

Step up

Geschäftsbericht 2024/2025





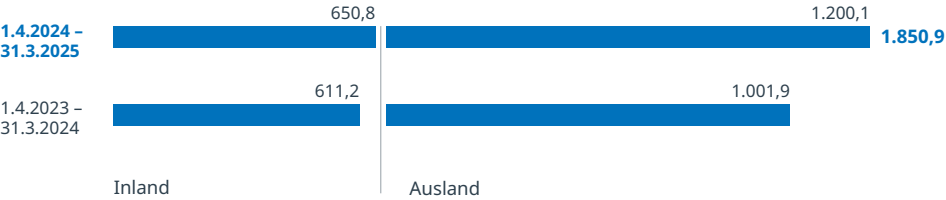
Kennzahlen

Mio. Euro	IFRS 01.04.2024 – 31.03.2025	IFRS 01.04.2023 – 31.03.2024	IFRS 01.04.2022 – 31.03.2023	IFRS 01.04.2021 – 31.03.2022
Auftragsbestand	1.961,2	1.789,5	1.657,0	1.405,1
Umsatzerlöse gesamt	1.850,9	1.613,1	1.423,4	1.241,3
Umsatz Bereiche				
Beratung	868,7	770,3	651,6	554,7
Lizenzen	35,0	36,7	50,3	65,4
Cloud Subscription	191,9	128,4	90,0	57,3
Managed Services	751,5	674,7	626,1	558,0
Sonstiges	3,8	3,0	5,4	5,9
Umsatz Segmente				
Deutschland/Österreich/Schweiz (DACH)	729,6	684,3	621,8	541,8
Westeuropa	294,4	227,9	192,5	183,9
Nord- und Osteuropa	174,0	182,4	255,3	218,8
Amerikas	324,4	275,6	251,4	193,5
APAC	125,0	99,6	95,0	93,0
META	195,9	133,9		
Sonstiges	7,6	9,4	7,4	10,3
EBIT in Mio. Euro	109,9	80,9	85,3	48,3
EBIT-Marge	5,9%	5,0%	6,0%	3,9%
EBITA in Mio. Euro	138,3	103,4	99,2	63,5
EBITA-Marge	7,5%	6,4%	7,0%	5,1%
EBITDA in Mio. Euro	184,1%	148,1	142,6	107,9
EBITDA-Marge	9,9%	9,2%	10,0%	8,7%
Ergebnis nach IFRS	56,8	38,7	64,7	27,0
Ergebnis pro Aktie	1,42	0,97	1,82	0,64
Cashflow pro Aktie in Euro	-0,34	-0,28	-0,12	0,67
Umsatzrentabilität	3,1%	2,4%	4,5%	2,2%
Cashflow in Mio. Euro	-10,3	-8,4	-3,6	20,0
Bilanzsumme in Mio. Euro	1.532,2	1.439,2	1.047,9	971,5
Eigenkapital in Mio. Euro	658,1	636,6	380,2	322,1
Eigenkapitalquote	42,9%	44,3%	36,3%	33,3%
Eigenkapitalrendite ROE (Return on equity)	8,6%	6,1%	17,0%	8,4%
Gesamtkapitalrendite ROA (Return on assets)	5,2%	2,9%	6,2%	3,3%
Gesamtkapitalrendite ROCE (Return on assets employed)	7,9%	4,3%	9,7%	5,3%
Investitionen in Mio. Euro	50,4	248,3	58,9	30,5
Mitarbeitende zum Stichtag 31. März	16.763	15.283	13.530	12.176
durchschnittlich	16.023	14.450	12.853	11.445
– Inland	4.113	4.052	3.883	3.570
– Ausland	12.650	11.231	9.647	8.606



Umsatzentwicklung

Mio. Euro



Ertragsentwicklung

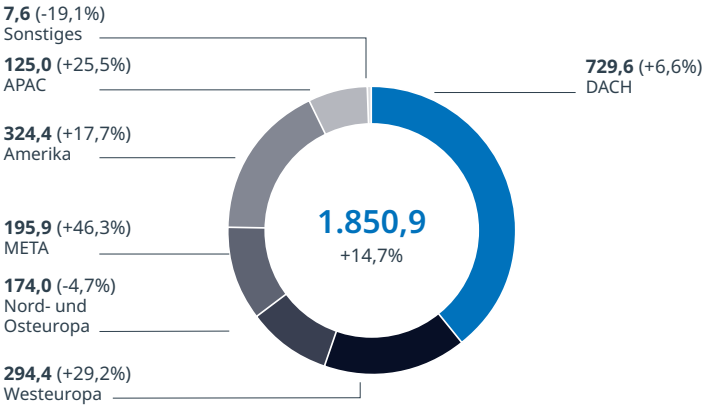
Mio. Euro



Umsatzveränderung nach regionalen Segmenten

Mio. Euro

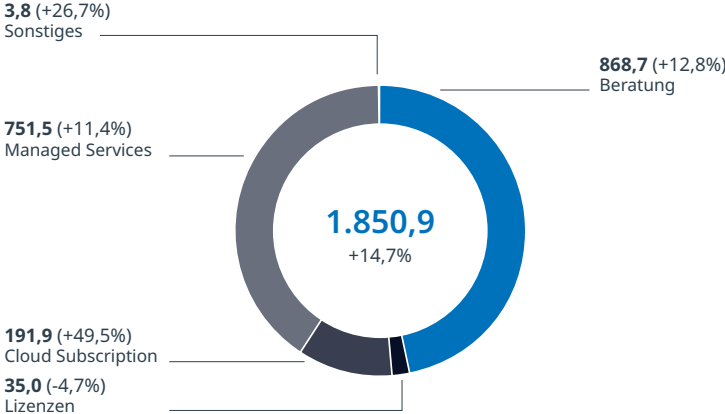
2024/2025



Umsatzveränderung nach Geschäftsbereichen

Mio. Euro

2024/2025



Inhalt



→ Vorwort	
des Vorstandsvorsitzenden Norbert Rotter	4
<hr/>	
→ Management	
Interview: „Profitabilität ist für uns kein Selbstzweck“	6
Nicola Czymek-Lauer – „Das ist eine tolle Mischung“	14
Christian Brill – Ein Update für unser nachhaltiges Rechenzentrum	17
Nicolaj Vang Jessen & Philip Taphouse –	
Die wirklich beste Lösung für den Kunden entwickeln	20
Lars Janitz – Signifikanter Zugewinn für Managed Services	24
<hr/>	
→ Vielfalt, Fairness und Respekt	
„Wir glauben an die Kraft der Vielfalt“	28

→ Projekte	
Natuvion – Die Wellenreiter der digitalen Transformation	39
GenAI – SAP mit KI in wenigen Stunden erweitern	43
Ulstein und Momenttum – Eine IoT-Plattform im Ozean der Daten	47
Mosca GmbH – Schneller und effizienter zum Carbon Footprint	51
aXet – Die Plattform für das Business der Zukunft	55
<hr/>	
→ Mergers & Acquisitions	
Aoop – Bringt die ServiceNow-Strategie auf das nächste Level	61
SYBIT und e2y – Handel ohne Grenzen	65
SAP, ServiceNow und Microsoft – Aller guten Partner sind drei	69
<hr/>	
→ Konzern Finanzbericht	
Bericht des Aufsichtsrats	73
Corporate Governance-Bericht 2024/2025	76
Lagebericht	79





„Die Extrameile gehen“

Warum Leistung und Wertschätzung zwei Seiten einer Medaille sind

Liebe Leserinnen und Leser,

das Team von NTT DATA Business Solutions blickt auf ein weiteres erfolgreiches Geschäftsjahr zurück: Sowohl beim Umsatz als auch beim Unternehmensgewinn konnten wir Rekordwerte erzielen. Letztlich haben wir unsere eigenen Ziele übererfüllt.

Besonders freut mich, dass wir stärker gewachsen sind als der Markt. Denn das zeigt, dass wir nicht nur vom Rückenwind der digitalen Transformation profitieren: Dank der hervorragenden Leistung und der hohen Einsatzbereitschaft unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter konnten wir weltweit zweistellig wachsen.

Dafür möchte ich dem gesamten Team herzlich danken und ausdrücklich festhalten: Diese Leistungsorientierung ist der Pfeiler unseres Erfolgs. Wir beweisen hier Tag für Tag, dass das Leistungsprinzip und eine gute, von Wertschätzung geprägte Arbeitsatmosphäre keineswegs im Widerspruch zueinander stehen.

Im Gegenteil: Aus meiner Sicht sind es zwei Seiten einer Medaille. Denn wahre Wertschätzung drückt sich nicht nur in einem höflichen und respektvollen Umgang aus. Mindestens genauso wichtig ist, Menschen

“

Wir beweisen hier Tag für Tag, dass das Leistungsprinzip und eine gute, von Wertschätzung geprägte Arbeitsatmosphäre keineswegs im Widerspruch zueinander stehen.

Vertrauen zu schenken und ihnen Freiräume zu geben. Wer das macht, wird feststellen: Viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter honorieren diese umfassende Wertschätzung, indem sie Verantwortung übernehmen und Leistung bringen.

„Spielräume nutzen, Verantwortung übernehmen“

In diesem Zusammenhang würde ich gerne mit einem weiteren Missverständnis aufräumen: dass Leistungsorientierung vom Drang zur kurzfristigen Gewinnmaximierung getrieben ist. Wir legen vor allem deshalb



Norbert Rotter
Chief Executive Officer
NTT DATA Business Solutions



Wir brauchen deshalb Menschen, die bereit sind, die Extrameile zu gehen – bei Projekten, aber auch beim Thema Fortbildung und in der Teamarbeit. Zum Glück haben wir viele solcher Leistungsträgerinnen und Leistungsträger, und finden auch in der Generation Z viele Neuzugänge mit einem hohen Maß an Leistungsbereitschaft.

Wert auf Leistung, weil unsere Kunden anspruchsvolle und systemkritische Projekte mit uns durchführen. Unser Versprechen „We transform. SAP Solutions into Value“ ist ein hoher Anspruch an uns selbst.

Denn unsere Digitalisierungsprojekte sind für Kunden von zentraler Bedeutung, um ihre Unternehmen zukunftsfest aufzustellen und weiter Jobs schaffen zu können. Für diese Ziele mehr als das Notwendige zu geben, ist nicht nur unser Auftrag, sondern auch Ausdruck von Respekt – gegenüber unseren Kunden und auch deren Stakeholdern.

Wir brauchen deshalb Menschen, die bereit sind, die Extrameile zu gehen – bei Projekten, aber auch beim Thema Fortbildung und in der Teamarbeit. Zum Glück haben wir viele solcher Leistungsträgerinnen

und Leistungsträger und finden auch in der Generation Z viele Neuzugänge mit einem hohen Maß an Leistungsbereitschaft.

Es ist wichtig, dass das Leistungsprinzip in unserer Gesellschaft im Vordergrund steht, denn nur so können wir unseren Lebensstandard halten und ausbauen. Eine hohe Erwartungshaltung an Staat und Politik ist verständlich, aber der Einzelne sollte diese auch an sich selbst haben.

**Ein herzliches Willkommen –
und ein Dankeschön**

Ganz besonders freue ich mich, Nicola Czymek-Lauer als neues Vorstandsmitglied begrüßen zu können. Sie ist bereits seit fast fünf Jahren bei uns, hat hervor-

ragende Arbeit geleistet und fungiert seit dem 11. Juni als Finanzchefin. Sie ist in ihrem ganzen Berufsleben die „Extrameile“ gegangen.

Ganz herzlich bedanke ich mich bei unserem bisherigen Vorstandskollegen und CFO Jürgen Pürzer. Mit seinem hohen Engagement hat er maßgeblich zum Erfolg unseres Unternehmens in den letzten Jahren beigetragen. Er ist im Juni als Global CFO zur NTT DATA Inc. nach London gewechselt. Ich bin sicher, dass er auch dort durch seine Leistungsbereitschaft und sein Know-how überzeugen wird.

Beide werden Ihnen in diesem Geschäftsbericht erneut begegnen – in den Interviews auf → Seite 6 und → Seite 14. Zudem werden Sie weitere Personen kennenlernen, die unser Unternehmen prägen und tagtäglich zeigen, dass Wertschätzung und Leistung zusammengehören.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre.

Ihr
Norbert Rotter



Vorstandsinterview

„Profitabilität ist für uns kein Selbstzweck“

Im vergangenen Geschäftsjahr ging es für NTT DATA Business Solutions erneut kräftig aufwärts. Was besonders gut lief und worauf es jetzt ankommt, um den Wachstumskurs fortzusetzen: ein Gespräch mit Norbert Rotter, Nicola Czymek-Lauer, Jürgen Pürzer und Yutaka Sasaki.



Norbert Rotter
Chief Executive Officer
NTT DATA Business Solutions

Nicola Czymek-Lauer
Chief Financial Officer
NTT DATA Business Solutions

Herr Rotter: NTT DATA Business Solutions hat ein weiteres Rekordergebnis vorgelegt. Wie zufrieden sind Sie?

Norbert Rotter (NR): Sehr zufrieden. Wir haben auch ohne Berücksichtigung der zugekauften Unternehmen ein zweistelliges Umsatzwachstum erreicht und damit sowohl unsere Ziele als auch den Marktdurchschnitt deutlich übertroffen. Das gesamte Team hat sehr gute Arbeit geleistet.

Jürgen Pürzer (JP): Das kann ich nur unterstreichen. Wir haben wiederum Bestwerte bei allen relevanten Kennzahlen erzielt. Meine persönlichen Highlights sind der Anstieg des Auslandsanteils auf 63,6 Prozent des Umsatzes und das erstmalige Überschreiten der Marke von 100 Millionen Euro beim Gewinn vor Steuern und Zinsen (EBIT).

NR: Besonders freut mich darüber hinaus, dass wir unsere Gewinnmarge erneut steigern konnten. Profitabilität ist für uns kein Selbstzweck, sondern enorm wichtig, um weiter wachsen und Investitionen und Akquisitionen finanzieren zu können.

Herr Pürzer, Sie sind seit dem 11. Juni CFO der NTT DATA Inc., also der Gesellschaft, in der NTT DATA das Geschäft außerhalb Japans bündelt. Wie blicken Sie auf die gut fünf Jahre in Bielefeld zurück?

JP: Ich wechsele mit einem lachenden und weinenden Auge – genau so, wie es aus meiner Sicht auch sein sollte. Zuallererst möchte ich mich herzlich bedanken:



beim Aufsichtsrat für das Vertrauen, bei Norbert für die enge und sehr erfolgreiche Zusammenarbeit und bei meinem gesamten Team für den unermüdlichen Einsatz und die gemeinsam erzielten Erfolge. Wir haben im Vorstand zahlreiche anspruchsvolle Projekte angesprochen und gemeinsam mit den Business- und Finance-Teams erfolgreich umgesetzt. Dadurch konnten wir sämtliche relevanten Kennzahlen signifikant verbessern und mehrere Rekordergebnisse in Folge vorlegen.

“ Wir sind inzwischen deutlich breiter aufgestellt, auch dank der kontinuierlichen internationalen Expansion der letzten Jahre.

Norbert Rotter

Chief Executive Officer
NTT DATA Business Solutions

Was war aus Ihrer Sicht der zentrale Erfolgsfaktor?

JP: Das lässt sich schwer sagen. Besonders hervorheben möchte ich, dass wir den Cashflow als vierten zentralen Leistungsindikator in sämtliche Geschäftsprozesse integriert haben – neben Auftragseingang, Umsatz und Betriebsergebnis bzw. EBITA. Die Fortschritte in diesem Bereich haben uns in die Lage versetzt, Akquisitionen teilweise oder gar vollständig selbst zu finanzieren.

„Eindeutige und messbare Fortschritte“

NR: Das war in der Tat eine entscheidende Veränderung. Darüber hinaus möchte ich die Standardisierung erwähnen, die infolge der Expansion eine zentrale Aufgabe ist und bleibt. Jürgen und sein Team haben hier vieles bewegt.

JP: Wobei ich hinzufügen möchte: Auch wenn wir bei unserem cloudbasierten ERP-System mit erfolgreichen Starts in Bulgarien, Serbien und Ungarn weitere Fortschritte gemacht haben, hätte ich meiner Nachfolgerin gerne ein vollständig abgeschlossenes Projekt übergeben. Ich habe aber vollstes Vertrauen, dass Nicola dies erfolgreich umsetzen wird.

Frau Czymek-Lauer, Sie sind seit fast fünf Jahren im Unternehmen und haben Jürgen Pürzer zum 11. Juni abgelöst. Welche Akzente wollen Sie in Ihrer neuen Rolle als Finanzvorständin setzen?

Nicola Czymek-Lauer (NCL): Jürgen hat als Finanzvorstand zahlreiche wichtige Weichen gestellt. Ich freue mich sehr darauf, seine erfolgreiche Arbeit gemeinsam mit dem gesamten Team weiterzuführen und weiterzuentwickeln – beim cloudbasierten ERP-System und darüber hinaus. Ein Schwerpunkt wird sicher der Einsatz neuer Technologien sein, zum Beispiel im Bereich der künstlichen Intelligenz. Innovationen ermöglichen nicht nur Kostensenkungen und Effizienzsteigerungen, sondern bieten auch die Chance, die Qualität unserer Arbeit zu erhöhen.

Jürgen Pürzer

Chief Financial Officer (bis Juni 2025)
NTT DATA Business Solutions
CFO der NTT DATA Inc. (seit 11. Juni 2025)





Yutaka Sasaki
Representative Director, President and CEO
NTT DATA Group Corporation

“NTT DATA Business Solutions gehört damit zu den erfolgreichsten Einheiten der gesamten Gruppe und hat optimale Voraussetzungen geschaffen, um den Wachstumskurs fortzusetzen.

Wird Künstliche Intelligenz – KI – bereits in den nächsten Jahren zum Gamechanger?

NCL: Häufig sind es noch Lerneffekte, aber die Fortschritte, die wir mit innovativen KI-Tools erzielen, werden größer. In einigen Bereichen sehen wir bereits eindeutige und vor allem messbare Erfolge, zum Beispiel im Geschäftsfeld Managed Services und in der Produktentwicklung. Mittlerweile haben wir einige Kundenprojekte erfolgreich umgesetzt und in einem „GenAI Playbook“ dargestellt.

