

Geschäftsbericht 2022/2023

EXPAND



NTT DATA Business Solutions

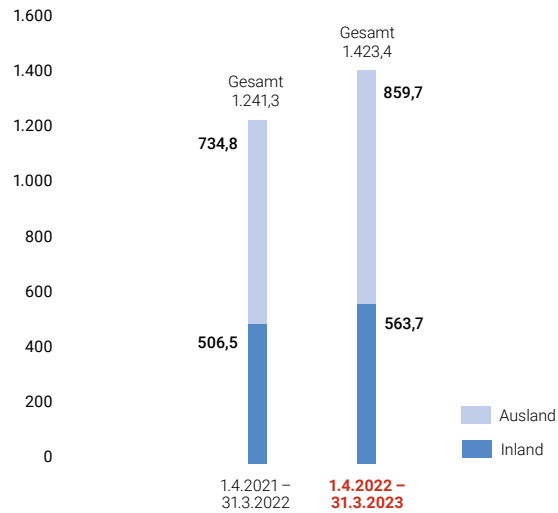


KENNZAHLEN

Mio. Euro	IFRS 1.4.2022 – 31.3.2023	IFRS 1.4.2021 – 31.3.2022	IFRS 1.4.2020 – 31.03.2021	IFRS 1.1.2020 – 31.12.2020
Auftragsbestand	1.657,0	1.405,1	1.262,8	1.131,9
Umsatzerlöse gesamt	1.423,4	1.241,3	1.071,7	1.071,9
Umsatz Bereiche				
Beratung	651,6	554,7	449,6	444,5
Lizenzen	50,3	65,4	63,8	68,6
Cloud Subscription	90,0	57,3	38,4	36,2
Managed Services	626,1	558,0	511,4	513,0
Sonstiges	5,4	5,9	8,5	9,6
Umsatz Segmente				
Deutschland/Österreich/Schweiz (DACH)	621,8	541,8	482,9	477,6
Westeuropa	192,5	183,9	157,8	160,4
Nord- und Osteuropa	255,3	218,8	188,3	191,9
Amerikas	251,4	193,5	149,3	176,9
APAC	95,0	93,0	85,1	57,0
Sonstiges	7,4	10,3	8,3	8,1
EBIT in Mio. Euro	85,3	48,3	17,1	18,6
EBIT-Marge	6,0%	3,9%	1,6%	1,7%
EBITA in Mio. Euro	99,2	63,5	31,0	32,0
EBITA-Marge	7,0%	5,1%	2,9%	3,0%
EBITDA in Mio. Euro	142,6	107,9	75,5	77,5
EBITDA-Marge	10,0%	8,7%	7,0%	7,2%
Ergebnis nach IFRS	64,7	27,0	2,1	1,6
Ergebnis pro Aktie	1,82	0,64	-0,13	-0,13
Cash-flow pro Aktie in Euro	-0,12	0,67	0,65	0,04
Umsatzrentabilität	4,5%	2,2%	0,2%	0,2%
Cash-flow in Mio. Euro	-3,6	20,0	19,4	1,2
Bilanzsumme in Mio. Euro	1.047,9	971,5	905,5	900,0
Eigenkapital in Mio. Euro	380,2	322,1	287,6	283,6
Eigenkapitalquote	36,3%	33,3%	31,8%	31,5%
Eigenkapitalrendite ROE (Return on equity)	17,0%	8,4%	0,7%	0,6%
Gesamtkapitalrendite ROA (Return on assets)	6,2%	3,3%	1,3%	1,5%
Gesamtkapitalrendite ROCE (Return on assets employed)	9,7%	5,3%	2,2%	2,3%
Investitionen in Mio. Euro	58,9	30,5	61,8	42,4
Mitarbeiter zum Stichtag 31. März / 31. Dezember	13.530	12.176	10.601	10.267
durchschnittlich	12.853	11.445	10.211	9.832
– Inland	3.883	3.570	3.423	3.427
– Ausland	9.647	8.606	7.178	6.840

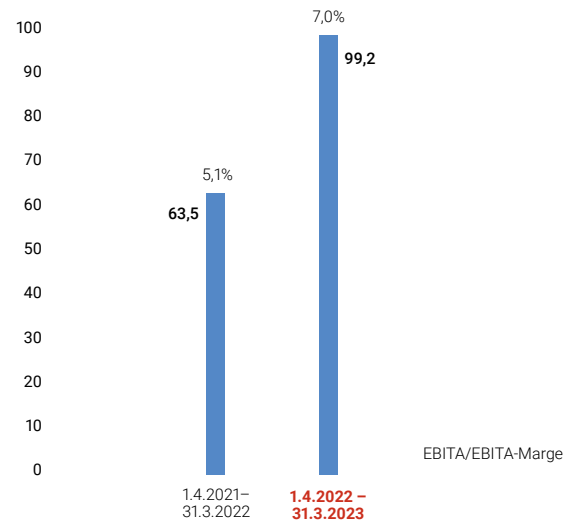
UMSATZENTWICKLUNG

Mio. EUR



ERTRAGSENTWICKLUNG

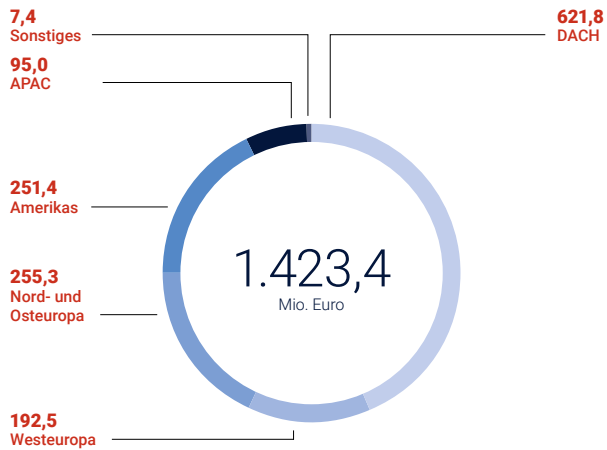
Mio. EUR



UMSATZ NACH REGIONALEN SEGMENTEN

Mio. EUR

2022/2023

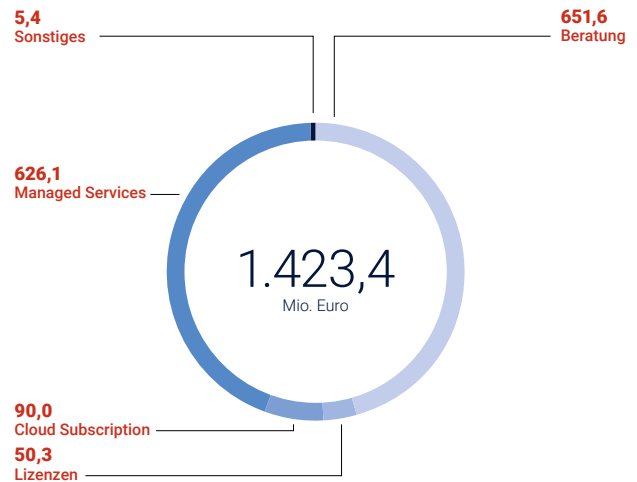


Veränderung	+14,7%
DACH	+14,8%
Westeuropa	+4,7%
Nord- und Osteuropa	+16,7%
Amerikas	+29,9%
APAC	+2,2%
Sonstiges	-28,2%

UMSATZ NACH GESCHÄFTSBEREICHEN

Mio. EUR

2022/2023



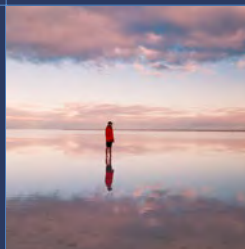
Veränderung	+14,7%
Beratung	+17,5%
Lizenzen	-23,1%
Cloud Subscription	+57,1%
Managed Services	+12,2%
Sonstiges	-8,5%



EXPAND

Wachstum ist unser Way of Life: Angefangen von individuellen Persönlichkeiten und Kompetenzen über Innovationskräfte und Projekte bis zu unseren Kunden und Märkten. Wir expandieren in die Zukunft.

NEW WORK
S.26



MANAGEMENT
S.4



PROJEKTE
S.34



KONZERN-FINANZBERICHT
S.66

Vorwort des Vorstandsvorsitzenden Norbert Rotter	2
--	---

MANAGEMENT

INTERVIEW: „Wir schaffen Freiräume für Entwicklung“	4
Taku Kawaai – Globales Wachstum mit der NTT DATA, Inc.	14
Justin Brading – Expansion Westeuropa	18
Sanjeev Deshpande – IT-Drehscheibe Indien	22

NEW WORK

Neue Arbeit in neuen Büros	26
----------------------------------	----

PROJEKTE

NATUVION: Gegenseitiges Vertrauen, erfolgreiche Projekte	36
TOUR DE FRANCE: Daten zum Leben erwecken	42
DATA SYMBION: Mehr Umweltschutz dank künstlicher Intelligenz	46
TOURISMUSPLATTFORM: Daten – wie Sand am Meer	50
DATENFABRIK.NRW: Wie sich KI in die Produktion der Zukunft integrieren lässt	54
PHARMANOVIA: Die Energie im Lebenszyklus	58
STABILO: Mehr Standard, mehr Flexibilität	62

KONZERN-FINANZBERICHT	66
------------------------------------	-----------

Prüfungsergebnis	122
Service & Impressum	123

„WIR HABEN LUST AUF MEHR“

Liebe Leserinnen und Leser,

NTT DATA Business Solutions blickt auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Wir konnten in fast allen Bereichen Bestmarken erzielen. Das gilt auch für den Höchststand an Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Wir zählen nunmehr rund 13.600 Kolleginnen und Kollegen mit steigender Tendenz, wobei die Frauenquote von 29% auf 31% gesteigert werden konnte. Die Umsatzerlöse legten um rund 15 Prozent auf einen neuen Rekordwert von 1,42 Milliarden Euro zu. Auch die Profitabilität ist weiter gestiegen. Die Erlöse mit Cloud- und eigenen Software-Produkten gehören nun zu den stärksten und wichtigsten Wachstumstreibern. Zugleich haben wir wichtige Weichen für die kommenden Jahre gestellt (siehe Vorstandsinterview auf Seite 4).

Unsere Mitarbeitenden in aller Welt dürfen mit Stolz auf das Erreichte zurückblicken, da herausragende Leistungen in einem herausforderndem Umfeld erzielt wurden.

Was mich auch für die nächsten Jahre sehr zuversichtlich stimmt: Ich spüre im NTT DATA Business Solutions-Team keinerlei Tendenz, sich zufrieden zurückzulehnen oder gar auf Erreichtem auszuruhen. Im Gegenteil, zahlreiche Initiativen und Ideen aus den Reihen der Kolleginnen und Kollegen zeigen, dass wir Lust auf mehr haben. Und diese gilt es zu fördern. Das sehe ich als eine meiner wichtigsten Aufgaben. Unser weltweites Team soll Freude an ihren spannenden Aufgaben haben. Ein positives Umfeld gepaart mit Finanz- und Innovationskraft wird unser Unternehmen weiter voranbringen.

Wir wollen technologische und betriebswirtschaftliche Herausforderungen meistern und Chancen nutzen, die sich in bewegten Zeiten wie diesen ergeben. Und wir wollen einen signifikanten Beitrag zur Lösung gesellschaftlicher Probleme leisten – zum Beispiel mit Investitionen in Green IT und Software-Innovationen (Informationen dazu finden Sie in unserem Nachhaltigkeitsbericht).

„SO WIE UNSERE KUNDEN – UND SO WIE WIR“

Die Aufbruchstimmung und der Unternehmergeist bei NTT DATA Business Solutions stehen damit in wohlthuendem Gegensatz zu manchem Wehklagen über konjunkturelle Unwägbarkeiten und gesetzliche Auflagen. Natürlich: Die Herausforderungen sind enorm, politische Initiativen nicht immer hilfreich und kritische Anmerkungen häufig berechtigt.

Aber jenseits wichtiger gesellschaftlicher Debatten braucht es jetzt Macherinnen und Macher, die Lösungen vorantreiben. So wie viele unserer mittelständischen Kunden – und so wie wir.

Die unternehmerische Herangehensweise steckt in unserer DNA: Wir lassen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern seit jeher große Freiheiten – und nehmen sie damit zugleich in die Verantwortung. Und wir spüren: Entgegen mancher Vorurteile ist dieser Ansatz auch für viele junge Talente attraktiv. Zahlreiche Bewerber erwarten nicht nur maximale Freiheit und einen respektvollen Umgang auf Augenhöhe, sondern sind zugleich bereit, Verantwortung zu übernehmen und Leistung zu bringen.

„ALS ARBEITGEBER NOCH ATTRAKTIVER WERDEN“

Wir arbeiten deshalb im Rahmen unseres Zukunftsprogramms eXpand intensiv daran, uns weiter zu verbessern und als Arbeitgeber noch attraktiver zu werden – zum Beispiel mit modernisierten Büroräumen und flexiblen Home-Office-Lösungen.

Zudem wollen wir unseren Beratern nach anstrengenden Projekten, bei denen sie teilweise über Wochen hart für den Kunden arbeiten mussten, ruhigere Phasen ermöglichen.

Das Arbeiten im Home-Office funktioniert weiterhin gut. Das liegt unter anderem daran, dass unsere Mitarbeitenden schon vor der Corona-Pandemie gewohnt waren, eigenverantwortlich zu

arbeiten. Zudem haben unsere Führungskräfte vor Ort intelligente Konzepte entwickelt, damit das flexible Arbeiten nicht zulasten von Teamgeist und Mitarbeiterbindung geht – und zwar ohne Top-Down-Vorgaben.

„INTERNATIONALE ARBEITSTEILUNG AUF NEUEM NIVEAU“

Unterm Strich bleibt festzuhalten: Wir haben im vergangenen Geschäftsjahr wichtige Weichen gestellt; weitere werden im Rahmen unseres Zukunftsprogramms eXpand folgen. Zu den zentralen Projekten gehören die Roll-outs unseres cloudbasierten konzernweiten ERP-Systems sowie der Ausbau unserer Shoring-Standorte in Indien und Bulgarien.

Dabei geht es um weit mehr als Kostensenkungen: Durch das IT-Outsourcing stellen wir uns flexibler auf, heben die internationale Arbeitsteilung auf ein neues Niveau und schaffen nicht zuletzt Spielräume, unsere Berater zu entlasten.

Das zeigt, dass wir NTT DATA Business Solutions mit eXpand nicht nur innovativer, nachhaltiger und attraktiver für Talente machen, sondern zugleich effizienter und profitabler. Denn nur wer profitabel und wettbewerbsfähig ist, kann Innovationen entwickeln, attraktive Gehälter zahlen und in grüne Technologien investieren.

Ich wünsche Ihnen eine anregende und informative Lektüre.

Ihr



Norbert Rotter





INTERVIEW

„WIR SCHAFFEN FREIRÄUME FÜR ENTWICKLUNG“

Wo es im vergangenen Geschäftsjahr besonders gut lief, welche wichtigen Weichen NTT DATA Business Solutions gestellt hat und worauf es in den nächsten Monaten ankommt: ein Gespräch mit Vorstandsvorsitzenden **NORBERT ROTTER**, Finanzvorstand **JÜRGEN PÜRZER** und Aufsichtsrat **CHIERI KIMURA**.

Wir wollen stärker wachsen als der Markt und enger mit anderen Unternehmen der NTT DATA-Gruppe zusammenarbeiten.

Norbert Rotter

Chief Executive Officer



Herr Rotter, bevor wir zu den Umsatz- und Gewinnzahlen kommen: Was war für Sie das Highlight des abgelaufenen Geschäftsjahres?

NORBERT ROTTER (NR): Es gab mehrere erfreuliche Entwicklungen, da fällt es nicht leicht, ein einzelnes Beispiel herauszugreifen. Aber wenn ich mich entscheiden soll: Besonders stark war unsere Region Americas. Das Geschäft in Kanada, den USA und Brasilien hatte einen guten Verlauf. Besonders gefreut habe ich mich über das hervorragende Ergebnis unserer Tochtergesellschaft in Brasilien. Denn die dortige Erfolgsgeschichte zeigt beispielhaft, dass unsere Akquisitions- und Integrationsstrategie funktioniert: Wir nutzen zwar in zunehmendem Maße Synergie-Effekte, lassen einzelnen Unternehmen aber dennoch große Freiräume, um ihre Stärken auszuspielen und sich zu entwickeln. Den haben unsere Kolleginnen und Kollegen in Brasilien in beeindruckender Weise genutzt.

Das unterstreichen die Zahlen: NTT DATA Business Solutions hat den Umsatz im vergangenen Geschäftsjahr um fast 15 Prozent auf mehr als 1,42 Milliarden Euro gesteigert. Auch der Gewinn ist deutlich gestiegen. Da müsste der Finanzchef zufrieden sein, oder?

JÜRGEN PÜRZER (JP): In der Tat, das bin ich auch. Wir blicken erneut auf ein Rekordjahr zurück, haben uns bei sämtlichen relevanten Kennzahlen verbessert und die Profitabilität deutlich erhöht: Der Gewinn vor Zinsen, Steuern und Amortisation – kurz: EBITA – lag bei rund 99,2 Millionen Euro, das entspricht einem Plus von 56,2 Prozent. Bei der EBITA-Marge haben wir einen Wert von 7,0 Prozent erreicht. Das zeigt, dass die Weichenstellungen der letzten Jahre Früchte tragen.

NR: Wir haben sicherlich davon profitiert, dass mittelständische Unternehmen die digitale Transformation und den Umzug in die Cloud entschlossen vorantreiben. So konnten wir im Segment Cloud Subscriptions ein überproportionales Wachstum erzielen und wir sind deutlich stärker gewachsen als der Branchendurchschnitt. Uns ist es gelungen, sehr viel Neugeschäft zu akquirieren, entsprechend gut hat sich auch der Auftragsbestand entwickelt. Das gesamte NTT DATA Business Solutions-Team darf stolz auf das Erreichte sein.



Herr Kimura, Sie sind Executive Vice President von NTT DATA, Inc. und zugleich CEO für die Region Europa, Mittlerer Osten, Afrika und Lateinamerika. Außerdem sitzen sie im NTT DATA Business Solutions-Aufsichtsrat. Wurden Ihre Erwartungen erfüllt?

CHIERI KIMURA (CK): Das NTT DATA Business Solutions-Team hat sie sogar mehr als erfüllt und ein hervorragendes Ergebnis erzielt – trotz eines herausfordernden Umfelds mit hohen Energiepreisen und Inflationsraten. Das war eine großartige Leistung.

WICHTIGE ZUKÄUFE IN DEUTSCHLAND UND BULGARIEN

Was sollte NTT DATA Business Solutions in den kommenden drei Jahren erreichen?

CK: Das klar definierte Ziel ist eine EBITA-Marge von zehn Prozent. Zudem soll NTT DATA Business Solutions – wie alle Gesellschaften der NTT DATA-Gruppe – stärker wachsen als der Markt und intensiver mit anderen Unternehmen des Verbundes zusammenarbeiten. In allen drei Bereichen sehe ich uns auf einem sehr guten Weg.

Herr Rotter, Sie haben das Thema Akquisitionen bereits angesprochen. Im vergangenen Jahr hat NTT DATA Business Solutions die Mehrheit an der deutschen Natuvion GmbH übernommen. Was erhoffen Sie sich von der Transaktion?

NR: Mit der Übernahme haben wir unsere führende Marktposition im Bereich Cloud-Migration ausgebaut. Natuvion hat mehr als 250 Mitarbeitende weltweit und ist spezialisiert auf den Umzug geschäftskritischer Daten und Prozesse auf moderne IT-Plattformen. Das Unternehmen gehört zu den wenigen weltweit anerkannten SAP Data Transformation Partnern und hat das Know-how, um anspruchsvolle Transformationsprojekte umzusetzen. Die Transaktion war ein ganz wichtiger Schritt.

JP: Darüber hinaus haben wir im vergangenen Geschäftsjahr mit BST ein Unternehmen im EU-Land Bulgarien gekauft. Dort entsteht ein signifikanter Nearshoring-Standort für unsere europäischen Landesgesellschaften, zum Beispiel Deutschland, Schweiz und die skandinavischen Länder. Angesichts des Fachkräftemangels und steigender Gehälter ist es wichtig, dass wir uns international flexibler aufstellen und Tätigkeiten in andere Länder auslagern – nicht zuletzt, um unsere Berater entlasten zu können.



Was bedeutet die Transaktion in Bulgarien für die anderen Shoring-Standorte Türkei und Indien?

JP: Unsere Shoring-Pläne in der Türkei verfolgen wir nicht weiter, während gleichzeitig die Bedeutung der Türkei als Absatzmarkt und als Hub für die Region MEA (Middle East Africa) weiter steigen wird. In Indien werden wir das Shoring-Geschäft dagegen weiter dynamisch ausbauen. Unsere dortige Tochtergesellschaft, eine Eigengründung, hat sich hervorragend entwickelt. Die Mitarbeiterzahl ist binnen zehn Jahren von 0 auf 3.000 gestiegen und wird weiter kräftig steigen.

Herr Kimura, bei Internationalisierungsstrategien müssen Unternehmer und Manager verstärkt geopolitische Risiken berücksichtigen. Das macht Shoring-Strategien komplexer.

CK: Zunächst: Wer wettbewerbsfähig bleiben will, muss verstärkt auf Shoring setzen – daran führt kein Weg vorbei. Aber in der Tat, die gestiegenen geopolitischen Risiken führen dazu, dass Entscheider sowohl Shoring- als auch andere Standortentscheidungen intensiver abwägen müssen. Ein wichtiges Kriterium für einen Dienstleister wie NTT DATA Business Solutions ist dabei, in welchen Märkten die Kunden aktiv sind.

RÜCKZUG AUS CHINA MANGELS „KRITISCHER MASSE“

Herr Rotter, NTT DATA Business Solutions hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr aus China zurückgezogen und entschieden, die dortige Tochterfirma zu schließen. War das eine Reaktion auf geopolitische Risiken?

NR: Geopolitische Erwägungen haben bei der Entscheidung durchaus eine Rolle gespielt. Ausschlaggebend war aber, dass wir in China nicht die kritische Masse erreicht haben, um auf dem Markt eine wichtige Rolle zu spielen.

JP: Das Geschäft in China war zu klein, um auf unsere unternehmensweiten Umsatz- und Ergebnisziele einzuzahlen. Wir haben uns deshalb entschieden, einen Schlussstrich zu ziehen und dafür Einmalkosten in Kauf genommen.

Stichwort Einmalkosten: Sie sind deutlich höher ausgefallen als erwartet. Woran lag das?

JP: Wir haben die gute Entwicklung genutzt, um das Unternehmen noch zukunftsfester aufzustellen. Neben dem Rückzug aus China haben wir auch in anderen Regionen in die Flexibilisierung unserer Kostenstrukturen investiert.



Wir haben die gute Entwicklung genutzt, um das Unternehmen noch zukunftsfester aufzustellen.

Jürgen Pürzer
Chief Financial Officer

Herr Rotter, Sie haben zuletzt auch organisatorisch einige neue Weichen gestellt. Können Sie die wichtigsten Änderungen kurz erläutern?

NR: Wir haben Kompetenzen gebündelt und wichtige Einheiten gestärkt. So gehört zum neuen Bereich „Global Innovation & Industry Consulting“ auch das Geschäft mit Innovationen und Software-Rechten. Wir sind überzeugt, dass wir damit unseren Industriefokus und die Innovationskraft weiter stärken. Auch den Bereich mit dem neuen Namen „Global Business & Managed Services“ haben wir gestärkt – unter anderem, um multinationale Kunden noch besser anzusprechen.

„WIR STEHEN VOR EINER GOLDENEN ZUKUNFT“

„Multinationale Kunden“ – das klingt nach globalen Großkonzernen. Wollen Sie in diesen Bereich expandieren?

NR: Unser Fokus bleiben mittelständische Unternehmen. Wir wollen aber im gehobenen Mittelstand, der längst weltweit aktiv ist, neue Kunden gewinnen.

CK: NTT DATA Business Solutions ist der führende SAP-Dienstleister im NTT DATA-Verbund und genießt gerade im Mittelstand einen hervorragenden Ruf. Zudem hat das Unternehmen die Fähigkeiten, große Projekte zu stemmen – auch bei Unternehmen, die nicht mehr zum klassischen Mittelstand zählen. Wichtig ist in diesem Zusammenhang, innerhalb der NTT DATA-Gruppe häufiger und enger zusammenzuarbeiten.

Wie soll das konkret aussehen?

CK: In unserer Unternehmensgruppe sind sämtliche Fähigkeiten vertreten, die für die digitale Transformation notwendig sind – von der Infrastruktur über die Software bis hin zur IT-Beratung. Es ist deshalb eine große Chance für uns alle, konsequent als ein Unternehmen aufzutreten. Das heißt zum Beispiel: mehr gemeinsame Projekte und mehr Cross-Selling, also die Akquise von Aufträgen für Schwesterunternehmen. Ich bin überzeugt: Wir stehen vor einer goldenen Zukunft, wenn wir diese und weitere Synergien heben.

» In unserer Unternehmensgruppe sind sämtliche Fähigkeiten vertreten, die für die digitale Transformation notwendig sind – von der Infrastruktur über die Software bis hin zur IT-Beratung.

Chieri Kimura

Executive Vice President

NTT DATA, Inc.

CEO EMEAL (Europa, Mittlerer Osten, Afrika und Lateinamerika)



Erhoffen Sie sich für diese Entwicklung Impulse aus Bielefeld?

CK: Auf jeden Fall. Um als ein Unternehmen aufzutreten, braucht es zweierlei: Die einzelnen Regionen müssen wissen, welchen Weg wir einschlagen. Und wir müssen wissen, welche Herausforderungen und Chancen es vor Ort gibt. Norbert Rotter liefert hier seit vielen Jahren sehr wertvolle Impulse. Deshalb haben wir ihn in diesem Jahr als Executive Vice President in das Senior Leadership Team der NTT DATA, Inc. berufen, die unsere Geschäfte außerhalb Japans bündelt.

Apropos Impulse: Herr Rotter, Sie haben angekündigt, mehr eigene Software-Lösungen zu entwickeln und verstärkt Produkte von anderen Anbietern als SAP zu implementieren. Warum?

NR: Sowohl unsere Eigenentwicklungen als auch Softwarelösungen anderer Anbieter haben stets einen engen Bezug zu SAP-Lösungen. Wir können unseren Kunden dadurch einen erheblichen Mehrwert bieten, was ganz im Sinne von SAP ist. Wie gut die Partnerschaft funktioniert, hat sich übrigens in diesem Jahr bei den Pinnacle Awards gezeigt: Wir gehörten mit vier Awards und drei Platzierungen als Finalisten zu den Top-3-Gewinnern unter mehr als 500 SAP-Partnern weltweit.

CK: Eigenentwicklungen sind entscheidend, um die Servicequalität zu verbessern und Profitabilität zu erhöhen. Und ich stimme Norbert uneingeschränkt zu, was Software anderer Anbieter angeht: Wichtig ist ein Bezug zu SAP und ein Mehrwert für den Kunden. NTT DATA Business Solutions darf nicht versuchen, alles zu machen.

„BEIM CASH-MANAGEMENT HOHEN REIFEGRAD ERREICHT“

Herr Pürzer, zu den Schwerpunkten der letzten Jahre gehören das Cash-Management und die Standardisierung. Wo steht NTT DATA Business Solutions in diesen Bereichen?

JP: Beim Cash-Management haben wir einen hohen Reifegrad erreicht. Jetzt geht es nicht mehr um einschneidende Veränderungen, sondern um kontinuierliche Verbesserungen. Bei der Standardisierung sind wir noch nicht so weit, machen aber große Fortschritte: Im April haben wir in Dänemark, Finnland, Norwegen und Schweden die ersten Roll-outs für unser cloud-basiertes konzernweites ERP-System erfolgreich abgeschlossen. Weitere folgen noch in diesem Jahr.

Die Roll-outs sind Teil des Zukunftsprogramms eXpand, das im April 2022 angelaufen ist. Sie wollen NTT DATA Business Solutions damit nicht nur effizienter und profitabler, sondern auch nachhaltiger, innovativer und attraktiver für Talente machen, etwa mit einer „people-first“-Strategie. Was heißt das konkret?

NR: Wir arbeiten kontinuierlich daran, als Arbeitgeber noch attraktiver zu werden. Ein entscheidender Hebel ist dabei aus meiner Sicht die Unternehmenskultur: Wir begegnen uns auf Augenhöhe und geben Mitarbeitenden große Freiheiten und Entwicklungsspielräume. Wir spüren, dass auch viele junge Talente das zu schätzen wissen und bereit sind, Verantwortung zu übernehmen.

Und was ist mit der Work-Life-Balance?

NR: Man muss ehrlicherweise sagen, dass wir in der Beratung an Grenzen stoßen. Kunden erwarten bei Projekten vollen Einsatz, da sind nine-to-five-Arbeitstage keine Option. Wir achten aber verstärkt darauf, dass Berater nach anstrengenden Projekten auch mal ruhigere Phasen haben. Zudem sorgen wir wo immer möglich für ein hohes Maß an Freiheit, zum Beispiel durch flexible Home-Office-Lösungen. Das klappt erstaunlich gut.

JP: Das kann ich nur bestätigen, hybrides Arbeiten ist bei uns jetzt Standard. Wir setzen deshalb dauerhaft auf das Home-Office und werden die Büroflächen reduzieren. Gleichzeitig wollen wir verbleibende Flächen modernisieren, damit Mitarbeitende sich noch wohler fühlen. Es geht hier also nicht allein um Kostensenkungen.

NACHHALTIGKEIT: AUF DEM WEG ZU GRÜNEN DATENZENTREN

Herr Kimura, ist es vorstellbar, dass Unternehmen aus dem NTT DATA-Verbund Büroflächen verstärkt gemeinsam nutzen?

CK: Ja, das bietet uns die Chance auf schnelle Synergieeffekte. Es gibt aber noch viele weitere Bereiche, in denen wir Synergien innerhalb der NTT DATA-Gruppe heben können. Das betrifft die Kosten- genauso wie die Ertragsseite.



NTT DATA BUSINESS SOLUTIONS AUF EINEN BLICK

Ein weiterer wichtiger eXpand-Bereich ist die Nachhaltigkeit. Herr Rotter, was haben Sie hier auf den Weg gebracht?

NR: Zunächst haben wir für Transparenz gesorgt: Wir wissen inzwischen genau, wo und in welchem Umfang NTT DATA Business Solutions Treibhausgas-Emissionen verursacht. Auf dieser Basis haben wir Maßnahmen identifiziert und zum Teil bereits umgesetzt, um unsere Emissionen deutlich zu reduzieren. Zu den stärksten Hebeln gehören eigene Photovoltaik-Anlagen auf unseren Rechenzentren und Bürogebäuden.

JP: In Bielefeld haben wir bereits eine PV-Anlage errichtet, weitere werden in Kürze folgen: Wir investieren im laufenden Geschäftsjahr einen einstelligen Millionenbetrag, und zwar aus eigenen Mitteln. Das ist im Übrigen nicht nur gut fürs Klima, sondern auch betriebswirtschaftlich sinnvoll: Die Anlagen machen uns unabhängiger von der Energiepreis-Entwicklung. Aktuell gehe ich davon aus, dass sich die Investitionen binnen sechs bis acht Jahren amortisieren.

NR: Jürgen hat völlig Recht, wenn er die betriebswirtschaftliche Relevanz betont. Wir investieren zwar zuallererst in klimafreundliche Technologien, weil wir das für richtig halten. Aber zugleich

stärken wir unsere Resilienz und übrigens auch die Attraktivität für Kunden und Mitarbeitende, die immer öfter entschlossene Nachhaltigkeitsinitiativen erwarten.

Interne Maßnahmen sind das Eine. Der stärkere Hebel wäre aber vermutlich, auch die grüne Transformation ihrer Kunden zu unterstützen.

NR: Ja, als Technologieführer und weltweit aktives Unternehmen ergeben sich hier interessante Wachstumsmöglichkeiten. Letztlich geht es um Transparenz, Messbarkeit und Daten – den Umgang mit letzteren beherrschen wir gut. Detaillierte Informationen dazu gibt es in unserem Nachhaltigkeitsbericht, den wir dieses Jahr erstmalig veröffentlichen.

RÜCKENWIND FÜR AMBITIONIERTE ZIELE

Bevor wir zum Ausblick auf die nächsten Monate kommen: NTT DATA Business Solutions geht es sehr gut, das Unternehmen blickt auf erfolgreiche Jahre zurück und kann Investitionen aus eigener Kraft stemmen. Wie wichtig bleibt da Kostendisziplin?



EINIGE ECKDATEN ZU NTT DATA

JP: Sehr wichtig. Es gibt große Unsicherheiten, etwa auf konjunktureller und geopolitischer Ebene. Der Rückenwind, den wir zuletzt erlebt haben, kann deshalb schnell abflauen und sich sogar in Gegenwind verwandeln. Deshalb bleibt es von entscheidender Bedeutung, keinen unnötigen Ballast aufzunehmen.

NR: Da kann ich Jürgen nur zustimmen. Der Umsatz muss überproportional zu den Kosten steigen, um unsere Profitabilitätsziele zu erreichen. Das Marktumfeld ermöglicht uns seit vielen Jahren, die Tagessätze unserer Berater zu erhöhen. Das ist auch dringend notwendig, da die Personalkosten stark steigen. Letztlich ist aber entscheidend, dass wir in unseren anspruchsvollen Projekten, die häufig über viele Jahre laufen, messbare Mehrwerte für unsere Kunden erzielen. Nur so können wir unsere Reputation und Bekanntheit steigern.

Welche finanziellen Ziele haben Sie für das laufende Geschäftsjahr und darüber hinaus ausgerufen?

JP: Wir streben ein moderates Umsatzwachstum zwischen vier und sechs Prozent an. Die EBITA-Marge soll auf rund 7,5 Prozent steigen. Zuversichtlich stimmt mich insbesondere der hohe Auftragsbestand von mehr als 1,657 Milliarden Euro zu Beginn des Geschäftsjahres.

NR: Das Wachstum haben wir sicherlich konservativ geplant. Was unsere mittelfristigen Ziele angeht: Wir haben uns vorgenommen, innerhalb von fünf Jahren die Marke von zwei Milliarden Euro Umsatz zu erreichen. Die beiden weiteren zentralen Ziele hat Chieri Kimura eingangs schon genannt: Wir wollen stärker wachsen als der Markt und enger mit anderen Unternehmen der NTT DATA-Gruppe zusammenarbeiten.

