstieg des BIP um 4,6% (Vorjahr: -3,9%). Dennoch leidet die Wirtschaft in Brasilien unter hohen Inflationsraten und einer drastischen Rücknahme der geldpolitischen Anreize, die im Vorjahr noch das Wirtschaftswachstum ankurbeln sollten.

In Brasilien erzielte NTT DATA Business Solutions im Jahr 2021/2022 2,6% (Vorjahr: 2,3%) der Konzernumsatzerlöse.

Die zu Beginn der Pandemie stark gebeutelte chinesische Volkswirtschaft konnte durch die im Kalenderjahr 2021 verfolgte Null-Covid-Strategie, Massentests, Quarantänen und Einreisebeschränkungen das Virus schnell in den Griff bekommen. Die chinesische Volkswirtschaft erholte sich 2021 deutlich. Starke Exporte stützten Chinas Wirtschaft, sodass ein Anstieg auf Jahresbasis von 8,1% erzielt werden konnte (Vorjahr: 2,2%).

Der Anteil der Umsatzerlöse der NTT DATA Business Solutions AG in China ist gering und beträgt 0,8% (Vorjahr: 0,8%).

Die japanische Volkswirtschaft ist für die NTT DATA Business Solutions AG aufgrund der Konzernzugehörigkeit zu NTT DATA von großer Bedeutung, obgleich keine direkten Umsätze in Japan erzielt werden. Dennoch bestehen direkte sowie über Schwestergesellschaften entstandene Kundenbeziehungen zu japanischen Konzernen. Die Wirtschaft in Japan konnte sich nach einem pandemiebedingten Einbruch im Vorjahr erholen, was zu einem Anstieg des BIP in Höhe von 1,6% (Vorjahr: -4,5%) führte.

In diesem Umfeld wiesen auch die Wechselkurse ein hohes Maß an Volatilität auf.

So bewegte sich der Kurs des US-Dollar zum Euro im Jahresverlauf zwischen 1,101 und 1,190. Damit war der Euro zum Jahresende März 2022 rund 7,5% schwächer als zum Vorjahresende März 2021.

Das britische Pfund lag zum Jahresende März 2022 im Vergleich zum Vorjahresabschluss um etwa 2,7% höher. Der brasilianische Real gab gegenüber dem Euro um rund 18% nach, während die Aufwertung des Euro im Vergleich zur türkischen Lira nahezu 80% betrug.

BRANCHENENTWICKLUNG IM JAHR 2021

Laut einer Studie von Gartner aus Januar 2022 sind im Kalenderjahr 2021 die weltweiten IT-Ausgaben um 9,0% gestiegen (Vorjahr: 0,9%). Die für NTT DATA Business Solutions relevanten Teilmärkte für Software und IT-Services sind um 14,4% bzw. 10,7% gestiegen und lagen damit noch über der Wachstumsrate des IT-Gesamtmarktes.

GESCHÄFTSVERLAUF UND WIRTSCHAFTLICHE LAGE

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Umsatzentwicklung in den Segmenten und den Umsatzbereichen gegenüber den jeweiligen Vorjahreswerten sowie die Ertragsentwicklung in MEUR:

Mio. EUR	1.4.2021–31.3.2022	1.4.2020–31.3.2021
Umsatzerlöse gesamt	1.241,3	1.071,7
Umsatz Bereiche		
Beratung	554,7	449,6
Lizenzen	65,4	63,8
Cloud Subscription	57,3	38,4
Managed Services	558,0	511,4
Sonstige	5,9	8,5
Umsatz Segmente		
Deutschland/Österreich/Schweiz (DACH)	541,8	482,9
Westeuropa	183,9	157,8
Nord- und Osteuropa (NEE)	218,8	188,3
Amerika	193,5	149,3
Asien	63,0	59,4
Other APAC	30,0	25,7
Sonstige	10,3	8,3
EBIT	48,3	17,1
EBIT-Marge	3,9%	1,6%
EBITA	63,5	31,0
EBITA-Marge	5,1%	2,9%
EBITDA	107,9	75,5
EBITDA-Marge	8,7%	7,0%
Ergebnis IFRS	27,0	2,1
Ergebnis pro Aktie in Euro / Anteil der Aktionäre NTT DATA Business Solutions AG	0,64	-0,13



Umsatzentwicklung
2011/2012 – 2021/2022
Seite 94

UMSATZENTWICKLUNG

Im Geschäftsjahr 2021/2022 konnte die NTT DATA Business Solutions AG die positive Umsatzentwicklung weiter fortführen. Die Umsatzerlöse stiegen von 1.071,7 Mio. Euro um +15,8% auf 1.241,3 Mio. Euro (währungskursbereinigt: +16,3%). Das durchschnittliche Umsatzwachstum (CAGR) der vergangenen zehn Jahre beträgt 13,1%.



Umsatzerlöse nach Quartalen
Seite 95

Ein Blick auf die Quartalsentwicklung zeigt, dass die NTT DATA Business Solutions AG im Geschäftsjahr 2021/2022 die Umsätze in allen Quartalen gegenüber den Vorjahren deutlich übertreffen konnte. Im ersten Quartal lag die Umsatzsteigerung bei +13,8%, im zweiten Quartal wurde die größte prozentuale Abweichung mit +17,4% erwirtschaftet. Im dritten und vierten Quartal lag die Abweichung bei +16,2% bzw. 15,9%. Die 2020/2021 akquirierten Gesellschaften in Finnland, in den USA und in Deutschland trugen +1,2% zum Umsatzplus bei. Das organische Wachstum lag bei +14,6%. Darüber hinaus belasteten die Währungskurse die Umsatzentwicklung mit -0,5%.



Umsatzveränderung nach
Segmenten, nach Bereichen
Seite 94

NTT DATA Business Solutions gliedert die Umsätze sowohl nach den Umsatzsegmenten als auch nach den Umsatzbereichen. Die entsprechenden Veränderungen zeigen die Grafiken auf Seite 94.

Im Geschäftsjahr 2021/2022 verteilten sich die Umsätze wie folgt auf die Segmente: DACH 43,6% (Vorjahr: 45,1%), Westeuropa 14,8% (Vorjahr: 14,7%), Nord- und Osteuropa 17,6% (Vorjahr: 17,6%), Amerika 15,6% (Vorjahr: 13,9%), Asien 5,1% (Vorjahr: 5,5%), Other APAC 2,4% (Vorjahr 2,4%) und Sonstige 0,8% (Vorjahr: 0,8%).

Die einzelnen Bereiche erwirtschafteten folgende Umsatzanteile: Beratung 44,7% (Vorjahr: 42,0%), Lizenzen 5,3% (Vorjahr: 6,0%), Cloud Subscription 4,6% (Vorjahr: 3,6%), Managed Services 45,0% (Vorjahr: 47,7%) sowie Sonstige 0,5% (Vorjahr: 0,8%).



Anteil wiederkehrendes Geschäft
Seite 95

In der Übersicht auf Seite 95 wird die Entwicklung des wiederkehrenden Geschäfts in den Geschäftsjahren 2011/2012 bis 2021/2022 detailliert für die einzelnen Bereiche Maintenance, Application Management und Managed Cloud sowie Cloud Subscription dargestellt.

UMSATZENTWICKLUNG IN DEN REGIONEN

Das umsatzstärkste Segment der NTT DATA Business Solutions, in der die Länder Deutschland/Österreich/Schweiz (**DACH**) enthalten sind, steigerte die Erlöse um +12,2% auf 541,8 Mio. Euro (währungskursbereinigt: 11,0%).

Den stärksten absoluten Umsatzanstieg im Segment DACH erreichte der Bereich Beratung, der um +37,6 Mio. Euro bzw. +21,1% von 178,4 Mio. Euro auf 216,0 Mio. Euro zunahm. Der Lizenzbereich konnte das Umsatzniveau des Vorjahres um +5,2% übertreffen. Der Lizenzumsatz erhöhte sich damit um +1,3 Mio. Euro von 26,1 Mio. Euro auf 27,4 Mio. Euro. Der Umsatz im Bereich Cloud Subscription

erhöhte sich von 9,9 Mio. Euro um +5,5 Mio. Euro auf 15,4 Mio. Euro (+55,8%). Der Umsatz im Bereich Managed Services stieg von 263,3 Mio. Euro um +15,8 Mio. Euro auf 279,1 Mio. Euro.

Im **SEGMENT WESTEUROPA** erhöhten sich die Umsatzerlöse um +16,5% (währungskursbereinigt: 15,0%) von 157,8 Mio. Euro auf 183,9 Mio. Euro. Dabei entwickelten sich die Umsätze in allen Ländern positiv.

Der Beratungsbereich im Segment Westeuropa konnte gegenüber dem Vorjahreszeitraum gesteigert werden. Die Umsatzerlöse erhöhten sich von 66,0 Mio. Euro auf 77,5 Mio. Euro. Dies ist eine Steigerung von +11,5 Mio. Euro bzw. +17,5% (währungskursbereinigt: +15,6%).

Im Lizenzgeschäft erhöhte sich der Umsatz von 10,9 Mio. Euro um +0,3 Mio. Euro auf 11,2 Mio. Euro. Der Bereich Cloud Subscription verzeichnet einen starken Zuwachs von +4,1 Mio. Euro auf 16,4 Mio. Euro, was einer 33,5%igen Steigerung entspricht und auf die gute Entwicklung der Länder UK, Frankreich und Benelux zurückzuführen ist. Der Bereich Managed Services verzeichnete ebenfalls einen Umsatzanstieg um +10,3 Mio. Euro von 68,5 Mio. Euro auf 78,8 Mio. Euro. Der Anstieg ist hauptsächlich auf UK, Benelux und Frankreich zurückzuführen.

Das **SEGMENT NORD- UND OSTEUROPA** erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Umsatz von 218,8 Mio. Euro. Der Vorjahresumsatz wurde damit um +30,5 Mio. Euro oder 16,2% überschritten. Währungskursbereinigt ergibt sich eine Umsatzsteigerung um +17,4%. Diese sehr positive Entwicklung ist im Wesentlichen auf die Türkei mit +13,0 Mio. Euro und Nordics mit 14,4 Mio. Euro zurückzuführen.

Im Segment Nord- und Osteuropa wuchs das Beratungsgeschäft von 95,5 Mio. Euro auf 112,3 Mio. Euro um +16,8 Mio. Euro oder +17,5% gegenüber dem Vorjahreswert (währungskursbereinigt: +18,4%). Der Managed-Services-Bereich erreichte 80,1 Mio. Euro und liegt somit um +8,1 Mio. Euro über dem Vorjahreswert von 72,0 Mio. Euro. Die Umsatzentwicklung im Lizenzbereich blieb mit 10,0 Mio. Euro um -0,6 Mio. Euro hinter dem Vorjahreswert von 10,6 Mio. Euro zurück. Währungskursbereinigt liegt der Umsatz um -0,3 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert.

Im **SEGMENT AMERIKA** wurde der Umsatz von 149,3 Mio. Euro im Vorjahr um +29,6% auf 193,5 Mio. Euro gesteigert. Währungskursbereinigt konnte der Umsatz sogar um +33,2% zulegen. Diese positive Entwicklung ist in allen Gesellschaften zu verzeichnen. Verstärkt wurde dieser Effekt noch durch die akquirierte Gesellschaft My Supply Chain Group LLC. in den USA, die einen starken positiven anorganischen Umsatzbeitrag in der Region leistete.