„Optimale Voraussetzungen für weiteres Wachstum“

Herr Sasaki, Sie sind Präsident und CEO der NTT DATA Group Corporation und verantworten damit das NTT DATA-Geschäft in Japan. Wie ist es dort gelaufen?

Yutaka Sasaki (YS): Wir blicken ebenfalls auf ein erfolgreiches Jahr zurück. Japan hat erheblichen Nachholbedarf in Sachen Digitalisierung. Die öffentliche Verwaltung und auch die private Wirtschaft treiben deshalb zahlreiche Digitalisierungsprojekte voran – nicht zuletzt mit Blick auf künstliche Intelligenz. Als Nummer Eins der IT-Dienstleister in Japan profitieren wir davon.

Wie blicken Sie auf die Entwicklung der NTT DATA Business Solutions?

YS: Wir sind ebenfalls sehr zufrieden. Norbert Rotter und sein Team haben in den vergangenen Jahren auch



in Sachen Profitabilität große Fortschritte gemacht. NTT DATA Business Solutions gehört damit zu den erfolgreichsten Einheiten der gesamten Gruppe und hat optimale Voraussetzungen geschaffen, um den Wachstumskurs fortzusetzen. Die drei entscheidenden Stärken sind aus meiner Sicht: Das Unternehmen hat zahlreiche hochqualifizierte IT-Fachkräfte, ein hohes Maß an SAP-Expertise und eine beeindruckende Unternehmens- und Führungskultur.

Herr Rotter, lange Zeit waren Automobilzulieferer extrem wichtig für Ihr Geschäft. Die Krise der Branche hat aber ganz offensichtlich nicht auf das Geschäftsergebnis durchgeschlagen.

NR: Ohne die Krise in der Automobilindustrie stünden wir sicherlich besser da. Und wir hoffen sehr, dass möglichst viele Unternehmen die Krise nicht nur überstehen, sondern gestärkt aus ihr hervorgehen. Aber in der Tat: Wir sind inzwischen deutlich breiter aufgestellt, auch dank der kontinuierlichen internationalen Expansion der letzten Jahre. Wir haben zahlreiche Kunden aus vergleichsweise stabilen Branchen wie Pharma, Life Science und Konsumgüter.

Zu den Wachstumsfeldern gehört der gehobene Mittelstand. Wie sind Sie in diesem Bereich vorangekommen?

NR: Unser Anker bleibt der klassische Mittelstand, vier von fünf Kunden gehören zur Kategorie der kleinen und mittelgroßen Firmen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten wir aber erneut etliche größere Unternehmen von uns überzeugen. Hier zahlt sich aus, dass wir

durch die engere Einbindung in die NTT DATA-Gruppe als internationales IT-Beratungshaus wahrgenommen werden und auch bei Großprojekten immer öfter in der engeren Auswahl sind. Das wollen wir ausbauen. Außerdem arbeiten wir daran, künftig auch Großkonzerne bei der digitalen Transformation zu unterstützen – gemeinsam mit Unternehmen aus der NTT-Gruppe.

„Wir schöpfen das Potenzial noch lange nicht aus“

YS: Mit der Bündelung des Geschäfts außerhalb Japans im Jahr 2022 haben wir eine neue Größenordnung erreicht. Wir gehören jetzt zu den Top Ten der IT-Dienstleister weltweit, was die Chance bietet, mehr große Unternehmen als Kunden zu gewinnen. Deshalb haben wir auf NTT DATA Inc.-Ebene eine neue horizontale Einheit ins Leben gerufen, die das Geschäft mit Großkunden koordiniert und als zentraler Ansprechpartner fungiert. Die Betreuung großer Unternehmen erfordert nicht zuletzt eine deutlich intensivere Kommunikation (→ „Signifikanter Zugewinn für Managed Services“, Seite 24)

Wie läuft darüber hinaus die Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen aus der NTT- bzw. NTT DATA-Gruppe?

YS: Wir konnten zuletzt Synergien in allen wichtigen Bereichen bis hin zur gemeinsamen Entwicklung innovativer Technologien und Dienstleistungen heben. Allerdings schöpfen wir das Potenzial noch lange nicht aus – wir müssen den eingeschlagenen Weg deshalb konsequent fortsetzen.

“ Für das laufende Geschäftsjahr sind entsprechende Projekte in der Pipeline. Hier wird es auch um Automation und den Einsatz generativer künstlicher Intelligenz gehen.

Jürgen Pürzer

Chief Financial Officer (bis Juni 2025)

NTT DATA Business Solutions

CFO der NTT DATA Inc. (seit 11. Juni 2025)

JP: Auch aus meiner Sicht hat sich die Zusammenarbeit im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter intensiviert und zudem deutlich verbessert. Dies gilt ganz explizit für die Funktion Finance, wo ein Global Finance Team etabliert wurde. Für das laufende Geschäftsjahr sind entsprechende Projekte in der Pipeline. Hier wird es auch um Automation und den Einsatz generativer künstlicher Intelligenz gehen.

Die Auslagerung von IT-Dienstleistungen an Gesellschaften im Ausland – das Near- und Offshoring – stand im abgelaufenen Geschäftsjahr weiterhin oben auf der Agenda. Wo lagen die Schwerpunkte?

JP: Weiterhin in Indien und Bulgarien, wo wir jeweils zusätzliches Personal eingestellt haben. Zudem haben wir den indischen IT-Dienstleister Proventech über-



“ Wir gehen generell davon aus, dass die geopolitische Lage auf absehbare Zeit unübersichtlich bleibt. Wir müssen deshalb die Weichen stellen, um noch schneller auf Veränderungen reagieren zu können.

Nicola Czymek-Lauer

Chief Financial Officer

NTT DATA Business Solutions

nommen. Hier profitieren wir natürlich auch von den indischen Kostenstrukturen, mindestens genauso wichtig ist aber das Know-how von Proventech in den Branchen Life Science und Pharma.

„Unternehmen investieren weiter in IT“

Konnten Sie im abgelaufenen Geschäftsjahr wie geplant mehr eigene Software-Anwendungen verkaufen?

NCL: Ja, wir haben den Umsatz auf Euro-Basis um mehr als 40 Prozent gesteigert. Der Geschäftsbereich ist aus meiner Sicht von besonderer Bedeutung, weil es sich um ein margenstarkes Geschäft mit einem klaren Mehrwert für unsere Kunden handelt. Deshalb stärken die Entwicklung und Implementierung eigener Software-Lösungen sowohl die Profitabilität als auch die Kundenbindung.

NR: So ist es. Wir genießen dabei übrigens den vollen Rückhalt unseres Partners SAP, der es schätzt, wenn wir dessen Software zielgenau ergänzen.

Blicken wir nach vorne: Im Zuge der Cloud-Migration stellen viele Kunden ihre gesamte IT auf den Prüfstand, was die Chance auf weitere Aufträge für NTT DATA Business Solutions birgt. Rechnen Sie damit, dass dieser Trend anhält?

NR: Ja, wir sehen, dass Unternehmen die Migration weiter vorantreiben und in die IT investieren. Das sorgt für Rückenwind. Allerdings war die Stimmung in der Wirtschaft bis weit ins Frühjahr hinein verhalten, vor allem wegen der geopolitischen Unsicherheiten. Optimistisch stimmt mich, dass die deutsche Politik ein klares Bekenntnis zu mehr Wachstum und Investitionen aufgelegt hat. Das wird positive Effekte für unsere Kunden erzeugen.

NCL: Wir gehen generell davon aus, dass die geopolitische Lage auf absehbare Zeit unübersichtlich

bleibt. Wir müssen deshalb die Weichen stellen, um noch schneller auf Veränderungen reagieren zu können. Zudem werde ich mich intensiv damit beschäftigen, wie wir unsere Risikomanagement-Systeme weiter verbessern können – auch durch innovative Technologien.

SAP hat im Januar bekannt gegeben, die Business-Suite-Wartungen zu verlängern und Kunden mehr Zeit für die Umstellungen auf S/4Hana zu geben. Sinkt dadurch der Handlungsdruck für Ihre Kunden – mit negativen Folgen für NTT DATA Business Solutions?

NR: Nein, im Gegenteil: Die Unternehmen haben längst erkannt, dass sie handeln müssen. Durch die längere Übergangsfrist gewinnen sie nun Zeit, die digitale Transformation gründlicher anzugehen und ihre gesamte IT zukunftsfest aufzustellen. Das bietet uns die Chance, sie umfassender zu unterstützen.

Aufstrebende Schwellenländer im Visier

Sie haben bereits betont, dass die Profitabilität wichtig ist, um investieren zu können. Mit dem erneuten Anstieg der Profitabilität dürften die Voraussetzungen für weitere Akquisitionen vorliegen.

NR: Ja, wir wollen unsere internationale Expansion fortsetzen und planen auch in diesem Geschäftsjahr Zukäufe. Chancen sehen wir unter anderem in der META-Region, also dem Mittleren Osten, der Türkei und Afrika. Auch in anderen Schwellenländern wollen wir von der dortigen Wachstumsdynamik profitieren.



Was erhoffen Sie sich von den jüngsten Akquisitionen – Proventech in Indien und Aoop in Brasilien?

NR: Jürgen hat zu Recht betont, dass das Life-Science- und Pharma-Know-how von Proventech für uns enorm wertvoll ist. Und mit Aoop haben wir nicht nur unsere Position auf dem dynamischen brasilianischen Markt gestärkt, sondern auch die Wachstumschancen im Bereich ServiceNow erhöht. Die ServiceNow-Anwendungen sind hervorragende Ergänzungen zur SAP-Software. Wir sehen hier große Marktchancen und wollen den Umsatz in diesem Bereich deutlich erhöhen.

Herr Sasaki, wie wichtig ist das Wachstumsfeld ServiceNow aus Ihrer Sicht?

YS: Ich bin überzeugt, dass es an Bedeutung gewinnt. Da ich selbst lange im SAP-Beratungsgeschäft gearbeitet habe, kann ich aus voller Überzeugung bestätigen, was Norbert gesagt hat: ServiceNow-Produkte passen sehr gut zum SAP-Ökosystem und machen SAP-Anwendungen noch wertvoller für unsere Kunden.

In welchen Weltregionen sehen Sie besonderes Wachstumspotenzial?

YS: Wir als NTT DATA-Gruppe sind traditionell nicht besonders stark aufgestellt im englischsprachigen Raum. Deshalb sehe ich für uns noch großes Potenzial in Ländern wie den USA, Großbritannien und Australien. Zudem hat Norbert zu Recht auf aufstrebende Schwellenländer hingewiesen. Indien ist hier sicher von

herausragender Bedeutung, nicht zuletzt wegen des großen Angebots an IT-Fachkräften.

„Stillstand ist keine Option“

Herr Rotter, wie groß ist aus Ihrer Sicht das Risiko, dass sich nach mehreren Rekordjahren Zufriedenheit breitmacht?

NR: Wir dürfen zufrieden sein, aber nicht nachlassen und uns zurücklehnen. Stillstand ist keine Option. Und angesichts unseres motivierten und leistungswilligen Teams bin ich zuversichtlich, dass die Einsatzbereitschaft hoch bleibt. Eine große Herausforderung bleibt allerdings, neue kompetente Mitarbeitende zu finden, die bereit sind, für unsere Kunden die Extra-meile zu gehen. Dank der Arbeit unseres HR-Teams bin ich aber zuversichtlich, dass uns das auch in Zukunft gelingt (→ „Wir glauben an die Kraft der Vielfalt“, Seite 28).

NCL: Ein weiterer wichtiger Schwerpunkt ist das globale Talentmanagement: Wir wollen Wechsel von Mitarbeitenden zu anderen NTT DATA Business Solutions-Unternehmen fördern und auf diese Weise den Austausch zwischen den Tochtergesellschaften und auch mit der Unternehmenszentrale verbessern. Ich bin überzeugt, dass wir dadurch voneinander lernen und noch besser verstehen werden, wie die einzelnen Unternehmen ticken und was sie von uns in Bielefeld brauchen.

“ Wir dürfen zufrieden sein, aber nicht nachlassen und uns zurücklehnen. Stillstand ist keine Option.

Norbert Rotter
Chief Executive Officer
NTT DATA Business Solutions





Zurück zum Thema Künstliche Intelligenz, über das wir schon kurz gesprochen haben: Das Handelsblatt hat jüngst geschrieben, KI sei omnipräsent, nur nicht in den Produktivitätsstatistiken. Wie blicken Sie auf das Thema, Herr Rotter?

NR: Hoffnungen auf ein kurzfristiges, rasantes Produktivitätswachstum haben sich bisher in der Tat nicht erfüllt. Allerdings hat Nicola zu Recht betont, dass wir in einigen Bereichen bereits signifikante und messbare Fortschritte sehen. Jetzt geht es darum, sich substanziell mit KI zu beschäftigen und diese Erfolge auszubauen. Genau das machen wir – mit Blick auf interne Prozesse, aber auch und vor allem mit Blick auf unsere Kunden. Da sehen wir uns im Zusammenspiel mit unserem Partner SAP sehr gut aufgestellt.

Norbert Rotter stieß 2008 als Finanzvorstand zu NTT DATA Business Solutions. Acht Jahre später übernahm er den Vorstandsvorsitz.

Nicola Czymek-Lauer hat im Juni das Finanzressort von Jürgen Pürzer übernommen (weitere Informationen im Interview ab → Seite 14).

Jürgen Pürzer wechselte im Juni nach mehr als fünf Jahren im NTT DATA Business Solutions-Vorstand als CFO zur NTT DATA Inc. nach London.

Yutaka Sasaki ist Representative Director, President and Chief Executive Officer der NTT DATA Group Corporation.

Inwiefern?

NR: SAP macht die Software mit innovativen KI-Anwendungen immer besser. Zudem profitieren wir auch hier von der Einbindung in die NTT-Gruppe, weil wir mit vereinten Kräften eigene Lösungen entwickeln – von einer Plattform für das Verarbeiten von Daten direkt am Entstehungsort bis hin zu einem eigenen Sprachmodell. Wie Yutaka Sasaki bereits gesagt hat, ist die Entwicklung von Innovationen ein zentraler Bereich, in dem wir weitere Synergien heben können und müssen.

„Unseren Weg konsequent fortsetzen“

Gibt es Branchen, in denen Sie besonders großes Potenzial sehen?

NCL: KI bietet in sämtlichen Wirtschaftsbereichen große Chancen. Unser Team in Großbritannien hat in diesem Jahr das bereits erwähnte „GenAI-Playbook“ mit spannenden Anwendungsfällen veröffentlicht, die konkret zeigen, wie SAP-Kunden von KI-Innovationen profitieren. Darin geht es um ganz unterschiedliche Unternehmen vom Kältetechnik-Spezialisten bis hin zum Pub-Betreiber (→ Seite 43).

Bevor wir zum Schluss kommen: Wie beurteilen Sie die Entwicklung in Sachen Nachhaltigkeit?

NR: Wir haben inzwischen robuste Prozesse etabliert und auf diese Weise eine umfassende Datenbasis geschaffen, auf deren Basis wir nun Fortschritte messen und neue, ambitionierte Ziele definieren können. Besonders im Fokus steht dabei unser CO₂-Fußabdruck.

Detaillierte Information zu dieser und zu weiteren Kennzahlen gibt's in unserem dritten Nachhaltigkeitsbericht, den wir in einigen Wochen veröffentlichen.

Welche finanziellen Ziele haben Sie für das laufende Geschäftsjahr ausgerufen?

NCL: Wir wollen beim Umsatz um vier bis sechs Prozent wachsen – organisch, also ohne Berücksichtigung etwaiger Akquisitionen. Zudem streben wir eine EBITA-Marge von 7,5 bis 8,0 Prozent an. Allerdings sehen wir signifikante geopolitische Risiken. Auch wenn das Geschäftsjahr gut begonnen hat und wir uns über eine gute Auftragslage freuen dürfen, bleiben deshalb Unsicherheiten.

NR: Das unterstreicht, dass wir nicht nachlassen dürfen und unseren Weg konsequent fortsetzen müssen.

YS: So ist es. Norbert und sein Team verdienen großen Respekt für das, was sie erreicht haben. Zugleich sind wir gemeinsam überzeugt, dass NTT DATA Business Solutions noch weitaus mehr erreichen kann. Das Potenzial ist groß – und die Erwartungen sind es auch.

Herr Pürzer, zum Abschied haben Sie das letzte Wort.

JP: Ich freue mich sehr, dass es kein kompletter Abschied ist und dass mir meine neue Rolle erlaubt, den erfolgreichen Wachstums- und Ergebniskurs „meiner“ lieb gewonnenen NTT DATA Business Solutions weiter zu beobachten.

Herzlichen Dank für das Gespräch. ■



Unsere neue CFO

„Das ist eine tolle Mischung“

Am 11. Juni ist Nicola Czymek-Lauer als Nachfolgerin von Jürgen Pürzer in den Vorstand aufgerückt und hat das Finanzressort übernommen. Wir haben mit ihr über ihren Führungsstil, ihre Ziele sowie die Relevanz von Vielfalt und Nachhaltigkeit gesprochen.





Frau Czymek-Lauer, Sie sind vor fast fünf Jahren vom französischen IT-Dienstleister Atos zu NTT DATA Business Solutions gestoßen. Was macht das Unternehmen aus Ihrer Sicht aus?

Ich habe während meiner Laufbahn verschiedene Bereiche kennengelernt und insbesondere in meiner Siemens- und Unify-Zeit eng mit Private-Equity-Gesellschaften zusammengearbeitet. Bei NTT DATA Business Solutions kommt aus meiner Sicht das Beste aus beiden Welten zusammen: eine klare Leistungs- und Wachstumsorientierung, verbunden mit langfristigem unternehmerischen Denken. Das ist eine tolle Mischung. Unser Eigentümer gibt uns große Freiheiten und unterstützt unseren auf nachhaltigen Erfolg ausgerichteten Wachstumskurs.

Sie sind die erste Frau im Vorstand des Unternehmens. Wie wichtig ist das Thema Diversity aus Ihrer Sicht?