CK: Ich habe ebenfalls bereits erwähnt, dass NTT DATA Business Solutions in allen drei Bereichen auf einem guten Weg ist und Großartiges geleistet hat. Das stimmt mich sehr zuversichtlich, dass wir noch viel mehr erreichen können – darunter manches, was aus heutiger Sicht sehr ambitioniert klingt. Denken wir groß!

Meine Herren, herzlichen Dank für das Gespräch. ■

**TRANSFORMIEREN
UND EXPANDIEREN**

EIN KUNDE, EIN VERTRAG, EIN COMMITMENT

Die außerjapanischen Geschäfte von NTT DATA und NTT Ltd. werden in der NTT DATA, Inc. zusammengefasst. Taku Kawaii, in der NTT DATA Business Solutions AG zuständig für strategische Zusammenarbeit, erläutert die Hintergründe der Transformation, die Ziele und ihre Chancen.

NUR WENIGE MENSCHEN IN DER NTT DATA GROUP dürften das internationale Geschäft sowie die Brücken zwischen Asien und Europa so gut kennen wie Taku Kawaai. Der Japaner kam vor genau zehn Jahren zur NTT DATA Business Solutions AG nach Deutschland. Davor arbeitete er unter anderem im Institute of Management Consulting der Muttergesellschaft für Kunden wie Sony und Sumitomo Mitsui Banking Corporation, aber auch für Institutionen im öffentlichen Sektor. „In dieser Phase wurde mein Interesse an Unternehmensübernahmen und dem Thema Post-Merger-Integration geweckt“, erinnert sich Kawaai. „Hierauf wollte ich meinen Fokus legen.“



Als sich der Konzern durch Expansion und Zukäufe in Übersee zu einem globalen Unternehmen wandelte, wechselte der Manager 2012 in den Global Business Sector von NTT DATA und kurze Zeit später zu itelligence in die Finanzabteilung. Nach einem Intermezzo von mehreren Jahren als COO für das APAC-Geschäft in Malaysia und einer Expansion in neue Regionalmärkte wie Indonesien, Thailand und die Philippinen kam Kawaai im September 2021 zurück nach Ostwestfalen. Seine neue Rolle für das Thema Global Collaboration bei NTT DATA Business Solutions setzt sich aus einem Teil Sales, einem Teil Technologie und einem Teil Innovationen zusammen – sowie aus der Aufgabe, Veränderungen permanent zu kommunizieren und zwischen vielfältigen Interessen zu vermitteln.

AUF DEM WEG ZUR NTT DATA, INC.

Der Zeitpunkt war gut gewählt, denn ein Jahr später kündigte die NTT Group an, das gesamte nicht-japanische Business zu reorganisieren. Dazu werden große Teile der NTT Ltd. und NTT DATA zur NTT DATA, Inc. zusammengefasst. „Die Zusammenarbeit in der Gruppe und die Transformation aus Sicht der NTT DATA Business Solutions AG zählt seitdem zu meiner Verantwortung“, sagt


Kawaai. Das Ziel: „Alles kommt zusammen“ – ein Statement des CEO der NTT DATA, Inc., Kazuhiro Nishihata. Schließlich haben beide Organisationen ein komplementäres Portfolio: Auf der einen Seite Consulting, digitale Transformation, Applikationen, Systemintegration und Managed Services, auf der anderen Seite die NTT-Gruppe mit Rechenzentren, Netzwerkkompetenz, Systemintegration und Managed Services. Auch die Kundenbasis ist breit und divers. Die NTT-Gruppe ist in 190 Ländern aktiv.

SYNERGIEN, KOMPETENZEN UND STRUKTUREN

Im Kern der strategischen Entscheidungen stehen Synergien sowie die Steigerung von Umsatz, Gewinn und Unternehmenswert. Werden die Kompetenzen und Strukturen der beiden Gesellschaften kombiniert, argumentiert Kawaai, „dann können wir weltweit ein Full-Stack-Portfolio bereitstellen“. Hinzu komme eine signifikante Erleichterung beim Go-to-Market der beiden Gesellschaften und der strategischen Ausrichtung von Innovationen. „Und nicht zuletzt vereinfachen wir das Client Engagement an der Schnittstelle zum Kunden“, sagt Kawaai. „Es gibt viele Unternehmen weltweit, die den Namen NTT tragen, aber die Kunden erwarten, dass wir als eine vereinte NTT-Gruppe auftreten.“

GEMEINSAME QUICK WINS SCHWEISSEN ZUSAMMEN

Um diesen Schwung aufrechtzuerhalten, ist es nach Ansicht von Kawaai wichtig, dass die lokalen Teammitglieder die Vorteile in schnellen Erfolgen spüren. Als Beispiel verweist er auf einen Multimillionen-Vertrag mit Mitsubishi Electric, einem globalen Hersteller von Haushaltsgeräten. Dieser war Kunde von NTT Ltd., unter anderem für Netzwerk-Services. Dann wollte das Unternehmen noch seine SAP-Umgebung erweitern, wodurch NTT DATA Business Solutions ins Spiel gekommen ist. Zudem sollte SAP in einer Azure-Cloud betrieben werden. „Wir haben alle an einem Strang gezogen und konnten den Deal gewinnen“, berichtet Kawaai. Nach Aussage des Kunden gab die gemeinsame Initiative den Ausschlag für die Entscheidung – „ein Engagement, ein Vertrag, ein Commitment“.

 Ich fühle mich als Teil der Firma und mit der Transformation zur NTT DATA, Inc. steigen wir eine weitere Stufe auf.

Taku Kawaai

Executive Vice President
Global Collaboration & Sales
NTT DATA Business Solutions

NEUE PARADIGMEN ERFORDERN NEUE LÖSUNGEN

Die Kombination der Stärken bezieht sich auch auf die technische Ebene, denn die Dynamik der Hyperscaler wie Amazon AWS, Microsoft Azure oder Google Cloud nimmt zu und immer mehr Kunden setzen sie als Infrastruktur-Lieferanten ein. Vorteile bieten auch deren viele Tools, um die oberen Plattform- und Applikationsebenen Cloud-native zu betreiben. „Wir gehen davon aus, dass sich der Wert und die Bereitstellung der IT in diese Richtung verändern“, sagt Kawaai. Aus Gesprächen mit Kunden sei bekannt, dass sie Wert darauf legen, IT-Systeme mit neuen Technologien und einem nahtlosen Service von der Infrastruktur bis zu den Anwendungen zu beziehen. „Es wird daher für uns immer wichtiger, IT-Services und Applikationen in Verbindung mit der Infrastruktur anzubieten.“

WACHSTUMSMARKT ASIEN

Eine große Chance für NTT DATA Business Solutions liegt in den unterschiedlichen Portfolios. Während in Europa und Amerika das Geschäft mit der Anwendungsschicht dominiert, ist in Asien das NTT-Business mit der Infrastrukturebene vom Rechenzentrum über Netzwerke bis in die Cloud „überwältigend groß“. Hier sei viel Raum für Wachstum, folgert Kawaai: „Meine persönliche Meinung ist, dass die Strategie für Asien darin bestehen sollte, die Anwendungsebene auszubauen und dabei die Infrastruktur, den Kundenstamm und die Ressourcen von NTT Ltd. zu nutzen.“ Der APAC-Raum sei ein attraktiver, herausfordernder Markt mit hohen Wachstumsraten und vielen neuen Arbeitsplätzen und damit ein ideales Umfeld für die Gruppe. Und jede neue Zusammenarbeit mache die Partnerschaft stärker.

KOMMUNIKATION UND VERTRAUEN

Um NTT DATA, Inc. als globales Unternehmen zu etablieren, werden verschiedene ausländische Unternehmen integriert, indem ihre Portfolios und globalen Vermögenswerte sowie Unternehmensfunktionen wie Finanzen, Unternehmenskommunikation, Personalwesen, IT und Governance aufeinander abgestimmt werden. Strukturell und organisatorisch läuft die Zusammenführung über ein Transformation Management Office ab, in dem virtuelle Teams verschiedener Nationalitäten aus jedem Unternehmen kooperieren. Einer der „Workstreams“ soll beispielsweise die Zusammenarbeit auf der Angebotsseite für Kunden fördern, ein anderer konzentriert sich auf M&A-Aktivitäten, effizientere Investitionen und Wachstum. „Entscheidend sind die Kommunikation und das Vertrauen zwischen den Menschen über die Richtung, die wir einschlagen sollten“, sagt Kawaai.

DIE POSITION VON NTT DATA BUSINESS SOLUTIONS

So treffen organisatorische Veränderungen auf neue geschäftliche Möglichkeiten. „Es dauert, bis man sich kennt und sich an den gemeinsamen Zielen ausrichtet“, räumt Kawaai ein. „Wenn wir das geschafft haben, zeigt sich der Weg zum Ziel, von dem alle Beteiligten profitieren.“ Die Suche nach Synergie sei harte Arbeit und man müsse lernen, Räume zu öffnen, im Team zu arbeiten und Chancen gemeinsam zu verwerten. NTT DATA Business Solutions bleibe jedoch „eine unabhängige, globale Business Unit in der Struktur der NTT DATA, Inc., die unsere SAP- und Application-Services global nach vorn bringen soll“. Auch am Selbstverständnis des SAP-Spezialisten für den Mittelstand werde sich nichts ändern.

ZUKUNFT GEMEINSAM GESTALTEN

Nach zehn Berufsjahren in der NTT DATA Business Solutions AG habe er viele Veränderungen zum Positiven gesehen, bilanziert Kawaai. „Ich fühle mich als Teil der Firma und mit der Transformation zur NTT DATA, Inc. steigen wir eine weitere Stufe auf.“ Sorgen um die Zukunft mache er sich nicht – alle hätten es in der Hand, die kommenden Jahre selbst zu gestalten. „Im vergange-

nen Jahr haben wir gemeinsam Deals über 75 Millionen Euro gewonnen in mehr als 200 Einzelprojekten. Das zeigt, dass die Zusammenarbeit mehr Geschäft bringen kann, als wenn jede Gruppenfirma alleine an den Markt geht.“

Angesichts der vielen Berührungspunkte zwischen den Landesgesellschaften würde der Manager künftig am liebsten ohne organisatorische Barrieren zusammenarbeiten – „OneNTT“. Bis dahin ist es jedoch noch ein weiter Weg, auch wenn die Basis gelegt wurde, um eine globale Marke zu entwickeln. So sei NTT DATA, Inc. schon heute ein attraktives Unternehmen, das weltweit alle IT-Services nahtlos von der Infrastruktur bis zu den Anwendungen anbieten kann. „Die Transformation hat einen positiven Impact – es geht nicht um Dich oder mich, sondern um das Wir.“ ■



Taku Kawaai kam 2013 zur NTT DATA Business Solutions AG (damals noch itelligence AG) als Principal Manager in die deutsche Zentrale, wo er das Business Development durch mehrere M&A-Transaktionen für CFO Norbert Rotter (heutiger CEO von NTT DATA Business Solutions AG) leitete und das organische Geschäft vor allem im europäischen Markt ausbaute. Ab 2016 arbeitete er für die NTT DATA Business Solutions Group in Malaysia und der APAC-Region als COO.

Seit Juli 2021 ist Taku Kawaai für den Bereich Global Strategic Collaboration verantwortlich und Teil des Global Leadership-Teams von NTT DATA Business Solutions. Er treibt die mittelfristige Entwicklung und Transformation des Unternehmens durch strategische Unterstützung, Kommunikation und Umsetzung im Einklang mit der globalen Ausrichtung von NTT DATA voran. Zudem realisiert Kawaai Synergien aus der Nutzung des Netzwerks und der Ressourcen der Gruppe. Darüber hinaus leitet er das Segment der japanischen multinationalen Großunternehmen und unterstützt deren globale, grenzüberschreitende IT-Strategien und -Projekte. Im April 2023 übernahm Kawaai zusätzlich die Leitung der globalen Vertriebsabteilung, die die Regionen und Länder unterstützt.

Taku Kawaai

Executive Vice President
Global Collaboration & Sales
NTT DATA Business Solutions

VON BEST IN
CLASS UND
GOLDILOCKS

WIE JUSTIN BRADING DIE EXPANSION IN WESTEUROPA VORANTREIBT

Justin Brading verantwortet bei NTT DATA Business Solutions die Region Westeuropa, ein Markt mit hohem Wettbewerbsdruck. Im Interview spricht er über seine Ziele, die Hebel und die Erfolgsfaktoren für die kommenden Jahre.

Herr Brading, Sie haben Anfang des Jahres die Leitung der Region Westeuropa übernommen, mit Frankreich, Spanien und den Benelux-Staaten neben dem Business in UK und Irland. Welche Trends kennzeichnen den Markt zur Zeit?

JUSTIN BRADING: Die wirtschaftliche Lage in Westeuropa ist nicht einfach, die hohe Inflation und Verwerfungen in den industriellen Lieferketten bilden echte Herausforderungen. Dennoch sind unsere geschäftlichen Möglichkeiten durchaus vielversprechend, weil sich alle Unternehmen zukunftsicher aufstellen müssen. Der Zeitplan für S/4HANA steht fest, das verschafft uns Business bei den Bestandskunden. Zudem entwickelt SAP mit Nachdruck moderne Cloud-Applikationen, was wiederum unsere Chancen bei Neukunden steigert. Insofern bin ich optimistisch. Mein Business-Mantra ist „zweistellig/zweistellig“ – bei organischem Wachstum und der Profitabilität. Wir haben das in UK geschafft und mit meiner erweiterten Zuständigkeit will ich dieses Ziel auch in den anderen Ländern erreichen.

In der neuen Position müssen Sie unterschiedliche Kulturen unter einen Hut bringen. Was sind Ihre ersten Erfahrungen?

Ich denke, die Aufgabe eröffnet uns allen in erster Linie eine große Chance. Man spürt, dass die Landesgesellschaften zusammenarbeiten wollen, es schottet sich niemand ab. Jeder arbeitet

auf das Ziel hin, sich zu verbessern und das Geschäft auszuweiten. Meine Aufgabe ist, unsere funktionierende UK-Strategie an die anderen Regionen anzupassen und zu zeigen, welches Business-Potenzial in unserer Gruppe und dem Markt steckt.

Könnten Sie Ihren Ansatz kurz beschreiben?


Einer unserer Erfolgsfaktoren ist das Engage Model, mit dem wir uns an den Kunden ausrichten. Dies vollzieht sich in drei Phasen des Customer Lifecycle: Den Kern des Modells bildet unsere Beratung, in der wir gemeinsam die ‚Living Roadmap‘ mit dem Kunden erarbeiten. Hier fließen die geschäftlichen Anforderungen und die SAP-Technologie zusammen – wir definieren, wie man beides idealerweise zusammenführen kann. Dann folgen die Deployment- oder Implementierungsphase sowie die Run- oder Management-Phase. Wir streben konsequent an, mit unseren Experten in allen drei Abschnitten Best in Class zu sein. Dieser Anspruch hat das UK-Business in den vergangenen zehn Jahren auf der Erfolgsspur nach vorne gebracht.



Nach verschiedenen beruflichen Stationen in der IT-Branche kam Justin Brading 1999 als Sales and Marketing Director für Catalyst in die SAP-Welt. Er wurde 2008 Managing Director des Unternehmens, das in Chelford SAP Solutions Ltd. umbenannt wurde. Im Jahr 2010 übernahm die NTT DATA Business Solutions AG (damals itelligence AG) die Firma, und Brading wurde Geschäftsführer des kombinierten Business in Großbritannien. Seit dem 1. Januar 2023 gehört Justin Brading dem Global Leadership Team von NTT DATA Business Solutions an und ist für die Region Westeuropa zuständig.

Justin Brading

Executive Vice President Westeuropa
Managing Director UK und Irland
NTT DATA Business Solutions

 Wenn du schnell wachsen willst in der Branche, ist SAP einfach die logische Wahl.

Justin Brading

Executive Vice President Westeuropa
Managing Director UK und Irland
NTT DATA Business Solutions

Der Wettbewerbsdruck in Ihren Regionen ist stark, wie differenzieren Sie sich von den anderen Playern?

Ich bezeichne unser Alleinstellungsmerkmal als das ‚Goldilocks-Angebot‘ – viele Kunden suchen ‚genau das passende Maß‘ an Produkten und Services. Wir verbinden die globale Präsenz eines der größten Systemintegratoren, aber gleichzeitig sind wir agiler und näher am Kunden dran als die Marktbegleiter. Das ist eine sehr mächtige Kombination. Wenn Organisationen einen starken Partner suchen, aber keine Zwangsjacke wollen, bieten wir ihnen einen flexibleren, dynamischen Ansatz. Zudem unterscheidet sich unser Business strukturell: Rund 80 Prozent unserer Mitarbeitenden befinden sich außerhalb Indiens, bei den wichtigsten Wettbewerbern ist es umgekehrt. Dadurch bündeln wir viel Substanz bei den Kunden vor Ort.

Die DACH-Region ist traditionell SAP-fokussiert. Wie stellt sich die Situation in Westeuropa dar?

SAPs Position im westeuropäischen Markt ist nicht vergleichbar mit Deutschland, die Konkurrenz ist hier deutlich größer. UK ist der Brückenkopf für die nordamerikanischen Softwarehäuser und ein Sprungbrett auf den Kontinent. Aber ich denke, das starke Portfolio von SAP gibt auch uns viel Rückenwind. Kein anderer Software-Lieferant kann ein Unternehmen so umfassend unterstützen. Hinzu kommt die tiefe Branchenkompetenz mit den vielen Best Practices. Wir fokussieren uns beispielsweise auf Sektoren wie Life-Sciences, hier entscheiden sich die meisten Kunden für SAP. Wenn du schnell wachsen willst in der Branche, ist SAP einfach die logische Wahl. Zudem haben wir eine lange und tiefe Beziehung zu dem Unternehmen – SAP kann sich darauf verlassen, dass wir keine anderen Softwarelieferanten in der Hinterhand haben.

In vielen Ländern hat sich der Fachkräftemangel zu einer Herausforderung für IT-Unternehmen entwickelt. Wie sieht es bei Ihnen aus und wie steuern Sie dagegen an?

Wir kämpfen in der Tat an zwei Fronten: Zum einen wollen wir den Umsatz steigern und die Profitabilitätsziele erreichen, zum anderen geht es um die Menschen und die Unternehmenskultur. Beide Bereiche sind eng miteinander verbunden, die Kämpfe kann man nicht isoliert gewinnen. Im Fokus steht ganz klar die Work-Life-Balance: Nach Covid-19 haben viele Unternehmen versucht, die Menschen wieder an bestimmte Orte zu binden. Wir haben den anderen Ansatz gewählt, was sich in der Devise zeigt „Work where it works“. Wir vertrauen unseren Mitarbeitenden, dass sie dort sind, wo sie sein müssen, um ihre Arbeit optimal zu erledigen. Zudem investieren wir viel in die persönliche Entwicklung, etwa in Leadership-Trainings an einer der Top-Business-Schulen. Unsere Führungskräfte können dort an umfassenden Weiterbildungen teilnehmen, die sich über ein oder zwei Jahre erstrecken. Das ist unglaublich motivierend für die Menschen, weil es viel nachhaltiger ist als ein paar Tage mit internen Trainings.

Stichwort Nachhaltigkeit: Wie relevant ist das Thema für Sie und Ihre Mitarbeitenden?

Nachhaltigkeit ist ein Schlüsselfaktor für Individuen, Organisationen und die Menschheit. Hier wollen wir sowohl als Vorbild fungieren mit dem, was wir selbst leisten, aber als auch als Enabler für Nachhaltigkeit, wenn wir unsere Kunden mit SAP-Technologien unterstützen. Mit einem Sustainability Board treiben wir beispielsweise interne Initiativen voran, etwa die Ablösung von fossilen Antrieben durch E-Autos oder das Programm „One day, one tree“. Für jeden verbuchten Tag im UK-Consulting pflanzen wir einen Setzling – da kommt schnell ein Wald zusammen. Und nicht zuletzt geht es um die Gender Diversity: Es ist wichtig, dass wir eine inklusive und diverse Belegschaft entwickeln. Wir müssen mehr Frauen einstellen und haben dazu Richtlinien verabschiedet. Ein gutes Beispiel ist die Berufung von Monic van Aarle als Managing Director Benelux, unsere zur Zeit hochrangigste weibliche Führungskraft.



Monic van Aarle

Vice President
Managing Director Benelux
NTT DATA Business Solutions



Ein Jahr des Wandels, der Neuanfänge und der Premieren: Während 2022 eher ruhig verlief, werden wir im Jahr 2023 auf uns aufmerksam machen. Die Quintessenz? Wir wollen expandieren – unsere Kundenzufriedenheit steigern, indem wir gemeinsam vorangehen, unsere Position auf dem Benelux-Markt ausbauen und unsere Führungsrolle im Bereich Nachhaltigkeit stärken. An der Seite unserer Kunden werden wir den erforderlichen ökologischen Wandel in langfristigen wirtschaftlichen Erfolg umwandeln, indem wir sie mit unserem Know-how, unseren Produkten und unseren Dienstleistungen unterstützen. Im Fokus stehen Lösungen, mit denen unsere Kunden nachhaltigere Geschäftsmodelle in ihren Betrieb einbinden und ihre Nachhaltigkeitsauswirkungen transparent darlegen können, sodass sie sich von ihren Mitbewerbern abheben und die geplante EU-Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung (CSRD) problemlos umsetzen können.

Im Jahr 2022 haben wir den Grundstein für eine Zukunft gelegt, in der wir uns deutlich von unserem Marktumfeld abheben werden: mit unserem Branchenwissen, unseren engen Beziehungen zu Partnern sowie unserer Einstellung, die von der Entschlossenheit und dem Willen geprägt ist, als Trusted Global Innovator neue Wege zu beschreiten.

Wie viele Mitarbeitende umfasst Ihre Organisation gegenwärtig?

Wir sind 450 Beschäftigte in UK und Irland sowie rund 400 in den anderen Ländern. Hinzu kommen noch einige hundert Experten in Indien, die ausschließlich für uns in der Implementierung und im Bereich Managed Services arbeiten. Da sie in enger Abstimmung mit UK-Kunden tätig sind, ist es wichtig, dass sie sich vollständig darauf fokussieren. Die Benelux-Staaten befinden sich noch am Anfang dieser strukturellen Evolution, Frankreich ist jedoch ein anderer Markt. Aber wir arbeiten hier gezielt an Near- und Offshore-Alternativen.

Was erwarten Sie sich für die mittelfristige Zukunft?

In den vergangenen Jahren haben wir uns signifikant verändert – von der itelligence AG zu einem wirklich globalen Partner, der große internationale Konzerne unterstützt. Wir werden sicherstellen, dass der Trend auch künftig weitergeht. Natürlich müssen wir uns anpassen an technische Entwicklungen wie die Cloud, aber mit Partnerschaften zu Hyperscalern und eng am Portfolio der SAP stehen uns alle Türen offen. Auch hat der Schritt unter das Markendach von NTT DATA den Dialog mit größeren Organisationen erleichtert. Schließlich sind die japanischen Werte – langfristige Beziehungen, Vertrauen, Stabilität – starke Pluspunkte in Kundenbeziehungen. Daher haben wir allen Grund, enthusiastisch und optimistisch auf die kommenden Jahre zu blicken. ■

**PRÄSENZ,
PORTFOLIO UND
PARTNERSCHAFT**

INDIEN IST DIE GLOBALE DREHSCHLEIBE DER IT

Indien und der asiatisch-pazifische Raum entwickeln sich rasant. Dabei sind die Herausforderungen ähnlich wie im Rest der Welt, berichtet Sanjeev Deshpande, Head of APAC Region & Managing Director India von NTT DATA Business Solutions: Es kommt darauf an, die steigende Nachfrage nach IT-Leistungen mit mehr Effizienz, Produktivität und den passenden Ressourcen zu bedienen.



Herr Deshpande, die indische Landesgesellschaft von NTT DATA Business Solutions feierte im November mit einem großen Fest den 10. Geburtstag und Sie sind seit dem Start als Kapitän auf der Brücke. Wie hat sich das Geschäft entwickelt?

SANJEEV DESHPANDE: Unsere Reise nach Indien begann damit, dass wir unserem US-Team Remote-Delivery-Services zur Verfügung stellten. Dann weiteten wir unser Angebot an Diensten auf Großbritannien, den Mittleren Osten, die APAC-Region sowie Europa aus. Im November 2022 haben wir schließlich unser zehnjähriges Jubiläum mit über 2.500 Menschen in einem rauschenden Fest in Hyderabad gefeiert. Die Entwicklung der Landesgesellschaft zeigt sich an einer Zahl: In den vergangenen Jahren sind wir auf über 3.000 Mitarbeiter angewachsen, ohne Subunternehmer. Wir gehen davon aus, dass sich die Nachfrage weiterhin aus verschiedenen Quellen speist und dass im Jahr 2023 höchstwahrscheinlich noch einige hundert zusätzliche IT-Experten hinzukommen werden. Im vergangenen Herbst hat mich dann unser Vorstand dazu befördert, zusätzlich zu Indien auch die Region APAC zu betreuen. Ich bin sehr dankbar für diese Gelegenheit und strebe an, in den kommenden Quartalen einen bedeutenden Einfluss auf unser Geschäft in dieser Region zu nehmen. Und wir sind unseren Kollegen weltweit sowie in den Global Functions von NTT DATA Business Solutions für deren Unterstützung zu großem Dank verpflichtet.

Sie selbst sind ein ausgewiesener SAP-Experte.


Das liegt nun schon eine Weile zurück. Ich habe meine Karriere 1993 als Maschinenbauingenieur begonnen und bin 1998 in den USA als SAP-Berater tätig geworden. Im Jahr 2002 kam ich dann als Projektmanager zu unserer US-Organisation. Nachdem ich dort 11 Jahre lang in verschiedenen Funktionen gearbeitet hatte, kehrte ich nach Indien zurück. Dort bekam ich die Gelegenheit, meinen Dienst für unser großartiges Unternehmen fortzusetzen, indem ich eine Tochtergesellschaft gründete, die sich zu dem entwickelte, was wir heute als NTT DATA Business Solutions Indien, kennen. Ich bin für das Geschäft in der Region verantwortlich, und mein SAP- sowie mein Technologie-Hintergrund helfen mir dabei, die verschiedenen Aufgaben und Herausforderungen in meiner Rolle zu bewerten und zu strukturieren.

Was ist zur Zeit Ihre größte Herausforderung?

Zwei Themen beherrschen derzeit die Wirtschaft: die Suche nach den besten Talenten und die Auswirkungen der generativen KI. Schließlich beobachten wir auch in diesem Jahr eine starke Nachfrage nach IT-Dienstleistungen, sowohl aus Indien als auch aus aller Welt. Infolgedessen entwickelt sich unser Shoring-Geschäft innerhalb der Gruppe gut. Und im KI-Bereich arbeiten wir derzeit an der Einführung von Tools wie GPT4, um die Produktivität zu steigern. Gleichzeitig erforschen wir aktiv vertikale KI-Lösungen für den lokalen Markt in unseren strategischen Branchen.

In anderen Teilen der Welt ist Indien als Offshore-Standort Nummer 1 bekannt. Wie sind Sie hier aufgestellt?

In Anbetracht der Verfügbarkeit erfahrener Talente, der Anzahl frischer Hochschulabsolventen, des ausgereiften und großen Ökosystems für IT-Dienstleistungen sowie der äußerst günstigen Regierungspolitik halte ich Indien für einen der besten Standorte für Remote Delivery. Nicht nur aus Kostengründen, sondern auch wegen der verfügbaren Intelligenz und der Größe des Marktes. Unsere Gruppe hat eine sehr ähnliche Sichtweise. Deshalb haben wir heute neben speziellen Remote Delivery Pools auch eine

 Zwei Themen beherrschen derzeit die Wirtschaft: die Suche nach den besten Talenten und die Auswirkungen der generativen KI.

Sanjeev Deshpande

Executive Vice President, Head of APAC Region
Managing Director Indien
NTT DATA Business Solutions



Sanjeev Deshpande verantwortet als Regional Head of APAC seit 2022 das Geschäft von NTT DATA Business Solutions in Südostasien. Darüber hinaus leitet er das IT Shoring aus Indien. Der Manager ist Mitglied des Boards in den acht APAC-Ländern der Gruppe und eine treibende Kraft für das Wachstum durch attraktive Produkt- und Serviceangebote.

Nach einem Bachelor-Abschluss in Maschinenbau und einem Postgrad-Diplom in Management sammelte Deshpande rund 30 Jahre Erfahrung in verschiedenen Positionen, unter anderem in der Fertigungsindustrie sowie der IT-Dienstleistungsbranche. Hier war er in den USA als SAP-Berater und SAP-Applikationsmanager tätig. Seit 2013, als die Landesgesellschaft gegründet wurde, fungiert Deshpande als General Manager von NTT DATA Business Solutions in Indien.

Sanjeev Deshpande

Executive Vice President, Head of APAC Region
Managing Director Indien
NTT DATA Business Solutions

» Für mich bedeutet Kundenerfolg, dass wir unsere Kunden in die Lage versetzen, ihre Geschäfte erfolgreich zu führen und ihre Geschäftsziele zu erreichen.

Sanjeev Deshpande

Executive Vice President, Head of APAC Region
Managing Director Indien
NTT DATA Business Solutions

GBMS-Einheit in Indien sowie GIIC Delivery Hubs. In Zusammenarbeit mit deren Teams rechne ich damit, dass unsere Remote Delivery in den kommenden vier bis sechs Quartalen insgesamt deutlich zunehmen wird.

Welche globalen Projekte unterstützen Sie aus Indien heraus, können Sie Beispiele nennen?

Wir bieten PMO-, Implementierungs- sowie Development- und Managed Services von Indien aus an und haben im Laufe der Jahre viele globale Kunden unterstützt. In der Tat kommen wir auf mehr als 800 Organisationen und waren Teil von mehr als 400 Implementierungen. Einige Beispiele für Projekte sind SAP Indien, wo wir Cloud Services anbieten, die Open University in Großbritannien, Simpson Strong Tie in den USA sowie NADEC in Saudi-Arabien.

Was ist denn das Alleinstellungsmerkmal von NTT DATA Business Solutions in der Region APAC?


Es gibt drei klare Stärken: Präsenz, Portfolio und Partnerschaft. Von den IT-Providern unserer Größenordnung sind wir die einzigen, die in fast allen asiatischen Ländern antreten. Und dort sind wir der Top-SAP-Partner in allen Bereichen des Services-Portfolios, von der Advisory über das Projekt-Management und die Implementierung bis zur Managed Cloud. Schließlich ist die Partnerschaft ausgesprochen eng, beispielsweise haben wir dieses Jahr den SAP Asia Pacific Japan Award for Partner Excellence 2023 für SAP Concur Solutions gewonnen.

Und aus Sicht der Kunden?

Für mich bedeutet Kundenerfolg, dass wir unsere Kunden in die Lage versetzen, ihre Geschäfte erfolgreich zu führen und ihre Geschäftsziele zu erreichen. Unsere Kolleginnen und Kollegen sind der Schlüssel zu diesem Erfolg, weil sie in unserem Namen Leistungen erbringen und unsere Kunden bedienen. Daher sind unsere qualifizierten und engagierten Mitarbeiter die Hauptakteure. Sie sorgen dafür, dass unsere Kunden ihre Systeme optimal nutzen, dass sie die besten Ergebnisse erzielen und dass wir in der Lage sind, durch zusätzliche Produkte, geistiges Eigentum oder Services ständig neue Innovationen zu liefern. Auf diese Weise schaffen wir einen lebenslangen Kundenwert - die Essenz des Kundenerfolgs.

Welche strategischen Weichen stellen Sie dieses Jahr in Ihrer Organisation?

Die erste Grundlage, an der wir arbeiten, ist das Talentmanagement der nächsten Generation. Unsere Ziele sind eine inspirierte Belegschaft, die richtige Mischung von Erfahrungsstufen und Vielfalt - alles zu den richtigen Kosten. Die zweite ist Branchen- und Produktexpertise, einschließlich SAP, ServiceNow, Advanced Analytics mit Microsoft sowie UiPath. Dann steigern wir die Produktivität durch den sicheren Einsatz von generativen KI-Tools. Und nicht zuletzt entwickeln wir zusätzliche Lösungen, die KI und andere moderne Technologien nutzen. Der Schlüssel dazu ist das richtige Maß an Fachwissen. Darüber hinaus investieren wir der-

 Die erste Grundlage, an der wir arbeiten, ist das Talentmanagement der nächsten Generation.

Sanjeev Deshpande

Executive Vice President, Head of APAC Region
Managing Director Indien
NTT DATA Business Solutions

zeit erheblich in unsere Beziehungen zu SAP und anderen OEMs, um den aktuellen dynamischen Anforderungen der Märkte und Ökosysteme gerecht zu werden.

Was erwarten Sie sich mittelfristig für Ihre Organisation?

Wir wollen unser Geschäft in der Region in den kommenden drei Jahren mindestens verdoppeln und gleichzeitig unsere Gewinnziele erreichen. Darüber hinaus wollen wir sicherstellen, dass wir die Gruppe weiterhin mit hochkompetenten und effizienten Remote-Delivery-Diensten unterstützen. Durch die Zusammenarbeit mit unseren Schwesterunternehmen über gemeinsame Verkaufsteams werden wir nicht nur für unsere, sondern auch für die Kunden der NTT DATA-Gruppe Vorteile erzielen können.

Und in der APAC-Region?

Der asiatisch-pazifische Raum ist der dynamischste und am schnellsten wachsende Markt der Welt. Die oben genannte Strategie gilt auch für diese Region. Wir wollen die Nummer eins unter den SAP-Lösungsanbietern im regionalen Ökosystem sein, mit großartigen Länderteams und einem hervorragenden regionalen Team. Ich freue mich sehr auf die Zusammenarbeit mit all unseren Mitarbeitern, Kollegen aus dem Bereich NTT DATA Business Solutions sowie mit unseren Schwesterunternehmen und Partnern, um die nächsten drei Jahre zu den besten drei Jahren zu machen, die es in der Region je gegeben hat. ■





NEW WORK

NEUE ARBEIT IN NEUEN BÜROS

An vielen unserer Standorte rücken zurzeit Handwerker, Techniker und Möbelpacker an. Denn die Teams vor Ort gestalten ihre Arbeitsumgebung neu. Dabei geht es um mehr als nur neue Möbel: Wir schaffen gemeinsam Räume, in denen Mitarbeitende kreativ und flexibel zusammenarbeiten können. Und in denen sich die Umgebung an ihre Bedürfnisse anpasst.