Das Beratungsgeschäft verbesserte sich im Segment Amerikas sehr deutlich und stieg auf 92,3 Mio. Euro, was einer Steigerung von +27,8 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahreswert von 64,5 Mio. Euro entspricht. Neben der hervorragenden Umsatzentwicklung in Brasilien und den USA ist ein Großteil des Effektes auf die akquirierte Gesellschaft MSCG zurückzuführen, die mit einem anorganischen Umsatzplus von rund 18,0 Mio. Euro zu diesem Ergebnis maßgeblich beigetragen hat. Das Managed-

Services-Geschäft stieg von 72,7 Mio. Euro um +11,3 Mio. Euro auf 84,0 Mio. Euro. Neben dem Umsatzzuwachs in Brasilien (+2,2 Mio. Euro) und den USA (+8,9 Mio. Euro) konnten alle weiteren Gesellschaften ihren Umsatz weiter ausbauen. Das Lizenzgeschäft legte ebenfalls zu und erreichte 10,3 Mio. Euro, was einer Steigerung von +1,8 Mio. Euro entspricht (währungskursbereinigt: +22,9%). Dies ist auf die positive Entwicklung in Kanada und Brasilien zurückzuführen.

Im **SEGMENT ASIEN** wurden die Umsatzerlöse des Vorjahres übertroffen und stiegen um +3,6 Mio. Euro von 59,4 Mio. Euro auf 63,0 Mio. Euro. Dies ist eine Umsatzsteigerung von +6,1% (währungskursbereinigt: -1,6%).

Das Beratungsgeschäft lag mit einem Umsatz von 32,7 Mio. Euro um +3,2 Mio. Euro über dem Vorjahreswert von 29,5 Mio. Euro, was im Wesentlichen auf die Gesellschaft in China zurückzuführen ist. Das Lizenzgeschäft stieg in Asien um +0,8 Mio. Euro (Vorjahreswert: 3,3 Mio. Euro) auf 4,1 Mio. Euro. Das MManaged-Services-Geschäft erreichte einen Umsatz von 24,0 Mio. Euro und überstieg das Vorjahresniveau um +0,8 Mio. Euro (Vorjahr: 23,2 Mio. Euro).

Im neuen **SEGMENT OTHER APAC** stiegen die Umsatzerlöse von 25,7 Mio. Euro um +4,3 Mio. Euro auf 30,0 Mio. Euro (16,7%). Diese Umsatzsteigerung ist auf die Gesellschaft in Indien zurückzuführen. Währungskursbereinigt liegt die Steigerung bei +18,8%.

Das **SEGMENT SONSTIGES** enthält den Umsatz der ITC GmbH sowie die Umsätze der Recruit GmbH. Die Umsatzerlöse beider Gesellschaften liegen mit 10,3 Mio. Euro über dem Niveau des Vorjahres von 8,3 Mio. Euro, was auf den guten Geschäftsverlauf der ITC GmbH zurückzuführen ist.

UMSATZENTWICKLUNG NACH GESCHÄFTSBEREICHEN

Die NTT DATA Business Solutions erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr 2021/2022 eine sehr dynamische Steigerung der Umsätze gegenüber dem Vorjahr.

Der Umsatz im Bereich **BERATUNG** stieg im Vergleich zum Vorjahr um +23,4% von 449,6 Mio. Euro auf 554,7 Mio. Euro. Eine konzernweit höhere Auslastung der Beraterinnen und Berater sowie stabile Tagessätze führten zu dieser Entwicklung. Darüber hinaus trug dazu das anorganische Wachstum von rund 18,0 Mio. Euro aus den USA bei.

Der **LIZENZUMSATZ** konnte um +1,6 Mio. Euro von 63,8 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum auf 65,4 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2021/22 leicht gesteigert werden und erhöhte sich somit um +2,5%.

Das größte prozentuale Umsatzwachstum erzielte mit +49,2% der Umsatzbereich **CLOUD SUBSCRIPTION**. Mit 57,3 Mio. Euro ist dieses Segment um +18,9 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahreswert von 38,4 Mio. Euro gewachsen. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf die positive Entwicklung in UK, Deutschland, der Türkei und der Region Nordics zurückzuführen.

Der Bereich **MANAGED SERVICES** ist deutlich um +46,5 Mio. Euro von 511,4 Mio. Euro auf 557,9 Mio. Euro angestiegen. Diese Steigerung von 9,1% ist auf das volumenbedingte Wachstum in Amerika, Deutschland, UK und der Region Nordics zurückzuführen.

Der Auftragsbestand der NTT DATA Business Solutions AG stieg von 1,262 Mrd. Euro um +11,3% auf 1,405 Mrd. Euro. Die Verhältniszahl von Auftragseingang zu Umsatzerlösen (Book-to-Bill-Ratio) lag für das Jahr 2021/2022 bei 1,13.