Ich halte Vielfalt für immens wichtig, aber es geht dabei um mehr als das Geschlechterverhältnis: Es geht darum, dass Menschen mit unterschiedlichen Perspektiven und Denkweisen zusammenkommen, was zu besseren betriebswirtschaftlichen Ergebnissen führt. Unabhängig von meiner Person freue ich mich, dass wir schrittweise ein vielfältigeres Unternehmen werden – sowohl in der Belegschaft als auch im Kreis der Führungskräfte.

“

Ich halte Vielfalt für immens wichtig, aber es geht dabei um mehr als das Geschlechterverhältnis: Es geht darum, dass Menschen mit unterschiedlichen Perspektiven und Denkweisen zusammenkommen, was zu besseren betriebswirtschaftlichen Ergebnissen führt.

Nicola Czymek-Lauer
Chief Financial Officer
NTT DATA Business Solutions

Was macht Ihren Führungsstil aus?

Ich bin ein Teamplayer, der aktiv zuhört, offene Diskussionen fördert und Menschen Vertrauen schenkt. Deshalb habe ich die Unternehmenskultur bei NTT DATA Business Solutions von Anfang an geschätzt: Wir geben Mitarbeitenden große Freiheiten – und erwarten gleichzeitig, dass sie Eigeninitiative zeigen und ihre Spielräume nutzen. Besonders wichtig ist mir zudem positives Denken: Ich sehe Veränderung als Chance und versuche, diese Haltung vorzuleben.

„Innovationen sind der Schlüssel“

Im Vorstandsinterview haben wir bereits über Ihre finanziellen Ziele und einige betriebswirtschaftliche Schwerpunkte gesprochen. Was ist Ihnen darüber hinaus wichtig?

Wir müssen intensiv daran arbeiten, dass Wachstum nicht mehr zulasten künftiger Generationen geht. Deshalb ist es wichtig, dass wir unseren Ressourcenverbrauch und insbesondere unseren CO₂-Fußabdruck konsequent reduzieren. Dazu werden wir in diesem



Geschäftsjahr erneut in erneuerbare Energien und eine nachhaltige Energieversorgung investieren. So planen wir die Installation eines Energiespeichers an unserem Rechenzentrum in Bautzen, um den selbst erzeugten Solarstrom noch effizienter nutzen zu können (→ Seite 17).

Wie zufrieden sind Sie mit ihren bisherigen Investitionen in Photovoltaik-Anlagen?

Sie sind nicht nur gut fürs Klima, sondern auch aus betriebswirtschaftlicher Sicht ein Erfolg. Aktuell gehen

wir davon aus, dass sich die Investitionen innerhalb von sieben bis acht Jahren amortisieren – etwas schneller als ursprünglich geplant. Der günstige Strom ist ein klarer Wettbewerbsvorteil und macht uns zudem unabhängiger von Marktpreisschwankungen. Für mich ist das ein Paradebeispiel dafür, dass neue Technologien große Chancen bieten – und dass Innovationen der Schlüssel sind, um Herausforderungen zu meistern.

Frau Czymek-Lauer, herzlichen Dank für das Gespräch. ■

Nicola Czymek-Lauer hat einen großen Teil ihrer beruflichen Laufbahn bei Siemens verbracht, wo sie zunächst eine Ausbildung zur Industriekauffrau absolvierte („Stammhauslehre“). Nach verschiedenen weiteren Stationen übernahm sie 2008 die Leitung des Bereichs „Treasury, Banking & Financing“ bei Unify, einem Joint Venture von Siemens und der Private-Equity-Gesellschaft „The Gores Group“.

Als das Joint Venture 2015 an den IT-Dienstleister Atos ging, wechselte sie in eine führende Position zu Atos. Vor fast fünf Jahren schloss sie sich NTT DATA Business Solutions an, wo sie im Juli 2024 zum Mitglied des Global Leadership Teams und ein Jahr später zur Finanzvorständin avancierte.



Wir müssen intensiv daran arbeiten, dass Wachstum nicht mehr zulasten künftiger Generationen geht. Deshalb ist es wichtig, dass wir unseren Ressourcenverbrauch und insbesondere unseren CO₂-Fußabdruck konsequent reduzieren.

Nicola Czymek-Lauer
Chief Financial Officer
NTT DATA Business Solutions



Investment in die Zukunft

Ein Update für unser nachhaltiges Rechenzentrum in Bautzen

Die hohen Stromkosten in Deutschland sind ein Nachteil für den Rechenzentrumsbetrieb. Das gilt auch an unserem RZ-Standort Bautzen, wo Nachhaltigkeit seit vielen Jahren ein signifikanter Faktor ist. Umgesetzt wird sie mit technischen Maßnahmen, etwa mit einer adiabatischen Kühlung (Verdunstungskälte) oder der Abwärmenutzung für das angrenzende Bürogebäude der NTT DATA Business Solutions. Das ist gut für die Umwelt und rechnet sich.



Seit 2024 gehört auch ein eigener Solarpark mit Photovoltaik-Modulen (PV) zum Standort, der ein Rechenzentrum und das Bürogebäude mit Strom versorgt. „Mit der PV-Anlage können wir – je nach Wetterlage – unseren Netzstrombezug um bis zu 100 Prozent verringern. Das spart nicht nur erhebliche Kosten und gibt uns die Gewissheit, dass die Energie nachhaltig in unserer Region erzeugt wurde, sondern stärkt auch unsere Wettbewerbsfähigkeit gegenüber anderen Marktteilnehmern“, berichtet Christian Brill. Der Facility-Manager und Experte für technische Gebäudeausrüstung bei der NTT DATA Business Solutions war maßgeblich an der operativen Umsetzung des Projekts beteiligt. „Ausgehend von der prognostizierten jährlichen Stromerzeugung und den derzeitigen Marktpreisen für Strom liegt die Amortisationsdauer der PV-Anlage bei etwa sieben Jahren“, so Brill. Der nicht direkt abgerufene Strom etwa bei starker Sonneneinstrahlung wird in das Netz eingespeist und vergütet.

“Ausgehend von der prognostizierten jährlichen Stromerzeugung und den derzeitigen Marktpreisen für Strom liegt die Amortisationsdauer der PV-Anlage bei etwa sieben Jahren.

Christian Brill

Manager Facility Global Procurement
NTT DATA Business Solutions

Technische Eckdaten des Solarparks Bautzen

29.000 m²

AUF ZWEI FLURSTÜCKEN



3.150

SOLARMODULE
INSGESAMT



ZIRKA

1,4

MIO. EURO
INVESTITION



ETWA

7 Jahre

BIS ZUR
AMORTISATION



2,205

MWP (MEGAWATT PEAK)
LEISTUNG



GENUG ENERGIE FÜR

500

EINFAMILIENHÄUSER



60 %

DES SOLARSTROMS
SIND FÜR DEN
EIGENBEDARF



40 %

DES SOLARSTROMS
WERDEN EINGESPEIST
(EEG)





Die PV-Anlage in Bautzen kann rechnerisch den Strombedarf von rund 500 Einfamilienhäusern decken.

“Vielen Mitarbeitenden und Kunden ist an einer nachhaltigen Energieversorgung gelegen.

Christian Brill

Manager Facility Global Procurement
NTT DATA Business Solutions

Die beiden Felder mit PV-Modulen in einem Vorort von Bautzen bieten in der Spitze eine Leistung von etwa 2,2 mW, jedes der 3.150 Module trägt mit bis zu 700 Watt dazu bei. Rechnerisch kann die Anlage 500 Einfamilienhäuser (4000 kWh/a) mit Strom versorgen. „Vielen Mitarbeitenden und Kunden ist an einer nachhaltigen Energieversorgung gelegen, und sie wirkt sich natürlich auch positiv auf das Wertversprechen unserer eigenen Produkte aus“, sagt Brill.

Dazu gehöre nicht nur das Angebot an grünem Strom, sondern auch die gezielte Senkung des Bedarfs an Kühlenergie im Rechenzentrum. Hier kommen intelligente Regelungskonzepte ins Spiel, um den Verbrauch weiter in kleinen Schritten zu senken, denn „je besser die Anlagentechnik, desto besser die Wirtschaftlichkeit“. Allerdings ist auch klar: Dieser kontinuierliche Verbesserungsprozess zur energetischen Optimierung wird an den großen Impact des neuen Solarparks vorerst nicht herankommen. ■



SAP & ServiceNow = Ready-to-work

Die wirklich beste Lösung für den Kunden entwickeln

Das globale Consulting-Geschäft soll perspektivisch zu Advisory-Services umgestaltet werden und mittels zusätzlicher Lizenzen und Erlöse im ServiceNow-Ökosystem auf das nächste Level steigen. Bis dahin ist es jedoch noch ein weiter evolutionärer Weg, der durch alle Regionen und Teile der NTT DATA-Gruppe führt. Warum es letztlich geht? Dem Kunden nicht nur eine, sondern die für ihn beste Lösung zu empfehlen und umzusetzen.



Die Integration des ServiceNow-Ökosystems in die Angebote und die Strukturen der NTT DATA Business Solutions schreitet voran – mit der Akquisition der Firma Aoop (→ Seite 61) gelang 2024 ein weiterer Sprung nach vorn. „Aoop ist ein führendes brasilianisches Unternehmen für ServiceNow im lateinamerikanischen Markt“, berichtet Nicolaj Vang Jessen, Chief Consulting Officer und Head of Global Innovation & Industry Consulting sowie verantwortlich für die Region Nord- und Osteuropa (NEE). Der Schritt lag auf der Hand: „Schließlich sehen wir, dass es in vielen Unternehmen immer ‚natürlicher‘ wird, neben SAP verschiedene andere Systeme einzusetzen und das Applikationsportfolio zu erweitern.“ Um sich zu einem Trusted Advisor der Kunden zu entwickeln, sei eine umfassende Perspektive auf die wichtigsten Enterprise-Applikationen im Markt unverzichtbar, argumentiert Vang Jessen. „Dafür müssen wir uns und unsere Organisation transformieren.“



Nicolaj Vang Jessen

Chief Consulting Officer,
Head of Global Innovation &
Industry Consulting and Region NEE
NTT DATA Business Solutions



Für die meisten Aufgaben sind wir bislang mit einem SAP-Angebot ausgekommen, nun müssen wir unsere Fachleute in zusätzlichen Dimensionen trainieren, damit sie Kunden sinnvolle Lösungsvorschläge unterbreiten können.

Nicolaj Vang Jessen

Chief Consulting Officer,
Head of Global Innovation & Industry Consulting and Region NEE
NTT DATA Business Solutions

Philip Taphouse steht sinnbildlich für den Wandel, seit er 2023 durch die Übernahme des britischen ServiceNow- und SAP-Spezialisten Sapphire Systems an Bord gekommen ist. Der Global Head of the ServiceNow Business Unit hat die geforderte Entwicklung mit Erfahrung und Kompetenz vorangetrieben – auch wenn er auf ein bisweilen „herausforderndes erstes Jahr“ zurückblickt. Dieses war geprägt von Integration, Reorganisation und dem Aufbau des Portfolios sowie der Strukturen: „Beispielsweise bei der Suche nach Synergien – manches klappte hervorragend, anderes musste aufwendig angepasst und verbessert werden.“

Challenges werden Chancen

Im Laufe der Monate konnte das Management viele Herausforderungen in Chancen verwandeln – nicht zuletzt durch den Zusammenschluss mit dem brasilianischen ServiceNow-Spezialisten Aoop. „Wir haben auf einen Schlag ein großes und etabliertes Business mit einer Menge Auszeichnungen hinzugewonnen und

dazu viele kompetente, passionierte Kolleginnen und Kollegen“, freut sich Taphouse. Im Zuge dessen habe das Management entschieden, einen Schritt zurückzutreten und das globale ServiceNow-Offering in Ruhe zu entwickeln. Mit der Erkenntnis: „Wenn wir skalieren und unseren Kunden passende und qualitativ hochwertige Implementierungen anbieten wollen, müssen wir uns auf Lösungen aus einem Guss konzentrieren.“

Viele Länder, neue Produkte, ein anderes Portfolio: Angesichts der Komplexität des riesigen Ökosystems für Enterprise-Software unterstützt auch Nicolaj Vang Jessen einen strukturierten Ansatz: „Wir müssen von Grund auf anfangen und das Puzzle Stück für Stück lösen.“ Hierzu gehöre, ein strukturiertes Portfolio zu entwickeln, mit dem die Gruppe erfolgreich arbeiten kann, sowie den besten Go-to-market-Ansatz für die eigenen Angebote zu wählen. Dazu zählen beispielsweise eine Zielgruppendefinition, ein Wertversprechen, eine Preisstrategie, Vertriebskanäle und -Botschaften sowie Marketing-Maßnahmen. „Nur wenn



wir gebündelte Services und Offerings optimal gestalten, bleiben wir relevant für alle unserer 6.500 Kunden in der Gruppe.“

Advisory generiert mehr Wert für den Kunden

Schließlich geht es aus Kundensicht darum, dass ein Advisor zusätzlichen Wert generiert – was nur gelingt, wenn der Berater die richtigen Lösungen vorschlagen und zusammenstellen kann. Dazu gehört für Vang Jessen auch, Out-of-the-Box zu denken: „Für die meisten Aufgaben sind wir bislang mit einem SAP-Angebot ausgekommen, nun müssen wir unsere Fachleute in zusätzlichen Dimensionen trainieren, damit sie Kunden sinnvolle Lösungsvorschläge unterbreiten können.“ Denn klar ist: Mit der Transformation in die Cloud, der Verschiebung von technischen hin zu strategischen Aufgaben und unter dem Einfluss der AI verändert sich

die Kundennachfrage – und das Offering der NTT DATA Business Solution muss die Transformation mitmachen.

Vang Jessen verweist exemplarisch auf ein neues Advisory-Team in Dänemark speziell für HR-Abteilungen. Dabei gehe es um HXM (Human Experience Management), was den Fokus von der Verwaltung des „Humankapitals“ hin zur Employee Experience verlagert – durch eine positive und wertschätzende Arbeitsumgebung, in der sich Mitarbeitende engagiert und motiviert fühlen. „Der Clou ist, dass diese Advisory unabhängig vom spezifischen HR-System des Kunden funktioniert.“ Ein klarer Paradigmenwechsel, weil nicht die Technologie im Mittelpunkt der Beratung steht, sondern die Branchen- und Prozesskompetenz. „Wir kommen auf dem Weg zu einer Advisory-driven Organisation gut voran, aber das gelingt nicht über Nacht.“

Nachhaltiges Wachstum ist gefragt

Auch für Philip Taphouse geht es im Advisory-Geschäft darum, nicht den schnellen Erfolg in einem dynamischen Umfeld zu suchen oder die Kunden zu verleiten, ihre Lieferanten durch Bestellungen zu besänftigen – etwa, wenn diese permanent auf neue AI-Funktionen ihrer Systeme verweisen. „Wir selbst müssen stark sein, um uns auf die besten Lösungen für Kunden zu konzentrieren und ihnen die Arbeit zu erleichtern.“ Dazu gehöre, immer offen und ehrlich zu kommunizieren und die Versprechen der Lieferanten sowie deren Marketingdruck zu hinterfragen. „Es ist wirklich toll, wenn man als Entwickler eine Demo-Version auf der Bühne vorstellen kann, aber für den Unternehmenseinsatz unserer Kunden brauchen wir funktionierende Lösungen.“



Philip Taphouse

Global Head of the
ServiceNow Business Unit
NTT DATA Business Solutions

“**Wenn wir skalieren und unseren Kunden passende und qualitativ hochwertige Implementierungen anbieten wollen, müssen wir uns auf Lösungen aus einem Guss konzentrieren.**

Philip Taphouse

Global Head of the ServiceNow Business Unit
NTT DATA Business Solutions

Lösungen für den globalen Roll-out

Unter dem Strich ist Vang Jessen froh, dass er in einem Markt „ohne Legacy“ planen und organisieren kann: „Damit stellen wir sicher, dass wir ein wettbewerbsfähiges Portfolio entwickeln, in dem die besten Ideen und Lösungen zusammenkommen.“ Seit dem vierten Quartal 2024 wird mit Nachdruck daran gearbeitet, die Kompetenzen und Methoden von Aoop und Sapphire zwischen den Teams anzugleichen, damit alle einen gemeinsamen Weg einschlagen – beim Portfolio und in den Markt hinein. Dies werde als Grundgerüst in die anderen Landesorganisationen der NTT DATA Business Solutions ausgerollt, berichtet Vang Jessen. „Uns wurde zudem die Verantwortung übertragen, das ServiceNow-Business auch in der NTT DATA Inc. zu entwickeln.“



“Auf Group-Ebene arbeiten wir mit Nachdruck daran, das Wachstum der Initiative bestmöglich zu unterstützen und neben Synergien auch Verbindungen mit unseren Kunden zu schaffen.

Nicolaj Vang Jessen

Chief Consulting Officer,
Head of Global Innovation & Industry Consulting
and the Nordics & Eastern Europe Region
NTT DATA Business Solutions

Damit wird deutlich: Trotz der Herausforderungen stimmt die Richtung. „Wir haben Erfolgsrezepte zusammengestellt wie unsere ‚Fit4Future‘-Assessments, um den Markt zu adressieren“, erläutert Taphouse das Vorgehen. Die gemeinsame Initiative der Firmen ITC, NTT DATA Business Solutions und NTT DATA, Inc. umfasst eine einheitliche Außendarstellung für die Märkte in UK und Deutschland, damit das Modell mit ServiceNow als Lieferant und Marktplatz anschließend auf die anderen Länder ausgerollt werden kann. „Das nächste Level bedeutet die Expansion etwa nach Nordamerika, Spanien, Italien und perspektivisch die APAC-Region.“ Ein weiteres Etappenziel sei gewesen, die persönlichen Beziehungen der Menschen innerhalb der Gruppe als Grundlage des Business zu stärken.