MITTAGSZEIT IM BIELEFELDER HEADQUARTER VON NTT DATA BUSINESS SOLUTIONS: Eine Gruppe junger Nachwuchskräfte aus dem Juniorenprogramm sammelt noch ein paar letzte, bunte Zettel im Design-Thinking-Raum ein, in dem sie gemeinsam an neuen Ideen getüftelt haben, bevor es gemeinsam in die Kantine geht. Ein Consulting-Team kommt vom Kundentermin zurück und hat sich spontan für eine Anschlussbesprechung in einem der flexibel nutzbaren Workshop-Räume eingebucht. Ein Mitarbeiter aus dem Managed Services zieht sich im benachbarten Teambüro in eine der lärmgeschützten Gesprächsboxen zurück, um konzentriert am Problem eines Kunden zu arbeiten. Der Rest seines Teams kommt nach einer gemeinsamen Pause gerade in der Meeting-Ecke der Kantine zusammen, um bei einem Kaffee über ein neues Projekt zu sprechen. Eine erfahrene Consulting-Mitarbeiterin hat sich zum Coaching-Gespräch mit einer jungen Kollegin in der mit bunten Sitzdecken und vielen Grünpflanzen gestalteten Lounge-Area zusammengesetzt – sie bereiten gemeinsam ein Expertengespräch für ein Event vor, bei dem sich Kunden, Geschäftspartner und Mitarbeitende im Bielefelder Conference Center von NTT DATA Business Solutions treffen werden.

Ein Treffpunkt für kreatives, aber auch konzentriertes Arbeiten, für Teamwork, Networking und gemeinsames Lernen. Eine vielfältige und flexible Arbeitsumgebung, in der man vor Ort oder in hybriden Settings zusammenarbeiten kann: So stellen sich die Mitarbeitenden in der Bielefelder Zentrale das ideale Büro für die neue Arbeitswelt vor. Über mehrere Monate haben sich Vertreter der verschiedenen Mitarbeitenden-Gruppen und der Geschäftsführung hier gemeinsam mit Unternehmensberatern und einem Architekten-Team Gedanken darüber gemacht, wie ihr Büro aussehen muss, um all diese Anforderungen zu erfüllen.

Nun ist es so weit: Der Umbau steht an. Janine Kerscher kann kaum erwarten, dass es endlich losgeht: „Die Pläne für unsere neuen Büros sind gerade fertig geworden“, berichtet die Teamleiterin im Bereich Managed Services Deutschland von NTT DATA Business Solutions begeistert. Sie war als Vertreterin der Managed Services Mitarbeitenden Teil des Planungsteams. Für sie geht es dabei um viel mehr als nur neue Möbel und neue Räume: „Alle reden gerade über New Work, überall liest man von den großen Veränderungen in der Arbeitswelt“, sagt Kerscher.

Alle reden gerade über New Work, überall liest man von den großen Veränderungen in der Arbeitswelt.

Janine Kerscher

Gerade deshalb lohne es sich, genauer hinzuschauen, was das eigene Team wirklich braucht, um gut und gerne zusammenzuarbeiten – ganz praktisch, jenseits von Buzzwords und idealisierten New-Work-Utopien. „Gemeinsam neue Büros zu planen ist dafür ein toller Ausgangspunkt“, findet Kerscher. Denn dabei stellen sich schnell ganz konkrete Fragen: Wann und für welche Aufgaben brauchen wir überhaupt noch einen Büro-Arbeitsplatz? Wie sieht eine Arbeitsumgebung aus, in der wir im Team gerne zusammenkommen? Welche Kultur wollen wir fördern, wie trägt unsere Arbeitsumgebung dazu bei?

Janine Kerscher

Head of Team HCM/SuccessFactors
Managed Services Deutschland
NTT DATA Business Solutions



Auf den ersten Blick mag es nicht allzu wichtig erscheinen, ob im Büro etwa viele Pflanzen stehen, ob es mehr Stillarbeits- oder mehr Teamflächen gibt, wie Gemeinschaftsräume gestaltet sind. Tatsächlich aber zeigen auch solche vermeintlichen Kleinigkeiten: „Für uns steht eine Wohlfühlumgebung für alle an erster Stelle“, sagt Kerscher. „Unser Büro soll kein anonymer, kalter Arbeitsplatz sein, an dem man abgeschottet von den Kollegen vor sich hinarbeitet.“

So wie die Bielefelder gestalten daher gerade Teams und Mitarbeitende aus allen Geschäftsbereichen und an allen zwölf deutschen Standorten von NTT DATA Business Solutions ihre Arbeitsumgebung neu. Dabei inspirieren sich die verschiedenen Teams gegenseitig: So konnten sich auch Janine Kerscher und ihr Team bereits von den Gestaltungsideen anderer Standorte etwas abschauen. „Während wir in Workshops unsere Ideen für unseren Standort entwickelt haben, haben wir die Kolleginnen und Kollegen in Dortmund besucht, die mit ihrem Umbau schon fertig sind“, sagt Kerscher. „So konnten wir uns direkt anschauen, was auch für uns funktionieren könnte und was nicht.“

Schritt für Schritt verändert sich so ein Bürostandort nach dem nächsten – und macht so auch in der analogen Arbeitsumgebung sichtbar, wie viel im Unternehmen in den vergangenen Jahren bereits in Bewegung gekommen ist, wieviel vielfältiger und beweglicher die neue Arbeitswelt bei NTT DATA Business Solutions geworden ist. „Wir haben jetzt die vielleicht einmalige Chance, gemeinsam das Arbeitserlebnis für alle neu, noch freier und befriedigender zu gestalten“, sagt Geschäftsführer SAP Business Unit Deutschland Klaus Strack. „Denn sicher ist: einfach nur zurück in die Arbeitswelt von 2019 möchte kaum jemand.“

Arbeitsabläufe und -methoden haben sich verändert. Viele Mitarbeitende arbeiten regelmäßig oder phasenweise an wechselnden Standorten, vor Ort beim Kunden oder im Home-Office. Bei speziell entwickelten Schulungen haben Mitarbeitende gelernt, wie sie Zusammenarbeit in den verschiedensten analogen, digitalen und hybriden Settings optimal moderieren und gestalten können. „Wir handeln gerade miteinander neu aus, in welchen Konstellationen wir Menschen wo und wie zusammenbringen“, sagt Strack. Auch mit Kundinnen und Kunden führe man Gespräche über die Art und Weise der Zusammenarbeit mit einer neuen Offenheit: „Wir schauen in jedem Fall individuell, ob es sinnvoll ist, sich on-site zu



Klaus Strack

Geschäftsführung SAP Business Unit Deutschland
Delivery
NTT DATA Business Solutions

Wir haben jetzt die vielleicht einmalige Chance, gemeinsam das Arbeitserlebnis für alle neu, noch freier und befriedigender zu gestalten. Denn sicher ist: einfach nur zurück in die Arbeitswelt von 2019 möchte kaum jemand.

Klaus Strack

treffen, wann wir effizienter und für alle angenehmer in hybriden oder Remote-Szenarien zusammenarbeiten können.“

Das bringt viele neue Freiheiten und eine neue Beweglichkeit im Arbeitsalltag mit sich. Und es verändert die Anforderungen an die bisherigen Büro-Standorte des Unternehmens. „Es wird zurzeit viel darüber geredet, dass in der neuen Arbeitswelt vielleicht gar keine Büros mehr benötigt werden“, sagt Dieter Schoon, als Personalchef für Personalstrategie und -management verantwortlich. „Doch wir sind zu dem Schluss gekommen: Für uns geht es bei New Work darum, möglichst viel Freiheit, Autonomie und Flexibilität zuzulassen und gleichzeitig Nähe in und zwischen den Teams, mit Geschäftspartnern und Kunden neu zu kreieren.“

Moderne Bürostandorte, die für Mitarbeitende attraktiv und auch spontan mit kurzen Anfahrtswegen gut zu erreichen sind, seien dabei ein wichtiger Faktor. „Wir haben uns daher entschieden, keinen unserer lokalen Bürostandorte aufzugeben“, sagt Schoon. „Stattdessen investieren wir jetzt gezielt in die bestehenden Standorte, um sie an die veränderten Bedürfnisse der Mitarbei-

Dieter Schoon

Executive Vice President Global People
NTT DATA Business Solutions



„Für uns geht es bei New Work darum, möglichst viel Freiheit, Autonomie und Flexibilität zuzulassen und gleichzeitig Nähe in und zwischen den Teams, mit Geschäftspartnern und Kunden neu zu kreieren.“

Dieter Schoon

tenden anzupassen.“ Das Unternehmen investiert gerade in die Neugestaltung der Büros. Das ist auch deshalb möglich, weil die Büroflächen an vielen Standorten kleiner und damit kostengünstiger werden, erklärt Alexander Hühmer, der als Head of Global Delivery Managed Services dafür sorgt, dass ein großer Teil der Einsparungen wieder effizient reinvestiert wird.

Das Ziel: Die Büros sollen zwar kleiner werden, zugleich aber attraktiver. „Die Erfahrung der vergangenen Monate zeigt: Große, aber die meiste Zeit ungenutzte und weitgehend leer stehende Flächen schrecken die Mitarbeitenden eher davon ab, ins Büro zu kommen“, sagt Hühmer. „Die Lösung kann aber auch nicht sein, Teams durch Vorgaben zu zwingen, im Büro zu arbeiten.“ Stattdessen ist nun das Ziel, jedem Mitarbeitenden einen auf seine Bedürfnisse zugeschnittenen Arbeitsplatz in seiner Nähe für Meetings, Workshops oder auch stilles, konzentriertes Arbeiten anzubieten.

Wie genau diese Arbeitsplätze aussehen sollen, darüber entscheiden die Mitarbeitenden selbst mit. „Es darf nicht darum gehen, jetzt irgendwelchen Hypes oder Trends hinterherzulaufen und allen ein einheitliches, neues Arbeitsregime überzustülpen“, betont Personalchef Schoon. „Eine unserer großen Stärken ist unsere Vielfalt und unsere lokale Verankerung. Jedes Team tickt und arbeitet anders.“

Im ersten Schritt gab es daher eine groß angelegte Mitarbeitendenbefragung, um herauszufinden, welche Wünsche Mitarbeitende an ihre Büroarbeitsplätze haben. Im nächsten Schritt halfen



Die Erfahrung der vergangenen Monate zeigt: Große, aber die meiste Zeit ungenutzte und weitgehend leer stehende Flächen schrecken die Mitarbeitenden eher davon ab, ins Büro zu kommen.

Alexander Hühmer

Senior Vice President
Operations Management Global Managed Services
NTT DATA Business Solutions

Raumplaner und Innenarchitekten dabei, modulare Bausteine und Raumformate zu entwickeln, die den vielfältigen Anforderungen in der Praxis gerecht werden.

Entstanden sind so acht verschiedene Module, aus denen sich die Teams vor Ort nun die für sie ideale Arbeitsumgebung zusammenstellen können: Darunter finden sich klassische Co-Working-Räume, in denen ein teamübergreifender Austausch möglich ist. Außerdem „aktive“ Formate wie etwa Design-Thinking-Räume, in denen kreative Workshops stattfinden. Silent-Module, die stilles und konzentriertes Arbeiten ermöglichen oder den diskreten Austausch für Personalgespräche und Coachings. Und flexibel umbaubare Kongressräume für größere Events und Schulungen.

Nach und nach wird mit diesen Modulen jeder der zwölf deutschen Bürostandorte umgerüstet. „Wir haben bewusst nicht mit dem Umbau der Unternehmenszentrale angefangen, sondern zunächst geschaut, was die Teams an verschiedenen Standorten aus den neuen Möglichkeiten machen“, berichtet Frank Schwabe, der als weltweiter Chief Procurement Officer auch für die Beschaffung und Planung der neuen Möbel und Umbauten zuständig ist – und dafür, dass dabei bestimmte Standards mit Blick auf die Qualität von Beleuchtung und Akustik, Arbeitssicher-







Alexander Hühmer

Senior Vice President
Operations Management Global Managed Services
NTT DATA Business Solutions

heit und Gesundheitsschutz eingehalten werden. „An allen Standorten gibt es zudem ein einheitliches Farbkonzept und alle Standorte wählen Lampen, Möbel und Raumformate aus einer gemeinsamen Kollektion“, erklärt er.

Das sorgt dafür, „dass man an allen Standorten sofort spürt und sieht: Das hier ist ein NTT DATA Business Solutions-Büro“, sagt Schwabe. Gleichzeitig hat aber jeder Standort die Möglichkeit, eigene Akzente zu setzen. „So gibt es dann zum Beispiel am Berliner Standort eine Graffiti-Wand, in München eine Fototapete mit Bergpanorama“, berichtet Schwabe.

In Bielefeld ist schon klar, wie die Zukunft der Arbeit aussehen wird: „Für uns ist besonders wichtig, dass im Büro viel Gelegenheit und Platz für Austausch ist“, erklärt Kerscher. Denn: „Wir haben hier besonders viele neue und junge Kolleginnen und Kollegen im Team und hier an unserem Hauptstandort finden auch viele unserer Junioren-Trainingsprogramme statt.“ Den Austausch zwischen jungen und erfahrenen Mitarbeitenden zu

Wir haben bewusst nicht mit dem Umbau der Unternehmenszentrale angefangen, sondern zunächst geschaut, was die Teams an verschiedenen Standorten aus den neuen Möglichkeiten machen.

Frank Schwabe

ermöglichen, ist daher besonders wichtig, damit alle gut im Unternehmen ankommen und die Unternehmenskultur erleben und verstehen können. „Zu unserer Kultur hier gehört schon immer, dass man jeden ansprechen und Fragen stellen kann, dass alle sehr hilfsbereit sind“, erzählt Kerscher. „Diesen Teil unserer Unternehmenskultur wollen wir durch die neuen Räume unbedingt hervorheben und stärken.“ Höchste Zeit also, dass die neuen Möbel und die Handwerker kommen, findet Kerscher: „Wir freuen uns alle schon sehr auf unser neues Büro.“ ■

Frank Schwabe

Chief Procurement Officer
NTT DATA Business Solutions







PROJEKTE

DIE KÖNIGSDISZIPLIN DER IT

Ein Projekt ist der Versuch, die Planung mit der künftigen Realität so weit wie möglich in Übereinstimmung zu bringen. Projekte – nicht nur in der IT – sind komplex, denn Teams, Tools, Wege und Ziele sind beweglich. Umso schöner, wenn Kunden und Dienstleister nach einem langwierigen und herausfordernden Vorhaben sagen können: „Done! Und jetzt?“ Denn nach dem Spiel ist bekanntlich vor dem Spiel.



„UMZUGSSERVICE
FÜR DATEN“

GEGENSEITIGES VERTRAUEN, ERFOLGREICHE PROJEKTE

Natuvion, die neue Tochtergesellschaft der NTT DATA Business Solutions AG, ist spezialisiert auf internationale Daten-Transformationsprojekte für Enterprise-Software. Das Angebot ist begrenzt, der Prozess ist kompliziert, die Nachfrage steigt rasant – Daten sind das wichtigste IT-Asset, über das Organisationen heute verfügen. Patric Dahse und Holger Strotmann, Gesellschafter und Mitgründer von Natuvion, sprechen über die Hintergründe des Deals, das Potenzial im Markt und die verbindende Wirkung von IFRS.

NTT DATA Business Solutions hat sich 2022 mehrheitlich an Nativion beteiligt. Wie kam es zu diesem Schritt?

PATRIC DAHSE (PD): Als wir 2014 angefangen haben, war uns beiden klar, dass unser internationales Wachstum ein langer und steiniger Weg wird. Ohne die passende Infrastruktur ist die Reise anstrengend, zumal wir alles aus den Profiten finanziert haben. Nach einigen Jahren flachte die rasante Wachstumsdynamik etwas ab – die vielen Aufgaben im In- und Ausland waren für uns eine Herausforderung. Also mussten wir uns entscheiden: zukaufen und anorganisch wachsen, an die Börse gehen oder uns einen Partner ins Boot holen. Da gab es unter den Gründern durchaus kontroverse Meinungen.

HOLGER STROTMANN (HS): Wir hatten zum Start der Firma eine Ausbaustufe von 35 Mitarbeitenden angepeilt, der Meilenstein war bereits nach einem Jahr erreicht. Einige Gesellschafter wollten die positive Entwicklung vorantreiben und weiterwachsen. Im Grunde genommen kamen dafür nur zwei Optionen in Frage: Entweder wir nehmen einen Finanzinvestor rein, der uns mit Geld unterstützt, oder wir suchen einen strategischen Partner. Damals hatten wir schon sehr gute gemeinsame Projekte mit der NTT DATA Business Solutions AG umgesetzt. Auffällig war die wertschätzende Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Das gegenseitige Vertrauen und erfolgreiche Projekte haben daher den Ausschlag für NTT DATA Business Solutions gegeben.

Aber Sie hatten damals auch ein umfangreiches Partner-Business mit anderen Beratungskonzernen.

PD: Wir arbeiten immer noch mit Firmen wie Adesso, Capgemini, Cognizant, TCS, oder T-Systems zusammen. Dies war natürlich ein großes Fragezeichen für die Beteiligung der NTT DATA Business Solutions AG. Aber wir haben Wert darauf gelegt, dass der Deal für alle Seiten reibungslos funktioniert und wir fair mit den anderen Partnern umgehen. Daher verfügen wir jetzt über zwei Kanäle, in denen wir signifikant wachsen können.

HS: Es gab auch andere Optionen, aber damit wären wir der Nativion-DNA nicht gerecht geworden. Uns Gesellschaftern war klar, dass wir Verstärkung brauchen – jemanden, der uns vertraut und der uns bei der weiteren Entwicklung unterstützt. Wir wollten die beste Entscheidung für das Team treffen, und als eigenständige Boutique-Gesellschaft konnten wir unsere Identität bewahren.

ÜBER NATUVION

Nativion ist ein weltweit anerkannter SAP Data Transformation Partner und agiert als eigenständige Marke unter dem Dach von NTT DATA Business Solutions. Mit seinen Services und eigenentwickelten Tools unterstützt die Firma mit Sitz in Walldorf Unternehmen beim effizienten Umzug geschäftskritischer Daten und Prozesse auf moderne IT-Plattformen und -Systeme. Zu den typischen „Umzugsleistungen“ gehören die Migration, Transformation und Integration von Daten sowie deren Qualitätssteigerung, Stilllegung und Schutz. Als eines von drei Unternehmen weltweit ist Nativion Mitglied der SAP S/4HANA Selective Data Transition Engagement Community.

Nativion wurde 2014 gegründet und expandierte in den Folgejahren international. Das Unternehmen beschäftigt heute mehr als 300 Mitarbeitende an neun Standorten in Deutschland, Österreich, der Schweiz, der Slowakei, den USA und Australien. Nativion und NTT DATA Business Solutions arbeiten bereits seit mehreren Jahren partnerschaftlich zusammen, etwa bei der Umsetzung anspruchsvoller SAP S/4HANA-Transformationsprojekte.

Mehr Informationen:
nativion.com



300 Menschen sind auf 13.000 getroffen, Konzernstrukturen auf Start-up-Mentalität. Wie empfinden Sie die ersten Monate?

HS: Auch wenn es Unterschiede in der Größe gibt – sobald die Leute miteinander im Projekt arbeiten, gibt es nur noch ein „Wir“. Wir sind auf Augenhöhe an den Themen, wir arbeiten gemeinsam für die Kunden auf der operativen Ebene. Beide Unternehmen kennen den Gruppendenken, beide sind international vertreten, beide sind auf einem Wachstumskurs unterwegs. Und darüber hinaus verbindet uns natürlich die Bilanzierung nach IFRS – trotz der Größenunterschiede sind wir mit den gleichen Herausforderungen konfrontiert. Das verbindet.

PD: Ausschlaggebend ist, dass die Leute auf der Arbeitsebene zusammenpassen. Wäre dies nicht der Fall, würde der Wert unseres Know-hows und unserer Marke schrumpfen. In den zwei Jahren der partnerschaftlichen Zusammenarbeit vor der Beteiligung durch die NTT DATA Business Solutions AG haben wir uns ja schon kennen und schätzen gelernt. In dieser Zeit konnten die Teams viele gemeinsame Erfolgsstories in Europa und Übersee erarbeiten.

Das tiefe Branchen-Know-how der NTT DATA Business Solutions AG ermöglicht es, Kundenprozesse zu optimieren und die notwendigen Applikationen zu integrieren.

Patric Dahse

Gründer und CEO von Natuvion

Wie ergänzen sich die Portfolios der beiden Unternehmen, wo gibt es Überschneidungen?

PD: Das Consulting-Business der NTT DATA Business Solutions AG funktioniert wie ein umfassender Service-Integrator. Das tiefe Branchen-Know-how der NTT DATA Business Solutions AG ermöglicht es, Kundenprozesse zu optimieren und die notwendigen Applikationen zu integrieren. Wir unterstützen die Unternehmen im Rahmen ihrer Transformation bei den typischen Fragestellungen rund um die Daten. Was möchte ich mitnehmen? Was kann weg?



Patric Dahse, Gründer und CEO

Der gebürtige Perleberger ist Informatiker und hat seine Karriere bei der SAP gestartet. Bei einem mittelständischen SAP-Beratungsunternehmen für die Energiebranche kam er mit den anderen Natuvion-Gründern in Kontakt.



Holger Strotmann, Gründer und CEO

Der gebürtige Oberschwabe hat eine kaufmännische Ausbildung bei einem Energieversorger gemacht und kam 2006 in die SAP-Beratung. Hier hat er sich mit vier Kollegen entschieden, Natuvion zu gründen.



Was muss weg? Stark vereinfacht ist es wie bei einem Umzug. Die NTT DATA Business Solutions AG erarbeitet mit dem Kunden die Anforderungen an ein neues Haus, entwickelt einen Architekturentwurf, baut es und richtet es ein. Wir sorgen dann dafür, dass Tische, Stühle, Gläser, Töpfe, Geschirr oder Besteck – also Daten – am richtigen Ort liegen. Das klingt nicht nur wie die optimale Ergänzung, das ist es tatsächlich auch in der täglichen Praxis!

Wie würden Sie Ihr Marktumfeld charakterisieren?

PD: Der Kernmarkt und die Anbieterlandschaft sind ziemlich begrenzt, es reduziert sich auf die drei Firmen der SAP S/4HANA Selective Data Transition Engagement Community, deren Mitglied wir sind. Das knappe Angebot trifft auf eine wachsende Nachfrage. Früher hat man eine ERP-Software über Jahrzehnte betrieben. Da gab es auch viel Eigenentwicklung. In dieser Zeit hatten individuell angepasste oder selbstentwickelte ERP-Systeme hohes Differenzierungspotenzial zum Wettbewerb. Der wesentliche Wettbewerbsvorteil in der Cloud-Ära sind ihre Daten. Sie befähigen Unternehmen, gute Unternehmensentscheidungen zu treffen. Das macht den Bedarf zurzeit so groß. Und die Nachfrage kommt längst nicht nur von SAP-Anwendern: 40 Prozent der abgeschlossenen Lizenzen sind Net New Customers, die viele unterschiedliche Lösungen zu SAP migrieren wollen.

HS: In unserer aktuellen Transformationsstudie haben wir festgestellt, dass jedes zweite US-Unternehmen bei der Modernisierung der IT-Infrastruktur einen ERP-Wechsel vollzogen hat. Und auch generell hat sich die Halbwertszeit für eine Enterprise-Lösung deutlich reduziert. Hinzu kommt ein hierarchisches Phänomen: Früher traf der IT-Leiter Entscheidungen, heute bringt der CEO seinen CTO mit und der entscheidet über die Daten. Die IT folgt dem Business, dadurch verändern sich auch die Umzugsprojekte.

„Auch wenn es Unterschiede in der Größe gibt – sobald die Leute miteinander im Projekt arbeiten, gibt es nur noch ein „Wir“.“

Holger Strotmann

Gründer und CEO von Nativion

Wie kann man sich einen Datenumzug vorstellen?

HS: Wenn man aus CRM-Systemen wie Salesforce zu SAP in die Cloud wechseln will, gibt es keinen Standardservice, den man nutzen kann. Die Anbieter haben ja gar kein Interesse daran, ihren Kunden den Wechsel so einfach wie möglich zu gestalten. Damit kommen wir ins Spiel. Beim Umzug geht man durch sein Haus und schaut, was man hat, was man mitnehmen möchte und was auf den Müll kommt – oder eingelagert werden sollte. Wir verpacken die Daten ordentlich, damit sie auf der anderen Seite unbeschädigt und im richtigen Raum ankommen. Dafür haben wir den Aufzug, Kartons, den LKW und die Packer.

PD: Wir haben Kunden, die wir über viele Jahre betreuen. Natürlich gab es viele Ansätze in Unternehmen, ein eigenes Data-Transformation-Team aufzubauen. Das funktionierte jedoch nur zum Teil. Wir haben es geschafft, einen Migrationspfad als Standard zu etablieren, der vom Markt anerkannt wird. Und wir definieren die Qualitätsstandards sowie die inhaltlichen Muster für eine Transformation. Man muss auf alle Eventualitäten vorbereitet sein: Neben dem ERP-Standard gibt es viele verschiedene Anforderungen, etwa das Special Purpose Ledger in den USA oder das Extended Warehouse Management EWM.

Die Anbieter haben ja gar kein Interesse daran, ihren Kunden den Wechsel so einfach wie möglich zu gestalten. Damit kommen wir ins Spiel.

Holger Strotmann

Gründer und CEO von Natuvion





Was bringt die Zukunft?

PD: Die großen Transformationsprojekte eröffnen uns das Potenzial, weitere Service-Organisationen aufzubauen. Ein Beispiel ist der Public Sector, in dem wir große Projekte gewonnen haben. Das ändert aber nichts an unserer Positionierung als Transformationsunternehmen. Denn der Markt bleibt bestehen, selbst wenn eines Tages alle Firmen auf S/4HANA umgestiegen sind. Dann kommt das M&A-Geschäft mit Zukäufen und Abspaltungen zur Umstrukturierung, und S/4HANA ist schon zehn Jahre alt. In der Regel erscheint alle 15 Jahre ein neues SAP-Release.

HS: Unser Anspruch ist, den Datenumzug weitestgehend zu industrialisieren. In den Nativion Data Conversion Server sind die Erfahrungen aus rund 1.000 Projekten eingeflossen. Diese Erfahrungen machen Transformationen immer schneller. Über die Standardisierung und Industrialisierung des Nativion Data Conversion Servers haben wir zudem die Möglichkeit, Transformation Factories in der NTT DATA Business Solutions AG aufzubauen. Es gibt Teams in Indien, der Türkei und Bulgarien, die wir vertraut machen mit einem standardisierten Verfahren auf Basis unserer spezifischen Software. Da liegt natürlich auch ein großer Mehrwert für unsere Muttergesellschaft. Deren Kunden müssen ja auch alle transformieren.

PD: Der Mehrwert für den Kunden sollte es sein, Daten überall reibungslos mitnehmen zu können. Keine technischen Restriktionen sollen ihn daran hindern, sich für eine neue IT-Lösung zu entscheiden. Wir haben unser Verfahren zur System Landscape Optimization ursprünglich für die 500 größten SAP-Kunden entwickelt, heute interessiert sich das größte Drittel dafür. Die Dunkelziffer ist immens und inzwischen stellen die meisten Greenfield-Kunden hohe Anforderungen an teilhistorische Daten.

HS: Wenn wir klein denken, sind wir die Umzugshelfer. Wenn wir aber groß denken, sind wir die Möglichmacher. Die Softwarekonzerne präsentieren ihre neuen Produkte und Roadmaps, der Kunde steht jedoch ganz woanders. Wir machen die Transformation möglich und unterstützen Organisationen dabei, ihren strategischen Lieferanten zu folgen. ■



EIN KI-GUIDE FÜR DIE TOUR DE FRANCE

DATEN ZUM LEBEN ERWECKEN

Die Tour de France 2022 wurde von Dänemark geprägt: Der Start und die ersten Etappen fanden in dem skandinavischen Land statt, zudem kam der spätere Sieger aus Dänemark. Abgerundet wurde das Paket durch eine KI-Persönlichkeit, die von Experten bei NTT DATA Business Solutions vor Ort in jahrelanger Arbeit entwickelt worden war: ein „digitaler Mensch“ namens Marianne.



AM 1. JULI 2022 JUBELTEN UND FEIERTEN VIELE MENSCHEN IN DÄNEMARK, als die Tour de France, das größte jährliche Sportereignis der Welt, zum ersten Mal überhaupt in Dänemark startete und dort drei der 21 Etappen zurücklegte. Unter den Besuchern des Spektakels waren auch Kollegen von NTT DATA Business Solutions, schließlich ist die Muttergesellschaft NTT seit 2015 Unterstützer der Tour und hat eng mit den Organisatoren des Rennens, der Amaury Sports Organisation (A.S.O.), zusammengearbeitet, um die Veranstaltung zu digitalisieren. Ziel der Transformation ist, den Fans immer wieder neue Erlebnisse und spannende Informationen rund um das Etappenrennen auf digitalen Plattformen zu bieten – im „größten verbundenen Stadion der Welt“.

Zu den technischen Meilensteinen zählte 2022 auch ein „Digital Human“, ein Avatar mit dem Namen Marianne, benannt nach der ersten Siegerin der Frauen-Rundfahrt, Marianne Martin. Die Avatardin arbeitete als digitaler Tour-Guide im Fanpark in Kopenhagen sowie im Big-Data-Truck von NTT, wo sie die Customer Journey auf der gesamten Tour begleitete – auf insgesamt 3.350,1 Kilometern über den Col du Galibier (2642 m) bis nach Paris. Marianne begrüßte Besucher und gab Echtzeit-Informationen zum Rennen, zu den Fahrern, den Etappen sowie den jeweiligen Orten der Tour.

DIGITALE FORM, NATÜRLICHE AUSSTRAHLUNG

Die große Kunst dabei ist, dass sich der Dialog mit einem digitalen Avatar natürlich und menschlich anfühlt. Als Menschen versuchen wir, unser Gegenüber zu spiegeln. Wenn uns also jemand zur Begrüßung anlächelt, dann wollen wir zurücklächeln. So beginnt die Beziehung mit einer positiven Note und es wird eine emotionale Verbindung hergestellt. Marianne, der digitale Tour-Guide, verfügt dank künstlicher Intelligenz (KI) und maschinellem Lernen über eine natürliche Art zu sprechen und eine Körpersprache, die leicht zu lesen – zu spüren – ist. So kann sich aus digitaler Automatisierung eine emotionale Beziehung entwickeln. Und das User-Interface wird wesentlich intensiver als ein geschriebenes Statement: weil man mit einem Lächeln begrüßt wird.

CUTTING EDGE DER KÜNSTLICHEN INTELLIGENZ

Hinter dem Brückenschlag von digital zu emotional steht KI-Experte Thomas Nørmark. Seit Jahren arbeitet der Global Head of Innovation von NTT DATA Business Solutions mit vielen Experten an der „it.human platform“ des Unternehmens. „Aus technischer Sicht ist die Lösung interessant, weil Cutting-Edge-Methoden wie Advanced AI Technology, Cognitive Services, Natural Language Processing, Computer Vision, eine Data Platform sowie Microservices unter der Haube stecken.“ Gleichzeitig musste das Team dafür sorgen, dass sich die Interaktion mit dem Avatar einfach gestaltet – sozusagen natürlich. Schließlich soll der Gesprächsteilnehmer überzeugt werden, dass die Antworten von einem Menschen kommen. „Man kann sofort sehen, dass uns dies inzwischen gelungen ist, was die Schönheit der Lösung ausmacht.“

EIN INTERFACE FÜR KOMPLEXE DATENANALYSEN

Neben der Benutzerschnittstelle zählen auch die inneren Werte, berichtet Per Falck Jensen, Vice President und Managing Director Dänemark. „Das Tour-Projekt war wichtig für uns, um in einer

WAS IST CONVERSATIONAL AI?

Wenn Sie schon einmal „OK Google“ zu Ihrem Smartphone oder Lautsprecher gesagt oder Siri gefragt haben, wann Ihr nächstes Meeting ist, wissen Sie bereits, was Conversational AI leisten kann. Dieser Teilbereich der künstlichen beziehungsweise artifiziellen Intelligenz (KI/AI) bezieht sich auf Methoden, die es der KI ermöglichen, menschliche Aussagen zu verstehen und ein Gespräch mit uns zu führen. In der Disziplin des Natural Language Processing (NLP) wird geregelt, wie Computer die Wörter, die wir sagen oder schreiben, verarbeiten und analysieren. Conversational AI ist auch eine Art des maschinellen Lernens – eine Technologie, die sich ständig verbessert, weil sie aus jeder neuen Information lernen kann. Durch gezieltes Training lassen sich KIs so auf spezielle Rollen und Einsatzszenarien vorbereiten.

Mehr Informationen:
nttdata-solutions.com/de/innovationen/conversational-ai

Non-SAP-Umgebung zu lernen, datengetriebene Entscheidungen vorzubereiten und zu treffen.“ Die Tour de France sei hier einen großen Schritt weitergegangen als die früheren Use Cases für Avatare, „weil es viel mehr unstrukturierte Daten gab, um die Veranstaltung optimal zu unterstützen“. Um die Daten zum Leben zu erwecken, sei der Digital Human als Schnittstelle geschaffen worden. „Durch ihn kann der Tour-Veranstalter den Besuchern alle Daten zugänglich machen und sie somit demokratisieren.“ Das Daten-Mantra von Jensen: „Embrace it, work with it, bring it to life! Unternehmen dürfen keine Scheu vor neuen Technologien haben.“

HOHE INNOVATIONSGESCHWINDIGKEIT IM KI-BEREICH

Schließlich lässt sich die Entwicklung nicht aufhalten, viele Konzerne spekulieren auf große Wettbewerbsvorteile durch KI und der Fortschritt geht rasend schnell. „In diesem Jahr entwickeln

wir einen Allround-Sport-Promoter“, berichtet Innovation Director Nørmark. „Die generische Persona kann unter anderem auch über Baseball oder Golf diskutieren, denn sie nutzt Funktionalitäten von Large Language Models, auf denen auch ChatGPT basiert.“ Das KI-Team von Nørmark hatte 2021 vor allen anderen in Dänemark Zugang zum Language Model GPT 3, das mittels Reinforcement Learning durch Millionen Interaktionen mit Daten, Menschen und Feedback-Schleifen lernt. Dann kam GPT 3.5 heraus, inzwischen ist die noch einmal deutlich stärkere Version 4 auf dem Markt. „Durch die stetigen Verbesserungen können wir heute auch eine weitaus größere Diskussionsgrundlage anbieten als noch bei der Tour 2022“, sagt Nørmark.