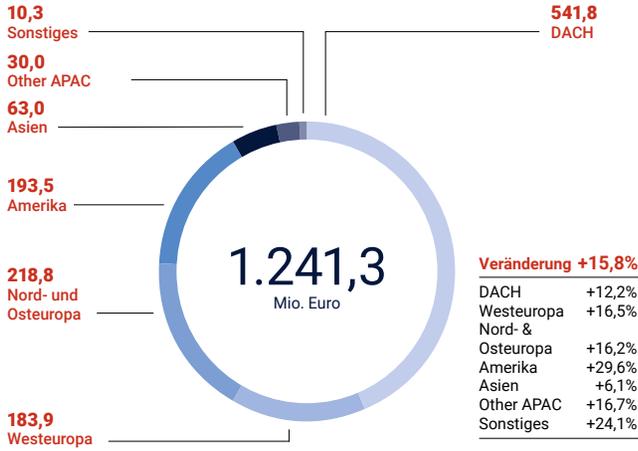


**Auftragsbestand
und Umsatz je Quartal**
Seite 95

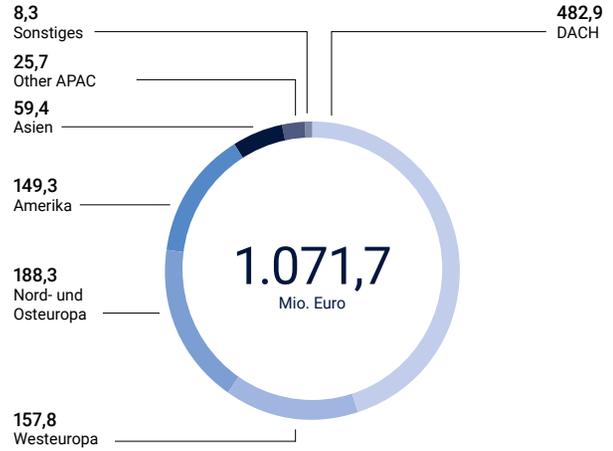
UMSATZ NACH REGIONALEN SEGMENTEN

Mio. EUR

31. März 2021/2022



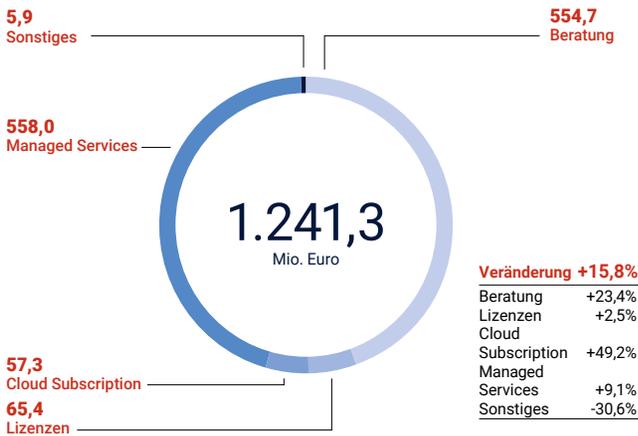
31. März 2020/2021



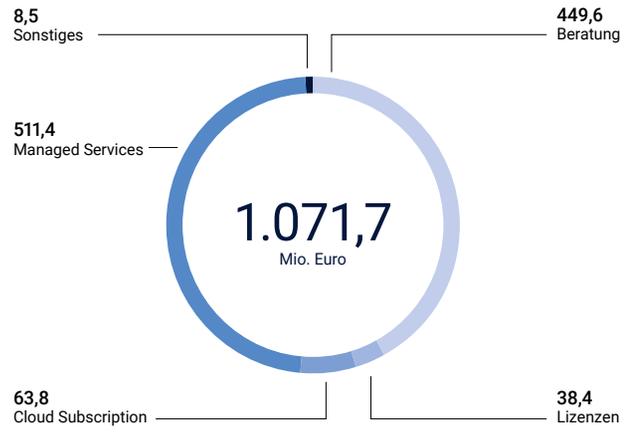
UMSATZ NACH GESCHÄFTSBEREICHEN

Mio. EUR

31. März 2021/2022

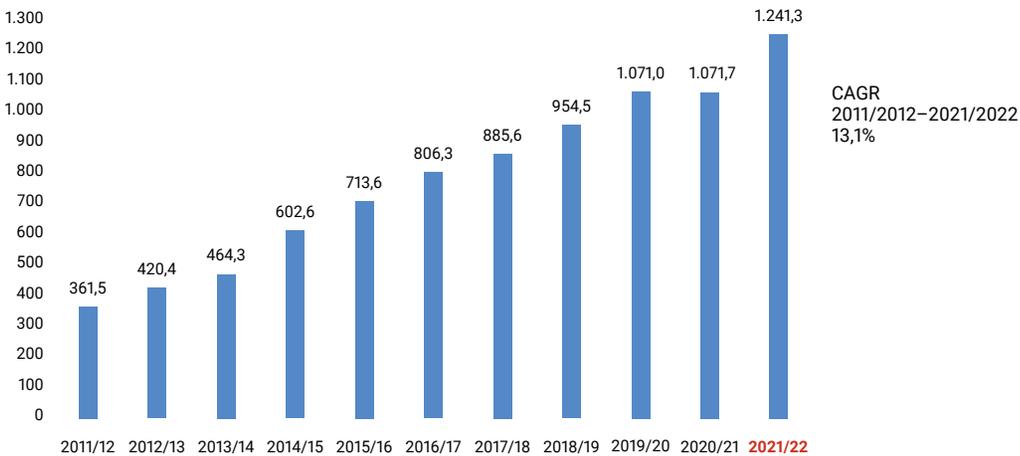


31. März 2020/2021

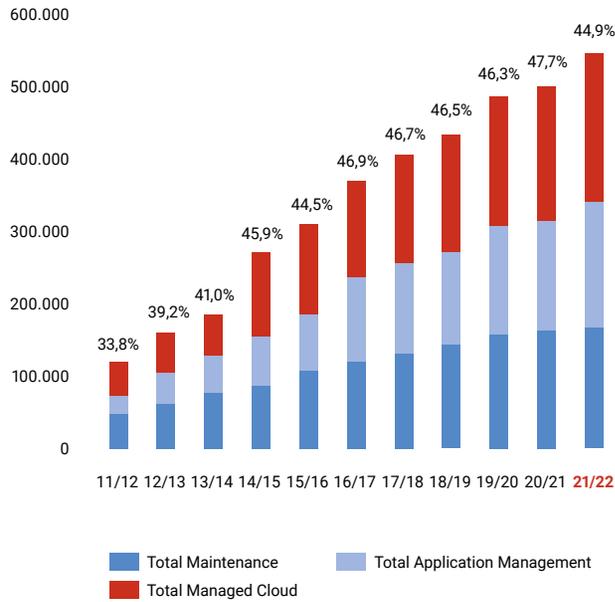


UMSATZENTWICKLUNG 2011/2012 – 2021/2022

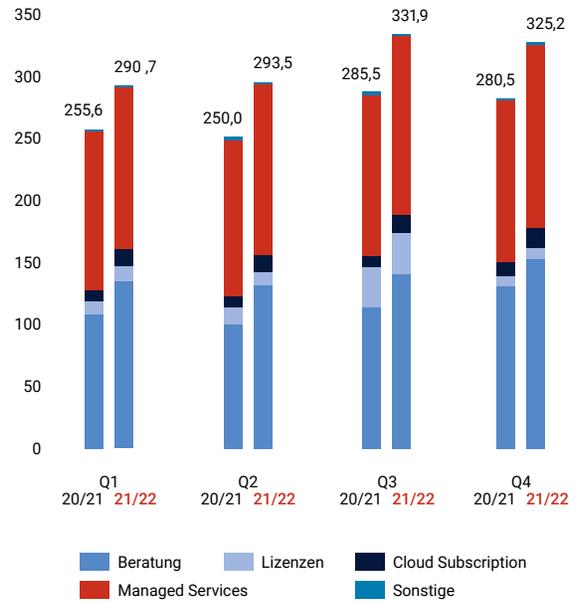
Mio. EUR



ANTEIL WIEDERKEHRENDES GESCHÄFT
am Gesamtumsatz in Mio. EUR



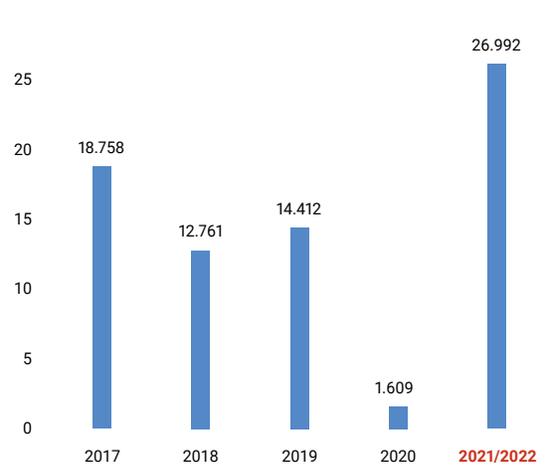
UMSATZERLÖSE NACH QUARTALEN
Mio. EUR



AUFTRAGSBESTAND & UMSATZ
je Quartal in Mio. EUR

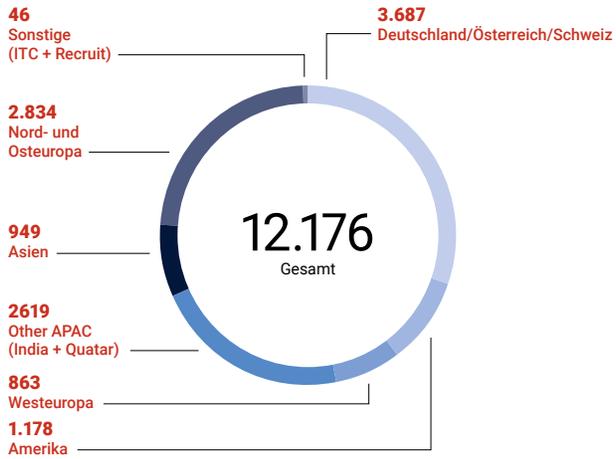


KONZERNÜBERSCHUSS
TEUR

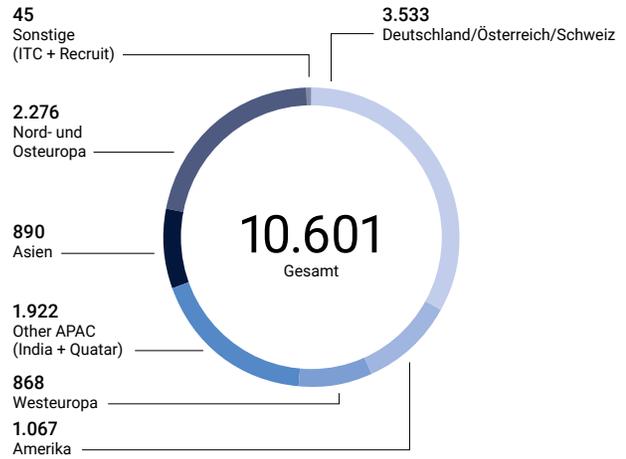


MITARBEITENDE NACH SEGMENTEN

31.3.2022

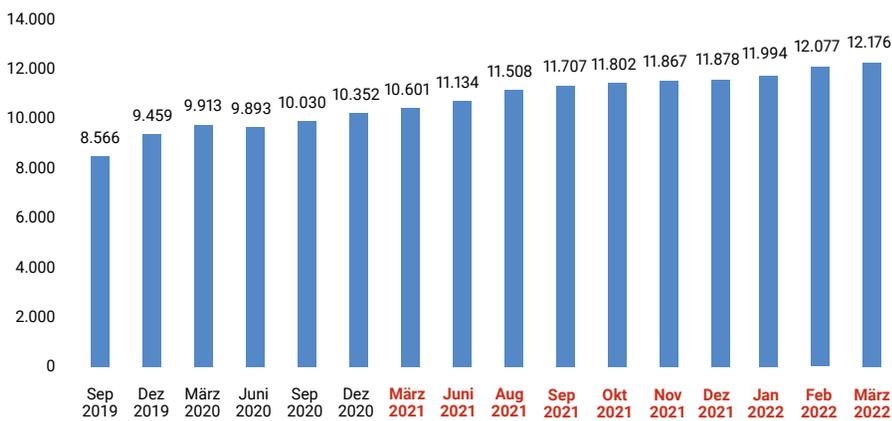


31.3.2021



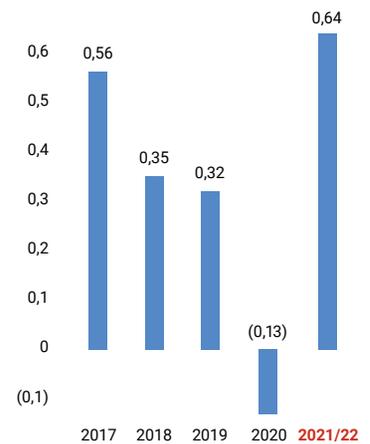
MITARBEITENDENENTWICKLUNG

jeweils zum Ende des Monats



GEWINN JE AKTIE

EUR



LAGE

ERTRAGSLAGE

Im Geschäftsjahr 2021/2022 zeigt die Ertragsseite der NTT DATA Business Solutions AG ebenfalls ein sehr deutliches und überproportional starkes Wachstum. Im abgelaufenen Geschäftsjahr erreichte das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Amortisation (EBITA) 63,5 Mio. Euro nach 31,0 Mio. Euro im Vorjahr, was einer Steigerung von +104,8% entspricht. Die EBITA-Marge stieg damit auf 5,1% nach 2,9% im Vorjahr.

Im Geschäftsjahr 2021/2022 wurde sowohl das bereits im Vorjahr begonnene globale Kosten- und Effizienzprogramm als auch das Rebranding-Projekt erfolgreich umgesetzt. Das operative EBITA (= EBITA vor Einmal- und Rebrandingkosten) konnte im Vergleich zum Vorjahr um +39,9 Mio. Euro von 50,8 Mio. Euro auf 90,7 Mio. Euro gesteigert werden. Während im Vorjahr 19,8 Mio. Euro für die strategischen Investitionen anfielen, wurden im Berichtsjahr in Abstimmung mit den Gesellschaftern 27,2 Mio. Euro in Maßnahmen zur langfristigen Rentabilitätssteigerung und der Namensänderung investiert. Die operative EBITA-Marge betrug somit 7,3% (Vorjahr: 4,7%) und übertraf damit die Vorjahresprognose von mehr als 5%.

Das EBIT liegt im Geschäftsjahr bei 48,3 Mio. Euro und konnte den Vorjahreswert um +31,2 Mio. Euro übertreffen (Vorjahreswert: 17,1 Mio. Euro). Damit betrug die EBIT-Marge 3,9% und ist im Vergleich zum Vorjahr +2,3%-Punkte gestiegen (Vorjahreswert: 1,6%).

Die Differenz von 1,2%-Punkten zwischen der EBIT-Marge und der EBITA-Marge ist auf die planmäßige Amortisation der immateriellen Vermögenswerte in Höhe von 15,2 Mio. Euro (Vorjahr: 13,9 Mio. Euro) zurückzuführen. Aktivierte Auftragsbestände und Kundenbeziehungen werden über vertragskonforme Laufzeiten amortisiert.

Das EBITA im **SEGMENT WESTEUROPA** betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 15,5 Mio. Euro, während das operative EBITA bei 17,8 Mio. Euro lag (Vorjahres-EBITA: 10,6 Mio. Euro). Alle Gesellschaften verzeichneten einen positiven Ergebnisbeitrag, speziell das Ertragsniveau in UK verbesserte sich stark.

Das EBITA im **SEGMENT DACH (INKL. HEADQUARTER)** lag 2021/2022 bei 9,9 Mio. Euro, das operative EBITA hingegen bei 26,8 Mio. Euro (Vorjahres-EBITA: -5,7 Mio. Euro). Gestiegene Auslastung in allen operativen Gesellschaften sowie gestiegene Tagessätze und optimiertes Projektmanagement führten zu dieser starken Ertragsentwicklung.

Das **SEGMENT NORD- UND OSTEUROPA** erwirtschaftete ein EBITA von 14,1 Mio. Euro, wobei das operative EBITA 18,5 Mio. Euro betrug (Vorjahres-EBITA: 12,3 Mio. Euro). Höhere Profitabilität in der Region Nordics, der Türkei sowie die positiven Entwicklungen in Polen und der Tschechischen Republik verbesserten das Ergebnis signifikant.

Das EBITA im **SEGMENT AMERIKA** liegt bei 24,4 Mio. Euro, das operative EBITA bei 24,8 Mio. Euro (Vorjahres-EBITA: 9,9 Mio. Euro). Neben dem sehr starken Ergebnisbeitrag in der bestehenden Gesellschaft in den USA führte die Akquisition der MSCG zu einem starken anorganischen Wachstum. Die Entwicklungen in Brasilien und Kanada verliefen weiterhin auf hohem Niveau.

Das **SEGMENT ASIEN** erwirtschaftete ein EBITA von -2,5 Mio. Euro und das operative EBITA lag bei -1,3 Mio. Euro (Vorjahres-EBITA: +0,8 Mio. Euro). Das Beratungsgeschäft in China wurde signifikant durch Projektrisiken und Einzelwertberichtigungen belastet, welche durch die positive Entwicklung der Gesellschaften in Malaysia und Thailand nicht kompensiert werden konnten.

Das **SEGMENT OTHER APAC**, das sich aus den Gesellschaften in Indien und Katar zusammensetzt, erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2021/2022 ein EBITA von 2,3 Mio. Euro. Das operative EBITA hingegen betrug 3,5 Mio. Euro (Vorjahres-EBITA: 2,2 Mio. Euro).

Im **SEGMENT SONSTIGES** konnte der EBITA-Beitrag mit -0,3 Mio. Euro den Vorjahreswert nicht erreichen und lag um -1,1 Mio. Euro unter dem Wert in 2020/2021.

FINANZERGEBNIS

Das Finanzergebnis betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr -4,5 Mio. Euro nach -9,5 Mio. Euro im Vorjahr. Darin enthalten sind Finanzierungserträge für kurzfristige Geldanlagen in Höhe von 0,9 Mio. Euro (Vorjahr: 1,3 Mio. Euro) und Finanzierungsaufwendungen in Höhe von 6,9 Mio. Euro (Vorjahr: 5,4 Mio. Euro). Das Finanzergebnis beinhaltet darüber hinaus Aufwendungen und Erträge aus der Bewertung von Derivaten und der Ausübung von Optionen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr ergab sich insgesamt ein Ertrag von 0,8 Mio. Euro (Vorjahr: Aufwendungen von -5,4 Mio. Euro). In Summe ergibt sich ein EBT (Ergebnis vor Steuern) von 43,9 Mio. Euro nach einem Vorjahreswert von 7,5 Mio. Euro. Dies entspricht einem EBT-Anstieg von 482,6%.