Ziele schärfen den Fokus

Auch wenn eine wohlüberlegte Strategie für Portfolio und Go-to-Market umgesetzt wird, sind die Wachstumsziele ambitioniert. Knapp 500 Experten arbeiten im globalen ServiceNow-Bereich, zusammen mit den Kollegen bei der NTT DATA Inc. sind es knapp 700 Personen. Neue Mitarbeitende „auf Vorrat“ sollen nicht angestellt werden, auch wenn man sich durchaus am externen Markt für Talente bedienen will. Die Organisation werde laut Taphouse jedoch smart vorgehen, weil alle Produkte mit AI für das automatisierte Deployment und eine effiziente Delivery überarbeitet werden. Ziel ist, dass der Umsatz schneller wächst als der Headcount.

„Der Fokus des Top-Managements“, bilanziert Vang Jessen, „liegt nun voll auf der Umsetzung“. Für den Chief Consulting Officer bilden Synergien in allen Teilen der NTT DATA-Organisation den Schlüssel zum Erfolg. „Auf Group-Ebene arbeiten wir mit Nachdruck daran, das Wachstum der Initiative bestmöglich zu unterstützen und neben Synergien auch Verbindungen mit unseren Kunden zu schaffen.“ Schließlich sei keine Firma der Gruppe in der Lage, alle Anforderungen aus dem Markt allein umzusetzen. Hierbei ist Fingerspitzengefühl gefragt, so Vang Jessen, denn nur mit der richtigen Balance gibt es genug Freiheit für alle, um sich schnell bewegen zu können – in einer globalen Organisation mit flexiblen Strukturen zum Kunden. „So können wir global unter Beweis stellen, dass wir der richtige Ansprechpartner für die Verbindung von SAP und ServiceNow sind.“ ■

SAP & ServiceNow – ein exemplarischer Use Case

ServiceOps bezeichnet die Zusammenarbeit zwischen IT-Service-Management (ITSM) und IT-Betriebsteams (ITOps), um Vorfälle effektiver zu bearbeiten und die Service-Bereitstellung zu optimieren. Mit einem Tool für ServiceOps werden etwa Switches im Rechenzentrum überwacht, die Störungen erkennen. Die Applikation erkennt den Grad des Schadens – kann man den Switch reparieren oder muss das Gerät ersetzt werden? Die Tools sind smart, damit sie in der Bestandsverwaltung des Rechenzentrums nach einem Ersatzgerät suchen und automatisch einen Austauschauftrag auslösen können. Ist kein Switch im Lager vorhanden, kann Now Assist von ServiceNow zusammen mit SAP Joule einen neuen Switch in einem Einkaufsportaal bestellen. An vielen solcher realer Szenarien nicht nur aus dem Smart Procurement arbeiten die Experten von NTT DATA Business Solutions – angetrieben von Aoop aus Brasilien und unterstützt in der Forschung und Entwicklung aus UK.





Think Big – Kunden, Plattformen, Deals

Signifikanter Zugewinn für Managed Services

Auch wenn der Markt zur Zeit jede Menge Herausforderungen bereit hält – das wirtschaftliche Potenzial von Managed Services sieht Lars Janitz optimistisch. Allerdings arbeiten er und seine Teams auch stetig daran, die Effizienz der Organisation zu verbessern. Im Interview berichtet der Chief Managed Services Officer und Executive Vice President für Global Business & Managed Services über die Bedeutung neuer Plattformen, großer Kunden und künstlicher Intelligenzen für die Zukunftssicherheit.



Herr Janitz, im Geschäftsjahr 2024 waren die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen alles andere als gut – wie lief es in Ihrem Bereich?

In der Tat haben auch wir den Druck im Markt gespürt, zum Beispiel haben sich einige Kunden mit Neuausschreibungen zurückgehalten – vermutlich vor allem, um damit verbundene finanzielle Risiken sowie Mehrkosten durch die Transition zu vermeiden. Kunden ließen bezüglich Investments noch mehr Vorsicht walten, und bei einigen Unternehmen in bestimmten Branchen waren die kommerziellen Auswirkungen der geopolitischen Situation noch gravierender. Nichtsdestotrotz eröffnet die aktuelle Dynamik im Markt auch neue Chancen, sodass ich optimistisch in die Zukunft blicke. Diese Sicht wird nicht zuletzt durch unser organisches Wachstum im Managed Services-Bereich im Geschäftsjahr 2024 von fast 20 Prozent unterstrichen. Und auch für die absehbare Zukunft gehe ich von einem signifikanten Zugewinn im Markt für Managed Services aus.

Für Ihre Managed Cloud Services sind die Rahmenbedingungen zur Zeit nicht einfach. Vor allem SAPs Cloud-Transformation-Programme RISE und GROW mit darunterliegender Cloud-Infrastruktur bei SAP oder beim Hyperscaler verursachen Druck auf Teile Ihres Service-Portfolios. Wie gehen Sie damit um?

Diese Thematik ist für uns ein Balance-Akt: Wir sind ein loyaler und starker Partner der SAP, der deren Strategie grundsätzlich mitgeht und unterstützt, aber wir wollen natürlich auch unsere Kundenbasis behalten und Kunden unterstützen, die aus unterschiedlichen Gründen

den Weg der ERP-Cloud-Transformation nicht so direkt gehen können. Und wir beachten die aktuelle geopolitische Situation sowie deren Auswirkungen auf die IT. Themen wie Datensicherheit, Compliance oder Sovereign Cloud gewinnen zunehmend an Bedeutung, sodass beispielsweise nicht alle Kunden problemlos in die von einem der drei führenden amerikanischen Hyperscaler bereitgestellten Cloud-Infrastrukturen wechseln können – Stichwort „digitale Souveränität“. Für diese Firmen kann unsere Private Cloud eine probate Alternative sein, was wir auch an der Nachfrage spüren. Und wir arbeiten eng mit der SAP im Bereich Sovereign Cloud zusammen.

Wo sehen Sie weitere Chancen auf dem Markt?

Mit unserem flexiblen und mehrschichtigen Portfolioansatz sind wir auf die meisten Herausforderungen gut vorbereitet. So bildet unser stetig wachsender Umsatz als strategischer Unterauftragnehmer der SAP mittlerweile eine stabile Säule unseres Business. Wenn also ein Private-Cloud-Kunde aus unserem Rechenzentrum mittels RISE zur SAP oder einem Hyperscaler wechselt, haben wir zumindest die Option, die technischen Managed Services für ihn im Unterauftrag der SAP zu liefern. Dies hat sich zu einem der größten Einzelverträge für die NTT DATA Business Solutions entwickelt. Weihnachten 2024 haben wir die Verlängerung für 3 plus 2 weitere Jahre unterschrieben und die Voraussetzungen geschaffen, um in diesem Umfeld weiter zu wachsen. Somit partizipieren wir indirekt an der RISE-Strategie der SAP. In dem Zusammenhang unterstützen wir die SAP auch in den neusten Innovationsthemen wie BTP, BDC oder Business AI.

Bleiben wir beim Wachstum – neben dem Mittelstand sind auch größere Konzerne in ihren Fokus gerückt. Was versprechen Sie sich davon?

Angestoßen wurde die Initiative 2024 von Abhijit Dubey, dem CEO der NTT DATA Inc. Der Erfolg des Business der NTT DATA Business Solutions soll in der NTT DATA stärker auf den Large-Enterprise-Bereich ausgedehnt werden. Unser CEO Norbert Rotter und ich haben die Aufgabe erhalten, in Abstimmung mit den Kernländern der NTT DATA Inc. dafür ein entsprechendes Konzept zu erarbeiten und eine eng an unser Unternehmen angelehnte sogenannte SAP@LE Global Practice zu etablieren. Nach intensiven Vorbereitungsarbeiten wurde diese neue Einheit zum 1. April dieses Jahres offiziell ins Leben gerufen.

“Auch für die absehbare Zukunft gehe ich von einem signifikanten Zugewinn im Markt für Managed Services aus.

Lars Janitz

Executive Vice President,
Chief Managed Services Officer
Global Business & Managed Services
NTT Data Business Solutions



Lars Janitz ist Mitglied des globalen Leadership-Teams und seit 2011 bei der NTT DATA Business Solutions. Damals verantwortete er den Aufbau des Bereichs Global Application Management. In seiner heutigen Rolle als Chief Managed Services Officer und Executive Vice President für Global Business & Managed Services trägt er die globale Verantwortung für Vertrieb und Delivery dieses Geschäftsfeldes mit Fokus auf SAP. Darüber hinaus leitet er seit 1. April 2025 die Globale SAP und ServiceNow Practice der NTT DATA Inc. für den Großkundenbereich.

Wo stehen Sie inzwischen mit der Initiative?

Aktuell befinden wir uns in den finalen Zügen der Startphase. Es galt, zuerst die nötige Transparenz zum bestehenden SAP-Business im LE-Bereich in der Gruppe inklusive Herausforderungen und Chancen zu schaffen, eine regionale Bestandsaufnahme des Business durchzuführen und die zugehörigen Einheiten zu bündeln. Damit wird die Basis gelegt, um in den kommenden Monaten anzugreifen. Hierzu zählt auch, gezielt Fachleute in Vertrieb, Portfolio-Management und Delivery mit Erfahrung im Großkundenbereich einzustellen und vor allem die Synergieeffekte in der Gruppe zu nutzen. Zumindest in der Anfangsphase werden wir einen evolutionären Weg gehen, um uns in diesem Kundensegment zu etablieren, bevor wir aktiv auch die globalen Großkonzerne angehen werden.

Um welche Kundenunternehmen geht es dabei?

Vergangenes Jahr haben wir im von mir verantworteten Bereich die Einheit der Multinational Clients aufgebaut. Mit global orientierten Account Managern, Presales- sowie Projekt- und Service-Managern – unterstützt von einer skalierbaren und kosteneffizienten globalen Delivery – fokussieren wir auf internationale Unternehmen im sogenannten Lower-Large-Enterprise-Segment. Je nach den speziellen Rahmenbedingungen der Länder handelt es sich um Kunden mit um die zehn Milliarden Euro Jahresumsatz. Im nächsten Schritt peilen wir Firmen bis zu einer Größe von 20 Milliarden Euro an. Dabei adressieren wir anfangs vor allem die Märkte in Deutschland, Großbritannien und den USA. Wenn

jedoch andere Länder der NTT DATA Inc. Business Opportunities im SAP-Großkundenbereich sehen, werden wir diese natürlich genauso unterstützen wie die Mittelstandskunden unseres Unternehmens.

Welche Unterstützung versprechen Sie sich dabei von der Gruppe?

Zwar haben wir bereits ein starkes globales Backbone, aber angesichts der Anforderungen im Großkundenbereich inklusive der SAP-Offerings für Großkunden müssen wir dieses weiter ausbauen. Die Gruppe unterstützt uns mit gemeinsamen Initiativen etwa bei der Lieferplattform für Managed Services – der Basis für IT-Service-Management, Konfigurationen oder AI-Lösungen. Hier müssen wir nicht alles selbst erfinden, sondern können von bestehenden Lösungen und dem Know-how der Gruppe partizipieren. Eine unserer Aufgaben ist dann vor allem die Integration der spezifischen Anforderungen im SAP-Service-Umfeld. So skalieren wir deutlich schneller und sind effizienter – das ist auch nötig, denn die notwendigen Investitionen sind riesig.

Können Sie die gemeinsame Plattform bitte kurz beschreiben?

Wir haben 2024 ein strategisches Projekt begonnen, um wesentliche Bausteine unserer Delivery-Plattform innerhalb von maximal drei Jahren auf die Standardsoftware ServiceNow umzustellen. Für die Bereiche ITSM und ITOM setzen wir bislang selbst entwickelte Lösungen – teilweise auf Basis des SAP Solution Managers – ein. Da auch für diesen seitens SAP das Ende der Wartung verkündet wurde, haben wir entschieden,



einen klaren Schnitt zu machen. Natürlich sind die Pläne ambitioniert und speziell aus Kapazitätssicht auch nur schwierig umzusetzen. Aber immerhin ist es positiver Stress, der unter anderem dafür sorgt, dass die ganze Organisation an einem Strang zieht und zukunftsfähig bleibt.

Was versprechen Sie sich vom Umstieg?

Für uns deutlich mehr Effizienz, für die Kunden noch höhere Qualität und für beide Seiten mehr Innovation. Wir verfügen über eine enge Partnerschaft mit ServiceNow und wollen an deren Standards und Innovationen partizipieren. Und wir haben 2024 mit Aoop eine auf ServiceNow spezialisierte Firma in Brasilien übernommen, die uns mit ihrer Erfahrung und Kompetenz auch im internen Projekt unterstützen kann. Der Schritt bedeutet einen Paradigmenwechsel bei Managed Services für uns, der in der Übergangszeit durch den parallelen Betrieb beider Lösungen eine echte Herausforderung wird. Aber wenn das Projekt abgeschlossen ist, macht uns die neue Plattform mittelfristig deutlich skalierbarer und innovativer. Zudem hilft uns das bei der Integration in die ONE NTT Platform der NTT DATA Inc. Dies ist insbesondere für Portfolio-übergreifende Service-Engagements wichtig.

“
Unser Umsatz aus den gemeinsam in der Gruppe gewonnenen Collaboration-Deals stieg von 2022 bis 2024 um rund 42 Prozent.

Lars Janitz

Executive Vice President,
Chief Managed Services Officer
Global Business & Managed Services
NTT Data Business Solutions

Wie gestaltet sich generell die operative Zusammenarbeit mit der NTT DATA Inc.?

Wir haben klar abgegrenzte Aufgaben mit einem dedizierten Portfolio und einer eigenen P&L-Verantwortung für das SAP-Business und zusätzlich auch für den Large-Enterprise-Bereich. Aber auf der operativen Ebene wachsen wir immer mehr zusammen. Das spiegelt auch die Anforderungen des Marktes: Viele große Kunden wollen ein umfassendes Service-Angebot bekommen und nicht nur über SAP-Leistungen reden. Dabei liegt die Account-Verantwortung in den Ländern der Inc., wobei der jeweils verantwortliche Account Manager gemeinsam mit den globalen Practices sogenannte Multi-Tower-Angebote beim Kunden platziert. Wir unterstützen den Vertriebsprozess mit dedizierten Mitarbeitenden aus Solution Sales, Presales und Solutioning. Dass wir operativ eng kooperieren,

sieht man auch an konkreten Zahlen: Unser Umsatz aus den gemeinsam in der Gruppe gewonnenen Collaboration-Deals stieg von 2022 bis 2024 um rund 42 Prozent.

Die spannendste Baustelle zur Zeit ist KI – wie sehen Ihre Initiativen in diesem Bereich aus?

AI und Automatisierung sind wesentliche Bausteine unserer Innovation hinsichtlich interner Effizienzsteigerung und Anreicherung des Service-Portfolios. Hierbei können wir ebenfalls auf die Unterstützung der Gruppe bauen, die zentrale Innovationsthemen koordiniert und auch entsprechende Investments bereitstellt. Im Bereich Managed Services haben wir beispielsweise ein eigenes Center of Excellence etabliert, das KI-Services für uns und unsere Kunden entwickelt. Ein Einsatzbeispiel ist die Voranalyse von Service-Tickets mittels KI, was deren Anzahl deutlich reduziert und unsere Effizienz gesteigert hat. Solche Erfahrungen und erprobte Tools geben wir auch an Kunden weiter, um sie bei der Optimierung ihrer IT-Prozesse zu unterstützen. Aber realistisch betrachtet: Wir stehen bei der KI erst am Anfang der Entwicklung. Das Potenzial ist riesig, und bisher wurde sicherlich nur ein Bruchteil der möglichen Einsatzfelder identifiziert. Auch deswegen sehe ich viele Gründe für Optimismus. ■



Vielfalt, Fairness und Respekt

„Wir glauben an die Kraft der Vielfalt“

Ob Streicher, Bläser oder Perkussion – im Orchester zählt nicht das einzelne Instrument, sondern das vielfältige Zusammenspiel. Auch bei NTT DATA Business Solutions steht der gemeinsame Einsatz für ein inklusives Miteinander im Vordergrund. HR-Chef **Dieter Schoon** und DEI-Leiterin **Dr. Sandrine El Sauaf** über die Chancen gelebter Diversität in einem Unternehmen, das in mehr als 30 Ländern aktiv ist.



Dieter Schoon
Chief HR Officer
NTT DATA Business Solutions

Ein Orchester lebt vom Zusammenspiel: vom feinen Miteinander der Streicher, vom Mut der Bläser, vom Puls der Perkussion. Nur wenn jede Stimme ihren Platz findet, entsteht Musik. Genau dieses Prinzip lässt sich auf Unternehmen übertragen: Vielfalt darf kein störender Nebenton sein, sondern ein wertvoller Beitrag zur Gesamtkomposition. Genau darum geht es bei der Verankerung von Diversity, Equity, Inclusion und Wellbeing (DEIW) in die Unternehmenskultur. Die DEIW-Initiativen von NTT DATA Business Solutions zielen darauf ab, eine Arbeitskultur zu schaffen, in der sich alle Mitarbeitenden sicher, wertgeschätzt und gehört fühlen – als Grundlage für Zusammenarbeit, Vertrauen und persönliches Wachstum.

Vielfalt, Wohlbefinden und Inklusion werden in allen 30 Ländern, in denen NTT DATA Business Solutions aktiv ist, gezielt gefördert. Dabei spielt es keine Rolle, welcher Diversitätsdimension jemand angehört – ethnische Herkunft, Alter, Geschlecht, sexuelle Orientierung oder Religion. „Vielfalt, Fairness und respektvoller Umgang sind kein Selbstzweck, sondern entscheidend für unsere Innovationskraft“, sagt Dieter Schoon, Chief People Officer von NTT DATA Business Solutions. „Nur gemeinsam – mit klarer Haltung, struktureller Verankerung und gelebter Verantwortung – gelingt es uns, DEIW wirksam voranzutreiben.“

Um diesen Anspruch weltweit umzusetzen, setzt NTT DATA Business Solutions auf ein bewusstes Zusammenspiel aus globaler Orientierung und lokaler Relevanz. „Unsere geteilten Werte, unsere Unternehmenskultur verbindet uns“, erklärt Dr. Sandrine El Sauaf, Global Head of Diversity & People Business Partner Headquarter. „Unterschiede ergeben sich durch Anpassungen an lokale Bedürfnisse.“ So rücken in einzelnen Regionen spezifische Themen in den Fokus, etwa kulturelle Diversität, Inklusion von Menschen mit Behinderung oder generationsübergreifendes Lernen. Auf diese Weise entsteht eine globale Komposition mit lokalen Variationen – eine Vielfalt an Stimmen, die zur Klangfarbe des Unternehmens beitragen.