Der KI-Experte aus Dänemark ist sich sicher, dass Avatare das Interface der Zukunft sind – der natürliche Berührungspunkt von Technologie und menschlichem Wesen. „Man erhält Feedback durch die Körpersprache des digitalen Menschen und sieht Micro-Expressions in seinem virtuellen Gesicht.“ Und mit einem



QR-Code kann man laut Nørmark den Avatar auf das Handy übertragen und mitnehmen, „um die Daten überall zum Leben zu erwecken“. Kein Wunder, dass viele Gesprächspartner von Marianne einen „Wow-Effekt“ gespürt haben, weil die Kommunikation als überraschend lebensecht empfunden wurde.

USE CASES IN VIELEN BEREICHEN

„Mit einem Avatar kann man als Mensch mit einem Nicht-Menschen in einer menschlichen Form kommunizieren“, ergänzt Per Falck Jensen. In wenigen Jahren werde diese neue Schnittstelle den Zugang zu den IT-Landschaften von Unternehmen ermöglichen und in Geschäftsprozesse einfließen. Exemplarisch für diesen Trend ist ein Avatar, den NTT DATA Business Solutions bereits auf dem Recruitment-Modul von SAP SuccessFactors aufgebaut hat, sowie seine digitalen Kollegen, die bereits in Betriebskantinen arbeiten oder bei der Einarbeitung neuer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter helfen. Darüber hinaus hat eine der größten dänischen Gewerkschaften im vergangenen Jahr ihren Empfang mit einem digitalen Menschen vollständig digitalisiert. „In der Lieferkette, im Finanzbereich und in der Automatisierung – überall sehen wir inzwischen KI und Daten“, sagt Jensen. Das größte Potenzial erwartet er jedoch in der Produktion, wo Mitarbeitende künftig über ihre natürliche Sprache mit Computern interagieren können.

TRAININGSPROGRAMM FÜR AVATARE

Doch wie bereitet man die Avatare auf den Unternehmenseinsatz vor? Mit unterschiedlichen Datentypen: statische und dynamische, public-domain und unternehmenseigene. „Starre Daten kann man einfach in die Knowledge Base der Conversational AI einfüttern“, berichtet Thomas Nørmark. Dynamische Daten, die sich verändern, müssten im Backend simuliert werden. Zudem braucht man Integrationsfähigkeiten, um Daten etwa aus dem SAP-Produktionssystem oder dem Shopfloor-MIS zu ziehen. Eine Aufgabe für Solution Architects, die alle Anforderungen und die verschiedenen Datenströme optimal miteinander verbinden. „Das ist der harte Teil des Geschäfts“, sagt Nørmark, „aber das gibt uns einen Vorsprung vor den Start-ups, die sich im KI-Umfeld bewegen. Sie machen zwar hübsche Frontends und Visualisierungen, aber weiter hinten trennt sich die Spreu vom Weizen.“

Per Falck Jensen

Vice President
Managing Director Denmark
Head of Sales Nordic Region
NTT DATA Business Solutions



Thomas Nørmark

Director
Global Head of Innovation
NTT DATA Business Solutions

QUALITÄTEN ALS SYSTEMINTEGRATOR GEFRAGT

Ihre Aufgabe als Systemintegrator sei es nun mal, Cutting-Edge-Technologie wie KI in den richtigen Kontext zum Enterprise-Business zu setzen, ergänzt Jensen. „Wir wissen, wie man die Daten in einer Plattform zusammenführt, wie man sie verarbeitet und wie man die Ergebnisse umsetzt.“ Und spätestens seit verganginem Jahr liegt auch der offizielle Proof of Concept vor: „Wenn wir es bei der Tour de France schaffen, dann schaffen wir es überall.“ So wie der Däne Jonas Vingegaard, der am 24. Juli 2022 in Paris auf der Avenue des Champs Élysées die Rundfahrt gewann und das Gelbe Trikot mit nach Hause nahm. ■

**PRIVATE PUBLIC
PARTNERSHIP**

MEHR UMWELTSCHUTZ DANK KÜNSTLICHER INTELLIGENZ

In einer Hafenstadt im Süden Brasiliens arbeiten Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler verschiedener Disziplinen an der Zukunft. Die Software „Data Symbion“ soll Unternehmen und Institutionen umweltrelevante Informationen nicht nur zur Verfügung stellen, sondern mittels künstlicher Intelligenz auch Prognosen über zukünftige Ereignisse treffen. Ein Blick in den Motorraum eines visionären Private Public Partnership Projekts.



WIE ENTSTEHEN AUS WISSENSCHAFTLICHEN IDEEN ERFOLGREICHE GESCHÄFTSMODELLE? Im Prinzip ist die Sache einfach: Die Wissenschaft muss den Weg in die Wirtschaft finden. Die Praxis ist freilich herausfordernd – und unendlich spannend. Vor allem, wenn es sich um ein Projekt handelt, das die beiden großen Themen unserer Zeit zusammenbringt: Umweltschutz und künstliche Intelligenz.

„Data Symbion“ heißt eines dieser Erfolg versprechenden Projekte. Genauer gesagt ist es eine Public Private Partnership zwischen dem Instituto Federal do Paraná, kurz IFPR, das zur Universität Federal do Paraná im Süden Brasiliens gehört, und NTT DATA Business Solutions in Brasilien.

Am Institut arbeiten vier Professoren und mehr als zehn Studentinnen und Studenten seit mehreren Jahren an einer Idee, die einer der Professoren, Leandro Pereira, so erklärt: „Data Symbion hilft Menschen, die richtigen Entscheidungen auf Basis von Umweltdaten zu treffen.“

„Viele Informationen werden bereits heute gesammelt, aber oft nur gespeichert und dann vergessen – anstatt aus ihnen Rückschlüsse zu ziehen.“

Leandro Pereira

Biologie-Professor am brasilianischen Instituto Federal do Paraná

Was einfach klingt, ist hochkomplex. Im Team von IFPR kommen verschiedene Professionen zusammen: Umweltwissenschaftler, Programmierer, Statistiker, Experten für maschinelles Lernen und künstliche Intelligenz. Ziel ist, aus den vielen vorhandenen Umweltdaten Zusammenhänge abzuleiten und Rückschlüsse über zukünftige Ereignisse zu ziehen, und – ganz wichtig – diese Daten Entscheidungsträgern zur Verfügung zu stellen. „Viele Informationen werden bereits heute gesammelt, aber oft nur gespeichert und dann vergessen – anstatt aus ihnen Rückschlüsse zu ziehen“, sagt Pereira, der seit zwölf Jahren beim IFPR in der Hafenstadt Paranaguá lebt und arbeitet, „dank Data Symbion bringen wir die Daten zu den Entscheidungsträgern, also zu jenen Menschen, die damit was anfangen können.“

DATA SYMBION

- Data Symbion ist eine Private Public Partnership zwischen dem Instituto Federal do Paraná in der brasilianischen Hafenstadt Paranaguá und NTT DATA Business Solutions.
- Ziel des Projektes ist die Zusammenführung von Umweltdaten und künstlicher Intelligenz mit dem Ziel, Zusammenhänge von Umwelteinflüssen sichtbar zu machen und Prognosen zu erstellen.
- Stand des Projekts: Erste Kunden werden gewonnen.

Mehr Informationen:
datasymbion.com



„Leandro Pereira ist der Vater von Data Symbion“, sagt Rodrigo Kruger, der das Projekt auf Seiten von NTT DATA Business Solutions federführend koordiniert. Kruger lebt und arbeitet in Curitiba, der Hauptstadt des brasilianischen Bundesstaates Paraná, und damit nur 50 Kilometer von Pereiras Institut entfernt. „Meine Aufgabe bei NTT DATA Business Solutions ist es, Projekte mit Bezug zur künstlichen Intelligenz zu entwickeln und auszuführen.“

Was aber macht die künstliche Intelligenz innerhalb der Data Symbion-Software in der Praxis? Zum Beispiel Leben retten.

ERSTE KUNDEN AN BORD

Eines der ersten konkreten Projekte von Data Symbion unterstützt die Rettungsschwimmerinnen und Rettungsschwimmer an den Stränden Brasiliens. „Wir verarbeiten Wetterdaten bezüglich Strömungen, Windrichtung und Windstärke und leiten daraus ab, an welchen Küstengebieten ein besonderes Risiko besteht, dass Menschen ertrinken“, sagt Pereira, „die Verteilung der jeweils an einem



Leandro Pereira ist Professor der Biologie und ein interdisziplinärer Fachmann im Bereich Umweltstudien. Pereira arbeitet am staatlichen Instituto Federal do Paraná, kurz IFPR, in Brasilien an der Schnittstelle verschiedener Disziplinen im Umweltbereich. Er hat umfangreiche Erfahrung in Technologie-Projekten im Zusammenhang mit Umweltmanagement, sozio-ökologischer Innovation und naturbasierten Lösungen angesichts des Klimawandels. Pereira koordiniert das Data Symbion-Projekt und sucht stetig nach neuen technologischen Lösungen für Umweltherausforderungen.



Rodrigo Kruger ist Spezialist für künstliche Intelligenz. Er ist bei NTT DATA Business Solutions in der Funktion „Delivery Manager“ tätig und arbeitet in der brasilianischen Provinzhauptstadt Curitiba. Seine Aufgabe ist es, Projekte zu entwickeln und umzusetzen, die wesentlich mit künstlicher Intelligenz zu tun haben.

Tag eingesetzten Rettungsschwimmerinnen und Rettungsschwimmer wird auf Basis der Prognose von Data Symbion getroffen.“

Mittlerweile ist die Software so weit entwickelt, dass erste unternehmerische Kunden gesucht und gefunden werden. Zum Beispiel TCP. Das Unternehmen betreibt im Hafen von Paranaguá das größte Container-Terminal Südamerikas. Pereira: „Wer in unserem Land eine Lizenz für den Betrieb eines Hafens will, muss Umweltauflagen erfüllen und die Umweltbedingungen stetig monitoren.“ Das hätte TCP zwar schon bisher getan, indem etwa Daten über die Qualität des Wassers im Hafen gesammelt worden seien, aber diese Daten seien bisher nach dem Monitoren nicht weiterverwendet worden. „Dank Data Symbion werden die Informationen nun für Prognosen genutzt und stehen dort zur Verfügung, wo sie zusätzlichen Nutzen stiften“, sagt Pereira.

Und wo stiften solche Daten Nutzen? „Etwa bei der Kommunikation von Umweltaktivitäten von Unternehmen im Allgemeinen und in der ESG-Berichterstattung im Speziellen“, sagt KI-Experte Kruger.

ESG steht für Environmental, Social und Governance (zu Deutsch: Umwelt, Soziales und Unternehmensführung) und bezeichnet ein

umfassendes Regelwerk zur Bewertung der nachhaltigen und ethischen Praxis von Unternehmen. Kaum ein Unternehmen, das sich nicht mit den wachsenden Anforderungen konfrontiert sieht, nicht nur umweltgerecht zu agieren, sondern dies auch zu dokumentieren und nach außen zu tragen.

NICHT NUR UMWELTPROJEKTE

Hier liegt das große Potenzial von Data Symbion, ist Kruger überzeugt. „Die Herausforderung der Unternehmen ist es, ihre Umweltaktivitäten zu messen, zu dokumentieren und sichtbar zu machen.“ Data Symbion bietet genau das an. Kruger: „Die Software schafft Transparenz, sie hilft beim Organisieren von Daten und sie kann, ob der eingebauten künstlichen Intelligenz, Antworten auf Fragen geben, die sich im Zuge der Erstellung von ESG-Berichten ergeben.“

Data Symbion ist nicht das einzige Projekt von NTT DATA Business Solutions, das sich mit Umweltthemen beschäftigt. „Alleine in Brasilien haben wir rund um das Thema ESG drei weitere Projekte laufen“, sagt Kruger.

Aber Data Symbion ist sicherlich eines der Erfolg versprechendsten. „Wir sind gerade dabei, statistische Modelle in die Software zu integrieren und eine Datenvisualisierung umzusetzen“, beschreibt der Projektleiter Pereira den aktuellen Stand. Und: „Ich vermute, dass wir in sechs Monaten einen großen Schritt weiter sind und zusätzliche Kunden gewonnen haben.“

Dann ist vielleicht auch der Schritt gekommen, um über die Landesgrenze hinaus zu schauen. „Data Symbion wurde in Brasilien

„Unser Part innerhalb der Public Private Partnership ist, nicht nur die entsprechenden Speicher- und Rechenkapazitäten zur Verfügung zu stellen, sondern vor allem zukünftig die Reichweite von Data Symbion zu erhöhen.“

Rodrigo Kruger

Delivery Manager Consulting
NTT DATA Business Solutions

geboren“, sagt Pereira und sei für die in Brasilien wichtigen Umweltthemen Ölförderung, Abholzung und Wasserqualität geschaffen worden. „Aber die Struktur der Software ist eine, die für andere Weltregionen genauso hilfreich sein kann.“

Und nicht nur das, ergänzt Kruger. Die Software sei so flexibel, dass sie nicht nur für Umweltthemen genutzt werden könne. „Mit dem richtigen Daten-Set kann man sich sogar die Gewinner eines kommenden Sportereignisses prognostizieren lassen.“

Den potenziellen Geschäftsideen sind also kaum Grenzen gesetzt. Bisher arbeiten fünf Personen auf Seiten von NTT DATA Business Solutions an dem Projekt. Tendenz steigend. „Unser Part innerhalb der Public Private Partnership ist, nicht nur die entsprechenden Speicher- und Rechenkapazitäten zur Verfügung zu stellen“, so Kruger, „sondern vor allem zukünftig die Reichweite von Data Symbion zu erhöhen.“ Das Ziel: möglichst vielen Kunden Informationen so zur Verfügung zu stellen, dass sie damit am meisten anfangen und die besten Entscheidungen treffen können. Gut möglich, dass Data Symbion bald über Brasilien hinaus Bekanntheit erlangen wird. ■



Eines der ersten Projekte von Data Symbion unterstützt die Rettungsschwimmerinnen und Rettungsschwimmer an den Stränden Brasiliens.

**LANDESWEITES
ÖKOLOGISCHES
SYSTEM FÜR
TOURISMUS****DATEN – WIE SAND AM MEER**

Seit rund drei Jahren entwickelt NTT DATA Business Solutions in Dänemark eine Datenplattform für den Tourismussektor. Der Gedanke: Erst wenn Daten in einem wirtschaftlichen Ökosystem geteilt werden, entfalten sie ihren vollen Nutzen. Vor kurzem wurde sie als nationale Datenplattform für den Tourismus gestartet.

SOCIETY 5.0

Die japanische Regierung hat den Begriff „Society 5.0“ geprägt, als ideellen Nachfolger der Industrie 4.0. Im Kern geht es um ein neues Gesellschaftsmodell, das auf Technologie und Vernetzung basiert, auf den Menschen fokussiert ist und viele smarte Anwendungsszenarien umfasst. „Wir verfolgen mit unserer Datenplattform das Ziel, Gutes für die Gesellschaft zu tun, wenn es um Nachhaltigkeitsthemen geht“, sagt Per Falck Jensen, Vice President, Managing Director von NTT DATA Business Solutions Dänemark. So sei eine der wichtigsten Herausforderungen in der Tourismus-Branche: Wie kann die Menge der Touristen in einer Gegend auf ein vernünftiges Maß beschränkt werden, ohne die Ausgaben zu begrenzen? „Es geht hier um den kleinsten Footprint aus Sicht der Nachhaltigkeit kombiniert mit dem größten finanziellen Nutzen.“ Disruptive Probleme wie der Overtourismus könnten Jensen zufolge mit der adaptiven Plattform gelöst werden.



„SAND IST EIN NATÜRLICH VORKOMMENDES, UNVERFESTIGTES SEDIMENTGESTEIN, das sich aus einzelnen Körnern mit einer Größe von 0,063 bis 2 Millimetern zusammensetzt.“ Diese kurze Definition wird dem ganzen „Phänomen Sand“ jedoch nicht annähernd gerecht: Denn das Gestein hat viele faszinierende Eigenschaften – es fliegt mit dem Wind, ermöglicht Monumente und steckt zwischen den Zehen fest. Viele Menschen verbringen sogar ihren Urlaub auf Sand, gerne in Dänemark. Rund 7.300 Kilometer Küstenlinie hat das kleine Land – mehr als Indien. Und ein Großteil davon ist Sandstrand: Trilliarden von Sandkörnern, die zusammen eine großartige Erfahrung ergeben.

Dieses Prinzip gilt auch für Daten – allein sind sie wertlos, aber in rauen Mengen werden sie interessant. Seit drei Jahren arbeiten Experten von NTT DATA Business Solutions in Dänemark an einer Plattform, auf der sich Daten wirtschaftlicher Ökosysteme verarbeiten lassen. Angefangen hat es mit einem Pilotprojekt auf der Ferieninsel Rømø, erinnert sich Per Falck Jensen, Vice President, Managing Director von NTT DATA Business Solutions in Dänemark. Hier wurden alle Arten von Daten gesammelt – darunter Besucherzahlen, Fahrzeugbewegungen, Einkäufe, Kartentransaktionen, Social-Media-Posts, Nationalitäten und der Wasserverbrauch in den Duschen. Hinzu kamen Kameras, Sensoren und Kartenleser, die über ein Low-Frequenz-Netzwerk an die Plattform angebunden sind, sagt Jensen: „Unser Ziel war ein Proof of Concept, wie man den Tourismus in Dänemark digitalisieren kann, um datengetriebene Entscheidungen zu ermöglichen.“

ALLE DATENQUELLEN ZUSAMMENFÜHREN

In der Masse zeigten die Daten umgehend Einblicke in Zusammenhänge, auf die man sonst keinen Zugriff gehabt hätte. Und weil Rømø als „Digital Destination“ prächtig funktionierte, sprangen andere Regionen des Landes auf den Zug auf – darunter mit der Westküste auch die größte Destination. Die übrigen Tourismusziele sollen noch in diesem Jahr an Bord kommen. Obwohl Dänemark das kleinste Land Skandinaviens ist, stellt es den größten Tourismusmarkt der Region dar. Dazu gehören Hotels und

Ferienhäuser, Restaurants, Entertainment, Retail, Transportation und Sehenswürdigkeiten – alle liefern Daten für die Auswertung. „Wir haben uns schnell entschieden, das Projekt fortzusetzen und eine Plattform für Ökosysteme zu schaffen, die sich in verschiedenen Use Cases nutzen lässt“, erinnert sich Jensen.

EINE PLATTFORM FÜR GANZ DÄNEMARK

Die Herausforderung für die Branche liegt darin, dass nationale Tourismusinitiativen wie „Visit Denmark“ zwar viele Daten haben, aber nur wenige Nutzer. Am anderen Ende finden sich hingegen Tausende von kleinen Unternehmen im Tourismus, im Handel und im Dienstleistungsbereich der Destinationen, die jedoch nur begrenzt auf Informationen zugreifen konnten. „Daher haben wir ein digitales Ökosystem geschaffen, in dem alle Ebenen ihre Daten teilen und alle davon profitieren können“, sagt Jensen. Im Mai 2023 hat die dänische Regierung entschieden: Diese Datenplattform wird in den kommenden vier Jahren genutzt, um alle Tourismus-bezogenen Daten des Landes zusammenzuführen, damit die gesamte Branche bessere Entscheidungen treffen kann.

OFFEN FÜR VIELE ANWENDUNGSFÄLLE

In einigen der Use Cases geht es um präzise Planung, etwa als Forecast der zu erwartenden Touristen. Denn wenn in der Nebensaison die Geschäfte geschlossen sind, stehen Besucher vor verschlossenen Türen und geben weniger Geld aus. „Die Firmen berechnen beispielsweise die benötigten Beschäftigten sowie den finanziellen Ausblick für die kommenden Wochen“, erläutert Thomas Kierkgaard, der die Plattform in den vergangenen Jahren als Projektleiter aufgebaut hat. Durch belastbare Prognosen könnten Firmen rechtzeitig auf Abweichungen reagieren, denn überlieferte Erfahrungswerte und das Bauchgefühl hätten früher häufig zu falschen Schlüssen geführt. Ein anderes Beispiel: An der Westküste des Landes werden die Buchungszahlen der Ferienhäuser und Hotels von Kommunen verwendet, um den idealen Zeitpunkt für anstehende Straßenarbeiten zu bestimmen.



ROTWEIN ODER REGIONALE BIOLEBENSMITTEL?

Durch die Daten von Kartenzahlungen sowie Terminals am Point of Sale lässt sich erkennen, welche Auswirkungen ein Event für eine Kommune hat – wie viel Geld wird zusätzlich ausgegeben, und von wem? „Wir können sehen, was Besucher aus Kopenhagen oder Deutschland einkaufen“, sagt Kierkgaard. Die Unterschiede seien groß, Deutsche kauften zum Beispiel gerne regionale Biolebensmittel. In Rømø kam etwa ans Licht, dass Eisdielen den maximalen Absatz bei 80 Prozent der Touristenkapazität erreicht hatten, die Kaufkraft der letzten 20 Prozent wurde verschenkt. Nach dem Projekt hatte eine Eisdielen gleich den Nachbarladen gekauft, um ihre Kapazität hochzusetzen und zu expandieren.

Die Use Cases sind jedoch nicht nur auf den Tourismus beschränkt, viele Branchen profitieren von gemeinsam genutzten Daten in der Wertschöpfungskette. Immer mit dem Ziel, Menschen zusammenzubringen, damit sie ihre Daten teilen. Die technische Lösung habe sich laut Jensen bewährt, viele Stunden wurden in den vergangenen Jahren in das Dashboard und die

Infrastruktur investiert – Azure, Snowflake und Non-SAP-Technologie. Zur Zeit arbeiten 14 dänische Experten daran, hinzu kommt ein kleineres Team aus Indien. „Unser Ziel ist jedoch, uns zu einem innovativen Data-Partner in verschiedenen Communities zu entwickeln“. Ein Beispiel hierfür sind Fleischerzeuger, die sich mit ihren Züchtern und Landwirten vernetzen. Jensen: „In einem gemeinsamen Ökosystem können sie ihre Produktion besser planen sowie Angebot und Nachfrage gezielt aussteuern.“

DATEN SIND ZUVERLÄSSIGER ALS VERMUTUNGEN

Interessant ist auch, dass sich trotz der Tourismus-Daten einige Use Cases aus anderen Branchen gebildet haben. In einer Region gab es beispielsweise Probleme mit den Anfahrtszeiten von Rettungswagen. Aus den Daten der Plattform konnten die Planer ablesen, wie viele Personen sich tatsächlich in den einzelnen Gebieten der Destination aufhielten. „Hier zeigte sich eine klare Korrelation zwischen der Anzahl der Menschen und den Notrufen – das Gebiet ist groß, und es waren viel mehr Personen dort als gedacht“, berichtet Projektleiter Kierkgaard. Daher hätten die Rettungswagen das Pensum nicht in der geplanten Zeit schaffen können.

ANONYMITÄT ALS OBERSTE PRÄMISSE

Allerdings gibt es eine entscheidende Einschränkung der Plattform: „Wir sind nicht in der Lage, einzelne Personen zu identifizieren“, sagt Kierkgaard. Ob Handy-SIMs oder Kreditkartennutzung – alles sei absolut anonym. Die Plattform könne lediglich Erkenntnisse aus den Menschenströmen gewinnen, aber keine individuellen Kauf- oder Bewegungsprofile erstellen. „Zudem gibt es Schwellwerte – wenn beispielsweise nur vier Besucher aus Schweden an einem Ort sind, werden die Daten nicht berücksichtigt, um mögliche Rückschlüsse auszuschließen.“

Wir haben uns schnell entschieden, das Projekt fortzusetzen und eine Plattform für Ökosysteme zu schaffen, die sich in verschiedenen Use Cases nutzen lässt.



Per Falck Jensen

Vice President
Managing Director Denmark
Head of Sales Nordic Region
NTT DATA Business Solutions

„Wir versetzen Unternehmen in die Lage, die Daten zu interpretieren und Erkenntnisse in Maßnahmen umzuwandeln.“ Dashboards entwickeln und Daten verfügbar machen können inzwischen viele – „für uns ist die Überleitung ins Handeln aber genauso wichtig“. Dazu zählt auch, die Plattform als Co-Innovation gemeinsam mit allen Akteuren eines Ökosystems voranzutreiben.

FRISCHER WIND IM BERATUNGSPORTFOLIO

Für Per Falck Jensen ist die Plattform auch aus der Consulting-Perspektive ein Game Changer. „Wir gehen davon aus, dass dadurch einige traditionelle Advisory Services für den Tourismus disruptiert werden.“ Statt aufwendiger Studien und Erhebungen werden Erkenntnisse nun auf echten Daten aus der Plattform gezogen. „Wir können schnell und in einer höheren Qualität liefern, wofür andere mehrere Monate brauchen.“ Welches Obst und Gemüse ein Händler in seinem Sortiment haben sollte, wo Personen um welche Uhrzeit sind und was sie gerne kaufen? „Die Daten geben Erkenntnisse in Echtzeit an alle Institutionen der Wertschöpfung und nicht nur an die Spitze der Pyramide, die den Berater beauftragt.“

Daher stellt NTT DATA Business Solutions seinen Kunden aus dem Tourismus-Sektor erfahrene Daten-Analysten zur Verfügung.

MEHR LÄNDER, BRANCHEN, ÖKOsysteme

Die Ziele für die Zukunft sind jedenfalls ambitioniert: „Wir skalieren in andere Länder und bringen den Plattformgedanken in weitere Branchen“, sagt Jensen. Zudem sind Apps geplant, um die Touristen direkt in das Ökosystem zu integrieren. Sie sollen beispielsweise mit kleinen digitalen Denkanstößen („Nudging“) dazu bewegt werden, sich nachhaltiger zu verhalten oder sich auf das Land zu verteilen – ein Konzept, das als „Society 5.0“ bekannt ist. „Besucher bekommen dadurch eine bessere Kundenerfahrung, das Land bekommt eine planbare Tourismusauslastung, und die Natur sowie die Bewohner profitieren ebenfalls davon.“

An den Daten hierfür wird es jedenfalls nicht scheitern, die gibt es wie Sand am Meer. ■

Wir können schnell und in einer höheren Qualität liefern, wofür andere mehrere Monate brauchen.

Thomas Kierkgaard

Director, Innovation & Technology LoB
NTT DATA Business Solutions Nordics





**KÜNSTLICHE
INTELLIGENZ**

WIE SICH KI IN DIE PRODUKTION DER ZUKUNFT INTEGRIEREN LÄSST

Mit voller Kraft in die Innovation: NTT DATA Business Solutions treibt ein Projekt an, um künstliche Intelligenz in die industrielle Produktion zu bringen. Erfahrungen und Best Practices sollen es Unternehmen ermöglichen, das Potenzial der datengetriebenen Fabrik effizient auszuschöpfen.

DIMITRI SCHWEIGERDT VON NTT DATA BUSINESS SOLUTIONS

reichert SAP-Systeme an. Mit kleinen Innovationen, die das Leben leichter machen. Also etwa mit Paletten, die sich selbst im Regalager ein- und ausbuchen können, ohne dass ein Mitarbeiter händisch am Rechner eingreifen muss. Oder durch eine App für Fahrer von Zugmaschinen in der Hoflogistik, mit der die GPS-Koordinaten eines abgestellten Fahrzeuges gespeichert und an SAP übermittelt werden. „Kreative Geschichten für unsere Kunden“, nennt Schweigerdt das.

SMART FACTORIES – EIN KOMPLEXES BAUPROJEKT

Das aktuelle Vorhaben des Innovations-Managers sprengt hingegen den Umfang einer einzelnen Geschichte, denn es geht um die Integration künstlicher Intelligenz (KI) in die Industrieproduktion. Ziel des öffentlich geförderten Projekts „Datenfabrik.NRW“ ist die digitale Transformation einer realen Produktionsumgebung, die als Leitbild für Unternehmen im deutschen Bundesland Nordrhein-Westfalen (NRW) und darüber hinaus dienen soll. Dazu werden die Fabrikplanung, Produktion, Logistik sowie die Unternehmensarchitektur der am Projekt beteiligten Konzerne CLAAS (Landmaschinen) sowie Schmitz Cargobull (Sattelaufleger, Aufbauten und Anhänger) analysiert und in Pilotbereichen transformiert. „Das Projektziel ist letztlich, den Transfer der Erkenntnisse in die Breite sicherzustellen und Best Practices sowie Referenzkonzepte für Unternehmen zu entwickeln, die zeigen, wie eine Smart Factory gebaut werden kann“, berichtet Schweigerdt, der als Projektleiter und Lead Solution Designer fungiert.

DATEN MACHEN FABRIKEN SMART

Die Grundannahme: Daten aus der Fertigung sind ein wesentlicher Erfolgsfaktor und eine ganzheitliche Datenstrategie ist der entscheidende Ansatzpunkt, um die vorhandenen Potenziale zu nutzen. Denn Daten müssen fließen können, Stückwerk führt zu Stillstand. Kein Wunder, dass es heute bis auf ein paar Ausnahmen kaum echte Smart Factories gibt. „Darum muss ich Insellösungen verhindern und das technische Zusammenspiel gewährleisten“, sagt der Projektleiter. Mit ihm zusammen arbeiten rund zehn Experten von NTT DATA Business Solutions an der Datenfabrik, hinzu kommen weitere Spezialisten on Demand.

Der Bedarf an Unterstützung beim Projektmanagement sei laut Schweigerdt groß und zunehmend fallen weitere Aufgaben der Steuerung an. „Bei neun Projektpartnern ist der Koordinationsaufwand immens, aber das ist ja unsere Kernkompetenz.“ Technisch geht es darum, entweder smarte Lösungen im Verbund zu entwickeln oder bestehende Lösungen zu adaptieren, sagt Schweigerdt. „Im Rahmen des Projekts sensibilisieren und beraten wir die Anwenderunternehmen, ob es beispielsweise sinnvoll ist, SAP-Produkte statt Eigenentwicklungen zu verwenden.“ Und natürlich müssen die innovativen Tools und neue smarte Lösungen in die bestehende IT-Infrastruktur der Anwenderunternehmen integriert werden.

IM KERN GEHT ES UM DIE OPTIMIERUNG DER PRODUKTION

Nach einem Jahr liegen schon ein paar Zwischenergebnisse auf dem Tisch. „Wir haben fertige Lösungskonzepte etwa für Transportbedarfsprognosen und die Optimierung der Transportbünde-

Dimitri Schweigerdt ist seit über 20 Jahren in der SAP-Welt zuhause. Als Project Lead Smart Factory und Principal Innovation Manager arbeitet er bei NTT DATA Business Solutions daran, aus neuen Technologien wie der künstlichen Intelligenz, dem Internet of Things oder der Augmented Reality für Kunden sinnvolle Lösungen zu entwickeln, die sich in deren Geschäftsprozesse und SAP-Umgebungen integrieren lassen.



lung, aber auch Datenmodelle zur Optimierung der Material-Anstellstrategie in der Montage.“ Darüber hinaus sind nach Aussage des Projektleiters von NTT DATA Business Solutions die ersten Prototypen fertig, darunter das Werker-Assistenzsystem für die Montage (siehe Kasten). Hier soll später noch eine Augmented-Reality-Komponente hinzukommen. Aber auch die Schnittstelle zum Logistikunternehmen für die Sendungsverfolgung wurde erweitert. Schweigerdt selbst rechnet in den kommenden Quartalen mit einem steten Strom an Resultaten, „weil die Arbeitspakete versetzt gestartet sind“.

Im Rahmen des Projekts sensibilisieren und beraten wir die Anwenderunternehmen, ob es beispielsweise sinnvoll ist, SAP-Produkte statt Eigenentwicklungen zu verwenden.

Dimitri Schweigerdt

Project Lead Smart Factory
Innovation & Portfolio Management
NTT DATA Business Solutions

DIE KI IST BEREITS IM EINSATZ

Beispiele für den sinnvollen KI-Einsatz gibt es einige: Heute werden Paletten mit Lieferantenlabels vom Lkw abgeladen, Mitarbeitende im Wareneingang sichten die Labels und scannen die Informationen oder buchen sie handschriftlich im System ein. Bei einem der Anwenderunternehmen im Projekt wird daher ein Förderband mit Kamerador installiert, wobei Computer-Vision-Technik die Labels erfassen, die Daten extrahieren und sie automatisch einbuchen soll. Die Technologie dahinter wird mit Machine Learning trainiert – alle Komponenten lassen sich bereits aus der Cloud beziehen. „Unsere Aufgabe dabei ist“, erläutert Projektleiter Schweigerdt, „die Verbindung zum SAP-System herzustellen und eine gute Gesamtlösung zu schnüren“.

ÜBER DAS PROJEKT

Im Projekt „Datenfabrik.NRW – Künstliche Intelligenz in der Produktion von morgen“ haben sich Organisationen aus Wirtschaft und Wissenschaft zusammengeschlossen. Geführt wird das Konsortium vom Fraunhofer-Institut für Entwurfstechnik Mechatronik (Fraunhofer IEM), als Anwenderunternehmen mit „Leuchtturmfabriken“ sind Claas (Landmaschinen) und Schmitz Cargobull (Anhänger, Aufbauten und Sattelaufleger) mit im Team. Hinzu kommen drei weitere Fraunhofer-Institute, der Logistik-Spezialist Duvenbeck, die Prozessberatung MotionMiners und die NTT DATA Business Solutions AG mit ihrer ausgeprägten IT-Expertise sowie einem tiefen Branchen-Know-how.

Die drei fachlichen Fokusbereiche sind Fabrikplanung und Engineering, Produktion und Fertigung sowie Logistik. Darüber liegt das Thema IT-Infrastruktur mit der Frage, wie die entwickelten Lösungen in bestehende IT-Architekturen der Kunden integriert werden können. Neben dem Aufbau von Beziehungen und Partnerschaften im Projekt profitiert NTT DATA Business Solutions von der Positionierung als Experte für innovative Technologien in der Industrie. Auch können aus den Anwendungsfällen neue Lösungen und Beratungspakete entwickelt werden. Weil die Industrie unter Kostendruck steht und auf eine kurze Time-to-Market angewiesen ist, spielen Digitalisierung, Automatisierung und Prozessoptimierung der Produktion eine entscheidende Rolle für ihren Erfolg.





DAS WERKER-ASSISTENZSYSTEM

In der Montage sollen Werker an manuellen Arbeitsplätzen mit einem mobilen Werker-Assistenzsystem (WAS) ausgestattet werden. Das WAS leitet die Mitarbeitenden Schritt für Schritt durch den Montagevorgang, indem zum laufenden Montageauftrag unter anderem die Anleitungen in 3D- und Augmented-Reality-Formaten sowie die Auftragsänderungen und die Qualitätshinweise angezeigt werden. Das zu fertigende Fahrzeug bewegt sich auf einem fahrerlosen Transportsystem (FTS). Dabei wird die Bewegung des FTS mit dem WAS synchronisiert.