STEUERAUFWAND

Der Steueraufwand belief sich im Geschäftsjahr 2021/2022 auf 16,9 Mio. Euro nach 5,4 Mio. Euro im Vorjahr. Die Konzernsteuerquote lag mit 38,5% deutlich unter dem Vorjahresniveau von 71,7%. Die Reduzierung der Steuerquote im Vergleich zum Vorjahr resultiert im Wesentlichen aus der möglichen Nutzung von Verlustvorträgen. Weitere Informationen zu den Ertragsteuern sind in Textziffer (9) des Anhangs zum Konzernabschluss aufgeführt.

KONZERNÜBERSCHUSS UND ERGEBNIS JE AKTIE

Der Konzernüberschuss der NTT DATA Business Solutions AG erhöhte sich im laufenden Geschäftsjahr auf 27,0 Mio. Euro und lag damit um 24,9 Mio. Euro über dem Vorjahreswert von 2,1 Mio. Euro.



Der Anteil des Konzernüberschusses, der den Aktionären der NTT DATA Business Solutions AG zuzurechnen ist, nahm von -3,8 Mio. Euro im Vorjahr auf 19,2 Mio. Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr zu. Analog stieg das Ergebnis je Aktie im abgelaufenen Geschäftsjahr von -0,13 Euro auf 0,64 Euro und erhöhte sich somit gegenüber dem Vorjahr um 0,77 Euro. Die Ermittlung erfolgte auf Basis von 30.014.838 Aktien.



Gewinn je Aktie
Seite 96

VERMÖGENSLAGE

Angesichts des Wachstums der Unternehmensgruppe erhöhte sich die Konzernbilanzsumme im abgelaufenen Geschäftsjahr um 66,0 Mio. Euro beziehungsweise um 7,3%.

AKTIVA Mio. EUR	31.3.2022	31.3.2021	Veränderung
Immaterielle Vermögenswerte	317,2	304,6	12,6
Sachanlagen	157,9	175,2	-17,3
Langfristige Forderungen und andere Vermögenswerte	24,1	13,9	10,2
Langfristige Vermögenswerte	499,2	493,7	5,5
Kurzfristige Forderungen und andere Vermögenswerte	343,4	300,2	43,2
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	128,9	111,6	17,3
Kurzfristige Vermögenswerte	472,3	411,8	60,5
Gesamtvermögen	971,5	905,5	66,0
PASSIVA Mio. EUR	31.3.2022	31.3.2021	Veränderung
Eigenkapital (inkl. nicht beherrschende Anteile)	322,1	287,6	34,5
Finanzielle Verbindlichkeiten	203,5	215,9	-12,4
Pensionsrückstellungen und sonstige Rückstellungen	14,6	11,1	3,5
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	22,7	20,5	2,2
Langfristige Schulden	240,8	247,5	-6,7
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen/Vertragsverbindlichkeiten	167,4	147,7	19,7
Finanzielle Verbindlichkeiten	55,4	90,8	-35,4
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten, Rückstellungen und sonstige Schulden	185,8	131,9	53,9
Kurzfristige Schulden	408,6	370,4	38,2
Gesamtkapital	971,5	905,5	66,0

Die langfristigen Vermögenswerte lagen im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 499,2 Mio. Euro und stiegen damit um 1,1% gegenüber dem Vorjahreswert von 493,7 Mio. Euro. Der Anteil der langfristigen Vermögenswerte am Gesamtvermögen betrug zum Stichtag 51,4% (Vorjahr: 54,5%). Die wesentlichen Positionen in den langfristigen Vermögenswerten sind die Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von 245,2 Mio. Euro (Vorjahr: 240,7 Mio. Euro) sowie die Sachanlagen in Höhe von 157,9 Mio. Euro (Vorjahr: 175,2 Mio. Euro). Der Erwerb der 51%igen Mehrheitsbeteiligung an der Business Services

and Technologies OOD in Bulgarien führte zu einer Erhöhung der Geschäfts- oder Firmenwerte um 1,8 Mio. Euro. Effekte aus Kursdifferenzen führten in Höhe von 11,4 Mio. Euro zu einem Anstieg. Umbuchungen von Auftragsbeständen und Kundenbeziehungen reduzierten den Geschäfts- oder Firmenwert um -9,3 Mio. Euro.

Die kurzfristigen Vermögenswerte stiegen zum Ende des Berichtszeitraums auf 472,3 Mio. Euro nach 411,8 Mio. Euro im Vorjahr. Ihr Anteil am Gesamtvermögen lag damit bei 48,6% (Vorjahr: 45,5%). Am deutlichsten nahmen in diesem Bereich die sonstigen finanziellen Vermögenswerte zu – dies ist bedingt durch das internationale Cash-Pooling-Guthaben mit der NTT DATA Corporation sowie den Aktivüberhang für Pensionen. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr von 184,7 Mio. Euro auf 203,9 Mio. Euro infolge des gestiegenen Umsatzwachstums. Die durchschnittliche Außenstandsdauer der Forderungen – Days-Sales-Outstanding, definiert als durchschnittliche Anzahl der Tage von Rechnungsstellung bis zum Eingang der Kundenzahlung – sank zum Stichtag um 4 Tage auf 46 Tage (Vorjahr: 50 Tage). Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente erhöhten sich auf 128,9 Mio. Euro nach 111,6 Mio. Euro im Vorjahr. Erstmals wurden zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte in Höhe von 19,3 Mio. Euro (Vorjahr: 0,00 Mio. Euro) ausgewiesen. Es handelt es sich um Vermögenswerte, die in ihrem gegenwärtigen Zustand veräußert werden können und deren Veräußerung sehr wahrscheinlich ist. Der Ausweis ist zum einen auf die Umgliederung der Vermögenswerte der Tochtergesellschaften in Russland, Ukraine, Katar und der ICS GmbH zurückzuführen. Zum anderen haben sich die zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte durch die Umgliederung der Immobilie in den USA erhöht. Es wird beabsichtigt, die Gesellschaften und das Gebäude nebst Grundstück innerhalb von zwölf Monaten zu veräußern. Weitere Informationen zu den zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten sind in Textziffer (29) des Anhangs zum Konzernabschluss aufgeführt.

Auf der Passivseite der Konzernbilanz erhöhte sich das Eigenkapital im Wesentlichen durch den Konzernüberschuss um 27,0 Mio. Euro sowie einer Kapitalerhöhung um 13,1 Mio. Euro. Der Anstieg des sonstigen Eigenkapitals um 10,6 Mio. Euro ist bedingt durch positive Kurseffekte in Höhe von 11,7 Mio. Euro sowie versicherungsmathematische Verluste von 2,9 Mio. Euro bei gegenläufigen Effekten aus vereinbarten Put-Call-Optionen im Rahmen der Akquisitionen von -4,0 Mio. Euro. Der ausgewiesene Bilanzgewinn, der den Aktionären der NTT DATA Business Solutions AG zuzurechnen ist, stieg um 19,2 Mio. Euro. Insgesamt erhöhte sich das Eigenkapital um 34,5 Mio. Euro auf 322,1 Mio. Euro (Vorjahr: 287,6 Mio. Euro). Die Eigenkapitalquote, also der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme, erhöhte sich von 31,8% im Vorjahr auf 33,2%.

Der Anteil der langfristigen Schulden an der Konzernbilanzsumme lag zum 31. März 2022 mit 24,8% unter dem Vorjahresniveau von 27,3%. Generell dienen die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten überwiegend der Finanzierung der Rechenzentren im In- und Ausland sowie der Akquisitionstätigkeit.

Im Bereich der kurzfristigen Schulden verzeichnete die NTT DATA Business Solutions ebenfalls einen Anstieg um 38,2 Mio. Euro auf 408,6 Mio. Euro. Dies resultiert aus gestiegenen sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten zum Jahresende. Eine Reduzierung der finanziellen Verbindlichkeiten wurde im Wesentlichen verursacht durch die vollständige Rückführung der internationalen Cash-Pooling-Konten

mit der NTT DATA Corporation. Die Inanspruchnahmen dienten in den Vorjahren zur Finanzierung des kurzfristigen Working-Capital-Bedarfs im In- und Ausland. Weitere Informationen zu den finanziellen Verbindlichkeiten sind in Textziffer (23) des Anhangs zum Konzernabschluss aufgeführt.

Die Erhöhung der sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten ist hauptsächlich auf die Zunahme der Rückstellungen zurückzuführen. Dieser Anstieg resultiert vor allem aus höheren Gewährleistungsrückstellungen für noch zu erbringende Leistungen im Rahmen von Wartungsverträgen und kostenlosen Nacharbeiten in Kundenprojekten. Darüber hinaus erfolgten in diesem Bereich die Umgliederungen der Verbindlichkeiten in Höhe von 4,2 Mio. Euro (Vorjahr: 0,0 Mio. Euro) im Zusammenhang mit den zur Veräußerung ausgewiesenen Tochtergesellschaften.

Die Quote der kurzfristigen Schulden im Verhältnis zur Bilanzsumme liegt mit 42,1% über dem Vorjahresniveau von 40,9%.

FINANZLAGE

CASHFLOW Mio. EUR	31.3.2022	31.3.2021	Veränderung
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	136,9	102,1	34,8
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-30,5	-61,8	31,3
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-86,4	-20,9	-65,5
Veränderung der Liquidität	20,0	19,4	0,6

Der Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit erhöhte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um 34,8 Mio. Euro auf 136,9 Mio. Euro. Neben der Fortführung des konsequenten Working-Capital-Managements ist der wesentliche Treiber das stark angestiegene EBITDA. Die DSO (Days-Sales-Outstanding) reduzierten sich im Berichtsjahr um vier Tage auf 46 Tage.

Die Mittelverwendung im Rahmen des Cashflows aus Investitionstätigkeit lag mit 30,5 Mio. Euro deutlich unter dem Vorjahreswert von 61,8 Mio. Euro. Hier wirkten sich insbesondere Kaufpreiszahlungen für den Erwerb der neuen Gesellschaften (abzüglich übernommener Finanzmittel) in Höhe von 4,1 Mio. Euro (Vorjahr: 23,9 Mio. Euro) aus. Der Mittelabfluss für immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen betrug nach Abzug von Investitionszulagen und -zuschüssen im Berichtszeitraum 26,0 Mio. Euro nach einem Vorjahreswert von 36,2 Mio. Euro. Im Mittelpunkt der Investitionen in Sachanlagen stehen wie auch in den Vorjahren die Erweiterung der Rechenzentrumskapazitäten im In- und Ausland.

Die Investitionen inklusive Finanzierungsleasing wurden vor allem in den Segmenten DACH mit 17,6 Mio. Euro (im Vorjahr 15,0 Mio. Euro), Nord- und Osteuropa mit 4,5 Mio. Euro (im Vorjahr 7,8 Mio. Euro) und Amerika mit 1,5 Mio. Euro (im Vorjahr 5,6 Mio. Euro) getätigt.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug insgesamt -86,4 Mio. Euro (Vorjahr: Mittelabfluss 20,9 Mio. Euro). Im Geschäftsjahr 2021 nahm der Konzern Finanzverbindlichkeiten in Höhe von

2,2 Mio. Euro auf und erhielt eine Kapitalerhöhung in Höhe von 13,1 Mio. Euro. Dem gegenüber standen Tilgungen von Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 43,7 Mio. Euro, Auszahlungen für Put- und Call-Optionen in Höhe von 14,0 Mio. Euro, 4,9 Mio. Euro Dividendenzahlungen an nicht beherrschende Anteile sowie Mittelabflüsse durch Tilgung von Finanzierungsleasingvereinbarungen in Höhe von 29,5 Mio. Euro.