Weltweit setzt das Unternehmen Schwerpunkte – etwa auf Gender Diversity, LGBTQIA+ und mentale Gesundheit. Zusammen mit ihrem Team und der globalen Working Group koordiniert El Sauaf die internationalen Diversitätsmaßnahmen. Doch der Erfolg hängt nicht nur von zentraler Steuerung ab, sondern von dem

lokalen Einsatz der Belegschaft: „Wir regen aktiv an, dass das Engagement auch von den Mitarbeitenden selbst ausgeht“, betont El Sauaf. Damit entsteht echte Beteiligung – keine Pflichtübung, sondern Teil der Kultur. „Wir glauben an die Kraft der Vielfalt“, bringt es Dieter Schoon auf den Punkt. „Und wir bleiben auf Kurs – auch in Zeiten, in denen andere Unternehmen DEI-Engagement zurückfahren.“

Nur gemeinsam – mit klarer Haltung, struktureller Verankerung und gelebter Verantwortung – gelingt es uns, DEIW wirksam voranzutreiben.

Dieter Schoon
Chief HR Officer
NTT DATA Business Solutions

Mitarbeitende engagieren sich in Talent Resource Groups

Ein gutes Beispiel sind die Talent Resource Groups (TRGs) – von Mitarbeitenden initiierte Communities, die unterschiedliche Perspektiven sichtbar machen und der Zentrale helfen, lokale Kontexte besser zu verstehen (→ Seite 31). Sie befassen sich mit Themen wie Female Leadership, LGBTQ+, Vereinbarkeit oder organisieren Charity-Aktionen. „Der Input unserer Mitarbeitenden



ist extrem wichtig, damit wir unsere Initiativen nicht an ihnen vorbeientwickeln“, sagt El Sauaf. Eingebunden werden sie etwa über die globale „One Voice“-Befragung oder lokale Austauschformate. Wer sich einbringt, kann mitgestalten.

“**Der Input unserer Mitarbeitenden ist extrem wichtig, damit wir unsere Initiativen nicht an ihnen vorbeientwickeln.**

Dr. Sandrine El Sauaf

Head of Global Wellbeing DEI & Succession
People Business Partner Headquarters & GIIC
NTT DATA Business Solutions

„Quoten sind seit 2019 bei uns outdated“, so Schoon. Zielgrößen – etwa zur Erhöhung des Frauenanteils – dienen aber zur Orientierung. „Sie sollen einen notwendigen Ansporn darstellen, damit DEI ein festverankerter Wert im Unternehmen ist. Deshalb ist zum Beispiel unser Referenzpunkt in Bezug auf den Frauenanteil bis 2030 40% Frauen bei der NTT DATA Business Solutions zu beschäftigen. Es hilft uns immer, die bestqualifizierten Personen gegen jedes Vorurteil, zum Zug kommen zu lassen und überholte Werte hinter uns zu lassen. Leistung bleibt der entscheidende Faktor. Seit Einführung dieser Referenzpunkte 2019 konnten wir beispielsweise den Frauenanteil weltweit um 8,2 Prozentpunkte auf 32,9% steigern“, sagt Schoon.

Ein weiterer Fokus von NTT DATA Business Solutions liegt auf Wellbeing. Die unternehmensweiten Initiativen gliedern sich in die Bereiche Body, Legal und Mind – von Sportaktionen bis Resilienztrainings. Psychologische Sicherheit gilt als Basis für Innovation und Zusammenarbeit. „Für mich greifen die Themen Diversity, Equity, Inclusion und Wellbeing zusammen“, so El Sauaf. „Bei allen Aktivitäten geht es um Respekt und Wertschätzung.“

Führungskräfte als Dirigenten

Führungskräfte übernehmen bei NTT DATA Business Solutions eine zentrale Rolle, wenn es darum geht, den Wertekompass mit Leben zu füllen – nicht als Solisten, sondern als Dirigenten. Sie gestalten Rahmenbedingungen, geben Impulse und sorgen für ein gutes Zusammenspiel. Inklusive Führung und Resilienz sind daher feste Bestandteile der globalen Leadership-Trainings. Und auch das Top-Management steht hinter dem Thema – durch persönliche Statements und aktives Mitwirken.

Für die kommenden Jahre sehen Schoon und El Sauaf fünf zentrale Themen. An erster Stelle das Thema KI: „Im Zeitalter von KI-Agenten finden viele KI-gestützte Veränderungen statt“, so Dieter Schoon, „diese sind von großer Bedeutung für den Erfolg von NTT DATA Business Solutions.“ Wichtig sei zweitens auch die faire Behandlung aller Mitarbeitenden. „Unsere Talente sollen keine Angst vor Veränderungen haben. Sie sollen persönlich daran wachsen und sich weiterentwickeln können.“

Darüber hinaus müssten auch die Führungskräfte weiterentwickelt werden, damit sie den Generations- und



Dr. Sandrine El Sauaf

Head of Global Wellbeing DEI & Succession
People Business Partner Headquarters & GIIC
NTT DATA Business Solutions



Wertewandel bewältigen können. „Auch sie müssen die Chance bekommen, sich gegen die ständige Veränderung wappnen zu können“, so El Sauaf. Dafür sei vier-
tens psychologische Sicherheit wichtig. „Wir müssen weiter daran arbeiten, die Grundlage für Innovation, Vertrauen und Zusammenarbeit zu verbessern.“ Als fünften und letzten Punkt nennen El Sauaf und Schoon die Themen Wellbeing, Resilienz und mentale Gesundheit: „All das müssen wir noch stärker in den Vordergrund rücken – insbesondere in hybriden Arbeitswelten.“

Denn wie in einem Orchester entsteht auch im Unternehmen erst dann echte Wirkung, wenn viele unterschiedliche Stimmen zusammenkommen – wenn Vielfalt, Wandel und gemeinsamer Einsatz in Einklang stehen. Denn wo viele Stimmen harmonieren, entsteht mehr als Klang – es entsteht Wirkung. ■



Berichte von Initiativen aus den Ländern

Ymene Kerby, USA



“ Wir schaffen Räume, in denen sich alle zugehörig fühlen.

Ymene Kerby

Employee Experience & Culture Manager
NTT DATA Business Solutions USA

Als ich 2016 bei NTT DATA Business Solutions begann, steckte unser Engagement für die Beteiligung von Mitarbeitenden noch in den Kinderschuhen. Damals existierte lediglich eine Employee Resource Group (ERG): das Culture Committee. **Heute fördern wir – in den USA – mit Stolz sechs aktive ERGs – sie geben Mitarbeitenden eine Stimme, stärken die Inklusion und prägen unsere Kultur nachhaltig.** Eine dieser Gruppen ist das Women's Initiative Network (WIN), an dessen Entwicklung ich maßgeblich mitwirken durfte. WIN wurde ins Leben gerufen, um Frauen in ihrer persönlichen und beruflichen Entwicklung zu fördern – durch Mentoring, Austausch und gemeinsames Lernen. Gerade in einer technologiegetriebenen Arbeitswelt ist es wichtig, Frauen sichtbar zu machen, sie zu vernetzen und ihnen Raum zur Entfaltung zu geben. WIN bietet genau das: ein sicheres, inklusives und inspirierendes Umfeld.

Ein Höhepunkt im Jahreskalender ist der Internationale Frauentag, den wir als großes hybrides Event begehen. In diesem Jahr trafen sich über 90 Kolleg:innen persönlich in Ohio, viele weitere schalteten sich virtuell aus den USA und Deutschland dazu. Besonders bewegend war eine Podiumsdiskussion mit vier Frauen, die ihre persönlichen Geschichten teilten – Erlebnisse, die uns alle berührt und inspiriert haben. Solche Events machen unsere Werte erlebbar – und weibliche Perspektiven in der Unternehmenskultur sichtbar.

Auch über das Jahr hinweg stärkt WIN durch vielfältige Formate den Austausch und die Weiterentwicklung. Dazu zählen strukturierte Mentoringprogramme, die Frauen in ihrem Selbstbewusstsein und ihrer fachlichen Entwicklung unterstützen, ein Buchclub für inspirierenden Austausch, sowie „Lunch & Learn“-Sessions zu praxisnahen Themen. Hinzu kommen monatliche „Coffee Talks“ – lockere virtuelle Treffen, bei denen Kolleg:innen in ungezwungener Atmosphäre miteinander ins Gespräch kommen. **Besonders wichtig: WIN steht allen Geschlechtern offen – denn echte Gleichstellung gelingt nur gemeinsam.**

Seit der Pandemie ist der Frauenanteil in unserem US-Team auf über 30 Prozent gestiegen – ein Fortschritt, den WIN maßgeblich mitgestaltet hat. Unsere Sichtbarkeit – auf LinkedIn, unserer Karriereseite und im Arbeitsalltag – hat dabei einen spürbaren Unterschied gemacht. **Wir haben gelernt: Wer gezielt fördert, bindet nicht nur Talente, sondern stärkt die gesamte Organisation.** Auch unser ERG-Netzwerk wächst stetig weiter und bringt vielfältige



Ekin Irmaklar,
Türkei



“Meine Ideen finden hier wirklich Gehör.

Ekin Irmaklar

People Experience, Engagement &
Corporate Sustainability Director
NTT DATA Business Solutions Türkei

Die Unternehmenskultur bei NTT DATA Business Solutions ist nicht einfach ein Set vordefinierter Werte. Sie ist eine lebendige Struktur, die sich in allem widerspiegelt – von der Teamkommunikation über den Führungsstil bis hin zu alltäglichen Entscheidungsprozessen. **In der Türkei setzen wir auf Co-Creation: Jede Idee zählt, die Mitarbeitenden-Erfahrung steht im Mittelpunkt.** Ein Ausdruck dieser Kultur sind die Initiativen und Projekte, die wir gemeinsam mit Kolleginnen und Kollegen entwickelt haben: Im „One Club“ stehen soziale Begegnung und gemeinsame Aktivitäten im Vordergrund, „One Heart“ wiederum ist unsere Plattform für gesellschaftliches Engagement.

Perspektiven in den Mittelpunkt. Gruppen mit Fokus auf LGBTQ+-Inklusion, kulturelle Vielfalt, den Einsatz für Menschen mit Behinderung oder Remote Work leisten einen wichtigen Beitrag. So initiiert die Gruppe „Equity Advocates“ etwa Formate wie die Reihe „You Belong“, Veranstaltungen zum Pride Month und Panels zu Diversity-Themen. Programme wie „Moments that Matter“ – bei denen Führungskräfte Mitarbeitende in verschiedenen US-Regionen persönlich treffen – fördern echte Nähe, selbst in einer zunehmend remote geprägten Arbeitswelt. **Im Kern all dieser Initiativen steht ein gemeinsames Ziel:**

Ich nehme regelmäßig an den Angeboten von „One Club“ teil – sie ermöglichen es uns, uns auch außerhalb der Arbeit zu begegnen und gemeinsame Erinnerungen zu schaffen. Die Teilnahme an Hobbygruppen hat mir geholfen, mich selbst besser kennenzulernen und Verbindungen zu Kolleginnen und Kollegen aus anderen Teams aufzubauen. Ich arbeite außerdem mit dem Netzwerk der „Wellbeing Champions“ zusammen, einer Gruppe von Freiwilligen, die Initiativen rund um mentale und körperliche Gesundheit ins Leben ruft. Viele dieser Formate entstehen direkt aus Vorschlägen von Mitarbeitenden. **Das zeigt, wie ernst wir Mitgestaltung und ganzheitliches Wohlbefinden nehmen.**

Besonders stolz bin ich auf mein Engagement bei „One Heart“. Ein Projekt, das mir viel bedeutet, war „Color to Life, A Star to the Future“. Wir haben in sieben verschiedenen Regionen der Türkei gemeinsam

dass sich jede:r Mitarbeitende gesehen, geschätzt und gestärkt fühlt.

Was motiviert dich persönlich?

Als Mutter von drei Kindern sehe ich jeden Tag, wie wichtig es ist, dass Menschen in ihrer Individualität wahrgenommen und unterstützt werden – und sich zugehörig fühlen. **Deshalb engagiere ich mich mit voller Überzeugung für eine Unternehmenskultur, in der niemand das Gefühl haben muss, sich verstecken zu müssen. ■**

Schulbibliotheken aufgebaut. Die Freude der Kinder beim ersten Kontakt mit Büchern zu erleben, war ein tief bewegender Moment. Auch Tierschutzinitiativen und Umweltaktionen haben gezeigt, wie wir mit kleinen Taten gemeinsam Großes bewirken können. Im „Talent“-Programm wiederum engagiere ich mich als Mentorin. **Junge Talente auf ihrem Weg zu begleiten und gleichzeitig selbst von ihnen zu lernen, ist für mich ein besonders wertvoller Teil meiner Arbeit.**

Meine persönliche Motivation

Was mich am meisten motiviert, ist die Erfahrung, dass Ideen hier nicht nur gehört, sondern wirklich umgesetzt werden. Wir werden nicht nur für unsere Arbeit, sondern auch als Menschen geschätzt. Das macht jede Aufgabe bedeutungsvoll – und unsere Kultur nachhaltig lebendig. ■



Adnan Tchadjobo,
Deutschland



“ Ich möchte zeigen, dass
Haltung wichtiger ist als
Herkunft.

Adnan Tchadjobo

Teamlead AI & Digital Transformation
NTT DATA Business Solutions Deutschland

Ich bin seit 2016 bei NTT DATA Business Solutions – erst als Werkstudent, heute leite ich ein Team mit dem Fokus auf „AI & Digital Transformation“. Mein Weg hierher war nicht ganz klassisch: Ursprünglich habe ich eine Ausbildung in der Gastronomie gemacht und folgte lange meiner Leidenschaft für Wein und Speisen – von der Ereignis- bis hin zur Sternegastronomie. **Was die Gastronomie und IT verbindet, ist die Kommunikation mit Menschen und das Bauen von Brücken.**

Privat bin ich Vater von zwei Kindern – meine Tochter ist drei, mein Sohn ein Jahr alt. Weil beide in unterschiedlichen Patchwork-Konstellationen leben, beschäftigt mich das Thema Vereinbarkeit sehr. Ich selbst bin in einer Familie groß geworden, in der mein Vater viel gearbeitet hat – Zeit miteinander war knapp. Das wollte ich bewusst anders machen. **Heute erlebe ich, wie wertvoll ein Arbeitsumfeld ist, das echte Flexibilität ermöglicht.** Ich kann meine Arbeit selbstbestimmt gestalten, nachmittags mal mit meinem Sohn zur Musikstunde gehen und dafür abends noch Mails beantworten. Diese Balance bedeutet für mich Freiheit – und Verantwortung zugleich.

Im Unternehmen engagiere ich mich als Sprecher im Netzwerk „Network & Communication“ sowie als Teilnehmer im Väter-Netzwerk. Dort begegnen sich Menschen mit ganz unterschiedlichen Lebensent-

würfen, Berufen und Familienmodellen. **Wir teilen Erfahrungen, geben einander Impulse – und zeigen, dass es viele Wege gibt, Elternschaft und Beruf in Einklang zu bringen.** Besonders bewegt hat mich eine Kollegin, die offen erzählt hat, wie sie und ihr Mann beide ihre Arbeitszeit reduziert haben und mit welchen täglichen Herausforderungen sie beide kämpfen, um sich die Familie gleichberechtigt aufzuteilen und gleichzeitig ihre persönlichen und beruflichen Ziele nicht aus den Augen zu verlieren. Solche Einblicke wirken lange nach – auch bei mir zu Hause.

Was mir an dieser Netzwerkarbeit besonders gefällt: Sie inspiriert nicht nur, sie verändert auch. Nicht durch Vorschriften, sondern durch Dialog. Und das geschieht längst nicht nur in Deutschland. Wir tauschen uns auch international aus – geben Themen, Fragen, Perspektiven in die Organisation zurück und machen sie sichtbar.

Was motiviert dich persönlich?

Mir ist wichtig, dass andere sehen: Wir sind alle sehr unterschiedlich, bringen unsere ganz eigenen Geschichten und Lebensrealitäten in unser Miteinander ein und tragen so – jeder einzelne von uns – zu diesem wirkmächtigen Mosaik bei. **Ich möchte zeigen, dass Haltung wichtiger ist als Herkunft – und dass sich Offenheit, Austausch und Mitgestaltung lohnen. ■**





Apurva Sharma, Indien



“ Ekatra bedeutet:
Wir sind zusammen.

Apurva Sharma

Internal Communications Specialist
NTT DATA Business Solutions India

In unseren sieben Büros in Hyderabad, Bengaluru, Mumbai, New Delhi, Adilabad, Pune und Chennai sind wir stolz darauf, ein wunderschön vielfältiges Team zu haben. Unsere Mitarbeitenden bringen ein reiches Mosaik an Hintergründen, Überzeugungen und Kulturen mit, und genau diese Vielfalt ist es, die unsere Stärke ausmacht. Durch all unsere laufenden Initiativen schaffen wir nicht nur inklusive Arbeitsplätze, sondern auch Räume, in denen jede Stimme zählt, in denen sich jeder wirklich gesehen, geschätzt und sich als Teil von etwas Größerem fühlt. Gemeinsam feiern wir das, was uns einzigartig macht, und umarmen das, was uns verbindet.



Halvor Belbo Lukerstuen,
Schweden



“ Wir brauchen Räume,
in denen sich niemand
verstecken muss.