DATA-DRIVEN BUSINESS MODELS

Durch die verfügbaren Daten aus den Produkten und der Produktion werden zudem datengetriebene Prozessoptimierung möglich. In einem Teilprojekt sollen etwa Verschleißdaten der Maschinen ausgelesen und mit dem SAP-System für Teile-Management abgeglichen werden. Darüber hinaus kann das System das Internet gezielt nach Herstellerinformationen durchsuchen. Sind beispielsweise Teile ausgelaufen, wird nach einer alternativen Bestellnummer gesucht. Alle Daten sollen in der KI zusammengeführt werden, die in Echtzeit Prognosen für eine vorausschauende Wartung beziehungsweise Vorschläge für andere Ersatzteile unterbreiten kann.

ECHE WELT STATT PRÄSENTATIONEN

Projektleiter Schweigerdt bezeichnet das Forschungsprojekt der Datenfabrik als Glücksgriff, „weil es viele spannende Use Cases gibt, die nicht nur im Büro-Computer laufen, sondern in der Werk-

halle“. Für ihn ist klar: „Der Trend geht zur autonomen Fabrik, künftig sind überall Roboter am Werk.“ Schon heute werden fahrerlose Transportsysteme automatisch gesteuert, die mit den in Bau befindlichen Maschinen zwischen den Montagestationen unterwegs sind. Morgen werden auch die fertigen Fahrzeuge durch eine autonome Zugmaschine über definierte Routen aus der Halle auf die richtige Parkposition geschleppt.

Für die „unbemannte Hoflogistik“ braucht man nicht mal eine eigene Produktion, von den Best Practices profitieren auch andere Branchen – etwa die Warenlogistik oder der Handel. „Wir haben die Technologien und müssen sie nur auf den jeweiligen Anwendungsfall zuschneiden“, bilanziert Schweigerdt. Sein Credo: „Mit Investitionen in Innovationen können wir noch mehr aus dem SAP-Backbone herausholen.“ ■

**MEDIKAMENTE VON
PHARMANOVIA**

DIE ENERGIE IM LEBENSZYKLUS

Das britische Unternehmen Pharmanovia hat seine ERP-Lösungen konsolidiert und zu S/4HANA transformiert. Was zählte, waren ein passgenaues Angebot und eine hohe Geschwindigkeit bei der Umsetzung. Mit der Branchenlösung it.lifesciences konnte NTT DATA Business Solutions UK in beiden Bereichen punkten.

MENSCHEN, AUTOS, MARKEN – ALLES UNTERLIEGT EINEM LEBENSZYKLUS.

Mal geht es aufwärts, dann wieder herunter, wie die Wellen an der Küste. Deren geballte Energie kann man sinnvoll verwenden, etwa zum Surfen oder zur Stromerzeugung. Die britische Firma Pharmanovia geht einen anderen Weg: Sie hat sich darauf spezialisiert, die vorhandene Energie aus den Lebenszyklen von Medikamenten zu gewinnen. Pharmanovia nimmt bewährte Arzneimittel in Lizenz oder kauft sie, optimiert sie für die Anforderungen des Marktes und erzeugt somit eine neue Welle. Von der Strategie profitieren Patienten, das Gesundheitswesen, die innovativen Arzneimittelhersteller und das Unternehmen selbst. Innerhalb von zehn Jahren ist das Portfolio der Briten auf über 20 Marken angewachsen, die weltweit verkauft werden. Für einen anderen Life Cycle benötigte die Firma jedoch externe Unterstützung: bei der nächsten Welle der ERP-Systeme. „Sie haben in zehn Jahren viele Marken übernommen und damit auch verschiedene IT-Lösungen für deren Management“, berichtet Steve O’Gorman, Director bei NTT DATA Business Solutions und Head of Delivery in UK und Irland. Finanzen, Produktion, Marketing und Management – die alte Patchwork-IT von Pharmanovia bestand aus Spreadsheets, kleinen ERP-Systemen und abgekündigten Tools, zumeist Insellösungen. Für O’Gorman ein klassisches Dilemma: „Das Ökosystem wurde zu groß, zu fragmentiert und zu kompliziert, um das Business zu steuern – die Applikationen waren am Ende ihres Life Cycles angekommen.“

SAP ALS SICHERE WAHL

Ziel war ein einheitliches System, das für alle Bereiche und Aufgaben passte. „Sie machten eine Vorauswahl und haben sich relativ schnell für SAP als Technologielieferant entschieden“, sagt O’Gorman – nicht zuletzt wegen der Referenzen und des Rufs als „sichere Wahl“ in der Branche. Dass sich NTT DATA Business Solutions in der Ausschreibung durchsetzen konnte, habe maßgeblich an zwei Faktoren gelegen: an den umfassenden Erfahrungen in der Branche und dem akribischen Angebot. „Allein in UK hatten wir über zehn Lifesciences-Implementierungen in den vergangenen zwei Jahren und zudem haben wir uns in die Due Diligence sowie den RFP förmlich reingekniet.“

PHARMANOVIA

Das Unternehmen Pharmanovia nennt sich „The Life Cycle Management Company“. Im Business-Fokus steht der Lebenszyklus von Arzneimitteln – die Firma übernimmt bewährte Medikamente von Pharmakonzernen nach einer gewissen Laufzeit und arbeitet daran, ihr Marktpotenzial voll auszuschöpfen. Die Strategie ist, etablierte Medikamente zu optimieren, indem ikonische Marken entweder wiederentdeckt, neu verwendet oder umgestaltet werden. Durch Erkenntnisse von Patienten und Ärzten ermittelt Pharmanovia Bereiche mit ungedecktem Bedarf, findet bessere Wege der Vermarktung und identifiziert erfolgreiche Therapien sowie Behandlungsoptionen.

Neben der internen Entwicklung von Arzneimitteln kooperiert Pharmanovia mit innovativen Pharmakonzernen, Pionieren der digitalen Gesundheit, Technologieplattformen, Händlern und Lieferanten. Gegründet wurde das Unternehmen 2013 als Familienbetrieb im Vereinigten Königreich. Inzwischen verfügt Pharmanovia über zwölf Büros, 280 Mitarbeitende, mehr als 20 Marken und ist in 160 Märkten der Welt aktiv. Das Unternehmen wächst rasant und wird dabei von einem Finanzinvestor unterstützt.

Pharmanovia


IM FOKUS DES PROJEKTS: DAS GESCHÄFT

Das Angebot war daher so detailliert und spezifisch, weil der Kunde laut O’Gorman weniger an Technologie, sondern vielmehr am Business-Kontext der Lösung interessiert war. Es sei dem Unternehmen in erster Linie darum gegangen, das auf schnelles Wachstum ausgerichtete Geschäftsmodell optimal – und möglichst reibungslos – zu unterstützen, berichtet der Manager von NTT DATA Business Solutions. „Für Pharmanovia sind Computer und IT eine Commodity – es geht ihnen um das Business.“

DIE WEICHEN FÜR DIE ZUKUNFT GESTELLT

In 15 Monaten wurde das Projekt abgeschlossen, rund 15 Mitarbeiter von Pharmanovia und 25 Experten von NTT DATA Business Solutions haben das vollständige ERP-Modell für Lifesciences entwickelt und implementiert, mit über 100 Prozessen, kompletter Einbindung der Produktion und über alle zwölf Standorte des Unternehmens. „Modernstes Business vom Backoffice über Human Resources und Finanzen bis zu Supply Chain und Manufacturing“, bilanziert O’Gorman. „Der Kunde war sehr zufrieden, denn sein neues ERP-Backbone ist stabil, effizient und zukunftsicher.“ Zudem können auch künftige Übernahmen von Marken und Unternehmen wesentlich effizienter auf die Plattform gebracht werden.

KOMPLEXITÄT VERMEIDEN, UMSETZUNG BESCHLEUNIGEN

Als Erfolgsgarant erwies sich einmal mehr das it.lifescience-Modell von NTT DATA Business Solutions, das vorab gestaltet und vorkonfiguriert für den Einsatz ist. „Der Benchmark für ein solches Lean-Vorhaben liegt bei rund 18 bis 24 Monaten, und wir konnten durch unsere Methode und die Best Practices deutlich schneller abschließen.“ Geholfen habe laut O’Gorman allerdings auch die Entscheidung des Kunden, das Programm nicht übermäßig anzupassen und komplizierter zu machen als nötig – wenn das Business nicht komplex ist, muss auch das ERP nicht komplex sein. „Pharmanovia hat sich diszipliniert an diese Regel gehalten und Veränderungen vermieden, das hat dem Projekt geholfen.“

PLATTFORM STATT SILOS

Der Wert der Umstellung für Pharmanovia sei in jedem Fall gewaltig, berichtet O’Gorman: „Auf der neuen Plattform ohne Silos können sie jetzt schneller expandieren und neue Regionen, Produkte und Unternehmen integrieren.“ Zum Erfolgsgefühl beigetragen hätten allerdings auch ein paar Horrorgeschichten von ERP-Transformationen im Vorfeld, die bei Pharmakonzernen aus dem Ruder gelaufen sind – das Top-Management des Kunden sei überrascht gewesen, dass alles in Time und Budget umgesetzt wurde: „Das war die beste ERP-Erfahrung, die sie hätten machen können.“ ■



IT.LIFESCIENCES

it.lifesciences ist eine vollständige ERP-Lösung, die auf branchenspezifischen Best Practices und einer bewährten Projektmethodik basiert. Ihren Kern bildet die Plattform SAP S/4HANA, die für alle Standardprozesse in den Bereichen Finanzen, Handel, Qualität, Produktion und Logistik eingesetzt wird. it.lifesciences wurde entwickelt, um alle Daten eines Unternehmens an einem Ort zu vereinen, eine Verbindung zu LIMS, eQMS und MES herzustellen, Aktualisierungen in Echtzeit zu unterstützen und mithilfe von maschinellem Lernen automatisch Trends zu erkennen.

Die Implementierungen sind von SAP zertifiziert und enthalten speziell für Pharma- und Life-Sciences-Unternehmen entwickelte Funktionen für Einkauf, Planung und Produktion sowie für Anlagenwartung, Vertrieb, Management und Qualitätskontrolle der gesamten Kette. Der Ansatz beschleunigt Transformationsvorhaben, denn er umfasst mehr als 300 Best-Practice-Prozesse, die effektiv auf ein Unternehmen angewendet werden können.

Durch jahrzehntelange Branchenerfahrung entstand eine Bibliothek mit Best-Practice-Verfahren in den Bereichen Biotech, OtC, API, Medtech, CDMO, Blutplasma sowie Start und Scale-Ups. Diese können umgehend genutzt werden und bringen das Projekt in Schwung. Auch werden alle Validierungs- und Compliance-Prozesse für Computersysteme erheblich vereinfacht, wodurch Raum für Wachstum entsteht.

„Allein in UK hatten wir über zehn Lifesciences-Implementierungen in den vergangenen zwei Jahren und zudem haben wir uns in die Due Diligence sowie den RFP förmlich reingekniet.“

Steve O’Gorman

Director, Delivery Management UK und Irland
NTT DATA Business Solutions





VON SAP ECC AUF S/4HANA

MEHR STANDARD, MEHR FLEXIBILITÄT, MEHR ZUKUNFT

Viele Organisationen stehen vor dem Umstieg auf SAP S/4HANA – STABILO International hat die Evolution gemeistert. Das Projekt war kein Selbstläufer, mit Vorarbeiten dauerte es über drei Jahre. Doch die richtige Mischung aus internen und externen Kompetenzen hat letztlich zum Erfolg beigetragen.

DAS UNTERNEHMEN STABILO STELLT SEIT 1855 SCHREIBGERÄTE HER, IST IMMER NOCH IN FAMILIENBESITZ, INTERNATIONAL BREIT AUFGESTELLT UND INNOVATIV.

In Deutschland dürfte jeder die ikonischen Fineliner und farbenfrohen Textmarker der Firma kennen, zudem werden die Stifte in 180 Ländern verkauft. Angesichts der komplexen Strukturen in Produktion und Vertrieb ist es kein Wunder, dass hier seit über 20 Jahren SAP als ERP-System gesetzt ist, berichtet Christian Stücke, Head of Informationssysteme, Communications & Organisation. Er verantwortet die IT der Stiftsparte STABILO International und hat die Transformation von SAP ECC zu S/4HANA als Projektleiter gesteuert – „je nach Phase war es eine Aufgabe, eine Bürde oder ein Vergnügen“. Stücke selbst hat sich für das Vorhaben bewusst etwas aus dem operativen IT-Geschäft herausgezogen, um die Transformation aus der Perspektive der gesamten Organisation voranzubringen. Zur Einordnung: STABILO ist durchaus „SAP-minded“, mit ausgeprägten Prozessen, vielen Modulen im Einsatz – und der Standard ist über die Jahre in weite Ferne gerückt. Viel wurde in Individualentwicklung investiert, vor allem im Vertrieb. „Die Transformation hat uns Zeit und Energie gekostet, aber auch signifikante Veränderungen gebracht“, fasst Stücke das Projekt zusammen.

ZUKUNFTSSICHERHEIT UND KOMPLEXITÄT

Mit SAP kennt sich auch Anette Haupt aus, im Management-Board von STABILO verantwortlich für IT, HR, Accounting & Controlling. „SAP hat mich seit vielen Jahren begleitet, ich war gleich nach dem Studium Anwenderin und habe seinerzeit auch eine Umstellung von R/2 auf R/3 mitgemacht.“ Die Managerin bezeichnet das S/4-Transformationsprojekt als ihre „Herzensangelegenheit“ – schließlich weiß sie auch um die wirtschaftliche Bedeutung eines modernen, integrierten Systems. „Neben der Perspektive, eines Tages ohnehin auf S/4HANA umsteigen zu müssen, spielte die Komplexität unserer Landschaft eine wichtige Rolle für die Transformation.“ Beispielsweise passten Strukturen wie Buchungskreise und Länderorganisationen nicht mehr zu den Empfehlungen der SAP, was weitere Individualentwicklungen in R/3 nach sich gezogen hätte.

ALLES AUF EINEN SCHLAG

Schon ab 2015 hatte IT-Leiter Christian Stücke Studien durchgeführt, die zum Schluss gekommen sind, dass die ERP-Landschaft komplett umgebaut werden müsste. Im gleichen Jahr brachte SAP die neue Plattform S/4HANA auf den Markt. Daher suchte STABILO International den optimalen Ansatz für die Transformation: ein gemeinsames Projekt oder zwei aufeinander aufbauende Ansätze, Greenfield oder Brownfield? Nach reiflicher Überlegung wurde entschieden, die Vorhaben – Umbau der Strukturen, dann technische Migration auf S/4 – zu bündeln, um die Auswirkungen auf die Organisation zu konsolidieren: „Wir nutzen die technologische Chance und starten den Umstieg, sobald S/4HANA die richtige Reife für uns hat“, erinnert sich Stücke an die damalige Entscheidung. In diesem Zuge sollten auf der grünen Wiese neue Strukturen mit S/4HANA aufgebaut werden: sauber, standardisiert, schlanker und vereinfacht. Insgesamt 3,5 Jahre hat es gedauert, bis STABILO International den Schalter umlegen konnte, Corona und zusätzliche Entwicklungen sowie Testaufwände haben das Projekt in die Länge gezogen.

DIE SCHWAN-STABILO GRUPPE

Die Firma STABILO International GmbH ist Teil der Unternehmensgruppe Schwan-STABILO, die aus drei eigenständigen Geschäftsfeldern besteht: Kosmetik, Schreibgeräte und Outdoor.

Der Stifthersteller STABILO International entstand vor mehr als 165 Jahren in Nürnberg, das kreative Herz schlägt heute im Vorort Heroldsberg. Hergestellt werden die Produkte in eigenen Werken in Deutschland, Tschechien und Malaysia. Der Namenszusatz „International“ ist keine Übertreibung – die Schreibgeräte des Unternehmens werden in über 180 Ländern verkauft.

Schwan Cosmetics ist ein weltweit führender Private-Label-Produzent für Kosmetikstifte und -produkte. Die Outdoor-Marken Deuter, Ortovox, Maier Sports und Gonso sind bekannt für ihre Innovationskraft und höchste Qualitätsansprüche.

stabilo.com



DAS TRANSFORMATIONSPROJEKT

Die STABILO International GmbH hat ihr ERP-System SAP ERP ECC 6.0 in SAP S/4HANA überführt. Die NTT DATA Business Solutions AG unterstützte das Projekt „B4CKBONE“ in den Themenfeldern

- Projektmanagement
- Prozessanalyse, -beratung und -definition
- Implementierung
- Entwicklung
- Datenmigration
- Go-live-Unterstützung

Das Projekt dauerte über drei Jahre, Go-live war im Februar 2023. Der Big Bang erfolgte gleichzeitig in 13 Ländern, im Fokus der Transformation standen die Prozesse in den Bereichen Planung, Vertrieb, Logistik, Einkauf, Produktion, Accounting und Controlling. „B4CKBONE war mehr als nur eine S/4HANA-Transformation“, berichtet Christian Stücke, IT-Leiter von STABILO. „Es umfasst unser komplettes Kerngeschäft und die Kernprozesse, zudem haben wir das Reporting neu aufgesetzt und mit SAP IPB sowie SAP EWM zwei neue Lösungen eingeführt.“

Im Rahmen des Projektes wurde ein Reengineering der Top-Prozesse durchgeführt (Greenfield) und diese weitgehend in den SAP-Standards abgebildet (Fit-To-Standard-Approach). Ziel war, durch die besser beherrschbaren Abläufe die Agilität und Geschwindigkeit in der Organisation zu steigern. „Zusammen mit dem professionellen Team von STABILO und unserer erfahrenen Mannschaft haben wir eine nachhaltige Verbesserung der Prozesslandschaft erreicht“, sagt Siegfried Oehler, Senior Account Manager von NTT DATA Business Solutions. „Über den Greenfield-Ansatz und eine neue Usability durch Fiori auf Basis der modernen SAP-Plattform kann STABILO jetzt das Geschäft der Zukunft optimal unterstützen.“

In der Ausschreibung für das Vorhaben namens „B4CKBONE“

konnte sich NTT DATA Business Solutions – damals noch itelligence – durchsetzen: „Wir haben uns für einen Berater entschieden, der Prozess-Know-how und Branchenkenntnis vorweisen konnte.“ Und es zeigte sich: Consulting ist People-Business – auf beiden Seiten. In einigen Teilprojekten stimmte die Chemie auf Anhieb, in anderen dauerte es, bis die Experten auf Augenhöhe unterwegs waren und sich das Erwartungs-Management an der Schnittstelle der Zusammenarbeit eingeschwungen hatte. „Es war ein herausforderndes Projekt“, fasst Stücke zusammen, „aber in den letzten zwölf Monaten waren alle auf das Ziel ausgerichtet und wussten, was zu tun ist“. Bis zum Cut-Over im Februar 2023, der reibungslos funktionierte.

SAP-KOMPETENZ ALS ERFOLGSFAKTOR

STABILO-Managerin Haupt legt Wert darauf, „dass wir die Prozesskompetenz im Hause haben und den Eigenbetrieb sowie die Weiterentwicklung der Systeme sicherstellen können“. Dies zeige sich aktuell im Nachgang zum Go-live, wo einige zeitlich nach den Go-live geplante Implementierungen weitgehend aus eigener Kraft umgesetzt werden. „Das gibt unseren Mitarbeitenden die Sicherheit, mit dem System gut umgehen zu können und den Erfolg selbst in der Hand zu haben.“ In Summe waren rund 80 Personen des Unternehmens an der Umsetzung beteiligt – circa 20 SAP-Spezialistinnen und -Spezialisten aus der internen IT sowie etwa 60 STABILO-Mitarbeitende. Letztere haben die Transformation bei Prozessdefinitionen, dem Testing oder als Key User unterstützt. „Schließlich nutzen wir flächendeckend SAP vom Einkauf über die Produktion, die komplette Logistik-Steuerung und den Vertrieb bis Finance und Controlling einschließlich des Reportings“, berichtet Haupt.

SILOS EINREISSEN MIT S/4-ENERGIE

Neben der technischen Herausforderung galt es auch, alle Fachbereiche für den Wandel und hier speziell für den Greenfield-Ansatz zu öffnen. Schließlich waren viele Lösungen selbst entwickelt worden – plötzlich standen über Jahre optimierte und liebgelebene Individuallösungen von Mitarbeitenden auf dem Prüfstand. „Die Menschen mussten über den Tellerrand blicken und sich auf

eine Gesamtlösung einlassen, die den Wandel bereichsübergreifend unterstützt“, so Haupt. Es sei ein großer Gewinn gewesen, dass im Rahmen des Vorhabens die Teilprojektleiter gemeinschaftlich Entscheidungen getroffen hätten und das Verständnis der einzelnen Bereiche füreinander gewachsen sei. „Das S/4-Projekt hat eine Energie freigesetzt, die uns durch den weiteren Entwicklungsprozess trägt und wir werden dieses Momentum für den fortgesetzten Change in der Organisation mitnehmen.“

SICHTBARE VERBESSERUNGEN: ANALYTICS UND FIORI

Ein Ziel der Transformation war natürlich, Effizienzen zu schöpfen. „Dabei ist uns bewusst, dass sich diese nur Schritt für Schritt realisieren lassen“, räumt IT-Leiter Stücke ein. Doch trotz der noch laufenden Nacharbeiten sehe man bereits die ersten Erfolge: „Im Bereich Analytics zeigt sich etwa, dass Fachabteilungen viel schneller an Daten kommen.“ Hätten die Planungsläufe früher zwölf Stunden betragen und mussten über Nacht erfolgen, habe sich dies heute auf gut zwei Stunden reduziert. Hinzu komme die neue Arbeitsweise mit Fiori – ein Großteil der Anwender bezeichne die neue Oberfläche als „angenehmer“. Und für die IT selbst sei es gelungen, einige der alten Lasten und schwierigen Programme abzulegen. „Daher erwarte ich mir mittelfristig eine Entlastung der IT-Mitarbeiter und der Organisation.“

Dass die Entscheidung für die S/4HANA-Transformation relativ früh getroffen und dann auch konsequent umgesetzt wurde, freut auch Board-Member Anette Haupt. „Wichtig ist, dass dadurch

viele Impulse für den Wandel in die Organisation hineingetragen wurden und das Verständnis der einzelnen Bereiche füreinander gewachsen ist.“ Jetzt setze STABILO große Hoffnungen in die hinzugewonnene Flexibilität, um neue Anforderungen aus dem Markt schneller und einfacher umsetzen zu können. Schließlich sei am Ende nur ein kleiner Teil der Individualentwicklungen übrig geblieben, die überwiegende Mehrheit der Anforderungen hätten sie über Standards abgebildet. „Ich sehe den Umstieg nach wie vor als zukunftsweisend“, bilanziert Haupt, „weil wir in der IT und der Organisation eine Flexibilität gewonnen haben, die uns R/3 nicht mehr bieten konnte.“ ■

„Das S/4-Projekt hat eine Energie freigesetzt, die uns durch den weiteren Entwicklungsprozess trägt und wir werden dieses Momentum für den fortgesetzten Change in der Organisation mitnehmen.“

Anette Haupt

Board of Management STABILO International GmbH



„Die Transformation hat uns Zeit und Energie gekostet, aber auch signifikante Veränderungen gebracht.“

Christian Stücke

Head of Information Systems,
Communications & Organisation
STABILO International GmbH





KONZERN-FINANZBERICHT*

Bericht des Aufsichtsrats	68
Corporate-Governance-Bericht	71
Lagebericht des Konzerns	74
Konzerngewinn- und -verlustrechnung	116
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	117
Konzernbilanz	118
Konzernkapitalflussrechnung	120
Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung	121

SONSTIGE INFORMATIONEN

Prüfungsergebnis	122
Service & Impressum	123

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



BERICHT DES AUFSICHTSRATS

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

im zweiten Geschäftsjahr als NTT DATA Business Solutions AG konnte unser Unternehmen den erfolgreichen Kurs aus dem vergangenen Jahr eindrucksvoll fortsetzen und sich bei allen relevanten Kennzahlen deutlich verbessern. Die Erträge sind dabei deutlich überproportional gestiegen. Im Geschäftsjahr vom 1. April 2022 bis zum 31. März 2023 erzielte die NTT DATA Business Solutions AG ein bedeutendes Umsatzwachstum von 14,7% auf 1,423 Mrd. Euro nach 1,241 Mrd. Euro im Vorjahr. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Amortisation (EBITA) hat den Rekordwert aus dem Vorjahr von 63,5 Mio. Euro mit 99,2 Mio. Euro noch einmal um mehr als 50% übertroffen. Die EBITA-Marge erhöhte sich auf 7,0% nach 5,1% im Vorjahr.

Unser besonderer Dank für dieses herausragende Ergebnis gilt unseren inzwischen 13.530 Mitarbeitenden weltweit, die in einem weiter herausfordernden Umfeld maßgeblich für unseren Erfolg verantwortlich sind. 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 2022/23 die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung zugewiesenen Aufgaben mit großer Sorgfalt wahrgenommen. Der Vorstand wurde bei der Unternehmensführung regelmäßig beraten und fortlaufend überwacht. Der Aufsichtsrat wurde in alle, für das Unternehmen von grundlegender Bedeutung geltende, Entscheidungen unmittelbar und frühzeitig einbezogen. Darüber hinaus hat er die Berichte und Beschlussvorschläge des Vorstands gründlich geprüft, dabei ausführlich beraten und schließlich sein Votum abgegeben.

Den an den Vorstand gestellten Anforderungen an die Berichterstattung kam dieser 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 der Berichtserstattung lagen auf der Darstellung der Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, grundsätzlichen Fragen der Unternehmensplanung und Unternehmensstrategie, der Finanzierungs- bzw. Liquiditätssituation, der Risikolage und dem Risikomanagement, Compliance-Management sowie wichti-

gen Geschäftsvorfällen. Auch über diese Aspekte hinaus erhielt der Aufsichtsratsvorsitzende regelmäßig Auskünfte über die aktuelle Geschäftsentwicklung, den Ausblick, die Nachhaltigkeitsstrategie und andere wesentliche Themen. Ebenso wurden mögliche Zukunftsszenarien und die künftige Ausrichtung der Geschäftsbereiche diskutiert. Interessenkonflikte traten im Berichtsjahr weder im Vorstand noch im Aufsichtsrat auf.

Der Aufsichtsrat trat im abgelaufenen Geschäftsjahr 2022/23 zu 5 Sitzungen zusammen und führte zwei Beschlussfassungen durch Stimmabgabe im Umlaufverfahren durch. Alle Mitglieder des Aufsichtsrats haben dabei an mehr als der Hälfte der Aufsichtsratsitzungen 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 die 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 für das Geschäftsjahr 2021/22
- Beauftragung der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin, als Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2022/23
- Budgetfestlegung und Budgetprüfung für das Geschäftsjahr 2022/23
- Jahresplanung für 2023/2024
- Investitionen und geplante Akquisitionen
- Überwachung des vom Vorstand eingerichteten Risikofrüherkennungssystems

- Vorstandsangelegenheiten
- Begleitung von Projekten des Finanzbereichs und von Eskalationsprojekten

Der Prüfungsausschuss prüfte im Geschäftsjahr 2022/23 eingehend den Jahres- und Konzernabschluss, befasste sich mit Neuerungen der Rechnungslegung und deren künftiger Berücksichtigung im Jahres- und Konzernabschluss sowie mit Fragen des Planungsprozesses, des Risikomanagements und Compliance-Themen.

Der Personalausschuss beschäftigte sich 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 vor allem mit der Ausrichtung der Gesellschaft im NTT DATA-Konzernverbund, Strategien und Zielen der Gesellschaft selbst, mit Investitionen, Akquisitionen sowie dem bei der Gesellschaft initiierten globalen Kosten- und Effizienzprogramm.

Auf der ordentlichen Hauptversammlung am 15. Juli 2022 wurden Beschlüsse über die Verwendung des Bilanzgewinns aus dem Geschäftsjahr 2021/22 gefasst und über die Entlastung der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder sowie über die Wahl des Abschlussprüfers und Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2022/23 entschieden. Bereits im Juli 2022 wurde ein neues Aufsichtsratsmitglied gewählt: Chieri Kimura, Senior Vice President und CFO NTT DATA, Inc. (seit dem 15. Juli 2022). Chieri Kimura ersetzt Koji Miyajima, dem wir für die geleistete Arbeit und für sein Engagement für die Gesellschaft herzlich danken.

Im Geschäftsjahr 2022/23 beschäftigte sich der Aufsichtsrat wieder 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,



Friedrich Fleischmann, Vorsitzender des Aufsichtsrats

vertrauensvolle, am Nutzen von Anteilseignern, Mitarbeitern und Kunden orientierte Unternehmensführung fördern. Vorstand und Aufsichtsrat berichten darüber detailliert im Corporate-Governance-Bericht, der mit dem Geschäftsbericht veröffentlicht wird.

Die Hauptversammlung vom 15. Juli 2022 hat die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin, zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2022/2023 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 17. Juli 2023 erörterte der Prüfungsausschuss den Konzernabschluss und den Jahresabschluss 2022/23 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 18. Juli 2023 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.

Nach eigener sorgfältiger Prüfung der Abschlussunterlagen und der Prüfungsberichte hat der Aufsichtsrat schließlich keine Einwendungen erhoben und sich deshalb dem Ergebnis der Abschlussprüfung durch KPMG angeschlossen. Der Aufsichtsrat billigte den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss der NTT DATA Business Solutions AG, der somit festgestellt ist. Ebenso billigte der Aufsichtsrat den Konzernabschluss zum 31. März 2023. Darüber hinaus 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. Unser Ziel ist es, gemeinsam mit dem Vorstand, unseren Beitrag zur anhaltend positiven Entwicklung des Unternehmens, die nunmehr schon seit über 30 Jahren anhält, zu leisten. Besonderer Dank gilt dem stetig wachsenden 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, 18. Juli 2023

Für den Aufsichtsrat



Friedrich Fleischmann
Vorsitzender

CORPORATE GOVERNANCE-BERICHT 2022/2023

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, Mitarbeitern 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 28. April 2022. 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 Konzerngesellschaft der NTT DATA Gruppe 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 Kapitalmarkt-orientierung oder unternehmensspezifischen Besonderheiten der NTT DATA Business Solutions AG.

Als Konzerngesellschaft der NTT DATA Gruppe 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 berät und überwacht den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens und verfügt, nach eigener Einschätzung, über eine ausreichende Anzahl unabhängiger Mitglieder. Er 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 2022/2023 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 2022/2023 mit Norbert Rotter als Vorstandsvorsitzenden und mit Jürgen Pürzer als Finanzvorstand zwei Mitglieder an. Im Geschäftsjahr 2022/2023 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.

Wie im Deutschen Corporate Governance Kodex vorgesehen, verfügen die Mitglieder des Aufsichtsrats über die zur Wahrnehmung der Aufgaben erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen. Die 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. Nach Einschätzung des Aufsichtsrats ist Herr Friedrich Fleischmann als unabhängig anzusehen, obwohl er seit mehr als zwölf Jahren dem Aufsichtsrat angehört. 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 2022/2023 bildete der Aufsichtsrat aus dem Kreis seiner Mitglieder wie in den Vorjahren einen Prüfungsausschuss, einen Personalausschuss sowie einen Strategieausschuss. Dabei traten auch im Geschäftsjahr 2022/2023 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-Gruppe eingebunden. 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. 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 2022/2023 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 28. April 2022 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 2022 BIS 31. MÄRZ 2023

WESENTLICHE ERGEBNISSE IM GESCHÄFTSJAHR 2022/2023

NTT DATA Business Solutions AG mit Rekordjahr: Konzernumsatz steigt um 14,7% auf 1,42 Mrd. Euro, EBITA auf 99,2 Mio. Euro nach 63,5 Mio. Euro im Vorjahr.

- Organisches Wachstum von 10,8%
- Umsatzwachstum durch Unternehmenszukäufe von 3,9%
- Umsatzverteilung: Auslandsanteil liegt bei 60,4%, Inlandsanteil bei 39,6%

Für das Gesamtjahr 2022/2023 erreichte die NTT DATA Business Solutions AG ein Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Amortisation (EBITA) in Höhe von 99,2 Mio. Euro nach 63,5 Mio. Euro im Vorjahr, was einer Steigerung von 56,2% entspricht. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) stieg sogar um 76,6% auf 85,3 Mio. Euro nach 48,3 Mio. Euro im Vorjahr.

- Die EBITA-Marge verbesserte sich damit im Geschäftsjahr 2022/2023 auf 7,0% (Vorjahr: 5,1%).
- Die EBIT-Marge für das abgelaufene Geschäftsjahr stieg auf 6,0% nach 3,9% im Vorjahr.

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit verringerte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um 36,5 Mio. Euro auf 100,4 Mio. Euro.

- Der wesentliche Treiber gegenüber dem Vorjahr ist die Veränderung des Working Capitals aufgrund der ausgezahlten Boni.
- Ebenfalls wirkten gezahlte Steuern (9,6 Mio. Euro mehr als im Vorjahr) belastend auf den Cashflow.

Der Auftragsbestand verbessert sich:

- Der Auftragsbestand der NTT DATA Business Solutions AG lag zum 31. März 2023 bei 1,657 Mrd. Euro und damit 17,9% über dem Vorjahresniveau von 1,405 Mrd. Euro zum 31. März 2022.
- Der Anteil des langfristigen Auftragsbestandes liegt bei 843,0 Mio. Euro (Vorjahr: 665,7 Mio. Euro).

Die Zahl der Mitarbeitenden erhöht sich zum Bilanzstichtag um 11,9% auf 13.629 Mitarbeitende (Vorjahr: 12.176).

- Am Aufbau von insgesamt 1.354 Mitarbeitenden haben Akquisitionen einen Anteil von 346 Mitarbeitenden.
- Die Frauenquote innerhalb des Konzerns erhöht sich auf 31,1% gegenüber dem Vorjahr von 29,0%.

Die Prognose für das Gesamtjahr 2023/2024:

- Es wird ein weiteres Umsatzwachstum auf vergleichbarer Basis um 4 bis 6% erwartet.
- NTT DATA Business Solutions strebt weiterhin sowohl organisches als auch anorganisches Wachstum an.
- Die EBITA-Marge soll sich weiter auf rund 7,5% verbessern.

GRUNDLAGEN DES NTT DATA BUSINESS SOLUTIONS KONZERNS

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 wurde im Jahr 2021 als Ausdruck einer groß angelegten, globalen Wachstums- und Brandinginitiative des Mutterkonzerns NTT DATA in NTT DATA Business Solutions AG umfirmiert. Die neue Firmierung war gleichzeitig auch Beleg der weiter wachsenden internationalen Bedeutung des Unternehmens als SAP-Beratungsunternehmen.