Die Zinssätze für die langfristigen Finanzverbindlichkeiten variieren von 0,25% bis 2,57%. Eine Veränderung des Zinsniveaus hätte aufgrund der Festzinsvereinbarungen bei bestehenden Finanzierungen für den NTT DATA Business Solutions-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 17,3 Mio. Euro auf 128,9 Mio. Euro (Vorjahr: 111,6 Mio. Euro). Von den Zahlungsmitteln wurden 25,6 Mio. Euro in der Eurozone gehalten und unterlagen keinen Wechselkurseinflüssen. Die außerhalb der Eurozone gehaltenen Zahlungsmittel in Höhe von 103,3 Mio. Euro wurden in landesspezifischen Währungen angelegt und bilanziert. Die Umrechnung erfolgte am 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 NTT DATA Business Solutions.

Zum Ausbau der finanziellen Flexibilität wurden im Inland zusätzlich Kreditlinien in Höhe von 26,8 Mio. Euro vereinbart, die im Berichtsjahr durch Avale und Kreditinanspruchnahmen in Höhe von 3,9 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 35,4 Mio. Euro vereinbart und teilweise durch Garantien der NTT DATA Business Solutions AG abgesichert. Die Kreditlinien dieser Tochtergesellschaften wurden zum Bilanzstichtag mit 8,9 Mio. Euro in Anspruch genommen.

Der Vorstand der NTT DATA Business Solutions AG geht davon aus, dass der Bestand an liquiden Mitteln in Höhe von 128,9 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 Geschäftsjahr 2021/2022 hat die NTT DATA Business Solutions AG ihre Wachstumsziele deutlich übererfüllen können. Angestrebt war eine Steigerung der Umsatzerlöse auf 1,083 bis 1,104 Mrd. Euro (+1,0% bis +3,0%), tatsächlich erreicht wurde ein Wachstum von 15,8% auf 1,241 Mrd. Euro. Das organische Wachstum erreichte starke 14,6%, während durch Unternehmenszukäufe ein Umsatzwachstum von +1,2% erzielt werden konnte.

Die größten Umsatzsteigerungen konnten dabei im Umsatzsegment Consulting in unseren europäischen Kernmärkten und den USA realisiert werden.

Die Eigenkapitalquote hat sich im Berichtsjahr deutlich um 1,4%-Punkte auf 33,2% (Vorjahr: 31,8%) erhöht. Während das Eigenkapital um 34,5 Mio. Euro gestiegen ist, hat sich die Bilanzsumme um 66,0 Mio. Euro auf 971,5 Mio. Euro erhöht. Die liquiden Mittel sind ebenfalls deutlich von 111,6 Mio. Euro auf nun 128,9 Mio. Euro gestiegen. So ist es gelungen, den Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit im Vergleich zum Vorjahr um 35,9 Mio. Euro auf 138,0 Mio. Euro zu erhöhen. Diese Entwicklung ist in erster Linie auf ein verbessertes Forderungsmanagement verbunden mit einer deutlichen Reduktion der DSO zurückzuführen. Die Auszahlungen für Investitionen haben sich ebenfalls deutlich von 61,8 Mio. Euro auf nun 30,5 Mio. Euro reduziert, sodass der Cashflow aus Investitionstätigkeit in Summe um 31,3 Mio. Euro positiver ausfällt.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug insgesamt -86,4 Mio. Euro (Vorjahr: -20,9 Mio. Euro). Neben der im Vergleich zum Vorjahr (39,8 Mio. Euro) geringeren Stützung von M&A-Transaktionen durch Kapitalerhöhungen (13,1 Mio. Euro) ist die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten wesentlich für die Veränderung.

Durch die Muttergesellschaft NTT DATA können unter Einhaltung globaler Autorisierungsprozesse Darlehen, Finanzierungen und auch Eigenkapitalerhöhungen für größere Investitions- und Akquisitionsvorhaben bereitgestellt werden. Der Vorstand bewertet die finanziellen Spielräume der NTT DATA Business Solutions AG als ausreichend stabil, um das angestrebte organische Wachstum im In- und Ausland zu finanzieren. Die wirtschaftliche Lage beurteilt der Vorstand weiterhin als gut.

FINANZIELLE UND NICHT FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Die bedeutsamsten finanziellen Leistungsindikatoren der NTT DATA Business Solutions AG sind die Umsatzerlöse sowie die Steuerungsgröße EBITA. Das EBITA ist definiert als das Ergebnis vor Amortisationen, Zinsen und Steuern.

Infolge des laufenden Kosten-/Effizienzprogramms wird dabei unterschieden zwischen dem operativen EBITA und EBIT, welches die Performance vor dem Programm misst, und dem EBITA und EBIT unter Berücksichtigung des laufenden Kosten-/Effizienzprogramms. 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 NTT DATA Business Solutions 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 Fokus 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 Ertragsteueraufwands zum Ergebnis vor Ertragsteuern in Prozent.
- Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit, aus Investitions- und Finanzierungstätigkeit: Die Kapitalflussrechnung der NTT DATA Business Solutions AG beschreibt, auf welche Weise die Gruppe Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente erwirtschaftet und verwendet hat.

NICHT FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Mitarbeitende

Der Geschäftserfolg und Führungsanspruch der NTT DATA Business Solutions AG als strategischer SAP-Komplettanbieter basiert im Wesentlichen auf hochqualifizierten und motivierten

Mitarbeitenden, die sich mit dem Unternehmen identifizieren. Der Leistungsindikator ist in diesem Zusammenhang die Mitarbeiterzufriedenheit, die durch regelmäßige Befragungen gemessen wird.

Kunden und Qualität

Die Zufriedenheit der Kunden ist für den Geschäftserfolg der NTT DATA Business Solutions-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 NTT DATA Business Solutions detaillierte und verbindliche Vorgaben etabliert, die sowohl für die Angebotserstellung als auch für das Projekt- und Qualitätsmanagement gelten.

Ein Leistungsindikator für die Qualität der Arbeit von NTT DATA Business Solutions sind die zahlreichen SAP-Auszeichnungen.

Ein weiterer nicht finanzieller Leistungsindikator ist in diesem Zusammenhang die Kundenzufriedenheit. Diese wird im Rahmen von Kundenbefragungen nach abgeschlossenen Projekten gemessen.

Forschung und Entwicklung

Da NTT DATA Business Solutions keine Forschung und Entwicklung im engeren Sinne betreibt, dienen insbesondere die zahlreichen Innovationen im Bereich der Branchenlösungen zur effizienteren Implementierung von SAP dem Erhalt und Ausbau der internationalen Wettbewerbsfähigkeit.

ZUSAMMENSETZUNG DES VORSTANDS, DES AUFSICHTSRATS UND BESETZUNG WEITERER FÜHRUNGSFUNKTIONEN

(inhaltlich nicht geprüfte Lageberichtsangabe)

Die Themen Geschlechtergerechtigkeit und Diversität haben eine große Bedeutung für den NTT DATA Business Solutions-Konzern. Durch zahlreiche Maßnahmen und Aktionen weltweit wird die Vielfalt in der Belegschaft auf allen Ebenen gefördert. Der Konzern nimmt an zahlreichen Programmen zur Förderung von weiblichen Nachwuchskräften teil und fördert Maßnahmen zur Vereinbarung von Familie und Beruf. In verschiedenen Ländern wurden Gesellschaften des NTT DATA Business Solutions-Konzerns externe Auszeichnungen für die Familienfreundlichkeit verliehen. Toleranz, Offenheit und Respekt sind zentrale Unternehmenswerte, daher unterstützt der NTT DATA Business Solutions-Konzern die LGBTQ+ Community unter anderem durch Kampagnen und Aktionen während des Pride Month.

Nach dem Gesetz für die gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen in der Privatwirtschaft und im öffentlichen Dienst werden gemäß § 76 Abs. 4 AktG bzw. § 111 Abs. 5 AktG folgende Zielgrößen für die Zusammensetzung des Vorstands, des Aufsichtsrats sowie für die Besetzung von weiteren Führungsfunktionen angegeben:

Derzeit beträgt die Frauenquote im Aufsichtsrat (sechs Mitglieder) und im Vorstand (zwei Mitglieder) Null. Da derzeit keine Frau Mitglied des Aufsichtsrats oder Mitglied des Vorstands ist und keine Veränderung geplant ist, wurde keine höhere Zielgröße festgelegt. Die Gesellschaft ist jedoch bestrebt, durch die strategische Verankerung von Geschlechtergerechtigkeit und Diversität die Frauenquote im Aufsichtsrat und Vorstand zu erhöhen.

In der ersten Führungsebene unterhalb des Vorstands ist derzeit keine Frau vertreten. In der folgenden Führungsebene beträgt der Frauenanteil 16%, in beiden Führungsebenen zusammen 14%. Das ist auf diesem wichtigen Management-Level nicht zufriedenstellend. Die Zielgröße für die nächsten drei Jahre in den beiden Führungsebenen unterhalb des Vorstands ist 16%. Um dies zu ermöglichen, soll der derzeitige Anteil von Frauen in der weltweiten Gesamtbelegschaft des NTT DATA Business Solutions-Konzerns von 29,0% (Vorjahr: 27,4%) auf über 30% erhöht werden.

ABHÄNGIGKEITSBERICHT

Sämtliche Aktien der NTT DATA Business Solutions 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 NTT DATA Business Solutions 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 NTT DATA Business Solutions 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 NTT DATA Business Solutions AG besteht im Wesentlichen aus fünf Säulen: 1. Dem konzernweit etablierten Controllingsystem mit entsprechenden Auswertungen, 2. Der auf der IFRS-Rechnungslegung aufgebauten Finanzberichterstattung, 3. Dem Compliance-Management, 4. Der internen Revision sowie 5. Dem konzernweiten Risikomanagement.

In enger Abstimmung innerhalb der NTT DATA-Gruppe wurden das interne Prüfungs- und Berichtswesen im Konzern auch 2021/2022 weiter fortgesetzt und erheblich erweitert. Die Kontrollen der Geschäftsprozessebene wurden erneut überprüft und um neue Kontrollen erweitert. Die Funktionsfähigkeit der Kontrollen im Geschäftsbereich wie beispielsweise dem Order-to-Cash-Prozess als auch Kontrollen in den internen IT-Systemen werden durch das Management jährlich überwacht und im Rahmen von externen und internen Audits überprüft.

In jährlichen Abständen wird die Risikoinventur aktualisiert und Maßnahmen entsprechend eingeleitet.

CHANCENMANAGEMENT

NTT DATA Business Solutions ist der langfristige Partner seiner Kunden, der die Verantwortung für die Weiterentwicklung der IT-Initiativen und IT-Herausforderungen zur Wertsteigerung trägt. In enger Kooperation mit SAP stellt NTT DATA Business Solutions Beratung, Software und Managed Services für seine Kunden zur Verfügung. Die Grundlage für eine erfolgreiche Zusammenarbeit bilden weiterhin die SAP-Technologieführerschaft sowie die Branchenlösungen und das Prozess-Know-how von NTT DATA Business Solutions.

Das erfolgreiche Geschäftsmodell von NTT DATA Business Solutions basiert auf dem Ansatz des Full-Services-Providers mit den oben aufgeführten Funktionen. Auf Basis des bestehenden Know-hows arbeitet NTT DATA Business Solutions an Verbesserungen in der Wertschöpfungskette seiner Kunden durch innovative Lösungen. Das Management sieht hierbei besondere Chancen in neuen Märkten mit entsprechenden Wachstumspotenzialen. Cloud Computing, die Produktivitätssteigerung basierend auf Industrie 4.0-Lösungen, S/4HANA und Mobility eröffnen darüber hinaus enorme nachhaltige Wachstumschancen für NTT DATA Business Solutions.