Halvor Belbo Lukerstuen

Director Human Experience Management
NTT DATA Business Solutions Schweden

Ich leite das Team für Human Experience Management (HXM) in Schweden – ein Bereich, der sich mit modernen, cloudbasierten HR-Lösungen beschäftigt. Wir sind ein großes Unternehmen, aber in den nördlichen Ländern fühlt es sich oft wie ein kleines Team an. **Was mir an der Kultur besonders gefällt, ist das Miteinander: ein echtes Teamgefühl, geprägt von Offenheit und Vertrauen.**

Ein Herzensthema für mich ist die LGBTQ+-Community im Unternehmen. Ich selbst bin offen homosexuell und engagiere mich im globalen Netzwerk, das ursprünglich in Deutschland initiiert wurde. Über Kontakte wurde ich eingeladen, mich zu beteiligen – und habe sofort zugesagt. **Wir organisieren nicht**

nur Events rund um den Pride Month, sondern wollen auch ganzjährig Ansprechpersonen sein: niedrigschwellig, vertraulich, solidarisch. Denn auch wenn ich selbst in all meinen sieben Jahren bei NTT DATA Business Solutions durchweg respektvoll behandelt wurde, weiß ich, dass das nicht überall selbstverständlich ist. Es gibt Kolleg:innen in anderen Regionen, die ihre Identität am Arbeitsplatz nicht offen leben können. Für sie wollen wir Räume schaffen, in denen Austausch, Sichtbarkeit und Unterstützung möglich sind.

Ein Highlight war unser Pride-Event im letzten Jahr, bei dem wir einen bekannten TikTok-Creator aus den USA gewinnen konnten – ein inspirierendes Moment, der über die Community hinaus gewirkt hat. Ich hoffe, dass wir solche Formate auch in Zukunft weiterführen – vielleicht mit einer Initiative direkt vom schwedischen Standort.

Was motiviert dich persönlich?

Ich wünsche mir, dass niemand das Gefühl haben muss, einen Teil seiner Identität im Arbeitsumfeld zu verstecken. **Dass ich hier bei NTT DATA Business Solutions so offen leben und arbeiten kann, ist ein großes Privileg.** Dieses Gefühl möchte ich weitergeben – und dazu beitragen, dass es überall im Unternehmen zur Normalität wird. ■



Ein Projekt, das mir besonders am Herzen liegt, ist das erste Women's Spirit Festival, das am Freitag, den 6. Juni, in Hyderabad startete und nun in andere Städte weiterzieht. Das Festival wurde ins Leben gerufen, um Frauen zu stärken und ihre Stärke zu feiern. Es schafft Raum für echte Gespräche, bedeutungsvolle Verbindungen und gemeinsames Wachstum, sowohl persönlich als auch beruflich.

Um unsere Mitarbeiterinnen weiter zu unterstützen, haben wir Ekatra ins Leben gerufen, eine spezielle Unterstützungsgruppe, die eine sichere, urteilsfreie Plattform bietet, um Hilfe zu suchen, Erfahrungen zu teilen und sich gegenseitig zu stärken. **Gemeinsam bauen wir eine Gemeinschaft auf, in der Frauen gehört, geschätzt und gestärkt werden, um zu gedeihen.** Wir sind stolz darauf, eine Kultur des professionellen Wissensaustauschs zu fördern, die

befähigt und aufbaut. Ein herausragendes Beispiel ist eine unserer Kolleginnen aus dem Produktmanagement, die die Initiative ergriffen hat, ein spannendes, praxisorientiertes Lernformat ins Leben zu rufen, um anderen Frauen die Welt der künstlichen Intelligenz näherzubringen.

In unserer Unternehmenskultur sticht hervor, dass Vielfalt und Inklusion nicht nur Initiativen sind, sondern grundlegende Werte, die in unsere täglichen Praktiken eingebunden sind. Ebenso inspirierend ist unser unerschütterliches Engagement für das ganzheitliche Wohlbefinden des Geistes, des Körpers und der Seele unserer Mitarbeitenden. Von unseren wöchentlichen „Wellness Wednesday“-Tipps, die Themen wie Atemgesundheit und mentale Resilienz abdecken, über regelmäßige Gesundheitscamps, jährliche Check-ups und Zugang zu externer psycholo-

gischer Unterstützung stellen wir sicher, dass Fürsorge über den Arbeitsplatz hinausgeht. Personalisierte Gespräche und Unterstützungsangebote spiegeln weiter unser Vertrauen wider, dass unsere Mitarbeitenden, wenn sie sich gesehen und unterstützt fühlen, gedeihen – und ebenso gedeiht unsere Kultur.

Unsere Gemeinschaftsinitiative geht weit über den Arbeitsplatz hinaus. Durch Initiativen wie „Work Meets Celebration“ heißen wir die Familien unserer Mitarbeitenden herzlich in unserer Welt willkommen, mit Aktivitäten wie Kinderspielen, Musik, Tanz und einem Einblick in unseren Arbeitsalltag. **Es ist eine Gelegenheit, sich zu verbinden, zu feiern und gemeinsam bleibende Erinnerungen zu schaffen.** Auf Viva Engage, unserer globalen und internen Social-Plattform, stellen wir Erfolge vor, teilen Momente von Veranstaltungen und heben die Werte hervor, die uns verbinden. Und im Mittelpunkt all dessen steht unser unerschütterliches Engagement für Inklusion. PRIDE/LGBTQAI+ wird nicht nur anerkannt, sondern ist tief verankert. Wir kultivieren einen Raum, in dem sich jeder sicher, unterstützt und frei fühlt, sein authentisches Selbst zu sein.

Was motiviert dich persönlich?

Ich glaube an die Kraft der Kommunikation, um Menschen zu verbinden und ein Gefühl der Zugehörigkeit zu fördern. Einen Arbeitsplatz zu schaffen, an dem sich jeder Einzelne sowohl beruflich als auch persönlich gesehen, gehört und geschätzt fühlt, ist es, was Erfolg wirklich definiert. Wenn sich Menschen zu Hause fühlen, wissen wir, dass wir gemeinsam etwas Bedeutungsvolles aufbauen. ■





Caroline Moßbrucker,
SYBIT, Deutschland



“ Veränderung gelingt
nur, wenn Menschen
sich gesehen fühlen.

Caroline Moßbrucker
Teamlead HR
SYBIT GmbH

Was unsere Unternehmenskultur für mich besonders macht, ist der offene, respektvolle Umgang miteinander – geprägt von Vertrauen, Wertschätzung und echter Augenhöhe. Als junge Mutter weiß ich das sehr zu schätzen: **Ich erlebe bei SYBIT ein Arbeitsumfeld, das es mir ermöglicht, Verantwortung als Führungskraft und Familie miteinander zu vereinbaren.** Gleichzeitig liebe ich die Dynamik in unserem Team – wir arbeiten interdisziplinär, unternehmerisch und mit viel Freiraum für neue Ideen. Diese Mischung aus Verlässlichkeit und Gestaltungsfreiheit ist für mich das Herzstück unserer Kultur.

Ich engagiere mich aktiv in unserem Diversity-Projekt sowie in Initiativen zur Mitarbeitendenentwicklung und in Changeprozessen. Dabei ist mir besonders wichtig, kulturelle Vielfalt und individuelle Entwicklungsmöglichkeiten nicht nur theoretisch zu unterstützen, sondern ganz konkret mit Leben zu füllen. In Veränderungsprozessen möchte ich sicherstellen, dass alle Mitarbeitenden mitgenommen werden – mit ihren Stärken, Erfahrungen und Perspektiven. **Denn ich bin überzeugt: Unternehmen sind dann erfolgreich, wenn sie Menschen ermutigen, sich einzubringen – unabhängig von Herkunft, Lebenssituation oder Hierarchie.**

Was motiviert dich persönlich?

Mich treibt die Überzeugung an, dass echte Veränderung nur dort gelingt, wo sich Menschen gesehen, gehört und ernst genommen fühlen. **Ich will ein Umfeld schaffen, in dem Vielfalt nicht nur toleriert, sondern als Chance verstanden wird – und in dem jede:r die Möglichkeit hat, sich zu entfalten.** Gerade als Führungskraft sehe ich es als meine Aufgabe, Potenziale zu erkennen, Räume zu öffnen und Wandel aktiv zu begleiten. Das Vertrauen, das mir dabei entgegengebracht wird, ist mein größter Antrieb. ■

Ziel ist eine lebendige
Gemeinschaft, in der Vielfalt als
Chance verstanden wird.





Es ist wichtig, in schweren Zeiten füreinander da zu sein – menschlich wie strukturell.

Isaac Pillay, Malaysia



“ Ein Unternehmen sollte ein Ort der Sicherheit sein.

Isaac Pillay

Head of GMS ATS SAP & Application Services
NTT DATA Business Solutions Malaysia

In den vergangenen Monaten hat sich bei NTT DATA Business Solutions in Malaysia viel bewegt – insbesondere im Bereich mentale Gesundheit und Wohlbefinden. **Es gibt regelmäßige Veranstaltungen mit Expert:innen, die Impulse und Werkzeuge vermitteln, um psychisch gesund zu bleiben – gerade in Zeiten persönlicher oder beruflicher Belastung.** Diese Angebote schaffen Bewusstsein und geben vielen Mitarbeitenden neue Kraftquellen an die Hand.

Mich persönlich haben diese Impulse verändert. Ich achte heute in Gesprächen mit Kolleg:innen viel stärker darauf, wie es ihnen wirklich geht – und versuche, bewusste oder unbewusste Vorannahmen zu vermeiden. **Jeder Mensch bringt seine eigene Geschichte mit, und es hilft, genauer zuzuhören.** Besonders

beschäftigt mich der Umgang mit Krankheit und Verlust: Mein Vater starb 2023 an Krebs, im April ist zudem eine Kollegin aus meinem Team verstorben. **Diese Erfahrungen haben mir gezeigt, wie wichtig es ist, in schweren Zeiten füreinander da zu sein – menschlich wie strukturell.**

Eine Initiative, die mir besonders am Herzen liegt, ist eine interne Preisverleihung, die wir im vergangenen Jahr ins Leben gerufen haben: Teams und Einzelpersonen wurden für besondere Leistungen mit einem Überraschungspreis gefeiert – ein echter Motivationschub. Gleichzeitig haben wir unsere Auditprozesse neu gedacht: Fehler wurden nicht sanktioniert, sondern als Chance zum Lernen und Wachsen genutzt. Wer nach einem Coaching Fortschritte machte, wurde gezielt gestärkt. **So ist ein Umfeld entstanden, in dem Offenheit und Entwicklung wirklich gelebt werden.**

Was motiviert dich persönlich?

Ich glaube fest daran, dass wir bei NTT DATA Business Solutions mehr als nur einen Arbeitsplatz bieten. Wir sind eine Gemeinschaft, die einander Halt gibt – gerade dann, wenn das Leben schwierig wird. **Menschen sollten das Gefühl haben: Hier bin ich sicher. Hier darf ich sein, wie ich bin.** ■



Projekte

Der perfekte Vibe: Code, Können, klare Ziele





„Was bleibt, sind Daten“

Natuvion – die Wellenreiter der digitalen Transformation

Bei der Transformation auf innovative und leistungsfähigere IT-Systeme kommt es für Unternehmen darauf an, alle relevanten Daten zu bestimmen und diese sicher sowie sauber umzuziehen. Ein Fall für Natuvion – die strategische Beteiligung der NTT DATA Business Solutions ist führender Anbieter im Bereich Datentransformation. Ihr Angebot passt perfekt in die Zeit, Einnahmen und Profite verzeichnen seit Jahren außergewöhnliche Wachstumsraten. Und das liegt längst nicht nur an der SAP S/4HANA-Welle.



Holger Strotmann

Co-Founder und Co-CEO Natuvion

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.

Dass Daten das wichtigste Asset einer digitalen Welt sind, hat sich herumgesprochen. Doch im Bewusstsein spielen sie meist eine Nebenrolle – der Stellenwert innovativer Applikationen ist einfach höher. Die Firma Natuvion hingegen legt seit mehr als zehn Jahren den Fokus auf Daten, unabhängig von der Software. Als „Umzugsunternehmen“ unterstützt sie Kunden im Rahmen ihrer Transformationsprojekte dabei, welche Daten wohin mitgenommen werden und wie sich ein effizienter und sicherer Wechsel umsetzen lässt. Mit einem im Markt etablierten Migrationspfad setzt Natuvion Qualitätsstandards und die inhaltlichen Muster für eine Transformation.

“Die 100-prozentige Eigenständigkeit ermöglicht es uns, neben der NTT DATA Business Solutions mit anderen Partnern erfolgreich am Markt zusammenzuarbeiten.

Holger Strotmann

Co-Founder und Co-CEO Natuvion

Nach der Beteiligung durch die NTT DATA Business Solutions vor drei Jahren hatte Co-CEO Patric Dahse darauf verwiesen, was ihm bei der Entscheidung für einen strategischen Investor wichtig gewesen war:

„Dass Natuvion als eigenständige Boutique-Gesellschaft seine Identität bewahren kann.“ Und auch heute sieht er einen Grund für die Erfolgsserie im selbstständigen Auftritt der Firma: „Die 100-prozentige Eigenständigkeit ermöglicht es uns, neben der NTT DATA Business Solutions mit anderen Partnern erfolgreich am Markt zusammenzuarbeiten.“ Zu diesen zählen die großen Beratungshäuser und Systemintegratoren wie Accenture, PwC und EY. „Mit einer vollständigen Integration und dem Umbau in ein Delivery-Center“, so Dahse, „würde das Geschäftsmodell nicht funktionieren.“

Umsatz verdoppelt, EBIT verdreifacht

Auch die Zahlen sprechen eine klare Sprache. Innerhalb von zwei Jahren kletterte die Zahl der Beschäftigten von 300 auf 500, internationale Projekte nahmen deutlich zu, der Umsatz verdoppelte sich, und das EBIT konnte sogar fast verdreifacht werden. „Inzwischen optimieren wir unsere internen Strukturen, damit die Entwicklung in der Geschwindigkeit weiterlaufen kann“, berichtet Co-CEO Holger Strotmann. Dazu zählt unter anderem die Rekrutierung, um mehr Talente für die vielen Projekte an Bord zu holen. Der Mitgründer sieht die unternehmerische Beschleunigung auch als eine Folge der strategischen Beteiligung, „weil sie uns einen erweiterten Marktzugang geöffnet hat und wir uns als geschäftsführende Gesellschafter vollständig auf das maximale Wachstum konzentrieren können“.

Ein weiterer Treiber der Dynamik ist der Wandel des Geschäftsmodells vom Berater und Dienstleister der IT-Transformation zu einem Softwareunternehmen mit dem Fokus auf Automatisierung. So sind bei Natuvion



über die Jahre viele innovative Werkzeuge entwickelt worden, die auf einer Transformationsreise nützlich sind. Folglich hätten immer mehr Beratungshäuser und Dienstleister die Tools in Lizenz genommen. „Ein erkleckliches Maß der Einnahmen machen wir heute mit unseren Partnern“, so Strotmann. Zudem verdoppelte sich die Zahl der Neukunden, die bisher noch kein Geschäft mit NTT DATA Business Solutions oder Natuvion gemacht hatten.

“SAP S/4HANA ist eine große Welle, aber wenn man genauer hinschaut, sieht man viele Wellen, die das Geschäft antreiben – ein ewiger Kreislauf.

Patric Dahse

Co-Founder und Co-CEO Natuvion

Mehr Potenzial im Ausbau der Beziehung

Auch wenn die Berührungspunkte zwischen den Organisationen in den vergangenen Jahren gestärkt wurden, sieht Strotmann noch weiteres Potenzial: „Um das zu heben, müssen wir vom Kundenzugang über die Markenbildung und die Softwareentwicklung bis zur Unterstützung in den Ländern noch enger kooperieren.“ Ziel sei, das aktuelle Momentum im Markt besser für den eigenen Antrieb zu nutzen. Dies betrifft gemein-

same Transformationsvorhaben, so der Co-CEO, der hierfür Beispiele aus dem vergangenen Geschäftsjahr nennt: „In Deutschland waren wir unter anderem Türöffner für einen gemeinsamen Projektgewinn bei MAN Energy Solutions und in den USA haben wir einen riesigen S/4HANA-Roll-out bei Stryker für NTT DATA in Kombination mit der Business Solutions gewonnen.“

Perspektive: Large Enterprise Business

Der gemeinsame Weg führt zu einer guten Ausgangslage für einen weiteren strategischen Punkt: den Fokus auf große Unternehmen. Hier ist Dahse überzeugt: „Die Natuvion liefert das Puzzlestück, das für die NTT DATA Business Solutions in den kommenden 24 Monaten extrem wichtig sein wird – den Zugang und die Delivery in Large Enterprises.“ Bei dieser Strategie geht es darum, die traditionelle Mittelstandsorientierung auf größere Kundenorganisationen und Konzerne auszuweiten. Natuvion verfügt bereits über das Service-Portfolio und das Know-how, weil das Unternehmen seit Jahren im Large Enterprise Business unterwegs ist – etwa beim US-Energieversorger Florida Power & Light Corporation (FPL).

Andere Referenzen seien Eon als einer der größten Energieversorger Europas sowie der VW-Konzern, wo Natuvion als Premium-Lieferant für Services rund um die Transformation gesetzt sei. Neben Schlüsselbranchen wie Industrie und Energie biete sich das Unternehmen mit vielen Bestandskunden in Kommunen und Versorgern auch als Wegbereiter in den Public Sector an. Gerade in volatilen Zeiten sei dies eine stabile und nachhaltige Branche. „Wenn wir das Schloss



Patric Dahse

Co-Founder und Co-CEO Natuvion

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



Über Natuvion

Natuvion ist ein digitales Umzugsunternehmen. Natuvion zieht geschäftskritische Daten und Prozesse von einer technologischen Plattform auf eine andere um. Die Natuvion-Experten werden immer dann gerufen, wenn mittelständische und große Unternehmen ihre IT-Systeme modernisieren, optimieren, trennen, zusammenführen oder umbauen möchten. Dieses exklusive Know-how zur technischen Transformation ermöglicht Natuvion-Kunden, ihre Daten und Prozesse immer auf den modernsten und innovativsten Technologien zu nutzen. Als eines von vier Unternehmen weltweit ist Natuvion Mitglied der von SAP ins Leben gerufenen SAP Selective Data Transition Engagement Community. Natuvion wurde 2014 gegründet und beschäftigt heute rund 500 Mitarbeitende an neun Standorten in Deutschland, Österreich, der Schweiz, der Slowakei, den USA und Australien.

www.natuvion.com

knacken, kann die NTT DATA Group dahinter ihr gesamtes Portfolio verkaufen“, so Dahse.