Zielgruppe der NTT DATA Business Solutions AG sind vor allem Kunden im Mittelstand und im gehobenen Mittelstand mit starker internationaler Ausrichtung. Das Unternehmen ist heute weltweit an mehr als 90 Standorten in 30 Ländern für mehr als 4.300 aktive 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 Chemie- und Pharmabranche, die Lifesciences-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), APAC (China, Malaysia, Thailand, Australien, Indien, Qatar) und Sonstige.

Der Konzern umfasst 60 Tochtergesellschaften weltweit. Die größten Tochtergesellschaften befinden sich in Deutschland, USA, Indien, Brasilien, 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.

Das Unternehmen liefert Managed Cloud Services und Application Management Services für mehr als 4.000 Kunden aus 7 globalen Hubs inklusive Off- und Near-shore-Centern mit lokalen Frontends in mehr als 30 Ländern. Als einem der führenden Managed Cloud Services Provider mit SAP-Fokus betreibt NTT DATA Business Solutions hochmoderne Rechenzentren in Deutschland, Polen, Malaysia, Dänemark 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 des Unternehmens sind eine klare Strategie mit konsequenter Umsetzung und stetiger Weiterentwicklung. Die NTT DATA Business Solutions pflegt nachhaltig partnerschaftliche Beziehungen zu seinen Kunden und übernimmt die Verantwortung für den Erfolg der aufgesetzten IT-Projekte bei den Kunden.

Die Kunden der NTT DATA Business Solutions AG 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 eine stetige Effizienz- und Margensteigerung.

STEUERUNGSSYSTEM

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

JAHRES- UND MEHRJAHRESPLANUNG FÜR ALLE REGIONEN UND BEREICHE

Grundlage aller Steuerungs- und Kontrollprozesse der NTT DATA Business Solutions AG 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. Sie 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 weltweit über eine langjährig gefestigte Marktposition in Deutschland, Westeuropa, Osteuropa, in Amerika und in Asien an. Diese ausgezeichnete Marktposition wird NTT DATA Business Solutions auch zukünftig durch organisches Wachstum sowie zielgerichtete Akquisitionen weiter ausbauen.

AKQUISITIONEN

Im Geschäftsjahr 2022/2023 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 die 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 beteiligt sich an der Natuvion Group und baut SAP S/4HANA

Transformationsexpertise weiter aus

Im August 2022 hat NTT DATA Business Solutions die Mehrheit an der Natuvion Group, Walldorf, übernommen. Natuvion ist ein weltweit anerkannter SAP Data Transformation Partner. Die international aufgestellte Natuvion Group unterstützt Unternehmen, automatisiert durch selbstentwickelte Software-Tools, beim Umzug geschäftskritischer Daten und Prozesse auf moderne IT-Plattformen

und -Systeme. Das ermöglicht Natuvion-Kunden, fortschrittliche, innovative IT-Plattformen schnellstmöglich zu nutzen. Zu den typischen Natuvion-„Umzugsleistungen“ gehören Datenmigration, -transformation und -integration sowie Datenqualitätssteigerung, -stilllegung und Datenschutz.

Beide Unternehmen arbeiten bereits seit mehreren Jahren partnerschaftlich zusammen. Seit 2020 bündeln die Natuvion Group und NTT DATA Business Solutions Wissen und Know-how, um anspruchsvolle SAP S/4HANA-Transformationsprojekte umzusetzen.

Die Natuvion Group wurde 2014 in Walldorf gegründet und expandierte in den Folgejahren international. Das Unternehmen beschäftigt heute mehr als 250 Mitarbeitende an neun Standorten in Deutschland, Österreich, der Schweiz, der Slowakei, den USA und Australien. Das Unternehmen verfügt über umfangreiches Know-how bei komplexen, internationalen Transformationsprojekten sowie über ein profundes Prozessverständnis in verschiedensten Branchen.

PARTNERSCHAFTEN (INHALTLICH NICHT GEPRÜFTE LAGEBERICHTSANGABE)

Partnerschaften spielen für das Geschäftsmodell der NTT DATA Business Solutions AG eine zentrale Rolle. Mit den über 4.300 aktiven 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 den Kern des Leistungsportfolios der NTT DATA Business Solutions AG bilden. 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 2022/2023 hat NTT DATA Business Solutions insgesamt wieder zahlreiche SAP Awards gewonnen. Hervorzuheben sind hier die für die Branche bedeutenden Pinnacle Awards, von denen NTT DATA Business Solutions im April 2023 vier SAP Pinnacle Awards gewann und in drei Kategorien Finalist war. NTT DATA Business Solutions ist damit erneut von SAP für ihre herausragenden Leistungen als SAP-Partner in folgenden Kategorien ausgezeichnet worden: „Sales Success – Midmarket“, „Sales Success – Cross Segment“, „Customer Success Management“ und „Partner-Led Demand Management“. Als Finalist wurde das weltweit agierende SAP-Beratungshaus zudem in den Kategorien „Delivery Quality“ und „Cloud Business Transformation with SAP S/4HANA Cloud, Public Edition“ gewürdigt. Darüber hinaus wurde die gesamte NTT DATA Gruppe als Finalist in der Kategorie „Social Impact“ nominiert.

Mit den SAP Pinnacle Awards würdigt SAP jährlich Partner, die sich besonders um die Entwicklung und den Ausbau ihrer Zusammenarbeit mit SAP verdient gemacht haben und Kunden dabei unterstützen, ihre Ziele zu erreichen. Die Gewinner und Finalisten der SAP Pinnacle Awards in 22 Kategorien wurden auf der Grundlage von Vorschlägen von SAP, Feedback der Kunden und verschiedenen Leistungskennzahlen ausgewählt.

Die Pinnacle Awards werden von der SAP an Partner verliehen, die großen Wert auf Teamarbeit legen und Kunden durch innovative Konzepte und herausragende Kompetenz helfen, ihre Ziele umzusetzen. In diesem Jahr wurde eine Elitegruppe von insgesamt 13 Partnern weltweit ausgezeichnet. NTT DATA Business Solutions wurde bereits zum neunten Mal in Folge mit einem Pinnacle Award ausgezeichnet.

Im März 2023 erhält NTT DATA Business Solutions den SAP S/4HANA Cloud Partner of the Year Award 2023 in der Diamant-Initiative für SAP-Partner. Im Rahmen der Diamant-Initiative würdigt SAP Deutschland starke Partner, die in spezifischen Kategorien mit herausragenden Leistungen überzeugen. Zusammen mit dem Award wird NTT DATA Business Solutions zudem Fokuspartner in vier relevanten Vertriebsbereichen in Deutschland: Process & Life Sciences Industries, Discrete Manufacturing & Automotive, Digital Supply Chain und Intelligent Spend & Business Network.

Die Auszeichnung als „S/4HANA Cloud Partner of the Year 2023“ unterstreicht die Bedeutung der seit Jahrzehnten bestehenden engen Partnerschaft zwischen NTT DATA Business Solutions und SAP. In der Diamant-Initiative werden Partner geehrt, die sich besonders um die Entwicklung sowie den Ausbau ihrer Zusammenarbeit mit SAP Deutschland verdient gemacht und die digitale Transformation von Kunden zukunftsorientiert vorangetrieben haben. Die im Jahr 2019 durch die SAP Deutschland gestartete Initiative basiert auf einer als „Diamant-Modell“ bezeichneten Bewertungsmatrix von SAP, bei der fünf Leistungsdimensionen berücksichtigt werden: Innovation, Expertise, Lösungen, Demand Generation und unterstützter Umsatz in Branchenprojekten.

Ebenfalls im März 2023 erhielt NTT DATA Business Solutions den SAP MEE Partner Excellence Award 2023 for Sustainable Growth. Die Verleihung erfolgte im Rahmen des „Q1 MEE Partner Ecosystem Success All-Hands“. Die Auszeichnungen wurden von SAP an die leistungsstärksten SAP-Partner in der Region Mittel- und Osteuropa (MEE) verliehen. Diese leisteten herausragende Beiträge zur Förderung der digitalen Transformation für Unternehmen, die SAP-Lösungen verwenden. Die Preisträger unterstützen ihre Kunden in Zusammenarbeit mit SAP, Innovationen umzusetzen, schnelle Ergebnisse zu erzielen, nachhaltig zu wachsen und Abläufe mit SAP-Lösungen zu vereinfachen.

Die Nominierungen für die SAP Partner Excellence Awards wurden aus der umfangreichen und vielfältigen Partnerbasis von SAP ausgewählt und basieren auf internen SAP-Vertriebsdaten. Ein Komitee aus regionalen und globalen SAP-Vertretern ermittelt die Gewinner in jeder Kategorie anhand von Kriterien wie Verkaufserfolg und Leistung. Zu den ausgezeichneten Kategorien zählen unter anderem Gesamtumsatz, Innovation, Technologie, Dienstleistungen und lösungsspezifische Bereiche.

Microsoft Business und Alliance

Das Hyperscaler Business hat für NTT DATA Business Solutions eine stetig zunehmende Business Relevanz. Diese Entwicklung startete vor einigen Jahren mit dem Fokus, unseren Kunden Alternativen in der Auswahl und im Management ihrer Infrastruktur-Cloud anbieten zu können. Mit unserem „We manage your Cloud“-Ansatz bietet NTT DATA Business Solutions den Kunden flexible, skalierbare und hochqualitative Services auf hybriden Cloud-Landschaften in unseren eigenen Rechenzentren, auf der Public Cloud der führenden Hyperscaler oder in den Rechenzentren der Kunden an. Hierzu hat NTT DATA Business Solutions bestehende globale Partnerschaften mit Microsoft Azure, AWS und GCP. Damit adaptiert und nutzt NTT DATA Business Solutions den zunehmenden Trend im Markt, Plattform-inklusive Cloud-Entscheidungen als Grundlage der IT-Strategie zu definieren. NTT DATA Business Solutions verfügt über alle relevanten Partner-Zertifizierungen und -Status, wie beispielsweise „Microsoft Cloud Solution Provider“.

Aus strategischer Sicht hat NTT DATA Business Solutions sich entschieden, speziell im Microsoft-Umfeld die bestehende Partnerschaft und das darauf basierende Services-Portfolio über die Infrastruktur hinaus in weitere Themen, wie beispielsweise Analytics, Security, Platform/ownIP sowie Application Modernization auszudehnen, ohne dabei den Fokus auf SAP zu verlieren. Gerade die strategische Dreiecks-Partnerschaft zwischen SAP – Microsoft – NTT bildet dabei eine solide und zukunftssichere Basis für weitere Entwicklungen. In dem Zusammenhang führt NTT DATA Business Solutions die SAP-relevanten Themen in der Partnerschaft zwischen NTT und Microsoft innerhalb der NTT-Gruppe.

Ein anderer wesentlicher Baustein dieser Dreiecks-Partnerschaft ist das „RISE with SAP“-Programm der SAP, welches infrastrukturseitig primär auf den Hyperscaler-Clouds und der SAP-eigenen internen Cloud basiert. Hierbei unterstützt NTT DATA Business Solutions aktiv bei Vermarktung und Verkauf sowie Umsetzung des Programms inklusive der Rolle als Global Strategic Supplier der SAP.

Um unseren Ambitionen zur Ausweitung des Microsoft-Business gerecht zu werden, hat NTT DATA Business Solutions ein dediziertes globales und segmentübergreifendes Microsoft Center of Excellence mit Einbeziehung der entsprechenden Experten bezüglich Business Development und Delivery aus den führenden Ländern etabliert, um die eingeschlagenen Entwicklungen weiter zu intensivieren. Neben der evolutionären Weiterentwicklung unseres Services-Angebots liegt der Fokus auch auf Innovations-Lösungen unter Nutzung der sogenannten cCloud-native Tools.

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. Diese wiederum ist eine Konzerngesellschaft der NTT DATA, Inc. mit Sitz in Tokio. Die gesellschaftsrechtliche Verbindung ist die Basis für eine enge Zusammenarbeit im Rahmen eines Kooperationsvertrages. NTT DATA, Inc. ist im Oktober 2022 gegründet worden, um innerhalb der NTT DATA Gruppe das gemeinsame internationale Geschäft zu bündeln, zu stärken und weiter auszubauen.

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 2023 vier bedeutende Auszeichnungen erhalten: je einen NTT DATA Award für das innovative Kundenprojekt „Krifa A/S“, in dem ein digitaler Rezeptionist für das dänische Unternehmen entwickelt wurde sowie das US-amerikanische Kundenprojekt für „Lindt & Sprungli North America“, dessen Ziel es ist, die drei nordamerikanischen Marken Russell Stover, Ghirardelli und Lindt & Sprungli auf eine gemeinsame ERP-Plattform zusammenzuführen. Außerdem wurde der NTT DATA Sustainability Award für das türkische E-Transformationsprojekt „Strautmann, Ingrammicro, Cronimet“ verliehen, welches nicht nur eine schnellere Kommunikation zwischen Kunden und Steuerbehörden ermöglicht, sondern auch den Papierverbrauch reduziert. Das NTT DATA SAP MFT & GMH/GIH Team wurde für die Erreichung der „Leader“ Position im „Gartner SAP S/4HANA Application Services Magic Quadrant“ mit dem NTT DATA Mid-term Management Plan Award ausgezeichnet. Die führende Position im Bereich S/4HANA ermöglicht es, mehr Geschäfte im Bereich der Großunternehmen zu gewinnen und die breitere Palette unserer anderen Portfolioangebote zu positionieren. Dies war ein großer Erfolg und das Ergebnis eines hervorragenden Teamworks und einer großartigen Zusammenarbeit zwischen NTT DATA Schwesterunternehmen.

Sonstige Partnerschaften und Auszeichnungen

Um die eigene Kompetenz und das eigene Lösungsportfolio zu erweitern, pflegt NTT DATA Business Solutions darüber hinaus eine Vielzahl von weiteren SAP- und 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.

Im Juni 2023 nahm NTT DATA Business Solutions an der Start-up-Konferenz Hinterland of Things 2023 teil. Auf dieser Konferenz in Bielefeld treffen Unternehmen und Investoren aufeinander. Mit 1.500 ausgewählten Teilnehmenden gilt die Konferenz als Leuchtturm-Event der Region Ostwestfalen-Lippe für Innovationen zwischen jungen Unternehmen und dem etablierten Mittelstand. Die NTT DATA Business Solutions AG präsentiert auf der Konferenz ihre Kompetenz im Bereich Künstlicher Intelligenz mit dem konzipierten it.human und verstärkt sein Netzwerk in der Gründer-Szene. Als Symbol für die langfristig angelegte Kooperation mit dem Veranstalter, der Founders Foundation gGmbH, hat NTT DATA Business Solutions die gemeinsame Partnerschaft um weitere drei Jahre verlängert.



Mitarbeitende
nach Segmenten
Seite 94



Mitarbeitendenentwicklung
Seite 94

MITARBEITENDE

NTT DATA Business Solutions hat im Geschäftsjahr 2022/2023 die Marke von 13.500 Mitarbeitenden überschritten. Von unseren 13.530 Mitarbeitenden (Vorjahr: 12.176) waren zum 31. März 2023 lediglich 28% (3.883; Vorjahr: 3.570) in Deutschland und 72% im Ausland (9.647; Vorjahr: 8.606) beschäftigt. Gegenüber dem Vorjahr ist die Zahl der Mitarbeitenden damit um 11,1% gestiegen. 346 der insgesamt 1.354 zusätzlichen Mitarbeitenden sind auf Akquisitionen zurückzuführen.

Der Frauenanteil bei NTT DATA Business Solutions stieg 2022/2023 auf 31,0% (Vorjahr: 29,0%). Das weltweite Durchschnittsalter blieb konstant bei 36,7 Jahren.

SCHWERPUNKTE DER PEOPLE FUNCTION

(inhaltlich nicht geprüfte Lageberichtsangabe)

Erfreulicherweise hat die Corona-Pandemie im Verlauf des Geschäftsjahres 2022 immer weiter an Bedeutung verloren und NTT DATA Business Solutions konnte langsam, aber sicher zum normalen Arbeitsalltag zurückkehren. Selbstverständlich galt unsere Aufmerksamkeit während der gesamten Pandemie dem Wohl und der Sicherheit unserer Mitarbeitenden. Entsprechend sind wir sehr stolz darauf, dass unser internes Corona-Management im Rahmen unserer regelmäßigen internen Umfrage sehr gut bewertet wurde.

Im Recruiting setzt sich der positive Trend der vergangenen Jahre fort. Im Vergleich zum „Vor-Corona-Jahr“ 2019 konnte, trotz rückläufiger Bewerbungen um -9% und eines harten Wettbewerbs, die Anzahl der Vertragsangebote weltweit auf 4.655 (+96% zu 2019) gesteigert werden. Nach dem initialen Roll-out unseres Employer Branding „Empowering You“ im Jahr 2021, konnten wir dessen globale Umsetzung weiter forcieren und unseren weltweit einheitlichen Markenauftritt zur gezielten Positionierung innerhalb der NTT DATA-Gruppe als das führende SAP-Unternehmen weiter stärken. Mit unserem Employer Branding haben wir einen global gültigen und ansprechenden Rahmen geschaffen, der einen einheitlichen Auftritt sichert, jedoch auch individuelle, bedürfnisorientierte Umsetzungen in den Ländern ermöglicht. Über gezielt auf unsere Zielgruppen ausgerichtete Aktivitäten haben wir passende Talente aktiv angesprochen und weiterentwickelt, um diese auch langfristig an uns zu binden. Erstmals wurde die NTT DATA Business Solutions Germany durch das Top Employer Institut als „Top Employer“ ausgezeichnet. Dabei konnte NTT DATA Business Solutions ein sehr gutes Ergebnis erzielen. Diese Arbeitgeberzertifizierung wird 2023/2024 in weiteren Ländern kontinuierlich ausgebaut und somit die globale Positionierung als Top-Arbeitgeber unterstützen. Insgesamt war das Jahr 2022 ein hart umkämpftes, aber erfolgreiches Einstellungsjahr für die NTT DATA Business Solutions AG. Insbesondere durch die Einstellung von über 3.000 Talenten in den ersten drei Karrierestufen haben wir weltweit das Ziel der Verjüngung unserer Organisation weiter vorangetrieben.

Nachdem wir im Rahmen von New Work und frei nach dem Motto „Cool place to rock business“ bereits einige Maßnahmen in Ländern wie der Türkei, Polen, den Niederlanden, UK oder Dänemark umgesetzt haben, freuen wir uns auch im Geschäftsjahr 2022 in Deutschland neues Flair in einige

unserer Standorte gebracht zu haben. Neu gestaltete Büros, beispielsweise in Dortmund und Köln, stehen sinnbildlich für unser Ziel, sowohl für unsere aktuellen als auch künftigen Mitarbeitenden noch attraktiver zu werden. In modernen Büros sollen die Vorteile von mobilem Arbeiten und flexiblen Arbeitszeitmodellen zeitgemäß und wirtschaftlich kombiniert werden. Weitere Maßnahmen werden derzeit entweder bereits durchgeführt oder sind in Planung.

Auch in diesem Geschäftsjahr war es NTT DATA Business Solutions wichtig, nah an den Bedürfnissen unserer Mitarbeitenden zu sein. Entsprechend haben wir, als Ergänzung zu den persönlichen Gesprächen, über unser **EMPLOYEE EXPERIENCE TOOL QUALTRICS**, zwei MyCheck-Puls-Umfragen durchgeführt. Diese dienen zudem dem kontinuierlichen Monitoring des bereits im letzten Geschäftsjahr für das Top-Management eingeführten Ziels „Employer Engagement Index“ (EEI). Dadurch stellen wir den langfristigen Erfolg der Maßnahmen sicher, die aus den Mitarbeitendenumfragen abgeleitet werden. Durch unsere „Retention-Maßnahmen“ haben uns in den ersten drei Karrierestufen 35% weniger Talente verlassen als im Geschäftsjahr 2021. Insgesamt sind in diesen Leveln heute über 6.500 Mitarbeitende beschäftigt.

Auch das Geschäftsjahr 2022/2023 hat gezeigt, dass wir uns als People-Abteilung herausfordernden Zeiten gegenübersehen. Der Arbeitsmarkt entwickelt sich weiterhin immer mehr zum Arbeitnehmermarkt und gerade im SAP-Umfeld herrscht ein hoher Wettbewerbsdruck um hochqualifizierte Fachkräfte. Zeitgleich legt die junge Generation einen stärkeren Fokus auf Nachhaltigkeit und Resilienz. Individualismus und Work-Life-Balance rücken mehr in den Vordergrund. Genau diesen Herausforderungen begegnen wir mit unserer People First Strategy, die wir bereits im Jahr 2021 ins Leben gerufen haben. Mit acht globalen Projekten geben wir Antworten auf diese Entwicklungen und sind stolz, dass wir bereits die ersten Erfolge feiern durften. Erfreulicherweise konnten wir beispielsweise die Anzahl unserer Mitarbeitenden im Vergleich zur letzten Umfrage um 19% steigern, die uns als Arbeitgeber empfehlen würden. Da wir diese Herausforderungen nur gemeinsam meistern können, haben wir die internationale Zusammenarbeit innerhalb der People-Abteilung weiter intensiviert. In globalen, monatlichen Think Tanks geht es nicht nur darum, „best practices“ zu teilen und voneinander zu lernen, sondern auch darum, die People-Abteilung strategisch bestmöglich für die nächsten Jahre auszurichten. In diesem Zusammenhang wurden bereits verschiedene internationale und nationale Maßnahmen definiert, die die Ausrichtung unserer Abteilung bis 2025 und darüber hinaus definieren. Wir werden alle Möglichkeiten ausschöpfen, um auch in Zukunft die besten Talente für unser Unternehmen zu gewinnen. Ein attraktives, individuelles Karrieredesign und weltweit um mehr als 30% erhöhte Investitionen in Trainings (sowohl digital als auch physisch) sind dabei wichtig. 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 ermöglicht uns dabei den Mitarbeitenden-Karriereweg in einem System abzubilden. Dadurch stellen wir effiziente globale HR-Prozesse und hohe Qualitätsstandards sicher.

Leider gab es durch den Ukraine-Krieg und das Erdbeben in der Türkei und in Syrien zwei traurige Ereignisse, die das Geschäftsjahr überschattet haben. Wir haben als Unternehmen umgehend reagiert und in beiden Fällen versucht, unsere Mitarbeitenden vor Ort sowohl durch finanzielle, also auch organisatorische und mentale Hilfsmaßnahmen bestmöglich zu unterstützen. Die große Hilfsbereitschaft

und Solidarität unserer Kolleginnen und Kollegen untereinander hat uns wieder einmal gezeigt, dass wir uns auch im Ernstfall aufeinander verlassen können, unsere Unternehmenskultur gelebt wird und wir die Herausforderungen nur als Team erfolgreich meistern können.

MATRIX-ORGANISATION

Im vergangenen Geschäftsjahr wurde ein Programm aufgesetzt, um die globale Matrix-Organisation weiterzuentwickeln und die Zusammenarbeit zwischen den globalen und den lokalen Einheiten weiter zu verbessern. Dieses Projekt wurde unter aktiver Mitgestaltung der involvierten globalen Teams sowie der Regionen und Länder durchgeführt. Im Ergebnis wurden zwei neue bzw. erweiterte globale Bereiche mit jeweiligen Leadership-Teams definiert: Global Innovation & Industry Consulting (GIIC) sowie Global Business & Managed Services (GBMS). Diese Leadership-Teams adaptieren und konkretisieren diese Entscheidungen nun in enger Abstimmung mit den Kern-Ländern.

Mit dem Geschäftsbereich Global Innovation & Industry Consulting (GIIC) hat NTT DATA Business Solutions eine zukunftsorientierte und global agierende Organisation im Rahmen des sogenannten „Matrixprojekts“ gestaltet. Hauptziel der Organisation ist die Weiterentwicklung/Neugewinnung von Kundenbeziehungen mit globaler Reichweite. Es werden zum einen innovative Geschäftsideen, Software Assets und Produkte entwickelt und global sowie lokal ausgerollt und koordiniert. Zum anderen wird die Weiterentwicklung einer schlagkräftigen globalen Beratungseinheit vorangetrieben. Weiterhin werden in einem neu geschaffenen Bereich zentrale Center of Excellence (CoE's) und Line of Businesses (LoB's) koordiniert und vorangetrieben. Diese bearbeiten Erfolg versprechende Projekte und entwickeln diese weiter, wie beispielweise in den Life Science, Consumer Products Goods (CPG) oder Services Industrien oder LOB's wie Human Experience, Master Data oder Supply Chain Management. Es werden so lokale Center of Excellence oder Line of Businesses virtuell gebündelt und fokussiert zu einer weltweiten Expertise. Die regionalen Center of Excellence und Line of Businesses werden durch diese starke globale Vernetzung ersetzt, um global schlagkräftiger und flexibler am Markt zu agieren.

Auch der Geschäftsbereich Global Managed Services agiert weltweit über eine Matrix-Organisation, um den Anforderungen von lokalen und internationalen Kunden nach skalierbaren, kosteneffizienten und innovativen Services-Angeboten in hybriden Cloud-Szenarien bestmöglich gerecht zu werden.

Beide neugeschaffenen globalen Geschäftsbereiche der GIIC und der GMBS werden ergänzt durch einen neu ausgerichteten und neu gebündelten Offshore-Bereich in Indien, der es ermöglicht, flexibel und agil die Fach-Ressourcen-Engpässe in etablierten Märkten mit hochqualifizierten Kräften aus Indien zu besetzen. Dabei ist Geschwindigkeit und direkte Vernetzung der Länder mit Indien ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Alle diese globalen Einheiten arbeiten eng abgestimmt miteinander und ermöglichen so ein zukunftsorientiertes Herangehen an die digitalen Herausforderungen immer globaler agierender Märkte und deren Kunden. Durch das vernetzte Auftreten der Einheiten werden strategische Geschäftsherausforderungen der NTT DATA Business Solutions AG effizient abgedeckt und umgesetzt.

WIRTSCHAFTSBERICHT

ALLGEMEINE WIRTSCHAFTSLAGE IM JAHR 2022

Als 100%iges Tochterunternehmen der NTT DATA, Inc. ist die NTT DATA Business Solutions AG global aufgestellt. Weltweit werden mehr als 4.300 aktive Kunden an mehr als 90 Standorten in rund 30 Ländern betreut. Aufgrund dieser internationalen Ausrichtung haben die globale Konjunktorentwicklung 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 2022 ein Wachstum von rund 3,4%. Die im Vergleich zum Vorjahr schwächere Wachstumsrate resultiert aus dem Krieg in der Ukraine, gestiegenen Energiepreisen und Inflationsraten, schwächerem Verbraucherverhalten sowie verstärkter Knappheit in Einzelmärkten.

Die Wachstumsrate im Euroraum lag im Jahr 2022 bei 3,5%. Während der Anstieg des BIP in Deutschland um 1,8% vergleichsweise moderat ausfiel, konnten die Volkswirtschaften in Großbritannien oder Spanien überdurchschnittliche Steigerungen von bis zu 5,5% verzeichnen.

NTT DATA Business Solutions erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2022/2023 44,2% der Konzernumsatzerlöse in den Staaten des Euroraums nach 46,0% im Vorjahr 2021/2022.

Die US-Wirtschaft wuchs im Jahresverlauf nur um 0,9% (Vorjahr: 5,7%). Hintergrund für diese schwache Wachstumsrate war unter anderem die durch zunehmende Inflation und steigende Zinssätze beeinträchtigte Verbrauchernachfrage.

In den USA und Kanada erwirtschaftete NTT DATA Business Solutions 14,7% (Vorjahr: 13,1%) der Konzernumsatzerlöse.

In Brasilien führten vor allem hohe Weltmarktpreise für Nahrungsmittel und der durch private Investoren geförderte Infrastrukturausbau zu einem Konjunkturauftrieb und einem Anstieg des BIP um 2,9%. Dennoch leidet die Wirtschaft in Brasilien unter hohen Inflationsraten und einer hohen Staatsverschuldung.

In Brasilien erzielte NTT DATA Business Solutions im Jahr 2022/2023 3,3% (Vorjahr: 2,6%) der Konzernumsatzerlöse.

Erneute Corona-Ausbrüche und restriktive Maßnahmen zur Eindämmung der Pandemie haben die Wirtschaftstätigkeit in China stark reduziert. Die fortgesetzte Null-Covid-Politik und weitere Lock-downs haben das Verbraucherverhalten stark eingeschränkt, sodass die chinesische Volkswirtschaft 2022 nur um 3,0% gewachsen ist.

Der Anteil der Umsatzerlöse der NTT DATA Business Solutions AG in China ist gering und beträgt 0,5% (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 war 2022 weiterhin von covidbedingten Schließungen in China und Störungen der Lieferketten betroffen. Hinzu kam die höchste Verbraucherpreis-inflation seit drei Jahrzehnten. Dennoch erholten sich die Konsumausgaben der privaten Haushalte, insbesondere im Dienstleistungssektor, was zu einer Wachstumsrate von 1,1% führte.

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

So bewegte sich der Kurs des US-Dollar zum Euro im Jahresverlauf zwischen 0,95 und 1,15. Damit war der Euro zum Jahresende 2022 rund 6% schwächer als zum Vorjahresende 2021.

BRANCHENENTWICKLUNG IM JAHR 2022

Laut einer Studie von Gartner aus April 2023 sind im Kalenderjahr 2022 die weltweiten IT-Ausgaben um 0,5% gestiegen (Vorjahr: 9,0%). Die für NTT DATA Business Solutions relevanten Teilmärkte für Software und IT-Services sind um 8,8% bzw. 3,5% gestiegen und lagen damit deutlich 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	1.4.2022–31.3.2023	1.4.2021–31.3.2022
Umsatzerlöse gesamt	1.423,4	1.241,3
Umsatz Bereiche		
Beratung	651,6	554,7
Lizenzen	50,3	65,4
Cloud Subscription	90,0	57,3
Managed Services	626,1	558,0
Sonstige	5,4	5,9
Umsatz Segmente		
Deutschland/Österreich/Schweiz (DACH)	621,8	541,8
Westeuropa	192,5	183,9
Nord- und Osteuropa (NEE)	255,3	218,8
Amerikas	251,4	193,5
APAC	95,0	93,0
Sonstiges	7,4	10,3
EBIT	85,3	48,3
EBIT-Marge	6,0%	3,9%
EBITA	99,2	63,5
EBITA-Marge	7,0%	5,1%
EBITDA	142,6	107,9
EBITDA-Marge	10,0%	8,7%
Ergebnis IFRS	64,7	27,0
Ergebnis pro Aktie in Euro / Anteil der Aktionäre NTT DATA Business Solutions AG	1,82	0,64



Umsatzentwicklung
2012/2013 – 2022/2023
Seite 92

UMSATZENTWICKLUNG

Im Geschäftsjahr 2022/2023 konnte die NTT DATA Business Solutions AG die positive Umsatzentwicklung weiter fortführen. Die Umsatzerlöse stiegen von 1.241,3 Mio. Euro um +14,7% auf 1.423,4 Mio. Euro (währungskursbereinigt: +14,2%). Das durchschnittliche Umsatzwachstum (CAGR) der vergangenen zehn Jahre beträgt 13,0%.



Umsatzerlöse nach Quartalen
Seite 93

Ein Blick auf die Quartalsentwicklung zeigt, dass die NTT DATA Business Solutions AG im Geschäftsjahr 2022/2023 die Umsätze in allen Quartalen gegenüber den Vorjahren deutlich übertreffen konnte. Im ersten Quartal lag die Umsatzsteigerung bei +14,3%, im zweiten Quartal wurde die größte prozentuale Steigerung mit +15,6% erwirtschaftet. Im dritten und vierten Quartal lag diese bei +14,4% bzw. 14,5%. Die 2022/2023 akquirierten Gesellschaften in Deutschland und Bulgarien trugen +3,9% zum Umsatzplus bei. Das organische Wachstum lag bei +10,8%. Darüber hinaus ist die Umsatzentwicklung durch Währungskurse positiv um 0,4% beeinflusst.



Umsatzveränderung nach
Segmenten, nach Bereichen
Seite 92

NTT DATA Business Solutions gliedert die Umsätze sowohl nach den Umsatzsegmenten als auch nach den Umsatzbereichen. Die entsprechenden Veränderungen zeigen die Grafiken auf Seite 92.

Im Geschäftsjahr 2022/2023 verteilten sich die Umsätze wie folgt auf die Segmente: DACH 43,7% (Vorjahr: 43,6%), Westeuropa 13,5% (Vorjahr: 14,8%), Nord- und Osteuropa 17,9% (Vorjahr: 17,6%), Amerika 17,7% (Vorjahr: 15,6%), APAC 6,7% (Vorjahr 7,5%) und Sonstige 0,5% (Vorjahr: 0,8%).

Die einzelnen Bereiche erwirtschaften folgende Umsatzanteile: Beratung 45,8% (Vorjahr: 44,7%), Lizenzen 3,5% (Vorjahr: 5,3%), Cloud Subscription 6,3% (Vorjahr: 4,6%), Managed Services 44,0% (Vorjahr: 45,0%) sowie Sonstige 0,4% (Vorjahr: 0,5%). Die veränderte Ausrichtung der SAP SE vom Verkauf von klassischen On-premise-Lizenzen hin zu Cloud Subscriptions führte zu einer deutlichen Verschiebung der Umsätze zwischen dem Lizenz- und dem Cloud Subscription-Segment. Zusätzlich wurden die Umsätze im Segment Cloud Subscription durch Provisionsumsätze im Rahmen des neuen Geschäftsmodells CCP/CC-Flex der SAP SE positiv unterstützt.



Anteil wiederkehrendes Geschäft
Seite 93

In der Übersicht auf Seite 93 wird die Entwicklung des wiederkehrenden Geschäfts in den Geschäftsjahren 2012/2013 bis 2022/2023 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 AG, in der die Länder Deutschland/Österreich/Schweiz (**DACH**) enthalten sind, steigerte die Erlöse von 541,8 Mio. Euro um +14,8% auf 621,8 Mio. Euro (währungskursbereinigt: 12,8%). Dabei entfallen 27,5 Mio. Euro des Wachstums auf die neue Akquisition der Natuvion.

Den stärksten absoluten Umsatzanstieg im Segment DACH erreichte der Bereich Beratung, der um +56,7 Mio. Euro bzw. +26,3% von 216,0 Mio. Euro auf 272,7 Mio. Euro zunahm. Der Lizenzumsatz reduzierte sich im Vergleich zum Vorjahr um 14,6% oder 4,0 Mio. Euro von 27,4 Mio. Euro auf 23,4 Mio. Euro. Im Gegenzug konnte der Umsatz im Bereich Cloud Subscription mit einem Anstieg von 6,0 Mio. Euro von 15,4 Mio. Euro auf 21,4 Mio. Euro um +39,0% deutlich zulegen. Dabei entfallen 3,4 Mio. Euro der 21,4 Mio. Euro (15,9%) auf das neue Geschäftsmodell CCP & CC-Flex. Der Umsatz im Bereich Managed Services stieg von 279,1 Mio. Euro um +21,8 Mio. Euro auf 300,9 Mio. Euro.