CHANCEN DER ZUKÜNFTIGEN GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Durch die technologischen Anforderungen der Kunden bieten sich NTT DATA Business Solutions zahlreiche wirtschaftliche Wachstumschancen. Fundament dafür sind vor allem die Innovationen der SAP-Produkte und deren Möglichkeiten, Prozesse weiter zu automatisieren. Ergänzt wird dies durch die internationale Kooperation mit der SAP SE. Weitere Chancen ergeben sich durch die kontinuierliche Entwicklung eigener Produkte, die ebenfalls eine weitere Automatisierung in Kundenprozessen ermöglichen. Durch die globalen Partnerschaften und ihre internationale Ausrichtung ist NTT DATA Business Solutions in der Lage, mittelständische Unternehmen – und insbesondere Unternehmen des gehobenen Mittelstandes mit starker internationaler Ausrichtung – im In- und Ausland intensiv und erfolgreich zu betreuen.

Die Muttergesellschaft NTT DATA Corporation unterstützt das Wachstum der NTT DATA Business Solutions AG. Die Kooperation mit NTT DATA in gemeinsamen Projekten sowie die Erschließung neuer Märkte und die Unterstützung bei M&A-Aktivitäten stehen dabei im Vordergrund. Darüber hin-

aus arbeitet NTT DATA Business Solutions mit NTT DATA-Schwestergesellschaften zusammen. Die Kapitalstärke im Verbund mit NTT DATA nutzt NTT DATA Business Solutions, um gezielt durch Akquisitionen Marktanteile auszubauen.

RISIKOMANAGEMENT

Gemäß § 91 Abs. 2 AktG hat der Vorstand der NTT DATA Business Solutions 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. Basierend auf einer definierten Risikostrategie wird ein permanentes und systematisches Vorgehen abgeleitet. Dieses Vorgehen beinhaltet sowohl den integrierten Planungsprozess, der sowohl top-down als auch bottom-up umgesetzt wird, als auch 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, dem Internal-Audit-Handbuch sowie der Informationssicherheitsrichtlinie – werden die definierten Standards festgehalten und publiziert. Sie basieren auf den Anforderungen des NTT DATA-Konzerns.

In intensiver Zusammenarbeit mit NTT DATA werden die Anforderungen regelmäßig überprüft und die Prozesse kontinuierlich verbessert. Dafür finden statt: monatliche Management-Meetings, in denen die operativen Geschäftsbereiche über die Geschäftsentwicklung sowie die Chancen und Risiken ihres Verantwortungsbereiches informieren, monatlich organisierte Vertriebsmeetings, in denen neue Vertriebs-Opportunitäten sowie Auftragsbestand, Kunden- und Marktentwicklungen besprochen werden sowie internationale Business-Review-Meetings.

Über die angesprochenen operativen Prozesse hinaus wird das 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 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

PANDEMIE

Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr bestand aufgrund der Pandemie ein volkswirtschaftliches und somit auch ein betriebswirtschaftliches Risiko, dessen Auswirkungen auf die Konjunktur und somit auf die wirtschaftliche Entwicklung der Gesellschaft nach wie vor schwer abzuschätzen sind. Die umgesetzten Kosteneffizienzprogramme konnten zwar im abgelaufenen Geschäftsjahr ihren Beitrag zur Rentabilität beitragen, können aber möglicherweise künftige Umsatzeinbrüche nur zum Teil kompensieren. Somit besteht nach wie vor das branchenübergreifende Risiko, das durch die monatliche Steuerung des Auftragsengangs und Auftragsbestands abgeschätzt wird.

In Abhängigkeit der Ausbreitung können eigene Mitarbeitende sowie Mitarbeitende von Kunden betroffen sein, was zu Verzögerungen in den Projektrealisierungen führen kann und somit zu temporären Umsatzeinbußen. Zur Prävention werden alle Mitarbeitende weltweit weiterhin mehrfach und regelmäßig über die Risiken aufgeklärt. Durch den Einsatz von digitalen Kommunikationsmedien werden persönliche Kontakte innerhalb der Gesellschaft als auch mit Kunden verringert, Projektaktivitäten auf diese Weise weiter durchgeführt und das Risiko von Umsatzeinbußen entsprechend reduziert. Auf mögliche Zahlungsausfälle bei Kunden in betroffenen Industrien wird wie in den Finanzrisiken beschrieben reagiert.

IT-SICHERHEIT

Jedes noch so gut geplante und umgesetzte IT-System kann Schwachstellen besitzen. Nutzt ein Angreifer eine Schwachstelle oder eine Verwundbarkeit zum Eindringen in das IT-System, sind die Vertraulichkeit, Datenintegrität und Verfügbarkeit der NTT DATA Business Solutions AG bedroht. Angriffe auf die Schutzziele bedeuten für die NTT DATA Business Solutions AG Angriffe auf reale Unternehmenswerte, im Regelfall das Abgreifen oder Verändern von unternehmensinternen Informationen bis hin zur Sabotage, Informationsgewinnung und Erpressung, da in den Rechenzentren Kundendaten gehostet werden. Jede mögliche Bedrohung ist ein Risiko für die NTT DATA Business Solutions AG. Die NTT DATA Business Solutions AG versucht durch die Verwendung eines Risikomanagements die Wahrscheinlichkeit des Eintretens eines Schadens und die daraus resultierende Schadenshöhe zu reduzieren.

Vielseitige Sicherheitssysteme, die permanent weiterentwickelten Firewalls sowie die die OKTA-Autorisierung reduzieren das Risiko. Eingebettet in eine permanente Überarbeitung der Risikoanalyse und der Bewertung der unternehmensspezifischen IT-Systeme werden entsprechende Schutzziele definiert. Anschließend folgt die Auswahl von IT-Sicherheitsmaßnahmen für die jeweiligen Geschäftsprozesse der NTT DATA Business Solutions AG, wobei die Verwendung von IT-Standards dies ermöglicht.

Im Rahmen des IT-Sicherheitsmanagements findet die Auswahl und Umsetzung entsprechender IT-Sicherheitsstandards statt. Zu diesem Zweck existieren im Bereich IT-Sicherheitsmanagement

verschiedene Standards. Mit Hilfe des ISO/IEC 27001- oder des IT-Grundschutz-Standards wird mit anerkannten Regeln versucht, die Komplexität soziotechnischer Systeme für den Bereich des IT-Sicherheitsmanagements zu reduzieren und ein geeignetes Maß an Informationssicherheit zu finden.

UMFELDRISIKEN

SAP-Partnerschaft

Mit der Fokussierung von NTT DATA Business Solutions auf SAP als IT-Komplettanbieter im klassischen und gehobenen Mittelstand ergibt sich eine hohe Abhängigkeit der NTT DATA Business Solutions 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 NTT DATA Business Solutions dar. Solange SAP den Kunden leistungsstarke Produkte zur Verfügung stellt, kann NTT DATA Business Solutions diese Produkte bei den Kunden implementieren, wodurch sich die wirtschaftlichen Risiken von NTT DATA Business Solutions reduzieren.

Personalwirtschaftliche Chancen und Risiken

Der wesentliche Erfolgsfaktor der NTT DATA Business Solutions AG sind die qualifizierten Mitarbeitenden und Führungskräfte, die in zahlreichen Projekten SAP-Produkte implementieren. Die Mitarbeitenden langfristig zu binden und gleichzeitig den technologischen Wandel aktiv zu begleiten, stellt eine Herausforderung dar.

Mit Hilfe von persönlichen Weiterbildungen in Online-Trainings, die das aktuelle und technisch notwendige Know-how vermitteln, wird eine zeitnahe, ausgewogene und breitgefächerte Schulung der Mitarbeiter auf hohem Niveau sichergestellt. Ein internationales Management-Entwicklungsprogramm fördert darüber hinaus die Skills der Manager und der Projektmitglieder.

Trotz der angesprochenen Maßnahmen kann nicht ausgeschlossen werden, dass qualifizierte Mitarbeitende das Unternehmen frühzeitig verlassen oder nicht genügend Mitarbeitende gefunden und erfolgreich eingestellt werden können.

BRANCHENRISIKEN

Der technische Fortschritt erzeugt nicht nur Chancen, sondern auch Risiken. Diese Risiken beeinflussen die Vermögens- und Ertragslage von NTT DATA Business Solutions. Grundsätzlich stehen folgende Risikoschwerpunkte im Fokus:

a) Kundenseitige Marktrisiken

Markteinflüsse der Kunden, wie beispielsweise: Konjunkturzyklen, Währungskursveränderungen, Liquiditätsengpässe oder Veränderungen des Investitionsverhaltens der Kunden, mögliche Unternehmenskonzentration und ähnliches.

b) Lieferantenorientierte Marktrisiken

Von NTT DATA Business Solutions nachgefragte Lieferantenleistungen, insbesondere die der externen Dienstleister inklusive der Servicequalität und ähnliches.

Mit Hilfe der monatlichen Auftragseingangs- und Auftragsbestandsanalyse werden diese Entwicklungen überwacht. Darüber hinaus sorgen ein wöchentliches Cash-Cockpit sowie wöchentliche Meetings dafür, das Risiko von Forderungsausfall so gering wie möglich zu halten. Trotz der intensiven Kunden- und Lieferantenbetreuung kann nicht vollständig sichergestellt werden, dass alle Entwicklungen frühzeitig erkannt und zeitgerechte Maßnahmen eingeleitet werden.

LEISTUNGSWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Projektrisiken

Das größte Risiko der NTT DATA Business Solutions AG liegt in den Projektrisiken und sich daraus ergebenden negativen Effekte auf die Vermögens- und Ertragslage. Mit Hilfe der permanenten Überarbeitung der Projektmethodik sowie der entsprechenden Projektleiterschulung wird diesem Risiko entgegengewirkt. Ein Projektcontrolling gewährleistet die Transparenz der Projekte. Beginnend mit der Überwachung durch den Projektleiter wird das Projekt bis hin zum Roll-out begleitet. NTT DATA Business Solutions arbeitet aktiv an der Reduzierung der Projektrisiken durch den Einsatz qualifizierter Mitarbeitender sowie durch systemseitige Frühwarnsysteme. Dadurch können alle Beteiligten Risiken rechtzeitig erkennen und entsprechende Gegenmaßnahmen einleiten.

Risiken im Bereich Managed Services

Ein Risiko im Bereich Managed Services besteht in der vertraglich vereinbarten hohen Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit der angebotenen Rechenzentrums-Dienstleistungen. Dabei bilden die vertraglichen und gesetzlichen Vorgaben die Grundlagen für die Planung der internen Ressourcen und Prozesse. Klare Definitionen der Zuständigkeiten, Schnittstellen und Arbeitsabläufe sichern die Einhaltung dieser Vorgaben, die durch eine interne Auditabteilung permanent geprüft werden. Jeder Neukunde wird nach einem festgelegten Test- und Annahmeverfahren in die neue oder geänderte Technologie sowie Prozessstruktur integriert. Gleiches gilt auch für Bestandskunden im Falle von gewünschten und/oder notwendigen Änderungen. Dabei werden die erwarteten Chancen und Risiken gemeinsam gründlich gegeneinander abgewogen.

Wie im vorhergehenden Geschäftsjahr wurden auch im Geschäftsjahr 2021/2022 die entsprechenden 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 NTT DATA Business Solutions Global Managed Services GmbH wurde im Testverfahren nach ISAE3402 ebenfalls erfolgreich geprüft. Ergänzt werden diese Zertifizierungen durch das SAP-Global-Partner-Hosting-Zertifikat. Im Rechenzentrumsbetrieb wurden und werden umfangreiche Sicherheitsmaßnahmen – von Zutrittsmaßnahmen der Gebäude bis hin zum internen Berechtigungskonzept der verantwortlichen Mitarbeitenden – und regelmäßige Sicherheitsaudits mit abschließender Rezertifizierung umgesetzt. Die Änderung der Europäischen Gesetzgebung zum Datenschutz stellt weitere Herausforderungen an

die Prozesse und technischen Maßnahmen im Rechenzentrumsbetrieb. Diese werden entsprechend beachtet und implementiert.