SAP S/4HANA und andere Wellen

Zugegeben, ein großer Treiber für den Erfolg ist die Transformation der Unternehmen auf SAP S/4HANA. Und was kommt danach? „Wir hören die Frage schon seit Jahren“, winkt Co-CEO Dahse ab, „aber Datenumzüge werden danach nicht aufhören.“ Die Restrukturierung, der Kauf und Verkauf von Unternehmen, der Weg in und aus der Cloud oder die Ausrichtung auf die Zukunft – jede Transformation bedinge, dass Strategien, Prozesse und Perspektiven sowie in der Folge der digitale Unterbau mitsamt der Daten angepasst werden. „SAP S/4HANA ist eine große Welle, aber wenn man genauer hinschaut, sieht man viele Wellen, die das Geschäft antreiben – ein ewiger Kreislauf.“

Treiber der Transformation

So kam in der aktuellen „Transformationsstudie 2025“ von Natuvion heraus, dass die Einführung neuer Technologien wie AI der Hauptgrund für Veränderungsvorhaben sind. Dies zeigt, dass sich Unternehmen wieder deutlich stärker den Zukunftsthemen zuwenden. Hinzu komme, so Dahse, dass die Halbwertszeit der Applikationen schrumpft, was den Wandel beschleunigt. „Und immer sind Daten das Asset, das Firmen behalten.“ Kontakte, Kunden, Produkte oder Rezepturen – jemand müsse das Risiko für den Umzug auf eine neue Plattform bewerten und reduzieren. Entscheidend sei, dass die Umzugs-Tools zu den Systemen und Prozessen des Kunden passen. „Insofern arbeiten wir stetig daran,

unsere Werkzeuge auch an andere Plattformen anzupassen.“

Ein wichtiger Hebel ist AI, um die internen Prozesse und Services zu beschleunigen, die Qualität zu erhöhen und die Arbeitslast zu reduzieren. Zudem werden die eigenen Transformations-Tools mit AI modernisiert, um den Aufwand zu reduzieren und den Automatisierungsgrad zu steigern. „Darüber hinaus sehen wir uns als AI-Enabler für unsere Kunden“, berichtet Strotmann. Schließlich sei man in der Lage, die notwendigen Daten aus der Vergangenheit so in die neuen IT-Plattformen zu überführen, dass die Qualität stimmt und AI darauf zugreifen kann. „Insofern blicken wir optimistisch in die Zukunft der Transformation“, bilanziert Strotmann. „Was bleibt, sind Daten. Und Natuvion ist das optimale Umzugsunternehmen für sie.“ ■



GenAI Accelerated for SAP Business Suite

SAP mit KI in wenigen Stunden erweitern

Kein Kunde will warten – umgehende Antworten auf Fragen zu Produkten und eine prompte Lieferung sind mitentscheidend für den Verkaufserfolg. Der britische Hersteller Aspen Pumps setzt deshalb im Kundenservice und beim Management der Kundenaufträge auf generative AI (GenAI) von NTT DATA Business Solutions. Zusammen mit SAP-Daten gelingt es der KI, Abläufe zu beschleunigen, Wartezeiten zu verkürzen und die Kundenzufriedenheit zu erhöhen.



Jeden Sommer steigt die Betriebstemperatur im Kundenservice bei Aspen Pumps, auch dann, wenn die Sonne am Standort des Headquarters in Hailsham in Großbritannien gar nicht scheint. Denn die Produkte des Herstellers sind vor allem im Sommer gefragt: Millionen seiner Pumpen sorgen weltweit in Klimatisierungslösungen für den Abtransport der Kondensflüssigkeit, die beim Kühlen der Raumluft entsteht.

Egal ob Hotelzimmer, Lagerhalle oder Eventlocation – wenn ein Klimatechniker bei Aspen Pumps anruft, um ein technisches Problem zu klären, braucht er schnelle Antworten: Haben Sie ein passendes Ersatzteil? Haben Sie etwas, das dieser Beschreibung entspricht? Dann muss der Support bei Aspen Pumps umgehend klären,

Über Aspen Pumps

Aspen Pumps ist ein britischer Hersteller von Kondensatpumpen und Zubehör für Klimaanlage, Kälte- und Heizsysteme. Das Unternehmen bietet Lösungen für den Abtransport von Kondenswasser in verschiedenen Installationsumgebungen, darunter Wand-, Decken- und Bodengeräte. Neben Pumpen umfasst das Sortiment Rohrleitungssysteme, Befestigungslösungen und Werkzeuge für den professionellen Einsatz. Aspen Pumps ist international tätig und richtet sich an Fachkräfte im Bereich der Gebäudetechnik, die es über den Großhandel beliefert.

welches Modell in welcher Variante geeignet und bei welchem Händler es verfügbar ist. „In der Vergangenheit haben Mitarbeitende im First-Level-Support viele Probleme an Experten weitergeleitet“, erklärt Jon Curtis, Group Business System Consultant bei Aspen Pumps. „Kunden wurden weiterverbunden und mussten ihre Fragen mehrmals stellen. Das ist ziemlich lästig für einen Techniker oder eine Technikerin, wenn Hotelmanager und Veranstalter neben einem stehen und Druck machen.“

Schnelle Antworten auf drängende Fragen

Zudem wurden die Fachleute von Aspen Pumps häufig bei der Erledigung wichtiger Aufgaben unterbrochen, um die gleichen Fragen immer wieder zu beantworten. Diese Abläufe zu optimieren, war dem ERP- und System-Experten Curtis wichtig – deshalb war er auf Anhieb begeistert, als der langjährige Partner NTT DATA Business Solutions das Tool GenAI Accelerated for SAP Business Suite entwickelte. „Bei dieser Partnerschaft ging es nie ausschließlich um SAP-Technologie, sondern immer auch um Innovationen in den Geschäftsprozessen“, betont Mark Wheeler, Head Global Product Engineering and AI Customer Success bei NTT DATA Business Solutions.

Viele gute Gründe für den KI-Agenten

„Kundenanfragen schneller bearbeiten, Wartezeit für Kunden verkürzen und interne Ressourcen effizienter einsetzen – mit diesen Argumenten hatte ich eine solide Basis, um einen Proof of Concept für einen KI-Assistenten im Service aufzusetzen“, erinnert sich



Jon Curtis

Group Business System Consultant
Aspen Pumps



Kundenanfragen schneller bearbeiten, Wartezeit für Kunden verkürzen und interne Ressourcen effizienter einsetzen – mit diesen Argumenten hatte ich eine solide Basis, um einen Proof of Concept für einen KI-Assistenten im Service aufzusetzen.



“Das Vertrauen in KI hängt vom absoluten Schutz der Privatsphäre ab. Deshalb gibt die Architektur von GenAI Accelerated den Kunden die Kontrolle über jedes Byte ihrer Daten.

Mark Wheeler

Head Global Product Engineering
and AI Customer Success
NTT DATA Business Solutions

Curtis von Aspen Pumps. Der Manager hatte das Potenzial von GenAI in Verbindung mit SAP-Daten früh erkannt und alle Hebel in Bewegung gesetzt, um es auszuschöpfen. Später zeigte sich, dass der KI-Assistent darüber hinaus den Schulungs- und Einführungsprozess für neue Kundenbetreuer vereinfacht und beschleunigt. Auch liefert der Assistent am Ende jedes Chats einen Call to Action, der zur jeweiligen Anfrage passt. „So wissen die Kunden gleich, wo sie die empfohlenen Produkte kaufen können. Das spart den Technikern Zeit, ist gut für unseren Umsatz und stärkt die Kundenbeziehung“, freut sich Curtis.

„Es ging einfach sehr, sehr schnell“

Zeit sparte schon der Proof of Concept (PoC): „Es ging einfach sehr, sehr schnell“, berichtet der Aspen-Manager. „Mark hat mir in 20 Minuten die Technologie vorgestellt und die spätere Besprechung des Set-up für den PoC dauerte ähnlich lange.“ Anschließend erstellte der Inhouse-Berater von Aspen in wenigen Minuten eine Datenextraktion aus dem SAP-System. Beim dritten Gespräch lieferte das Team von Mark Wheeler dann bereits eine funktionsfähige Demoversion. „Der Aufwand für den PoC betrug bei Aspen Pumps also weniger als zwei Stunden meiner Zeit“, berichtet Curtis.

Automatische Anbindung von SAP und LLM

Möglich machte das rasche Vorgehen vor allem der Plug-and-Play-Connector, der die vorhandene SAP-Lösung mit beliebigen Large Language Models (LLM) verbindet. „Eine manuelle Integration entfällt komplett“, betont Wheeler. Vorgefertigte Templates für den

Prozess der Retrieval Augmented Generation (RAG) beschleunigen das Grounding, Testen und Bereitstellen des KI-Chatbots. So konnte sich das Projektteam von Anfang an mit der inhaltlichen Gestaltung des Assistenten befassen. „Bei Aspen Pumps haben wir tatsächlich in einigen Minuten das KI-Modell auf Basis des SAP-Produktkatalogs so konfiguriert, dass es brauchbare Antworten lieferte“, berichtet Wheeler. Und Jon Curtis ergänzt: „Unser CEO war nach den gründlichen Tests beeindruckt – er hat sofort die Möglichkeiten gesehen und die erforderlichen Mittel bewilligt.“

Sicherheit durch SAP-Technologie

Bei aller Begeisterung für die schnellen Ergebnisse hatte Curtis ein entscheidendes Thema von Anfang an auf der Agenda: „Mir war klar, dass unser Management bei KI wie bei jeder neuen Technologie genau wissen will, wie sicher sie ist.“ Der SAP AI Core Service, Teil der SAP Business Technology Platform, bietet eine End-to-End-Verschlüsselung, Inhaltsfilterung und die Garantie, dass keine Modelle von Drittanbietern mit ihren Daten trainiert werden, um die Sicherheit und Compliance des intelligenten Assistenten bei Aspen zu gewährleisten. Mark Wheeler erklärt dazu: „Das Vertrauen in KI hängt vom absoluten Schutz der Privatsphäre ab. Deshalb gibt die Architektur von GenAI Accelerated den Kunden die Kontrolle über jedes Byte ihrer Daten.“



Flexibler Einsatz mit verschiedenen LLMs

Ein weiterer Vorteil von GenAI Accelerated besteht in seiner Flexibilität. Zunächst hatte Wheeler für den KI-Chatbot von Aspen auf das GPT-4-Modell von OpenAI gesetzt. In den Tests mit Curtis erwies sich jedoch das Claude-Modell von Anthropic als besser geeignet für komplexere Fragen. „Einfach von einem zum anderen Modell wechseln können, ohne an unserem System etwas zu ändern, ist ein entscheidender Faktor, um den größtmöglichen Nutzen aus unseren Investitionen in SAP und KI zu ziehen“, erklärt Curtis. Schließlich ist GenAI eine junge Technologie, die sich schnell weiterentwickelt. „Dank GenAI Accelerated werden wir in der Lage sein, weiterhin das beste Modell für die Aufgabe mit allen unseren SAP-Prozessen sofort zu verwenden.“

Kurzer Prozess für Kundenaufträge

Die Vielseitigkeit von GenAI Accelerated nutzte Aspen, um seine Automatisierungsziele neu zu priorisieren. Hintergrund ist das Versprechen des Unternehmens an seine Handelspartner: Jede Bestellung, die bis 15 Uhr eingeht, wird am nächsten Werktag geliefert. Dadurch sind oft Hunderte von Aufträgen in kurzer Zeit abzuwickeln. Ein falscher Produktname, ein Zahlendreher in der Artikelnummer oder eine andere Fehleingabe führen schnell zu Fehlern, die teuer werden können, wenn sie Retouren und eine sinkende Kundenzufriedenheit verursachen. „Deshalb nutzen wir das KI-Modell jetzt als Erstes, um die Kundenaufträge mit den Produktdaten in SAP abzugleichen“, berichtet Curtis.

Als Nächstes ist dann die Erweiterung des KI-Assistenten für den Service dran. Und das ist nur der Anfang, da sind sich Curtis und Wheeler einig. Konkret haben sie bereits über einen Roll-out der Lösung in andere Länder sowie Unternehmensbereiche gesprochen, berichtet Wheeler. „Unsere Erfahrungen mit zahlreichen Unternehmen zeigten: Wer SAP-Anwendungen und KI-Technologie zusammenbringt, erschließt Innovationspotenziale, die zuvor niemand gesehen hat.“ Die Frage sei dann nicht mehr: „Was sollen wir mit KI machen?“, sondern: „Welchen SAP-Kernprozess sollen wir zuerst mit KI verbessern?“ ■



Einfach von einem zum anderen Modell wechseln können, ohne an unserem System etwas zu ändern, ist ein entscheidender Faktor, um den größtmöglichen Nutzen aus unseren Investitionen in SAP und KI zu ziehen.

Jon Curtis

Group Business System Consultant
Aspen Pumps

GenAI Accelerated For SAP Business Suite

GenAI Accelerated steht für eine nahtlose Integration von SAP-Systemen mit gängigen Large Language Models (LLMs) etwa von OpenAI, Anthropic und anderen. Zu den wichtigsten Funktionen und Merkmalen gehören:

- Sichere Verbindung zu LLMs von Drittanbietern
- Anwendung von KI auf vertrauenswürdige Geschäftsdaten

- Agentenfähigkeit mit LangChain
- Geeignet für Pro-Code- und Low-Code-Teams
- Entwicklung von KI-Chatbots in Minuten
- Integriert mehr als 40 große Sprachmodelle von Drittanbietern
- Mehr als zehn SAP S/4HANA Cloud AI-Lösungen als validierte Partner-Use-Cases verfügbar

nttdata-solutions.com/uk/genai-accelerated



Case Study: Ulstein und Momenttum

Eine IoT-Plattform im Ozean der Daten



Die Ulstein Group aus Norwegen, ein führender Anbieter von Schiffsdesign, Schiffbau und maritimen Systemlösungen, hat eine moderne, digitale Datenplattform entwickeln lassen. In einer „Blue Box“ an Bord werden Informationen zum Schiffsbetrieb gesammelt und in die Cloud geschickt, um Maschinen zu optimieren und Eigner mit datengetriebenen Erkenntnissen zu unterstützen. NTT DATA Business Solutions setzte für das Projekt auf die erprobte Momenttum-Plattform, die sich durch Flexibilität und Effizienz auszeichnet.



Wenn es um das Internet der Dinge (IoT) geht, denken die wenigsten Menschen sofort an hochentwickelte Hochseeschiffe, die von Ulstein in Norwegen entworfen oder gebaut wurden. Dazu gehören Versorgungsschiffe, Passagierschiffe sowie Spezialschiffe für die Forschung und die Offshore-Windindustrie. Das Unternehmen im Familienbesitz ist bekannt für maritime Exzellenz und innovative Designs, etwa den „Ulstein X-Bow“, eine patentierte Bugform, die zu weicheeren Bewegungen im Seegang und geringeren negativen Beschleunigungen führt.

Ein digitaler Zwilling für das Schiff

Diese Innovationskraft war auch der Treiber für ein aktuelles Projekt von Ulstein: eine digitale IoT-Plattform für Schiffe zu entwickeln. Denn im Grunde genommen sind Schiffe auch nur Maschinen, selbst wenn sie imposanter aussehen und schwimmen können. Aber auch sie erzeugen viele Daten. „Innovation war schon immer ein zentraler Bestandteil von Ulstein, und Daten werden immer wichtiger, um diese Innovation voranzutreiben. Wir brauchten also eine neue und effizientere Art, mit Daten zu arbeiten“, erklärt Johannes Volle, CFO bei Ulstein.

Um dies umzusetzen, hat die Ulstein Group eine sogenannte „Blue Box“ entwickelt, in der Betriebsdaten von Schiffen wie Kraftstoffverbrauch und andere kritische Messwerte erfasst werden. Diese Daten waren früher auf verschiedene Systeme verteilt und wurden manuell verwaltet, was ihre Analyse zeitaufwändig, fehleranfällig und ressourcenintensiv machte. Daher suchte Ulstein nach einer Lösung, um die Daten zu harmoni-

sieren und effiziente Analysen zu ermöglichen – von einem erfahrenen Partner, der bereits skalierbare IoT-Plattformen entwickelt und implementiert hatte. „Für uns war es wichtig, schnell Fahrt aufzunehmen und die Daten tatsächlich zu nutzen, anstatt Jahre mit dem Aufbau der zugrunde liegenden Infrastruktur zu verbringen“, fügt Ulstein-CFO Volle hinzu.

Beraten wurde CFO Volle zuerst von Geir Balsnes, einen Advisor von NTT DATA Business Solutions in Norwegen. Er unterstützte das Management der Ulstein Group dabei, eine datengetriebene Digitalstrategie zu entwickeln. Daraus wurde dann eine digitale Plattform abgeleitet, um das Vorhaben zu unterstützen – Ulsteins Wahl fiel auf die Momenttum-Plattform von NTT DATA Business Solutions, eine über viele Jahre erprobte Basis zur Sammlung und Verarbeitung verschiedenster strukturierter und unstrukturierter Daten.



Innovation war schon immer ein zentraler Bestandteil von Ulstein, und Daten werden immer wichtiger, um diese Innovation voranzutreiben.

Johannes Volle

Chief Financial Officer Ulstein



Die Momentum-Plattform

Technischer Projektleiter vom Proof of Concept 2023 über die Implementierung bis zum Go-Live 2024 war der Norweger Emil Bekker, der sich gerne an das ambitionierte Vorhaben erinnert: „In meinem Projektteam waren sechs Personen und damit rund die Hälfte aus unserem SmartX-Team involviert.“ Ihre Kompetenzen umfassten die Cloud-Infrastruktur, die Integration der Kundendaten, Engineering für Datenbank und Tabellen sowie Business-Skills für die Dashboards. „Es war ein komplettes End-to-End-Projekt, das uns alle Fähigkeiten abverlangt hat.“

Für Bekker war das Projekt ein Highlight, weil es aus einem Teil Produkt-Business und einem Teil Advisory bestand – also das große Ganze beim Kunden abbildete: „Beim Asset-based Consulting entwickeln wir



“ In meinem Projektteam waren sechs Personen und damit rund die Hälfte aus unserem SmartX-Team involviert. Es war ein komplettes End-to-End-Projekt, das uns alle Fähigkeiten abverlangt hat.