Im **SEGMENT WESTEUROPA** erhöhten sich die Umsatzerlöse um +4,7% (währungskursbereinigt: 5,8%) von 183,9 Mio. Euro auf 192,5 Mio. Euro. Umsatzrückgänge in Frankreich und Benelux konnten durch deutliche Umsatzanstiege in Höhe von +11,9 Mio. Euro in UK (+10,0%) und +2,1 Mio. Euro in Spanien (+39,5%) mehr als kompensiert werden.

Das Beratungsgeschäft im Segment Westeuropa stieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum von 77,5 Mio. Euro auf 82,2 Mio. Euro. Dies entspricht einer Steigerung von +4,7 Mio. Euro bzw. +6,1% (währungskursbereinigt: +6,9%).

Im Lizenz-Geschäft reduzierte sich der Umsatz von 11,2 Mio. Euro um -4,6 Mio. Euro auf 6,6 Mio. Euro. Der Bereich Cloud Subscription verzeichnete hingegen einen starken Zuwachs von +4,6 Mio. Euro auf 21,0 Mio. Euro, was einer 28,0%igen Steigerung entspricht und auf die gute Entwicklung der Länder UK, Frankreich und Benelux zurückzuführen ist. Dabei entfallen 3,4 Mio. Euro (16,2%) auf CCP & CC-Flex. Der Bereich Managed Services verzeichnete ebenfalls einen Umsatzanstieg um +3,9 Mio. Euro von 78,8 Mio. Euro auf 82,7 Mio. Euro. Der Anstieg ist hauptsächlich auf UK und Frankreich zurückzuführen.

Das Segment Nord- und Osteuropa erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Umsatz von 255,3 Mio. Euro. Der Vorjahresumsatz wurde damit um +36,5 Mio. Euro oder +16,7% übertroffen. Währungskursbereinigt ergibt sich eine Umsatzsteigerung um +30,5%. Diese sehr positive Entwicklung ist im Wesentlichen auf die Türkei mit +11,0 Mio. Euro und Nordics mit 16,4 Mio. Euro zurückzuführen. Neben dem organischen Wachstum in der Türkei wurde die Umsatzentwicklung durch die hohe Inflationsrate positiv und durch den Währungskurseffekt negativ beeinflusst. Um die Inflationsrate bereinigt hätte das organische Wachstum in der Türkei in Landeswährung 12,2% betragen und währungskursbereinigt 17,0% auf Euro-Basis.

Im **SEGMENT NORD- UND OSTEUROPA** wuchs das Beratungsgeschäft von 112,3 Mio. Euro auf 128,5 Mio. Euro um +16,2 Mio. Euro oder +14,4% gegenüber dem Vorjahreswert (währungskursbereinigt: +26,0%). Der Managed Services-Bereich erreichte 94,2 Mio. Euro und liegt somit um +14,1 Mio. Euro über dem Vorjahreswert von 80,1 Mio. Euro. Die Umsatzentwicklung im Lizenzbereich blieb mit 7,6 Mio. Euro um -2,4 Mio. Euro hinter dem Vorjahreswert von 10,0 Mio. Euro zurück. Währungskursbereinigt läge der Umsatz nur -0,2 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert. Der Bereich Cloud Subscription verzeichnet hingegen einen starken Zuwachs von +7,4 Mio. Euro auf 23,5 Mio. Euro, was einer 46,0%igen Steigerung entspricht. Dabei entfallen 2,2 Mio. Euro (9,4%) auf das neue Geschäftsmodell CCP & CC-Flex.

Im **SEGMENT AMERIKA** wurde der Umsatz von 193,5 Mio. Euro im Vorjahr um +29,9% auf 251,4 Mio. Euro gesteigert. Währungskursbereinigt ist dies eine Steigerung von +15,5%. Diese positive Entwicklung ist in fast allen Gesellschaften zu verzeichnen.

Das Beratungsgeschäft verbesserte sich im Segment Amerikas sehr deutlich und stieg auf 117,4 Mio. Euro, was einer Steigerung von +25,1 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahreswert von 92,3 Mio. Euro entspricht. Im Wesentlichen ist der Effekt auf eine hervorragende Umsatzentwicklung in Brasilien und den USA zurückzuführen, aber auch die MSCG-Gesellschaft trägt ihren Anteil dazu bei. Das Managed Services-Geschäft stieg von 84,0 Mio. Euro um +21,0 Mio. Euro auf 105,0 Mio. Euro. Neben dem Umsatzzuwachs in Brasilien (+4,2 Mio. Euro) und den USA (+15,2 Mio. Euro) konnten auch alle weiteren Gesellschaften ihren Umsatz ausbauen. Das Lizenzgeschäft reduzierte sich leicht und liegt mit 9,4 Mio. Euro knapp unter dem Vorjahreswert von 10,3 Mio. Euro. Allerdings konnte im Gegenzug das Cloud Subscription-Geschäft um +13,9 Mio. Euro von 5,3 Mio. Euro auf 19,1 Mio. Euro stark verbessert werden. Dabei entfallen 11,8 Mio. Euro (61,8%) auf das neue CCP/CC-Flex Geschäftsmodell. Der leichte Rückgang im Lizenz- und das starke Wachstum im Cloud Subscription Geschäft verdeutlicht den Wandel vom klassischen Lizenzverkauf zu Cloud Subscriptions.

Im **SEGMENT APAC** wurden die Umsatzerlöse des Vorjahres übertroffen und stiegen um +2,0 Mio. Euro von 93,0 Mio. Euro auf 95,0 Mio. Euro. Dies ist eine Umsatzsteigerung von +2,0% (währungskursbereinigt: -2,7%).

Das Managed Services-Geschäft erreichte einen Umsatz von 42,4 Mio. Euro und übertraf das Vorjahresniveau um +8,7 Mio. Euro (Vorjahr: 33,7 Mio. Euro). Durch diesen Anstieg konnten die Rückgänge in den anderen Segmenten überkompensiert werden. Das Beratungsgeschäft lag mit einem Umsatz von 45,0 Mio. Euro um -4,2 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert von 49,2 Mio. Euro, was im Wesentlichen auf die Reduzierung des Geschäftes in China (-2,4 Mio. Euro) und den geringeren Umsatz in Thailand (-1,4 Mio. Euro) zurückzuführen ist. Im Gegenzug konnte das Beratungsgeschäft in Australien um 9,7% gesteigert werden. Das Segment Cloud Subscription ist um 0,6 Mio. Euro oder +16,7% von 3,6 Mio. Euro auf 4,2 Mio. Euro gestiegen. Allerdings reicht das Wachstum im Segment Cloud Subscriptions hier nicht aus, um das rückläufige Lizenzgeschäft von 6,3 Mio. Euro auf 3,0 Mio. Euro (-3,3 Mio. Euro) auszugleichen.

Das **SEGMENT SONSTIGES** enthält den Umsatz der ITC GmbH, XEGO-it sowie die Umsätze der Recruit GmbH. Die Umsatzerlöse beider Gesellschaften liegen mit 7,4 Mio. Euro unter dem Niveau des Vorjahres von 10,3 Mio. Euro.

UMSATZENTWICKLUNG NACH GESCHÄFTSBEREICHEN

Der Umsatz im Bereich **BERATUNG** stieg im Vergleich zum Vorjahr um +17,5% von 554,7 Mio. Euro auf 651,6 Mio. Euro. Eine konzernweit höhere Auslastung der Berater sowie leicht steigende Tagessätze führten zu dieser Entwicklung. Zusätzlich trug das anorganische Wachstum der akquirierten Natuvion mit +25,7 Mio. Euro zur Umsatzsteigerung bei.

Der **LIZENZUMSATZ** reduzierte sich um -15,1 Mio. Euro (-23,1%) von 65,4 Mio. Euro zum Vorjahreszeitraum auf 50,3 Mio. Euro nicht so stark wie erwartet. Der Rückgang der Lizenzumsätze konnte durch einen starken Anstieg im Cloud Subscription-Segment mehr als kompensiert werden.

Das größte prozentuale Umsatzwachstum erzielte mit +57,1% der Umsatzbereich **CLOUD SUBSCRIPTION**, was den starken Wandel vom Lizenz- zum Cloud Subscription-Geschäft noch einmal verdeutlicht. Mit 90,0 Mio. Euro ist dieses Segment um +32,7 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahreswert von 57,3 Mio. Euro gewachsen. Dabei entfallen 20,1 der 90,0 Mio. Euro (22,3%) auf das neue Geschäftsmodell CCP/CC-Flex. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf die positive Entwicklung in den USA, UK, Deutschland, Türkei und der Region Nordics zurückzuführen.

Der Bereich **MANAGED SERVICES** ist deutlich um +68,2 Mio. Euro von 557,9 Mio. Euro auf 626,2 Mio. Euro angestiegen. Diese Steigerung von 12,2% konnte vor allem durch das volumenbedingte Wachstum in Amerika, Deutschland, UK, Indien und der Region Nordics erreicht werden. Zusätzlich führte das anorganische Wachstum der BST in Bulgarien zu einem weiteren Umsatzanstieg.

Der Auftragsbestand der NTT DATA Business Solutions AG stieg zum 31.03.2023 von 1,405 Mrd. Euro um +17,9% auf 1,657 Mrd. Euro. Die Verhältniszahl von Auftragseingang zu Umsatzerlösen (Book to Bill Ratio) lag für das Jahr 2022/2023 bei 1,16. Der Anteil des langfristigen Auftragsbestandes liegt bei 842,8 Mio. Euro und damit signifikant über dem Vorjahr (665,7 Mio. Euro).

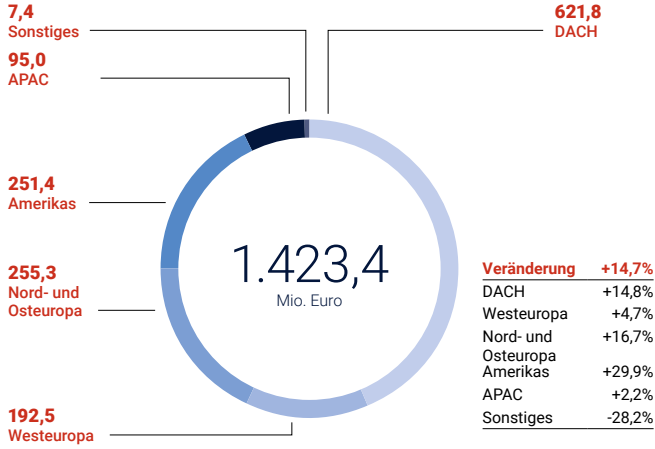


Auftragsbestand
und Umsatz je Quartal
Seite 93

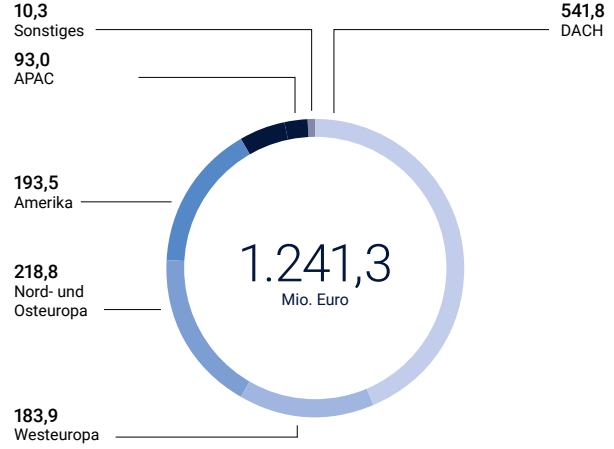
UMSATZ NACH REGIONALEN SEGMENTEN

Mio. EUR

31. März 2022/2023



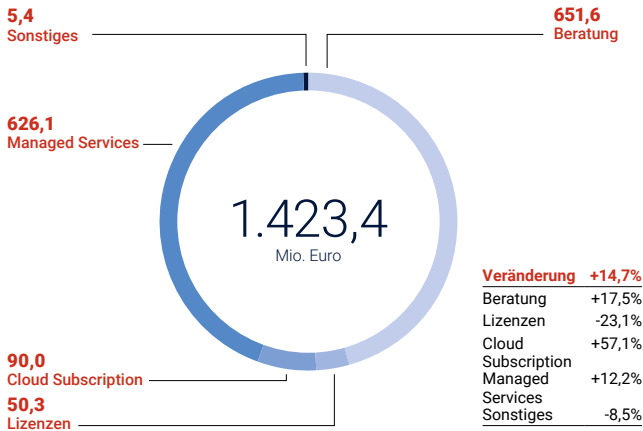
31. März 2021/2022



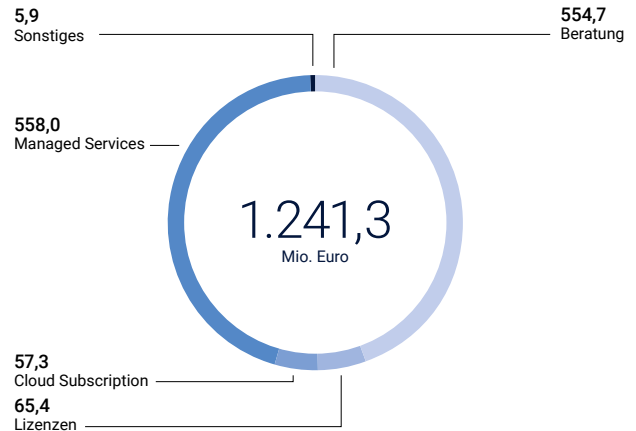
UMSATZ NACH GESCHÄFTSBEREICHEN

Mio. EUR

31. März 2022/2023

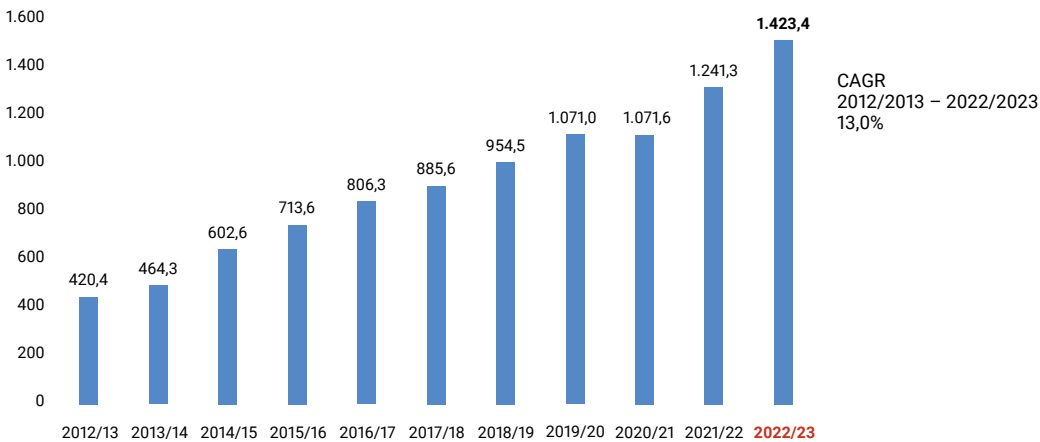


31. März 2021/2022

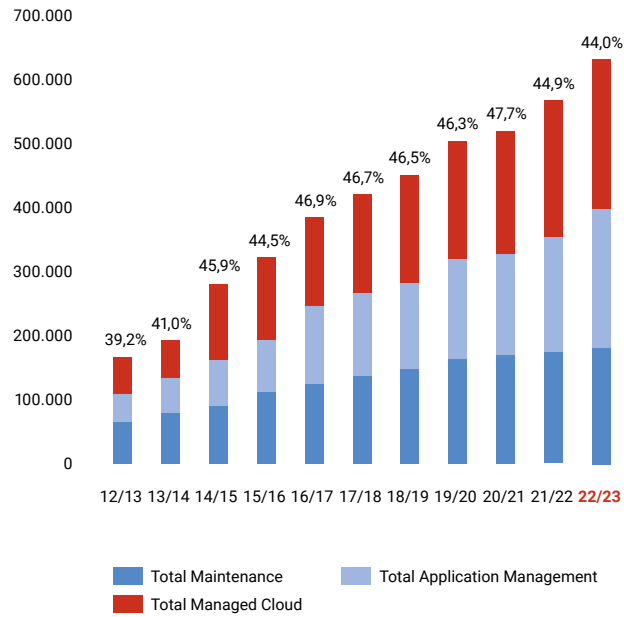


UMSATZENTWICKLUNG 2012/2013 – 2022/2023

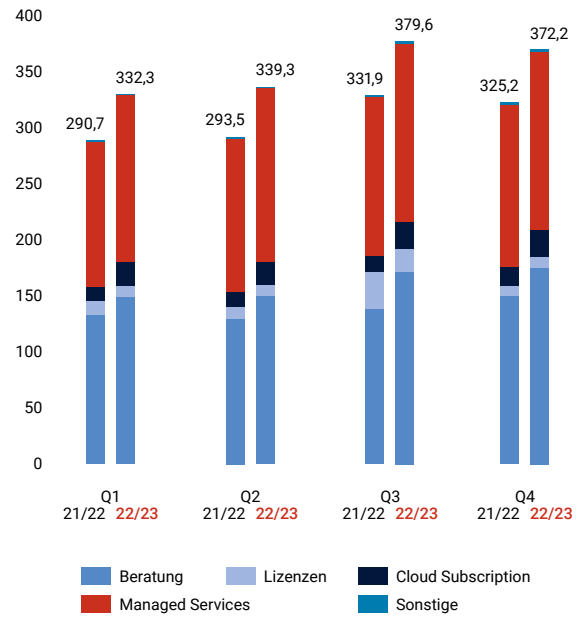
Mio. EUR



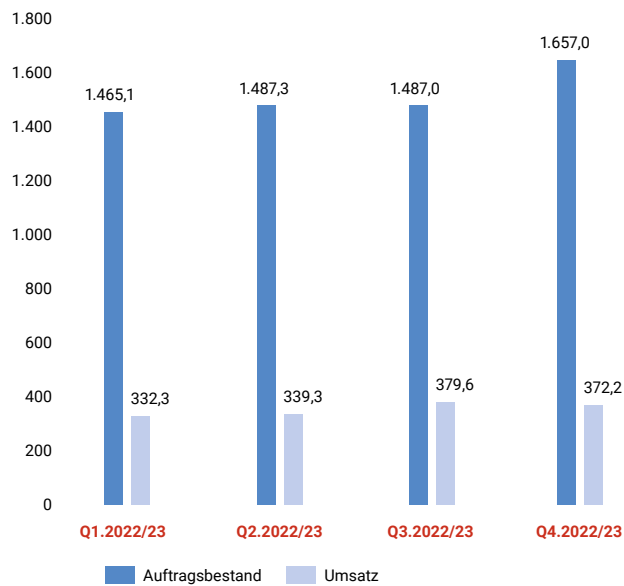
ANTEIL WIEDERKEHRENDES GESCHÄFT
am Gesamtumsatz in Mio. EUR



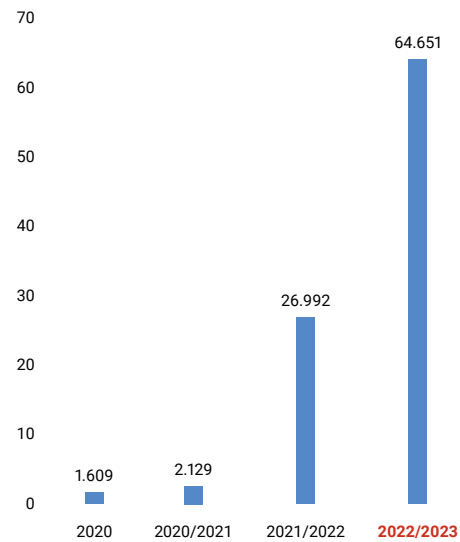
UMSATZERLÖSE NACH QUARTALEN
Mio. EUR



AUFTRAGSBESTAND & UMSATZ
je Quartal in Mio. EUR

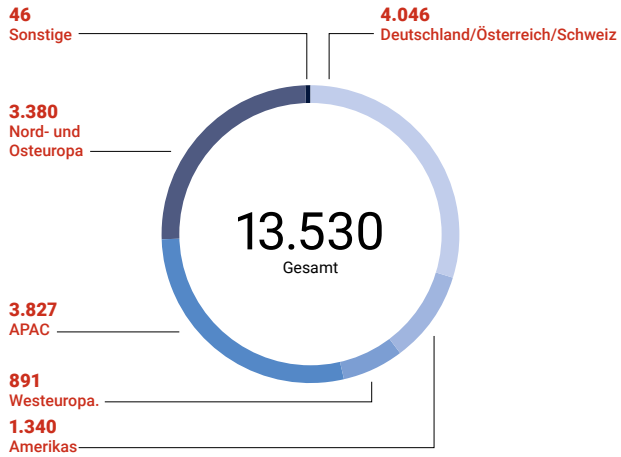


KONZERNÜBERSCHUSS
TEUR

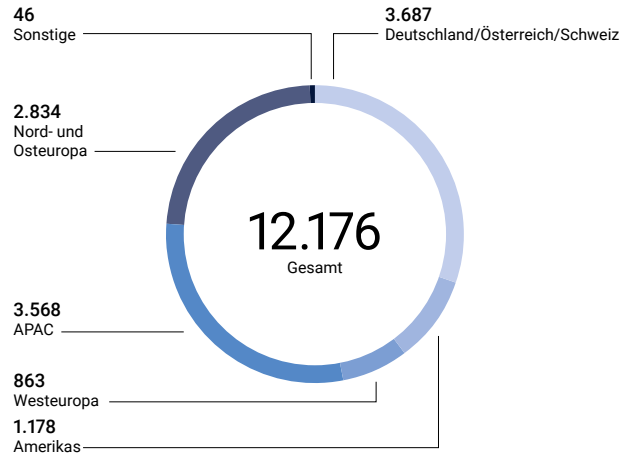


MITARBEITENDE NACH SEGMENTEN

31.3.2023

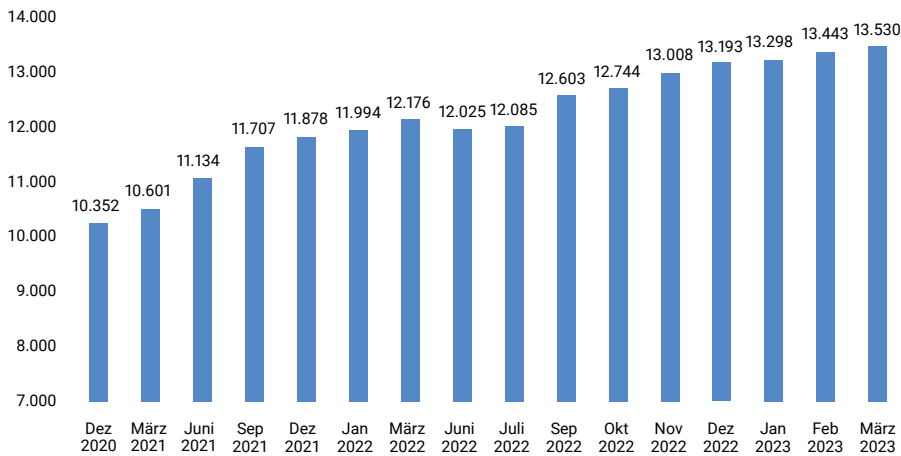


31.3.2022



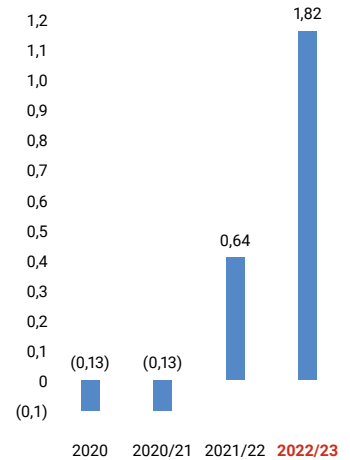
MITARBEITENDENENTWICKLUNG

jeweils zum Ende des Monats



GEWINN JE AKTIE

EUR



LAGE

ERTRAGSLAGE

Im Geschäftsjahr 2022/2023 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) 99,2 Mio. Euro nach 63,5 Mio. Euro im Vorjahr, was einer Steigerung von +56,2% entspricht. Die EBITA-Marge stieg damit auf 7,0% nach 5,1% im Vorjahr.

Im Geschäftsjahr 2022/2023 wurde das globale Kosten- und Effizienzprogramm zur langfristigen Steigerung der Rentabilität erfolgreich fortgeführt. Während im Vorjahr 27,2 Mio. Euro für die strategischen Investitionen anfielen, wurden im Berichtsjahr in Abstimmung mit den Gesellschaftern 17,3 Mio. Euro investiert. Das operative EBITA (= EBITA vor Einmalkosten – insbesondere Kosten für das eXpand Projekt) konnte im Vergleich zum Vorjahr um +25,8 Mio. Euro von 90,7 Mio. Euro auf 116,5 Mio. Euro gesteigert werden. Die operative EBITA-Marge betrug somit 8,2% (Vorjahr: 7,3%) und übertraf damit die Vorjahresprognose von 7,2%.

Das EBIT liegt im Geschäftsjahr bei 85,3 Mio. Euro und übertraf den Vorjahreswert von 48,3 Mio. Euro um +37,0 Mio. Euro. Damit betrug die EBIT-Marge 6,0% und ist im Vergleich zum Vorjahreswert von 3,9% um +2,1%-Punkte gestiegen.

Die Differenz von 0,9%-Punkten zwischen der EBIT-Marge und der EBITA-Marge ist auf die planmäßige Amortisation der immateriellen Vermögenswerte in Höhe von 13,9 Mio. Euro (Vorjahr: 15,2 Mio. Euro) zurückzuführen. Aktivierte Auftragsbestände und Kundenbeziehungen werden über vertragskonforme Laufzeiten amortisiert.

Das EBITA im **SEGMENT DACH (INKL. HEADQUARTER)** lag 2022/2023 bei 11,8 Mio. Euro, das operative EBITA bei 23,4 Mio. Euro (Vorjahres-EBITA operativ: 26,8 Mio. Euro). Gestiegene Aufwendungen für Serviceleistungen im Headquarter haben die positive Entwicklung in den operativen Einheiten geschmälert.

Das EBITA im **SEGMENT WESTEUROPA** betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 17,3 Mio. Euro, während das operative EBITA bei 18,4 Mio. Euro lag (Vorjahres-EBITA operativ: 17,8 Mio. Euro). Ein schwaches Geschäftsjahr in Belgien und den Niederlanden konnte durch die positiven Entwicklungen in den anderen Ländern kompensiert werden.

Das **SEGMENT NORD- UND OSTEUROPA** erwirtschaftete ein EBITA von 21,9 Mio. Euro, wobei das operative EBITA 22,1 Mio. Euro betrug (Vorjahres-EBITA operativ: 18,5 Mio. Euro). Höhere Profitabilität in der Region Nordics, der Tschechischen Republik sowie die positive Entwicklung in der Türkei verbesserten das Ergebnis signifikant.

Das EBITA im **SEGMENT AMERIKA** liegt bei 35,4 Mio. Euro, das operative EBITA bei 38,0 Mio. Euro (Vorjahres-EBITA operativ: 24,9 Mio. Euro). Deutlich gewachsener Umsatz und gesteigerte Produktivität in den USA und Brasilien führten zu dieser starken Ertragsverbesserung. Unterstützt wurde die Entwicklung durch positive Währungskurseffekte in den USA und Brasilien. Die Entwicklung in Kanada verläuft weiterhin auf konstant hohem Niveau.

Das **SEGMENT APAC** erwirtschaftete ein EBITA von 12,5 Mio. Euro und ein operatives EBITA von 16,7 Mio. Euro (Vorjahres-EBITA: +2,4 Mio. Euro). Gestiegene Profitabilität in Indien und Australien führten zu dem starken Wachstum in der Region.

Im **SEGMENT SONSTIGES** lag der EBITA-Beitrag bei 0,3 Mio. Euro und somit 0,6 Mio. Euro über dem Vorjahreswert von -0,3 Mio. Euro.

FINANZERGEBNIS

Das Finanzergebnis verbesserte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf -0,1 Mio. Euro nach -4,5 Mio. Euro im Vorjahr. Darin enthalten sind Finanzierungserträge für kurzfristige Geldanlagen in Höhe von 4,6 Mio. Euro (Vorjahr: 0,9 Mio. Euro) und Finanzierungsaufwendungen in Höhe von 6,7 Mio. Euro (Vorjahr: 6,9 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 1,7 Mio. Euro (Vorjahr: 0,8 Mio. Euro). In Summe ergibt sich ein Ergebnis vor Steuern (EBT) von 85,2 Mio. Euro nach einem Vorjahreswert von 43,9 Mio. Euro. Dies entspricht einem Anstieg von 94,2%.

STEUERAUFWAND

Der Steueraufwand belief sich im Geschäftsjahr 2022/2023 auf 20,5 Mio. Euro nach 16,9 Mio. Euro im Vorjahr. Die Konzernsteuerquote lag mit 24,1% deutlich unter dem Vorjahresniveau von 38,5%. 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 64,7 Mio. Euro und lag damit um 37,7 Mio. Euro oder 139,6% über dem Vorjahreswert von 27,0 Mio. Euro.



Der Anteil des Konzernüberschusses, der den Aktionären der NTT DATA Business Solutions AG zuzurechnen ist, stieg von 19,2 Mio. Euro im Vorjahr auf 54,5 Mio. Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr. Analog verbesserte sich auch das Ergebnis je Aktie von 0,64 Euro auf 1,82 Euro und erhöhte sich somit gegenüber dem Vorjahr um 1,18 Euro. Die Ermittlung erfolgte auf Basis von 30.014.838 Aktien.



Gewinn je Aktie
Seite 94

VERMÖGENSLAGE

Angesichts des Wachstums der Unternehmensgruppe erhöhte sich die Konzernbilanzsumme im abgelaufenen Geschäftsjahr um 76,5 Mio. Euro beziehungsweise um 7,9%.

AKTIVA Mio. EUR	31.3.2023	31.3.2022	Veränderung
Immaterielle Vermögenswerte	359,7	317,2	42,5
Sachanlagen	154,9	157,9	-3,0
Langfristige Forderungen und andere Vermögenswerte	21,8	24,1	-2,3
Langfristige Vermögenswerte	536,4	499,2	37,2
Kurzfristige Forderungen und andere Vermögenswerte	388,9	343,4	45,5
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	122,7	128,9	-6,2
Kurzfristige Vermögenswerte	511,6	472,3	39,3
Gesamtvermögen	1.048,0	971,5	76,5
PASSIVA Mio. EUR	31.3.2023	31.3.2022	Veränderung
Eigenkapital (inkl. nicht beherrschende Anteile)	380,2	322,1	58,1
Finanzielle Verbindlichkeiten	227,5	203,5	24,0
Pensionsrückstellungen und sonstige Rückstellungen	10,6	14,6	-4,0
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	21,1	22,7	-1,6
Langfristige Schulden	259,2	240,8	18,4
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen/Vertragsverbindlichkeiten	176,0	167,4	8,6
Finanzielle Verbindlichkeiten	44,0	55,4	-11,4
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten, Rückstellungen und sonstige Schulden	188,6	185,8	2,8
Kurzfristige Schulden	408,6	408,6	0,0
Gesamtkapital	1.048,0	971,5	76,5

Die langfristigen Vermögenswerte lagen im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 536,4 Mio. Euro und stiegen damit um 7,5% gegenüber dem Vorjahreswert von 499,2 Mio. Euro. Der Anteil der langfristigen Vermögenswerte am Gesamtvermögen betrug zum Stichtag 51,2% (Vorjahr: 51,4%). Die wesentlichen Positionen in den langfristigen Vermögenswerten sind die Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von 287,0 Mio. Euro (Vorjahr: 245,2 Mio. Euro) sowie die Sachanlagen in Höhe von 154,9 Mio. Euro (Vorjahr: 157,9 Mio. Euro). Der Erwerb der 51%igen Mehrheitsbeteiligung an der Natuvion Group in

Walldorf führte zu einer Erhöhung der Geschäfts- oder Firmenwerte um 51,1 Mio. Euro. Effekte aus Kursdifferenzen führten in Höhe von 1,1 Mio. Euro zu einer Reduzierung der Geschäfts- oder Firmenwerte. Ein Anstieg in Höhe von 2,9 Mio. Euro ist durch Anpassung der Bewertung gem. IAS 29 für die Türkei entstanden. Umbuchungen von Auftragsbeständen und Kundenbeziehungen reduzierten den Geschäfts- oder Firmenwert um -11,1 Mio. Euro.

Die kurzfristigen Vermögenswerte stiegen zum Ende des Berichtszeitraums auf 511,6 Mio. Euro nach 472,3 Mio. Euro im Vorjahr. Ihr Anteil am Gesamtvermögen lag damit bei 48,8% (Vorjahr: 48,6%). Am deutlichsten nahmen in diesem Bereich die sonstigen finanziellen Vermögenswerte zu – vor allem durch das internationale Cash-Pooling-Guthaben mit der NTT DATA Corporation. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr von 203,9 Mio. Euro auf 229,4 Mio. Euro in Folge des gestiegenen Umsatzwachstums. Die durchschnittliche Außenstandsdauer der Forderungen – Days-Sales-Outstanding, definiert als durchschnittliche Anzahl der Tage von Beginn der Leistungserbringung bis zum Eingang der Kundenzahlung – liegt unverändert bei 46 Tagen (Vorjahr: 46 Tage). Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente reduzierten sich auf 122,7 Mio. Euro nach 128,9 Mio. Euro im Vorjahr. Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte wurden in Höhe von 9,0 Mio. Euro (Vorjahr: 19,3 Mio. Euro) ausgewiesen. Es handelt sich dabei um Vermögenswerte, die in ihrem gegenwärtigen Zustand veräußert werden können und deren Veräußerung sehr wahrscheinlich ist. Im abgelaufenen Geschäftsjahr werden eine zur Veräußerung gehaltene Immobilie nebst Rechenzentrumsequipment in den USA ausgewiesen. Es wird beabsichtigt, das Gebäude nebst Grundstück und Equipment innerhalb der nächsten Monate zu veräußern. Der Ausweis beinhaltete im Vorjahr neben der Immobilie in den USA, die Umgliederung der Vermögenswerte der Tochtergesellschaften in Russland, Ukraine, Katar und der ICS GmbH. 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 64,7 Mio. Euro sowie Kapitalerhöhungen um 21,3 Mio. Euro. Die Reduzierung des sonstigen Eigenkapitals um 27,2 Mio. Euro ist bedingt durch negative Kurseffekte in Höhe von 5,4 Mio. Euro sowie Effekte aus vereinbarten Put-Call-Optionen im Rahmen der Akquisitionen von -23,2 Mio. Euro – bei gegenläufigen Effekten aus versicherungsmathematischen Verlusten in Höhe von 1,4 Mio. Euro. Der ausgewiesene Bilanzgewinn, der den Aktionären der NTT DATA Business Solutions AG zuzurechnen ist, stieg auf 10,1 Mio. Euro. Insgesamt erhöhte sich das Eigenkapital um 58,1 Mio. Euro auf 380,2 Mio. Euro (Vorjahr: 322,1 Mio. Euro). Die Eigenkapitalquote, also der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme, erhöhte sich von 33,2% im Vorjahr auf 36,3%.