Ein kommerzielles Risiko stellen die vereinbarten weiteren SLAs mit den Kunden im MCS und AMS. Diese werden jedoch durch ein professionelles Product-Management, intensive Angebotsfreigabeprozesse sowie state-of-the-art Monitoring- und Deeskalations-Prozesse auf ein Minimum reduziert.

FINANZWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Liquiditätsrisiken

Das zentrale Finanzmanagement der NTT DATA Business Solutions überwacht und steuert die globale Liquidität. Wöchentlich wird der Vorstand über die Liquidität inklusive einem Cash-Forecast informiert, in monatlichen Calls werden diese Themen mit den Bereichen besprochen und die Entwicklung der Kennzahlen erläutert. Die konzernweite Überwachung der liquiden Mittel steht im Vordergrund der Analyse, sodass gegebenenfalls kurzfristige Maßnahmen eingeleitet werden können. Mit Hilfe der wöchentlichen Transparenz über die Forderungsbestände wird sichergestellt, dass zeitnahe Mahnungen ausgesprochen werden. Ein konstanter Bestand an liquiden Mitteln sowie Kreditlinien im In- und Ausland erhöhen die Sicherheit und Unabhängigkeit. Darüber hinaus werden die Veränderungen der Inflationsrate beobachtet.

Marktbedingte Schwankungen der Zinssätze an den Geld- und Kapitalmärkten beeinflussen das Zinsergebnis der NTT DATA Business Solutions AG nur in begrenztem Umfang.

Preisänderungsrisiken

Trotz der Internationalisierung erfolgt der Wertschöpfungsprozess von NTT DATA Business Solutions fast ausschließlich in der gleichen Währung oder auf Euro-Basis. Somit ist das Währungsrisiko zwar vorhanden, bleibt aber auf der Ertragsseite begrenzt. NTT DATA Business Solutions 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

NTT DATA Business Solutions überprüft in allen Landesgesellschaften die Insolvenzrisiken der Kunden. Dies gilt sowohl für Neukunden als auch für Bestandskunden. Nichtsdestotrotz kann dieses Risiko nicht ganz ausgeschlossen werden. Im Konzern werden daher alle Forderungen monatlich überwacht und in Abhängigkeit von der Altersstruktur Mahnungen ausgesprochen und letztendlich

Wertberichtigungen gebildet. Ergänzt wird diese Maßnahme durch eine permanente Bonitätsprüfung, die auch die Risikovorsorge durch Einzelwertberichtigungen beinhaltet.

SONSTIGE RISIKEN

Risiken aufgrund von kriegerischen Auseinandersetzungen

Da NTT DATA Business Solutions international aufgestellt ist, bestehen Risiken aus kriegerischen Auseinandersetzungen. Auch wenn das Unternehmen ihre Aktivitäten in Russland und der Ukraine eingestellt hat, beeinflusst diese Auseinandersetzung sehr wohl die wirtschaftliche Lage in allen Ländern – insbesondere in den Ländern der Region Nord- und Osteuropa. Das zukünftige Ausmaß ist nicht absehbar.

Politische Risiken

NTT DATA Business Solutions unterliegt auch internationalen politischen Einflüssen und deren Auswirkungen. Daher werden bei allen Investitionsentscheidungen, insbesondere bei Akquisitionen, die politischen Risiken berücksichtigt bzw. abgewogen.

Allgemeine Managementrisiken

NTT DATA Business Solutions unterliegt auch allgemeinen Managementrisiken. Um Fehlentscheidungen zu reduzieren, werden die Führungs-, Kontroll- und Steuerungssysteme kontinuierlich verbessert und auf alle Ebenen ausgebaut.

GESAMTRISIKO

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

RISIKOBERICHTERSTATTUNG IN BEZUG AUF DIE VERWENDUNG VON FINANZINSTRUMENTEN

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

PROGNOSEBERICHT

WIRTSCHAFTSPROGNOSEN FÜR DAS JAHR 2022/2023

Die Weltwirtschaft hat sich im Kalenderjahr 2021 von den Folgen der globalen Corona-Pandemie erholt und einen Anstieg des Bruttoinlandsprodukts um 6,1% im Vergleich zum Vorjahr verzeichnet.

Für das laufende Kalenderjahr 2022 geht die EU-Kommission von einem langsameren Wachstum der Weltwirtschaft von nur noch 3,6% aus. Hintergrund dieser verhaltenen Prognose ist unter anderem die mit dem Krieg in der Ukraine verbundene humanitäre Krise in Osteuropa sowie der weltweite Anstieg der Rohstoffpreise. Steigende Lebensmittel- und Energiepreise führen bereits zu erhöhten Inflationsraten und werden sich weltweit negativ auswirken.

Dabei geht die EU-Kommission davon aus, dass sich das prognostizierte Wachstum in den einzelnen Ländern und Regionen stark voneinander unterscheiden wird.

Für den Euro-Raum wird mit einem Wachstum von 4,3% gerechnet. Die Prognose für Deutschland beträgt 4,1% und liegt damit leicht unterhalb des Durchschnitts des Euro-Raums. Für Spanien wird sogar mit Wachstumsraten von 5,5% gerechnet, wohingegen für Frankreich von einem moderateren Wachstum von nur 4,2% ausgegangen wird. Für Großbritannien beträgt die Schätzung 4,7%.

Für die USA beträgt die Wachstumsprognose 3,7%, für Kanada und Brasilien werden 3,9% bzw. 0,8% erwartet.

Eine weitaus höhere Wachstumsdynamik sieht die EU-Kommission für Indien (+8,2%). Für China wird ein Wachstum von 4,4% erwartet.

AUSSICHTEN SOFTWARE- UND IT-SERVICES-MARKT

Gartner erwartet für die Ausgaben am weltweiten IT-Markt für das laufende Kalenderjahr 2022 einen Anstieg von 5,1%. Damit schwächt sich das überaus starke Wachstum aus dem Vorjahr, in dem die Ausgaben um 9,0% anstiegen, deutlich ab, erreicht aber dennoch ein Niveau wie vor der Pandemie.

In Mrd. USD	2020		2021		2022	
	Ausgaben	Wachstum	Ausgaben	Wachstum	Ausgaben	Wachstum
Datencenter-Systeme	178.836	2,5%	216.337	21,0%	226.475	4,7%
Unternehmenssoftware	529.028	9,1%	604.946	14,4%	671.732	11,0%
Endgeräte	696.990	-1,5%	787.417	13,0%	813.699	3,3%
IT-Services	1.071.281	1,7%	1.186.103	10,7%	1.279.737	7,9%
Kommunikations-Services	1.396.334	-1,5%	1.444.324	3,4%	1.462.712	1,3%
IT-Gesamtmarkt	3.872.470	0,9%	4.239.127	9,5%	4.454.354	5,1%

Quelle: Gartner (Januar 2022 und Oktober 2021)

Im Jahr 2021 ist der Software- und IT-Services-Markt – als der für NTT DATA Business Solutions relevante Teilmarkt – deutlich stärker gestiegen (14,4% bzw. 10,7%) als der gesamte weltweite IT-Markt. Für das Kalenderjahr 2022 erwartet Gartner Wachstumsraten von 11,0% bzw. 7,9% und damit ebenfalls wieder ein überdurchschnittliches Wachstum in diesen beiden Bereichen.

Der Grund für den zu erwartenden starken Zuwachs im Bereich der Unternehmenssoftware liegt nach Angaben von Gartner insbesondere in der verstärkten Nachfrage nach cloudbasierten Lösungen, die ein höheres Maß an Flexibilität und Agilität versprechen.

Nachdem im Kalenderjahr 2020 der Markt für Cloud-Lösungen pandemiebedingt erstmalig größer war als der für nicht-cloudbasierte Lösungen, wird erwartet, dass der Cloud-Markt bis 2025 doppelt so groß sein wird wie der Nicht-Cloud-Markt.

Weitere Schwerpunktthemen werden in den kommenden Jahren zudem in den Bereichen der digitalen Transformation, des Data Warehouse und Data Analytics liegen.

VORAUSSICHTLICHE UNTERNEHMENSENTWICKLUNG DER NTT DATA BUSINESS SOLUTIONS AG

Aufgrund des hohen Auftragsbestands zum 31. März 2022 in Höhe von 1,405 Mrd. Euro gegenüber 1,262 Mrd. Euro im Vorjahr (+11,3%) hat sich die NTT DATA Business Solutions AG eine gute Ausgangsbasis für das Geschäftsjahr 2022/2023 geschaffen. Anders als in den Vorjahren geht der Vorstand von steigenden Tagessätzen im Beratungsgeschäft aus, nicht zuletzt auch infolge der weltweiten Inflationstendenzen und den damit verbundenen Druck auf die Personalkosten infolge von Gehaltserhöhungen.

Auch im Geschäftsjahr 2022/2023 wird die NTT DATA Business Solutions AG weiterhin von der steigenden Nachfrage nach cloudbasierten Lösungen und der digitalen Transformation profitieren. Die Segmente Unternehmenssoftware und IT-Services weisen auch zukünftig überproportional hohe Marktchancen auf. NTT DATA Business Solutions profitiert hier vom attraktiven Produktportfolio der SAP. Insgesamt geht die SAP von einem durchschnittlichen Wachstum des für SAP relevanten Softwaremarkts von 11,5% für die Jahre 2021 bis 2025 aus. Für 2022 sind aktuell +10,6% prognostiziert. Besonders stark wachsen soll der Bereich des Datenbankmanagements (29% in 2022, 26% von 2021 bis 2025). Besonderes Wachstums- und Ertragspotenzial sieht die NTT DATA Business Solutions AG in der Entwicklung und dem Vertrieb eigener Produkte. Hierzu zählt insbesondere die Software Gepardo der FH Group in Brasilien. NTT DATA Business Solutions profitiert zunehmend auch von der Zusammenarbeit mit Schwesterfirmen der NTT/NTT DATA-Gruppe. Der Vorstand erwartet, dass sich diese Kooperationen in allen Regionen weiter intensivieren werden.

Für die NTT DATA Business Solutions AG wird insbesondere das Geschäft mit Kunden des Umsatzsegments von 1 Mrd. Euro bis 10 Mrd. Euro immer bedeutender. Diesem Kundenkreis will die NTT DATA Business Solutions AG ein attraktives Beratungsangebot zur S/4HANA-Transformation sowie innovative Lösungen aus dem weiteren SAP-Portfolio bieten. Besonders die S/4HANA-Transformation des bestehenden Kundenstamms bietet im Geschäftsjahr 2022/2023 und darüber hinaus gute Chancen für die Unternehmensgruppe.

Aufgrund der starken Marktposition der NTT DATA Business Solutions AG sowie des attraktiven Produktportfolios geht der Vorstand für das Geschäftsjahr 2022/2023 von einer Steigerung der Umsatzerlöse auf 1,24 bis 1,30 Mrd. Euro aus. Bei weiter steigenden Erträgen wird eine EBITA-Marge von rund 6% erwartet. Auch im kommenden Jahr werden ein bis zwei kleinere bis mittelgroße Akquisitionen angestrebt.