Der Anteil der langfristigen Schulden an der Konzernbilanzsumme lag zum 31. März 2023 mit 24,7% auf dem Vorjahresniveau von 24,8%. Generell dienen die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten überwiegend der Finanzierung der Rechenzentren im In- und Ausland sowie der Akquisitionstätigkeit.

Die kurzfristigen Schulden der NTT DATA Business Solutions AG lagen insgesamt mit 408,6 Mio. Euro unverändert auf dem Vorjahresniveau. Eine Reduzierung der finanziellen Verbindlichkeiten wurde im Wesentlichen verursacht durch die vollständige Rückführung der internationalen Cash-Pooling-Kon-

ten 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 nichtfinanziellen 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. Im Vorjahr wurden darüber hinaus in diesem Bereich die Umgliederungen der Verbindlichkeiten in Höhe von 4,2 Mio. Euro im Zusammenhang mit den zur Veräußerung ausgewiesenen Tochtergesellschaften dargestellt.

Die Quote der kurzfristigen Schulden im Verhältnis zur Bilanzsumme liegt mit 39,0% unter dem Vorjahresniveau von 42,1%.

FINANZLAGE

CASHFLOW Mio. EUR	31.3.2023	31.3.2022	Veränderung
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	100,4	136,9	-36,5
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-58,9	-30,5	-28,4
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-45,0	-86,4	41,4
Veränderung der Liquidität	-3,6	20,0	-23,6

Der Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit verringerte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um 36,5 Mio. Euro auf 100,4 Mio. Euro. Der wesentliche Treiber ist die Veränderung des Working Capitals gegenüber dem Vorjahr aufgrund der für das Geschäftsjahr 2021/2022 ausgezahlten Boni. Ebenfalls wirken gezahlte Steuern (9,6 Mio. Euro mehr als im Vorjahr) belastend auf den Cashflow. Trotz Wachstums gelang es, die DSO (Days-Sales-Outstanding) mit 46 Tagen auf dem Vorjahresniveau zu halten.

Die Mittelverwendung im Rahmen des Cashflows aus Investitionstätigkeit lag mit 58,9 Mio. Euro deutlich über dem Vorjahreswert von 30,5 Mio. Euro. Darin enthalten sind Kaufpreiszahlungen für den Erwerb neuer Gesellschaften und weiterer Anteile an bestehenden Beteiligungen (abzüglich übernommener Finanzmittel) in Höhe von 27,1 Mio. Euro (Vorjahr: 5,2 Mio. Euro) sowie der Mittelabfluss für immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen nach Abzug von Investitionszulagen und -zuschüssen im Berichtszeitraum in Höhe von 32,4 Mio. Euro (Vorjahr: 26,0 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 in Höhe von 32,4 Mio. Euro (Vorjahr: 26,0 Mio. Euro) wurden vor allem in den Segmenten DACH mit 13,7 Mio. Euro (Vorjahr: 17,6 Mio. Euro), Nord- und Osteuropa mit 11,6 Mio. Euro (Vorjahr: 4,5 Mio. Euro) und Amerika mit 4,0 Mio. Euro (Vorjahr: 1,5 Mio. Euro) getätigt.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug insgesamt -45,0 Mio. Euro (Vorjahr: Mittelabfluss 86,4 Mio. Euro). Im Geschäftsjahr 2022 nahm der Konzern Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 14,4 Mio. Euro auf und erhielt eine Kapitalerhöhung in Höhe von 21,3 Mio. Euro. Dem gegenüber standen Tilgungen von Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 15,2 Mio. Euro, Auszahlungen für Put- und Call-Optionen in Höhe von 19,0 Mio. Euro, 7,5 Mio. Euro Dividendenzahlungen an nicht beherrschende Anteile und die Tilgung von Finanzierungsleasingvereinbarungen in Höhe von 32,0 Mio. Euro.

Die Zinssätze für die langfristigen Finanzverbindlichkeiten variieren von 1-Monats Euribor mit 0,25% bis 3-Monats Euribor mit 2,25%. 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 reduzierten sich zum Ende des Berichtszeitraums um 6,1 Mio. Euro auf 122,7 Mio. Euro (Vorjahr: 128,9 Mio. Euro). Von den Zahlungsmitteln wurden 26,9 Mio. Euro in der Eurozone gehalten und unterlagen keinen Wechselkurseinflüssen. Die außerhalb der Eurozone gehaltenen Zahlungsmittel in Höhe von 95,8 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 27,0 Mio. Euro vereinbart, die im Berichtsjahr durch Avale und Kreditinanspruchnahmen in Höhe von 1,4 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 14,7 Mio. Euro vereinbart und teilweise durch Garantien der NTT DATA Business Solutions AG abgesichert. Die Kreditlinien dieser Tochtergesellschaften wurden zum Bilanzstichtag mit 4,2 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 122,7 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 2022/2023 hat die NTT DATA Business Solutions AG ihre Wachstumsziele deutlich übererfüllen können. Angestrebt war eine Steigerung der Umsatzerlöse auf 1,330 bis 1,350 Mrd. Euro (+7,3% bis +8,9%), tatsächlich erreicht wurde ein Wachstum von 14,7% auf 1,423 Mrd. Euro. Das organische Wachstum erreichte starke 10,8%, während durch Unternehmenszukäufe ein Umsatzwachstum von +3,9% erzielt werden konnte.

Die größten Umsatzsteigerungen konnten dabei in den Umsatzsegmenten Cloud Subscription und Consulting sowie in unseren europäischen Kernmärkten und den USA realisiert werden.

Die Eigenkapitalquote hat sich im Berichtsjahr deutlich um 3,0%-Punkte auf 36,3% (Vorjahr: 33,3%) erhöht. Während das Eigenkapital um 58,1 Mio. Euro gestiegen ist, hat sich die Bilanzsumme um 76,4 Mio. Euro auf 1.047,9 Mio. Euro erhöht. Die liquiden Mittel reduzierten sich um 6,1 Mio. Euro auf 122,7 Mio. Euro. Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit verringerte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um 36,5 Mio. Euro auf 100,4 Mio. Euro. Der wesentliche Treiber gegenüber dem Vorjahr ist die Veränderung des Working Capitals aufgrund der ausgezahlten Boni. Außerdem belasteten gezahlte Steuern (9,6 Mio. Euro mehr als im Vorjahr) den Cashflow.

Die Auszahlungen für Investitionen haben sich ebenfalls deutlich von 30,5 Mio. Euro auf nun 58,9 Mio. Euro erhöht, sodass der Cashflow aus Investitionstätigkeit in Summe um 28,4 Mio. Euro schlechter ausfiel.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug insgesamt -45,0 Mio. Euro (Vorjahr: -86,4 Mio. Euro). Dazu beigetragen haben im Geschäftsjahr 2022/2023 beispielsweise Kapitalerhöhungen (21,3 Mio. Euro) sowie eine geringere Tilgung von Finanzverbindlichkeiten (15,2 Mio. Euro).

Durch die Muttergesellschaft NTT DATA können unter Einhaltung globaler Autorisierungsprozesse Darlehen, Finanzierungen und auch Eigenkapitalerhöhungen für größere Investitions- und Akquisitonsvorhaben 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 NICHTFINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Die bedeutsamsten finanziellen Leistungsindikatoren der NTT DATA Business Solutions AG sind die Umsatzerlöse sowie die Steuerungsgröße EBITA/EBITA Marge. 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 Beginn der Leistungserbringung 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.

NICHTFINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Mitarbeitende

Der Geschäftserfolg und Führungsanspruch der NTT DATA Business Solutions AG als strategischer SAP-Komplettdienstleister 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 nichtfinanzieller 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:

Die Zielgrößen für den Frauenanteil in Vorstand und Aufsichtsrat der NTT DATA Business Solutions AG werden für die nächsten fünf Jahre auf jeweils 0% festgelegt. Dies entspricht dem derzeitigen Status quo. Der Aufsichtsrat hat bei seiner Entscheidung berücksichtigt, dass derzeit keine Frau Mitglied des Vorstands oder des Aufsichtsrats der NTT DATA Business Solutions AG ist und keine Veränderung geplant ist. Der Aufsichtsrat hat außerdem die branchenspezifischen Besonderheiten der NTT DATA Business Solutions AG in seine Entscheidungsfindung einbezogen. Der Schwerpunkt der Tätigkeit der NTT DATA Business Solutions AG liegt im Bereich der IT-Beratung, in welcher branchenbedingt Frauen deutlich unterrepräsentiert sind. Der Frauenanteil bezogen auf das gesamte Unternehmen liegt bei der NTT DATA Business Solutions AG bei 31,05%. Aufgrund dieser branchenbedingten Besonderheiten ist es der NTT DATA Business Solutions AG in der Vergangenheit nicht gelungen, den Frauenanteil zu erhöhen. Vor dem Hintergrund dieser branchenbedingten Besonderheiten, die nach Auffassung des Aufsichtsrats weiterhin zu Schwierigkeiten bei der Personalgewinnung von Frauen führen werden, und da derzeit keine personellen Veränderungen in beiden Gremien geplant sind, hat der Aufsichtsrat keine höheren Zielgrößen festgelegt. Dabei hat der Aufsichtsrat auch berücksichtigt, dass die Anzahl an Bewerberinnen bei der NTT DATA Business Solutions AG branchenspezifisch deutlich unterrepräsentiert ist. Nichtsdestotrotz ist die NTT DATA Business Solutions AG bestrebt, durch die strategische Verankerung von Geschlechtergerechtigkeit und Diversity die Frauenquote in Vorstand und Aufsichtsrat in der Zukunft zu erhöhen.

Die Zielgröße für den Frauenanteil in der obersten Führungsebene unterhalb des Vorstands wird für die nächsten 5 Jahre auf 20% festgesetzt. Die oberste Führungsebene unterhalb des Vorstands der NTT DATA Business Solutions AG besteht aus dem Global Leadership Team. Der Vorstand hat bei seiner Entscheidung berücksichtigt, dass es derzeit keine Frau in der obersten Führungsebene unterhalb des Vorstands der NTT DATA Business Solutions AG gibt und es der NTT DATA Business Solutions AG aufgrund der branchenbedingten Besonderheiten in der Vergangenheit bisher nicht gelungen ist, den Frauenanteil zu erhöhen. Da der Anteil an Bewerberinnen nach wie vor – branchenspezifisch – niedrig ist, stellt die Erhöhung des Frauenanteils eine Herausforderung dar. Die NTT DATA Business Solutions AG ist bestrebt, durch die strategische Verankerung von Geschlechtergerechtigkeit und Diversity die Frauenquote in der obersten Führungsebene unterhalb des Vorstands in der Zukunft zu erhöhen.

Die Zielgröße für den Frauenanteil in der zweiten Führungsebene unterhalb des Vorstands wird für die nächsten 5 Jahre auf 25% festgesetzt. Die zweite Führungsebene unterhalb des Vorstands der NTT DATA Business Solutions AG besteht aus dem Global Finance Team und den Managing Directors. Derzeit liegt der Frauenanteil auf dieser Ebene bei 18,2%. Die ausgegebene Zielgröße würde einer Steigerung von 6,8 Prozentpunkten zum derzeitigen Status quo entsprechen.

Die Zielvorgabe für den Frauenanteil im gesamten NTT DATA Business Solutions-Konzern wird für die nächsten fünf Jahre auf 33,33% festgelegt. Das entspricht einer Steigerung von 2,28 Prozentpunkten gegenüber dem derzeitigen Status quo von 31,05%.

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 Konzerngesellschaft der NTT DATA, Inc., welche wiederum eine Konzerngesellschaft der NTT CORPORATION mit 45% und NTT DATA CORPORATION mit 55% in Japan ist. 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. 5. Dem konzernweiten Risikomanagement.

In enger Abstimmung innerhalb NTT DATA-Gruppe wurden das interne Prüfungs- und Berichtswesen im Konzern auch 2022/2023 weiter fortgesetzt und erweitert. Dabei wurden aufgrund der geänderten Rahmenbedingungen die Kontrollen in den Geschäftsprozessebenen 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 entsprechende Maßnahmen eingeleitet.

CHANCENMANAGEMENT

Die NTT DATA Business Solutions AG ist der langfristige Partner seiner Kunden, der die Verantwortung für die Weiterentwicklung der IT-Initiativen und IT-Herausforderungen zur Wertsteigerung übernimmt. 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. Neue Chancen ergeben sich durch das geänderte Geschäftsmodell der SAP SE durch den Verkauf von Cloud Subscription sowie Generierung von Provisionserlösen im Kontext von CCP / CC Flex.

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 und deren Möglichkeiten, Prozesse der Kunden weiter zu automatisieren. Ergänzt wird dies durch die internationale Kooperation mit der SAP SE. Weitere Chancen ergeben sich durch die Bündelung von Entwicklungsleistungen eigener Produkte, die ebenfalls eine weitere Optimierung der Kundenprozesse 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, Inc. unterstützt das Wachstum der NTT DATA Business Solutions AG. Die Kooperation mit NTT DATA in internationalen Projekten, die Erschließung neuer Märkte sowie die Unterstützung bei M&A-Aktivitäten stehen dabei im Vordergrund. Darüber hinaus 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 die den Fortbestand des Unternehmens gefährdende 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 einen integrierten Planungsprozess, der sowohl Top down als auch Bottom up umgesetzt wird, und 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 jährlich 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.

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

RISIKEN DER ZUKÜNFTIGEN GESCHÄFTSENTWICKLUNG

PANDEMIE

Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr bestand weiterhin betriebswirtschaftliches Risiko durch die Pandemie, dessen Auswirkungen auf die Konjunktur und somit auf die wirtschaftliche Entwicklung der Gesellschaft schwer abzuschätzen sind. Die im abgelaufenen Geschäftsjahr erneut umgesetzten Kosteneffizienzprogramme konnten nachweislich einen Beitrag zur Rentabilität leisten, können aber möglicherweise künftige negative Umsatzentwicklungen nur zum Teil kompensieren. Durch die monatliche Steuerung des Auftragseingangs und Auftragsbestands wird nach wie vor das branchenübergreifende Risiko abgeschätzt.

Mögliche Projektverzögerungen oder Umsatzeinbußen bei den Kunden können somit die Beauftragung von Kundenprojekten nachteilig beeinträchtigen, was letztendlich zu temporären Umsatzeinbu-

ßen führt. Zur Prävention werden alle Mitarbeitenden weltweit weiterhin mehrfach und regelmäßig über die Risiken aufgeklärt und um entsprechende Information gebeten. Durch den Einsatz von digitalen Kommunikationsmedien können Kunden vermehrt remote betreut und somit Projektaktivitäten weiter durchgeführt sowie das Risiko von Umsatzeinbußen entsprechend reduziert werden.

IT-SICHERHEIT

Jedes IT-System kann Schwachstellen besitzen. Nutzt ein Angreifer eine Schwachstelle oder Verwundbarkeit, um in das IT-System einzudringen, sind die Vertraulichkeit, Datenintegrität und Verfügbarkeit der NTT DATA Business Solutions AG bedroht. Neben der Veränderung von unternehmensinternen Informationen sowie möglicher Zerstörung der in den Rechenzentren betriebenen Kundendaten ist die NTT DATA Business Solutions AG der Sabotage und der Gefahr durch Erpressung ausgeliefert. Jede mögliche Bedrohung ist ein Risiko für die NTT DATA Business Solutions AG. Die NTT DATA Business Solutions AG versucht durch die Verwendung eines IT-Sicherheitssystems und eines Risikomanagements die Wahrscheinlichkeit des Eintretens eines Schadens und die daraus resultierende Schadenshöhe zu reduzieren.

Durch permanente Überwachung eingehender Mails mittels weiterentwickelter Firewalls als auch durch Kontrolle der Zugriffe auf interne Systeme mithilfe der OKTA-Autorisierung wird das Risiko reduziert. Eingebettet in eine permanente Überarbeitung der Risikoanalyse und durch die Bewertung der unternehmensspezifischen IT-Systeme werden entsprechende Risikoziele definiert. Anschließend folgt die Auswahl von IT-Sicherheitsmaßnahmen für die jeweiligen Geschäftsprozesse der NTT DATA Business Solutions AG unter Verwendung von IT-Standards.

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

UMFELDRISIKEN

SAP-Partnerschaft

Mit der Fokussierung von NTT DATA Business Solutions auf SAP als IT-Komplettdienstleister im klassischen und gehobenen Mittelstand, ergibt sich eine hohe Abhängigkeit vom Markterfolg der SAP-Produkte. Diese Abhängigkeit beeinflusst alle Funktionsbereiche des Unternehmens und somit die komplette Umsatz-, Ertrags- und Vermögenslage. Solange SAP für die Kunden leistungsstarke Produkte entwickelt, 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 langfristige Mitarbeiterbindung in Kombination mit der Notwendigkeit, Mitarbeitende permanent mit Blick auf den technologischen Wandel zu schulen, stellt eine Herausforderung dar.

Mithilfe von Online-Trainings, die das technisch notwendige Know-how vermitteln, wird eine zeitnahe und breitgefächerte Schulung der Mitarbeitenden auf hohem Niveau sichergestellt. Ein internationales Management-Entwicklungsprogramm fördert darüber hinaus die Skills der Manager und der Projektmitglieder.

Trotz der genannten 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, 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.

Mithilfe 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

Da alle Unternehmensleistungen in Projektstruktur organisiert werden, besteht das größte Risiko der NTT DATA Business Solutions AG in den Projekten. Der Projektverlauf kann sich daher negativ auf die Vermögens- und Ertragslage auswirken. Mithilfe der permanenten Überarbeitung der Projektmethodik sowie der kontinuierlichen Weiterentwicklung der Projektleiterschulung wird diesem Risiko entgegengewirkt. Beginnend mit der Überwachung durch den Projektleiter wird das Projekt bis hin zum Roll-out begleitet, wobei das Projektcontrolling die Transparenz der Projekte gewährleistet. 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 Grundlage für die Planung der internen Ressourcen und Prozesse. Klare Definitionen der Zuständigkeiten, Schnittstellen und Arbeitsabläufe über Themen und Lokationen hinweg sichern die Einhaltung dieser Vorgaben, die durch eine interne Audit-Abteilung regelmäßig geprüft werden. Jeder Neukunde wird nach einem festgelegten Test- und Annahmeverfahren in die neue oder geänderte Technologie sowie Services-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 Jahr wurden auch im Geschäftsjahr 2022/2023 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 wurden und werden entsprechend beachtet und implementiert.

Ein kommerzielles Risiko stellen die vereinbarten weiteren Service Level Agreements mit den Kunden in den MCS- und AMS-Engagements dar. Diese werden durch ein professionelles Produkt- und Service-Management, intensive Angebotsfreigabeprozesse sowie state-of-the-art Monitoring-, Qualitätssicherungs- und De-Eskalations-Prozesse auf ein Minimum reduziert.

FINANZWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Liquiditätsrisiken

Das zentrale Finanzmanagement der NTT DATA Business Solutions AG 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. Mithilfe der wöchentlich geschaffenen 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.

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.

Währungskursrisiken

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. Darüber hinaus wirken sich die Währungskursschwankungen erheblich auf die Umsatz- und Kostenentwicklung aus. Die Entwicklung wird monatlich überwacht.

Inflationsrisiko

NTT DATA Business Solutions ist einem Inflationsrisiko ausgesetzt. Gestiegene Energiekosten, steigende Gehälter sowie höhere Kosten von externen Mitarbeitenden und andere Kostenblöcke beeinflussen das Konzernergebnis erheblich. Nur durch die Kosteneinsparungsprogramme, höhere Auslastung der produktiven Mitarbeitenden als auch höhere Tagessätze bei den Kunden können diese Auswirkungen teilweise kompensiert werden.

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**

Die NTT DATA Business Solutions AG ist international aufgestellt und daher grundsätzlich den Risiken aus kriegerischen Auseinandersetzungen ausgesetzt. 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 allen 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 (34g) ausführlich erläutert.

PROGNOSEBERICHT

WIRTSCHAFTSPROGNOSEN FÜR DAS JAHR 2022/2023

Die Weltwirtschaft war im Kalenderjahr 2022 durch die Folgen des Kriegs in der Ukraine und weltweit hohe Inflationsraten geprägt, sodass der Anstieg des Bruttoinlandsprodukts bei nur 3,4% im Vergleich zum Jahr 2021 lag.

Für das laufende Kalenderjahr 2023 geht der IWF von einem noch langsameren Wachstum der Weltwirtschaft von nur noch 2,8% aus.

Hintergründe dieser verhaltenen Prognose sind weiterhin die Folgen des russischen Angriffs auf die Ukraine und die weltweit hohen Inflationsraten. Dabei geht der IWF 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 0,8% gerechnet. Der IWF geht mit einer Prognose von -0,1% von einer leichten Rezession in Deutschland aus, ebenso wie in Großbritannien (-0,3%). In Frankreich und Italien wird von einer moderaten Wachstumsrate von 0,7% ausgegangen. Für Spanien wird sogar mit einem Wachstum von 1,5% gerechnet.

Für die USA beträgt die Wachstumsprognose 1,6%, für Kanada und Brasilien werden 1,5% bzw. 0,9% erwartet.

Eine weitaus höhere Wachstumsdynamik sieht der IWF für Indien (+5,9%) und für China (+5,2%).

AUSSICHTEN SOFTWARE- UND IT-SERVICES-MARKT

Gartner erwartet für die Ausgaben am weltweiten IT-Markt im laufenden Kalenderjahr einen Anstieg von 5,5%. Damit wird von einem deutlich stärkeren Wachstum als im Vorjahr ausgegangen, in dem die Ausgaben nur um 0,5% anstiegen.

In Mio. USD	2021		2022		2023	
	Ausgaben	Wachstum	Ausgaben	Wachstum	Ausgaben	Wachstum
Datencenter-Systeme	190.057	6,4%	216.095	13,7%	224.123	3,7%
Unternehmenssoftware	729.631	14,7%	793.839	8,8%	891.386	12,3%
Endgeräte	802.965	16,0%	717.048	-10,7%	684.342	-4,6%
IT-Services	1.207.295	12,8%	1.250.224	3,5%	1.364.106	9,1%
Kommunikations-Services	1.450.716	3,8%	1.424.603	-1,8%	1.479.671	3,9%
IT-Gesamtmarkt	4.379.909	10,2%	4.401.809	0,5%	4.643.628	5,5%

Quelle: Gartner (April 2023) (2021 Werte basierend auf 2022 runtergerechnet)

Im Jahr 2022 ist der Software- und IT-Services-Markt – als der für NTT DATA Business Solutions relevante Teilmarkt – deutlich stärker gestiegen (8,8% bzw. 3,5%) als der gesamte weltweite IT-Markt. Für das Kalenderjahr 2023 erwartet Gartner Wachstumsraten von 12,3% bzw. 9,1% und damit ebenfalls wieder ein überdurchschnittliches Wachstum in diesen beiden Bereichen sowie eine Verbesserung im Vergleich zu 2022.

Der Grund für den zu erwartenden Zuwachs im Bereich der IT-Services liegt nach Angaben von Gartner insbesondere im Infrastructure-as-a-Service-Markt und in den steigenden Ausgaben für Cloud-Services-Segmente.

Das Wachstum im Software-Segment ist mit zunehmender Nachfrage von Unternehmen nach Automatisierung und anderen softwaregesteuerten Transformationsinitiativen zu begründen.

Der kritische Mangel an qualifizierten IT-Fachkräften wird als Schwerpunktthema für die gesamte Technologiebranche angesehen.

VORAUSSICHTLICHE UNTERNEHMENSENTWICKLUNG DER NTT DATA BUSINESS SOLUTIONS AG

Aufgrund des hohen Auftragsbestands zum 31. März 2023 in Höhe von 1,657 Mrd. Euro gegenüber 1,405 Mrd. Euro im Vorjahr (+17,9%) hat sich die NTT DATA Business Solutions AG eine gute Ausgangsbasis für das Geschäftsjahr 2023/2024 geschaffen. Wie im Vorjahr geht der Vorstand von leicht 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 2023/2024 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 16,0% für die Jahre 2022 bis 2025 aus. Für 2023 sind aktuell +15,7% prognostiziert. Auch weiterhin sieht die NTT DATA Business Solutions AG besonderes Wachstums- und Ertragspotenzial in der Entwicklung und dem Vertrieb eigener Produkte. Infolge der Bündelung des außerjapanischen Auslandsgeschäftes der NTT DATA-Gruppe in der NTT DATA, Inc. zum 01.10.22 profitiert die NTT DATA Business Solutions AG zunehmend von der Zusammenarbeit mit den relevanten Schwesterfirmen. Der Vorstand erwartet und unterstützt vorbehaltlos den weiteren Ausbau dieser Kooperationen in allen relevanten Regionen.

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 2023/2024 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 2023/2024 von einer Steigerung der Umsatzerlöse auf 1,475 bis 1,50 Mrd. Euro (+4,0% bis +6,0%) aus. Bei weiter steigenden Erträgen wird eine EBITA-Marge von rund 7,5% erwartet. Auch im kommenden Jahr werden ein bis zwei mittelgroße Akquisitionen angestrebt.

Bielefeld, den 18. Juli 2023

NTT DATA Business Solutions AG

Norbert Rotter
Vorstandsvorsitzender

Jürgen Pürzer
Finanzvorstand

KONZERNGEWINN- UND -VERLUSTRECHNUNG

IFRS

TEUR	1.4.2022–31.3.2023	1.4.2021–31.3.2022
Umsatzerlöse	1.423.390	1.241.294
Umsatzkosten	-1.107.634	-975.789
Bruttoergebnis vom Umsatz	315.756	265.505
Marketing- und Vertriebsaufwendungen	-97.143	-99.088
Verwaltungsaufwendungen	-128.242	-113.045
Sonstige betriebliche Erträge	6.526	8.155
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-7.277	-7.956
Wertminderung auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-4.319	-5.247
Gesamte betriebliche Aufwendungen	-230.455	-217.181
Operatives Ergebnis	85.301	48.324
Beteiligungsergebnis	596	2
Bewertung von Derivaten und Ausübung von Optionen	1.650	817
Wechselkursdifferenzen aus Finanzierungen	-213	682
Finanzierungserträge	4.574	940
Finanzierungsaufwendungen	-6.729	-6.896
Finanzergebnis	-122	-4.455
Ergebnis vor Steuern	85.179	43.869
Steueraufwendungen	-20.528	-16.877
Konzernüberschuss	64.651	26.992
davon Anteil der Aktionäre der NTT DATA Business Solutions AG	54.501	19.215
davon für nicht beherrschende Anteile	10.149	7.777
Ergebnis je Aktie in EUR (unverwässert, verwässert)	1,82	0,64
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	1.4.2022–31.3.2023	1.4.2021–31.3.2022
Konzernüberschuss	64.651	26.992
Versicherungsmathematische Verluste IAS 19 *	1.606	4.411
Währungskursänderungen **	-5.725	15.542
Steuereffekte ***	-219	-1.527
Sonstiges Ergebnis	-4.338	18.426
Konzern-Gesamtergebnis	60.313	45.418
davon Anteil der Aktionäre der NTT DATA Business Solutions AG	50.469	33.796
davon für nicht beherrschende Anteile	9.844	11.622

* 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	31.3.2023	31.3.2022
Langfristige Vermögenswerte		
Geschäfts- oder Firmenwerte	286.955	245.235
Immaterielle Vermögenswerte	72.757	72.000
Sachanlagen	154.856	157.928
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	2.779	4.176
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	6.535	6.341
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.405	3.654
Forderungen aus Ertragsteuern	43	42
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	0	1.323
Latente Steueransprüche	9.653	8.533
	534.983	499.232
Kurzfristige Vermögenswerte		
Vorräte	1.757	2.028
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	229.353	203.936
Vertragsvermögenswerte	58.745	48.213
Forderungen aus Ertragsteuern	14.153	9.429
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	19.691	12.226
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	5.771	5.186
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	9.011	19.281
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	122.741	128.886
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	51.718	43.057
	512.940	472.242
	1.047.923	971.474

PASSIVA TEUR	31.3.2023	31.3.2022
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	30.015	30.015
Kapitalrücklage	215.549	194.281
Bilanzgewinn	198.475	143.974
Kumuliertes übriges Eigenkapital	-134.703	-107.506
	309.336	260.764
Nicht beherrschende Anteile am Eigenkapital	70.847	61.297
	380.183	322.061
Langfristige Schulden		
Gezeichnetes Kapital	227.489	203.448
Kapitalrücklage	14.896	17.016
Bilanzgewinn	4.376	5.746
Kumuliertes übriges Eigenkapital	6.232	8.884
Zuwendungen der öffentlichen Hand	2.849	3.265
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	3.324	2.401
	259.166	240.760
Kurzfristige Schulden		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	79.337	79.355
Vertragsverbindlichkeiten	96.668	88.007
Finanzielle Verbindlichkeiten	43.999	55.376
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	35.580	33.140
Verbindlichkeiten in Verbindung mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	0,00	4.200
Steuerverbindlichkeiten	14.935	6.280
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	8.461	8.135
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	3.010	2.535
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	126.584	131.625
	408.574	408.653
	1.047.923	971.474

KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG

IFRS

TEUR	1.4.2022–31.3.2023	1.4.2021–31.3.2022
Konzernüberschuss	64.650	26.992
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	57.310	59.596
Wertminderungen von immateriellen Vermögenswerten	3.336	0
Wertminderungen aufgrund Neubewertung der Veräußerungsgruppe	3.080	0
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	6.133	-1.771
Finanzergebnis	122	4.455
Steueraufwendungen	20.528	16.877
	155.159	106.149
Veränderung der Vorräte	272	-1.661
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-17.394	-19.261
Veränderung der sonstigen langfristigen Vermögenswerte	4.561	1.228
Veränderung der sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte	-7.152	-5.704
Veränderung der Rechnungsabgrenzungsposten	751	7.270
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-6.560	13.385
Veränderung der Pensionsrückstellungen	-1.560	-1.269
Veränderung der übrigen Verbindlichkeiten und Rückstellungen	-3.559	55.625
	124.518	155.762
Erhaltene Zinsen	3.546	940
Gezahlte Zinsen	-5.103	-6.896
Gezahlte Steuern	-22.576	-12.893
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	100.385	136.913
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	-32.416	-25.955
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen und immateriellen Vermögensgegenständen	614	719
Nachträgliche Kaufpreiszahlungen	-3.190	-4.073
Auszahlungen für Akquisitionen (abzüglich übernommener Finanzmittel aus Unternehmenskäufen)	-23.922	-1.170
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-58.914	-30.479
Dividenden an nicht beherrschende Anteile	-7.501	-4.916
Kapitalerhöhung	21.268	13.128
Einzahlung Restricted Cash	-7.067	-9.585
Auszahlung für den Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen	-19.006	-13.991
Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten	14.432	2.226
Tilgung von Finanzverbindlichkeiten	-47.160	-73.263
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-45.034	-86.401
Erhöhung liquider Mittel	-3.563	20.033
Effekte aus Wechselkursdifferenzen	-2.582	973
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Geschäftsjahres	128.886	111.583
In den zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerten enthaltene Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	0	-3.703
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Schluss des Geschäftsjahres	122.741	128.886

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 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
Ausübung von Optionen (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
Konzernüberschuss				54.501				0	54.501	10.149	64.650
Versicherungsmathematische Verluste IAS 19						1.387		1.387	1.387		1.387
Fremdwährungsdifferenzen					-2.518			-2.518	-2.518	-305	-2.823
Konzern-Gesamtergebnis				54.501	-2.518	1.387	0	-1.131	53.370	9.844	63.214
Dividendenausschüttung								0		-6.450	-6.450
Kapitalerhöhung			21.268					0	21.268		21.268
Verkauf eines Tochterunternehmens mit nicht beherrschenden Anteilen								0		-686	-686
Erwerb eines Tochterunternehmens mit nicht beherrschenden Anteilen							-44.543	-44.543	-44.543	29.435	-15.108
Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen							-1.259	-1.259	-1.259	45	-1.214
Ausübung von Optionen (ohne Kontrollwechsel)							19.736	19.736	19.736	-22.638	-2.902
Transaktionen mit Eigentümern			21.268	0	0	0	-26.066	-26.066	-4.798	-294	-5.092
31. März 2023	30.014.838	30.015	215.549	198.475	-20.406	-999	-113.298	-134.703	309.336	70.847	380.183

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

Jasmin Straeter, Head of Global Communications
Telefon +49 5 21/9 14 48 108
Telefax +49 5 21/9 14 45 201
E-Mail jasmin.straeter@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
Johannes Eber
Alex Jake Freimark
Daniel Schönwitz
wortwert

Fotografie

A.S.O. Ltd. (letour.fr) S. 42
CLAAS S. 54, 57
Data Symbion S. 48
Robert E. Eikelpoth S. 65
Getty Images S. U1, 4, 14, 18, 22
iStock S. 60
Nativion S. 36–41
NTT DATA Business Solutions S. 10, 19, 21, 24, 42, 44, 45,
48, 53, 55, 61, 69
Constantin Ranke S. 3, 6–9, 17, 26–33
Stabilo S. 62, 64, 65
unsplash.com, Eden Constantino S. 34, Eelco Bohtlingk
S. 46, Cassiano Psomas S. 49, Silvan Schuppisser S. 50,
Mark Konig S. 52, Pina Messina S. 58

We Transform. SAP® Solutions into Value

Wir verstehen die Geschäfte unserer Kunden und wissen, wie man Unternehmen erfolgreich in die Zukunft führt. Bei NTT DATA Business Solutions treiben wir Innovationen voran: Von der Beratung und Implementierung bis hin zu Managed Services und darüber hinaus verbessern wir kontinuierlich SAP-Lösungen und -Technologien, damit sie für Unternehmen – und ihre Mitarbeitenden – funktionieren.

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 mehr als 13.500 Mitarbeiter 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