Bielefeld, den 15. Juli 2022
NTT DATA Business Solutions AG

Norbert Rotter
Vorstandsvorsitzender

Jürgen Pürzer
Finanzvorstand

KONZERN-FINANZBERICHT*

Konzerngewinn- und -verlustrechnung	118
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	119
Konzernbilanz	120
Konzernkapitalflussrechnung	122
Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung	123

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

SONSTIGE INFORMATIONEN

Prüfungsergebnis	124
Service & Impressum	125

KONZERNGEWINN- UND -VERLUSTRECHNUNG

IFRS

TEUR	1.4.2021–31.3.2022	1.4.2020–31.3.2021
Umsatzerlöse	1.241.294	1.071.654
Umsatzkosten	-975.789	-866.836
Bruttoergebnis vom Umsatz	265.505	204.818
Marketing- und Vertriebsaufwendungen	-99.088	-94.457
Verwaltungsaufwendungen	-113.045	-90.091
Sonstige betriebliche Erträge	8.155	7.177
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-7.956	-5.752
Wertminderung auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-5.247	-4.634
Gesamte betriebliche Aufwendungen	-217.181	-187.757
Operatives Ergebnis	48.324	17.061
Beteiligungsergebnis	2	-61
Bewertung von Derivaten und Ausübung von Optionen	817	-5.351
Wechselkursdifferenzen aus Finanzierungen	682	-7
Finanzierungserträge	940	1.326
Finanzierungsaufwendungen	-6.896	-5.438
Finanzergebnis	-4.455	-9.531
Ergebnis vor Steuern	43.869	7.530
Steueraufwendungen	-16.877	-5.401
Konzernüberschuss	26.992	2.129
davon Anteil der Aktionäre der NTT DATA Business Solutions AG	19.215	-3.760
davon für nicht beherrschende Anteile	7.777	5.889
Ergebnis je Aktie in EUR (unverwässert, verwässert)	0,64	-0,13
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	1.4.2021–31.3.2022	1.4.2020–31.3.2021
Konzernüberschuss	26.992	2.129
Versicherungsmathematische Verluste IAS 19 *	4.411	1.699
Währungskursänderungen **	15.542	-8.676
Steuereffekte ***	-1.527	-105
Sonstiges Ergebnis	18.426	-7.082
Konzern-Gesamtergebnis	45.418	-4.953
davon Anteil der Aktionäre der NTT DATA Business Solutions AG	33.796	-8.034
davon für nicht beherrschende Anteile	11.622	3.081

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

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

*** Im laufenden Geschäftsjahr keine Umgliederung in die Gewinn- und Verlustrechnung

KONZERNBILANZ

IFRS

AKTIVA TEUR	31.3.2022	31.3.2021
Langfristige Vermögenswerte		
Geschäfts- oder Firmenwerte	245.235	240.659
Immaterielle Vermögenswerte	72.000	63.863
Sachanlagen	157.928	175.167
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	10.517	5.462
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.654	1.775
Forderungen aus Ertragsteuern	42	122
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	1.323	0
Latente Steueransprüche	8.533	6.605
	499.232	493.653
Kurzfristige Vermögenswerte		
Vorräte	2.028	368
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	203.936	184.667
Vertragsvermögenswerte	48.213	51.184
Forderungen aus Ertragsteuern	9.429	10.505
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	12.226	4.931
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	5.186	3.805
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	19.281	0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	128.886	111.583
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	43.057	44.769
	472.242	411.812
	971.474	905.465

PASSIVA TEUR	31.3.2022	31.3.2021
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	30.015	30.015
Kapitalrücklage	194.281	181.153
Bilanzgewinn	143.974	124.759
Kumuliertes übriges Eigenkapital	-107.506	-118.125
	260.764	217.802
Nicht beherrschende Anteile am Eigenkapital	61.297	69.772
	322.061	287.574
Langfristige Schulden		
Finanzielle Verbindlichkeiten	203.448	215.939
Latente Steuerschulden	17.016	14.450
Sonstige langfristige Rückstellungen	5.746	898
Pensionsrückstellungen	8.884	10.250
Zuwendungen der öffentlichen Hand	3.265	3.693
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	2.401	2.258
	240.760	247.488
Kurzfristige Schulden		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	79.355	69.300
Vertragsverbindlichkeiten	88.007	78.398
Finanzielle Verbindlichkeiten	55.376	90.819
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	33.140	23.648
Verbindlichkeiten in Verbindung mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	4.200	0
Steuerverbindlichkeiten	6.280	4.096
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	8.135	2.975
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	134.160	101.167
	408.653	370.403
	971.474	905.465

KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG

IFRS

TEUR	1.4.2021–31.3.2022	1.4.2020–31.3.2021
Konzernüberschuss	26.992	2.129
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	59.596	58.450
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	-1.771	-8.739
Finanzergebnis	4.455	9.531
Steueraufwendungen	16.877	5.401
	106.149	66.772
Veränderung der Vorräte	-1.661	475
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-19.261	33.151
Veränderung der sonstigen langfristigen Vermögenswerte	1.228	-2.308
Veränderung der sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte	-5.704	1.934
Veränderung der Rechnungsabgrenzungsposten	7.270	7.642
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	13.385	-3.482
Veränderung der Pensionsrückstellungen	-1.269	-947
Veränderung der übrigen Verbindlichkeiten und Rückstellungen	55.625	15.978
	155.762	119.215
Erhaltene Zinsen	940	1.326
Gezahlte Zinsen	-6.896	-5.438
Gezahlte Steuern	-12.893	-13.005
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	136.913	102.098
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	-25.955	-36.199
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen und immateriellen Vermögensgegenständen	719	0
Nachträgliche Kaufpreiszahlungen	-4.073	-23.936
Auszahlungen für Akquisitionen (abzüglich übernommener Finanzmittel aus Unternehmenskäufen)	-1.170	-1.635
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-30.479	-61.770
Dividenden an nicht beherrschende Anteile	-4.916	-6.775
Kapitalerhöhung	13.128	39.753
Einzahlung Restricted Cash	-9.585	0
Auszahlung für den Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen	-13.991	-15.237
Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten	2.226	176.014
Tilgung von Finanzverbindlichkeiten	-73.263	-214.690
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-86.401	-20.935
Erhöhung liquider Mittel	20.033	19.393
Effekte aus Wechselkursdifferenzen	973	0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Geschäftsjahres	111.583	92.190
In den zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerten enthaltene Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-3.703	0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Schluss des Geschäftsjahres	128.886	111.583

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente werden in Textziffer (17) des Anhangs erläutert.

KONZERNEIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

IFRS

TEUR	Kumuliertes übriges Eigenkapital										
	Anzahl der Aktien	Grundkapital	Kapitalrücklage	Bilanzgewinn	Währungsumrechnungsdifferenzen	Übriges Eigenkapital IAS 19	Übriges Eigenkapital	Kumuliertes übriges Eigenkapital	Eigenkapital der Anteilseigner der Muttergesellschaft	Nicht beherrschende Anteile	Konzern-eigenkapital
1. April 2020	30.014.838	30.015	141.400	128.519	-23.717	-6.864	-53.800	-84.381	215.553	51.484	267.037
Konzernüberschuss				-3.760					-3.760	5.889	2.129
Versicherungsmathematische Verluste IAS 19						1.594		1.594	1.594		1.594
Fremdwährungsdifferenzen					-5.868			-5.868	-5.868	-2.808	-8.676
Konzern-Gesamtergebnis				-3.760	-5.868	1.594	0	-4.274	-8.034	3.081	-4.953
Dividendenausschüttung										-6.775	-6.775
Kapitalerhöhung			39.753						39.753		39.753
Erwerb eines Tochterunternehmens mit nicht beherrschenden Anteilen							-31.592	-31.592	-31.592	24.104	-7.488
Ausübung von Optionen (ohne Kontrollwechsel)							2.122	2.122	2.122	-2.122	0
Transaktionen mit Eigentümern			39.753				-29.470	-29.470	10.283	15.207	25.490
31. März 2021	30.014.838	30.015	181.153	124.759	-29.585	-5.270	-83.270	-118.125	217.802	69.772	287.574
Konzernüberschuss				19.215					19.215	7.777	26.992
Versicherungsmathematische Verluste IAS 19						2.884		2.884	2.884		2.884
Fremdwährungsdifferenzen					11.697			11.697	11.697	3.845	15.542
Konzern-Gesamtergebnis				19.215	11.697	2.884	0	14.581	33.796	11.622	45.418
Dividendenausschüttung										-4.916	-4.916
Kapitalerhöhung			13.128						13.128		13.128
Erwerb eines Tochterunternehmens mit nicht beherrschenden Anteilen							-19.772	-19.772	-19.772	629	-19.143
Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen (ohne Kontrollwechsel)							15.810	15.810	15.810	-15.810	0
Transaktionen mit Eigentümern			13.128				-3.962	-3.962	9.166	-20.097	-10.931
31. März 2022	30.014.838	30.015	194.281	143.974	-17.888	-2.386	-87.232	-107.506	260.764	61.297	322.061

PRÜFUNGSERGEBNIS

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

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

SERVICE & IMPRESSUM

Ansprechpartner

Finanzkommunikation

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

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@nttdata.com

Unternehmensadresse

NTT DATA Business Solutions AG
Königsbreede 1, 33605 Bielefeld
Telefon +49 5 21/9 14 48 0
Telefax +49 5 21/9 14 45 100
www.nttdata-solutions.com

Konzept

NTT DATA Business Solutions AG

Konzept, Design

visuphil@

Text

NTT DATA Business Solutions AG
Alex Jake Freimark
Simon Frost
Daniel Schönwitz
wortwert

Fotografie

NTT DATA Business Solutions S. U1, 15, 16, 17, 18, 20, 21,
28–29, 36, 45, 51–53, 56–57, 61, 67, 71

Constantin Ranke, Portraits S. 3, 6, 9, 10

DMK Group S. 35

Melitta S. 46–49

Wingcopter S. 62–69

Shutterstock S.15, 28, 32, 37, 38–39, 40–42, 50, 52, 54,
57–59, 61

unsplash.com

Jong Marches S. 4–5, Guilherme Bustamante S. 14,
Christina Wocintechchat S. 22–23, Laura Chouette S. 24,
Jason Goodman S. 27, S. 30–31, Louie Martinez S. 68–69

We Transform. SAP® Solutions into Value

Die digitale Transformation hilft Unternehmen, ihr Potenzial voll zu entfalten. Vorausgesetzt, die Technologie arbeitet FÜR die Menschen, die sie nutzen. Wir von NTT DATA Business Solutions planen, implementieren, steuern und entwickeln kontinuierlich SAP-Lösungen für Unternehmen weiter – und dies im Sinne der Mitarbeitenden.

Sie streben Veränderungen an, wollen wachsen, erfolgreicher werden? Wir haben weit mehr zu bieten als pures Fachwissen rund um SAP-Lösungen: Denn wir verstehen uns als ganzheitlicher IT-Strategie- und Innovationsberater. Als Ihr Geschäftspartner heben wir die Möglichkeiten Ihres Unternehmens auf eine neue Ebene – mit den fortschrittlichsten Technologien. Gleichzeitig versprechen wir Ihnen eine reibungslose Umsetzung Ihrer Projekte. Durch unsere engen Verbindungen zu SAP und weiteren namhaften Partnern erhalten Sie Zugang zu den innovativsten Technologien und Entwicklungen. Als Teil der NTT DATA-Gruppe sind wir dazu in der Lage, Projekte in jeder Größenordnung zu einem erfolgreichen Abschluss zu bringen.

Sie können unsere Dienste in über 30 Ländern in Anspruch nehmen und wir haben seit unserem dreißigjährigen Bestehen Tausenden von Unternehmen dabei geholfen, noch effizienter und produktiver zu werden. Unsere 12.000 Mitarbeitenden sind global tätig und begleiten Sie auf Ihrem Weg zu einem Intelligent Enterprise – wo auch immer Sie damit beginnen möchten!

Sie wollen mehr erfahren?

Visit www.nttdata-solutions.com



NTT DATA Business Solutions

Follow us on