Emil Bekker

Manager SmartX und Projektmanager
NTT DATA Business Solutions

gemeinsam eine Lösung und helfen dem Unternehmen dabei, sie zu implementieren, einzusetzen und zukunftssicher zu halten.“ Der langfristige Fokus liege auf dem Enablement des Kunden, sinnvolle datengetriebene Entscheidungen vorzubereiten – selbstständig und unabhängig auf der eigenen Plattform. Zur Unterstützung dienten daher Workshops, regelmäßige Meetings und umfangreiche Schulungen für Ulstein-Mitarbeiter, berichtet Bekker. „Heute kümmert sich NTT DATA Business Solutions um das Hosting und die Wartung der Infrastruktur, damit sich der Kunde auf seine Innovationen konzentrieren kann.“

Data-driven Insights für Kunden

Die Strategie von Ulstein basiere auf zwei Säulen, ergänzt Jonas Holck, der das Momenttum-Projekt vertrieblich begleitet hat. Einmal gehe es um die interne Verbesserung der schwimmenden Produkte und Lösungen durch Datenanalysen, zum anderen um die

“ Wir versuchen immer, Team- und Landesgrenzen in den Projekten zu überwinden. So waren auch hier Kolleginnen und Kollegen aus Deutschland involviert.

Jonas Holck

Sales Manager, Innovation & Technology (SmartX)
NTT DATA Business Solutions

Entwicklung potenzieller neuer Geschäftsmodelle. Damit möchte das Unternehmen seine Kunden digital erreichen und Datendienste für Schiffe anbieten. Der Treiber der Initiative: „Das Top-Management von Ulstein ist stark an AI-Analysen interessiert“, berichtet Jonas Holck. „Und generell ist das Unternehmen State of the Art, wenn es um Digitalisierung geht.“

Ein entscheidender Vorteil für den Kunden sei gewesen, dass in den vergangenen Jahren schon verschiedenste Datenquellen und AI-Systeme in die Momentum-Plattform integriert wurden. Damit waren die Aufgaben kein Neuland für die Expertinnen und Experten im SmartX-Team, so Holck. Hinzu komme die technische Breite von NTT DATA Business Solutions etwa bei KI: „Wir versuchen immer, Team- und Landesgrenzen in den Projekten zu überwinden. So waren auch hier Kolleginnen und Kollegen aus Deutschland involviert.“ Der Kunde war anfangs an einer AI-Erprobung interessiert, einschließlich der Möglichkeiten des





Machine Learnings. „Mit der soliden technischen Basis kann Ulstein die nächsten Schritte auf seiner Datenreise einleiten – einschließlich AI-gestützter Analysen.“

Die Grundlage für Data-driven Decisions

Die einheitliche Plattform verbindet Daten von Schiffen, ERP-Systemen und anderen relevanten Quellen miteinander. Sie wendet Regeln an, um heterogene Daten zu standardisieren und zu harmonisieren – von historischen Aufzeichnungen bis hin zu Echtzeit-Eingaben. Alle Veränderungen laufen automatisiert ab und sind nachvollziehbar, mit vollständiger Protokollierung und Dokumentation. Dies sorgt für Transparenz und unterstützt die Data Governance.

Momenttum basiert auf der Azure Cloud von Microsoft sowie der „Data Cloud“ Snowflake. Dies bietet den Vorteil, dass AI-Modelle direkt in der Datenbank trainiert und angewendet werden können, ohne die Plattform zu verlassen. Zudem macht es die Kombination verschiedener Datenquellen möglich, effektivere Analysen kompletter Schiffsflotten durchzuführen, was die Zeit für Data-driven Insights verkürzt. Die Integration sorgt für eine konsistente Struktur und Automatisierung der Datenflüsse, wodurch manuelle Prozesse eliminiert und das Fehlerrisiko reduziert werden.

Mit Momentum – schneller zum Ziel

„Der Vorteil unserer Momentum-Plattform ist, dass wir nicht auf spezielle Applikationen, Services und Datenquellen festgelegt sind“, sagt Projektleiter Bekker. Letzteres umfasst beispielsweise Daten aus dem Touris-

mus, aus Smart Cities und Smart Homes, aus Maschinen, Kameras, landwirtschaftlichen Betrieben oder ERP-Systemen wie SAP – und eben aus Schiffen oder Wetterberichten. Zudem sei man nicht auf Branchen oder spezifische Projekte fixiert, so Bekker: „Diese Flexibilität verschafft uns die Chance, über den Tellerand hinaus zu denken und neues Geschäft für NTT DATA Business Solutions zu generieren.“

Das Pricing-Modell von Momentum besteht neben einer niedrigen Grundgebühr aus einer verbrauchs-basierten Abrechnung. „Der Preis skaliert mit der Nutzung und dem Business-Wert, den ein Unternehmen

damit generiert.“ Dies, so Holck, sei ein Teil der Transparenz in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Laut Ulstein-CFO Volle ist die neue Plattform das Rückgrat für zukünftige Aktivitäten: „Die Plattform entwickelt sich zu einer treibenden Kraft für Innovationen. Sie bietet uns eine robuste und skalierbare Grundlage sowohl für die Entwicklung externer Dienstleistungen als auch für unsere internen Innovationsaktivitäten. ■

Schwimmendes IoT – Schiffe erzeugen viele Daten, die sich auswerten lassen.





SaaS-Lösung für das
Nachhaltigkeitsmanagement

Schneller und effizienter zum Carbon Footprint

Die Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) stellt viele Unternehmen vor Probleme: Ihnen fehlen schlicht die Daten für Nachhaltigkeitskennzahlen, etwa zu den CO₂-Emissionen. So ging es auch der Mosca GmbH. Heute meistert das mittelständische Fertigungsunternehmen seine Nachhaltigkeitsdaten mit der SAP-basierten Lösung Sustainability Data Simplified von NTT DATA Business Solutions.





Ann Mertens

Nachhaltigkeitsbeauftragte
Mosca

Strom, Gas, Wasser, Rohstoffe und Abfallvolumen: Wer Carbon Footprints berechnet, muss zahlreiche Faktoren einbeziehen. Art und Menge der benötigten Daten variieren von Produkt zu Produkt, die Werte für das gleiche Material von verschiedenen Lieferanten können unterschiedlich ausfallen. Und bei manchen Bezugsquellen fehlen wichtige Daten oder sie lassen sich nicht verwenden. Dennoch müssen Nachhaltigkeitsverantwortliche sie prüfen – um gegebenenfalls anschließend in Referenzdatenbanken nach verlässlicheren Angaben zu suchen.

“Zunächst haben wir einen Kalkulator auf Basis von Excel benutzt, um den Produkt-Fußabdruck zu berechnen. Das war sehr viel Handarbeit, also zeitintensiv und fehleranfällig.

Ann Mertens

Nachhaltigkeitsbeauftragte
Mosca

Schließlich müssen die Angaben zum Corporate Carbon Footprint im Nachhaltigkeitsbericht gemäß CSRD dem Greenhouse Gas Protocol (GHG) entsprechen. Besonders schwierig zu ermitteln sind hier die Scope-3-Emissionen, die außerhalb des unmittelbaren Verantwortungsbereichs eines Unternehmens anfallen. Das gilt genauso für jeden einzelnen Product Carbon Footprint, der immer häufiger in Kundenanfragen thematisiert wird.

„Der Nachhaltigkeitsbericht ist eine gewaltige Aufgabe, die Unternehmen schultern müssen“, berichtet Luisa Swetlik. Als Innovation Manager Sustainability bei NTT DATA Business Solutions kennt sie die Herausforderung aus ihrer eigenen Erfahrung ebenso wie aus der Zusammenarbeit mit Kundenunternehmen. „Die Bestandteile eines Produkts lassen sich schnell als Stückliste aus SAP abrufen. Doch die dazugehörigen Emissionswerte zu sammeln, zu prüfen und strukturiert zusammenzuführen – das ist aufwändige Kleinarbeit“, weiß Swetlik. Dafür gebe es in den meisten Unternehmen derzeit weder etablierte Prozesse noch

geeignete Tools. Schließlich sind viele Unternehmen voraussichtlich 2027 erstmals zur Abgabe eines Nachhaltigkeitsberichts nach CSRD verpflichtet.

Schluss mit komplexen Excel-Tabellen

Anders bei der Mosca GmbH, die auf End-of-Line-Lösungen spezialisiert ist. Das mittelständische Traditionsunternehmen aus dem Odenwald produziert Maschinen und Materialien für Verpackung und Transportsicherung von Ladeeinheiten. Hier hat das Management bereits seit 2021 Erfahrung mit dem Erstellen von Nachhaltig-

Über Mosca

Egal ob Dachlatten, Schaltschränke oder Zeitungen – am Ende eines Produktionsprozesses kommt es darauf an, die fertige Ware effizient und sicher zu verpacken. Mit seinen End-of-Line Packaging-Lösungen bietet Mosca alles, was dazu nötig ist. Das traditionelle Familienunternehmen mit mehr als 1.400 Beschäftigten an 27 Standorten weltweit entwickelt Umreifungsmaschinen, Umreifungsbänder (Straps) und komplette Anlagen zum Verpacken und Sichern von Transportgütern.

Nachhaltigkeit ist ein zentraler Bestandteil der Unternehmenskultur bei Mosca. Dazu gehören ressourcenschonende Produktionsprozesse, innovative Materialien und digitale Lösungen. Seit 2021 veröffentlicht Mosca jährliche Nachhaltigkeitsberichte.



keitsberichten. „Zunächst haben wir einen Kalkulator auf Basis von Excel benutzt, um den Produkt-Fußabdruck zu berechnen. Das war sehr viel Handarbeit, also zeitintensiv und fehleranfällig“, berichtet Ann Mertens, Nachhaltigkeitsbeauftragte bei Mosca.

“**Tatsächlich haben wir unsere Lösung genau für SAP-Anwenderunternehmen wie Mosca entwickelt.**

Florian Sackmann

Managing Director Customer Engagement
NTT DATA Business Solutions

Das Problem: Für eine effiziente Unterstützung aller Beteiligten erwies sich dieser Ansatz als nicht geeignet. „Mit der komplexen Tabellenstruktur konnten nur sehr wenige Personen umgehen“, erinnert sich Mertens. Da die benötigten Daten jedoch über verschiedene Fachbereiche verteilt sind, ist eine effiziente – automatische – Datenerhebung für die jährlichen Nachhaltigkeitsberichte nicht möglich. Ganz zu schweigen von schnellen Anpassungen, wenn sich in einem Fertigungsprozess etwa ein Ablauf verändert oder ein Lieferantenwechsel erfolgt.

Daher machte sich Mosca auf die Suche nach einer geeigneten Lösung für das Management der CO₂-Emissionsdaten, wobei das „e“ für „CO₂-Äquivalent“ steht. Die Maßeinheit wird verwendet, um Treibhausgasemissionen verschiedener Gase in einer einheitli-

chen Einheit, nämlich der äquivalenten Menge an Kohlendioxid (CO₂), zu vergleichen. Schnell stieß die dafür eingerichtete Projektgruppe bei Mosca auf die Lösung Sustainability Data Simplified von NTT DATA Business Solutions. „Da wir im SAP-Umfeld seit Jahren mit dem Unternehmen als Partner zusammenarbeiten, lag es nahe, dass wir uns deren Angebot Sustainability Data Simplified einmal anschauen“, erklärt Mertens.

Rasch implementierbare Lösung

„Tatsächlich haben wir unsere Lösung genau für SAP-Anwenderunternehmen wie Mosca entwickelt“, sagt Florian Sackmann, Geschäftsleitung Customer Engagement bei NTT DATA Business Solutions. „Sustainability Data Simplified adressiert Firmen, die rasch eine effiziente Lösung für das Management ihrer Nachhaltigkeitsdaten implementieren wollen, ohne dass sie dafür über eine bestimmte SAP-Version verfügen müssen.“ Mit Sustainability Data Simplified erhalten sie eine Plattform, die SAP-Stammdaten aus Einkauf, Logistik und Produktion um die entsprechenden Daten anreichert.

Dabei können die Nachhaltigkeitsverantwortlichen selbst entscheiden, aus welcher Quelle die Lösung Daten ergänzt. So erfüllt Sustainability Data Simplified eine zentrale Anforderung von Mosca, wie Mertens erklärt: „Wir brauchen vor allem ein System, das flexibel ist. Mit der Lösung von NTT DATA Business Solutions können wir sowohl die Werte gängiger Datenbanken wie Ecoinvent als auch die individuellen Angaben von Lieferanten verarbeiten.“ Diese Flexibilität ist unter anderem deshalb wichtig, weil die Qualität der Lieferantenangaben sich stark unterscheidet. „Da ist es sehr

Florian Sackmann

Managing Director Customer Engagement
NTT DATA Business Solutions



Luisa Swetlik

Innovation Manager Sustainability
NTT DATA Business Solutions



Sustainability Data Simplified

Der Name ist Programm: Die SaaS-Lösung Sustainability Data Simplified von NTT DATA Business Solutions vereinfacht und automatisiert das Management der Nachhaltigkeitsdaten von Unternehmen. Dabei liegt der Fokus auf den CO₂e-Daten für CO₂-Äquivalente. Die wichtigsten Fakten im Überblick:

- 100 Prozent in SAP integrierte SaaS-Lösung;
- Funktioniert mit ERP-Systemen on Premises und in der Cloud;
- Etabliert einen Single Point of Truth durch Anreicherung der SAP-Stammdaten um Nachhaltigkeitsattribute;
- Berechnet Carbon Footprints GHG-P-konform;
- 100 Prozent Autonomie bei der Festlegung weiterer Nachhaltigkeitsattribute.

hilfreich, dass wir mit der neuen Lösung die Standardwerte aus anerkannten Datenbanken immer verfügbar haben und vergleichen können.“

Hinzu kommt, dass keine Referenzdatenbank für sämtliche Komponenten aller Produkte die präzisesten Standardwerte liefert. So gibt es für einzelne Branchen spezielle Datenbanken, die präzisere Daten liefern. „Mit Sustainability Data Simplified lassen sich solche Daten einfach erfassen und den Stammdaten zuordnen“, berichtet Mertens. Und weil alle Daten am SAP-Stamm hängen, verfügt Mosca jetzt über einen Single Point of

Truth für sämtliche Nachhaltigkeits-KPIs rund um CO₂ und andere material-, maschinen- oder werksbezogene Attribute. Das vermeidet Doppelarbeiten und Unstimmigkeiten, die sich zwangsläufig ergeben, wenn die gleichen Daten an unterschiedlichen Stellen in verschiedenen Excel-Listen gepflegt werden.

Mehr Zeit für die inhaltliche Prüfung

Ziel der Nachhaltigkeitsbeauftragen bei Mosca ist es, immer möglichst präzise und gleichzeitig verlässliche Daten anzugeben. Das verlangt oft eine Einzelfallentscheidung zwischen verschiedenen Datenquellen. Da Sustainability Data Simplified die Routinearbeiten wie das Aufbereiten der Datenstruktur mit einzelnen Feldern für unterschiedliche Varianten erleichtert und beschleunigt, können Mertens und ihr Team sich auf die inhaltliche Prüfung und Auswahl der Daten für die Carbon-Footprint-Berechnung konzentrieren. „Die Berechnung selbst übernimmt die Software unter Berücksichtigung des Green-House-Gas-Protokolls GHG“, betont Luisa Swetlik.

“
Die Berechnung selbst übernimmt die Software unter Berücksichtigung des Green-House-Gas-Protokolls GHG.

Luisa Swetlik

Innovation Manager Sustainability
NTT DATA Business Solutions

Klarer Fokus

Bei der Einführung von Sustainability Data Simplified lag der Fokus des Projekt-Teams auf der Produktgruppe Umreifungsbänder. „Dafür haben wir uns entschieden, weil wir es hier mit einer überschaubaren Anzahl von Bestandteilen und Lieferanten zu tun haben“, erläutert Mertens das Vorgehen. Innerhalb des gesetzten Zeitrahmens von sechs Monaten entstand so eine skalierbare Lösung als Basis für die Nachhaltigkeitsberichterstattung bei Mosca. Die Carbon-Footprint-Berechnung der hochkomplexen, variantenreichen Maschinen für die End-of-Line-Prozesse wird Mosca sukzessive integrieren. Auch dabei setzt das Unternehmen auf die Zusammenarbeit mit seinem SAP-Partner.

Erfolgsfaktoren: Flexibilität und Verständnis

„Wir schätzen es sehr, wie NTT DATA Business Solutions auf unsere Anforderungen und Bedürfnisse eingeht“, sagt Mertens. Das zeigt sich zum Beispiel in der schnellen Anpassung von Sustainability Data Simplified an Besonderheiten wie die Materialnummern bei Mosca, die nicht dem klassischen SAP-Standard entsprechen. „Als SAP-Partner sind wir es gewohnt, innovative Lösungen zu finden, mit denen unsere Kunden den größtmöglichen Nutzen aus ihren Standardanwendungen ziehen“, erklärt Florian Sackmann dazu. Ann Mertens stimmt zu: „Diese Flexibilität, die offene, unbürokratische Kommunikation und das Verständnis unserer Arbeitsabläufe – das sind aus meiner Sicht die wichtigsten Erfolgsfaktoren für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.“ ■



Die strategischen Auswirkungen der AI-Revolution

aXet – die Plattform für das Business der Zukunft

Mit der internen aXet-Plattform hat NTT DATA Business Solutions das Tor ins Zeitalter der künstlichen Intelligenz weit aufgestoßen. Sie bildet die Basis, um die eigenen Mitarbeitenden fit für die AI-Revolution zu machen, den Reifegrad der Organisation zu steigern und Kunden in ihrer AI-Entwicklung besser zu unterstützen. Chief Consulting Officer Nicolaj Vang Jessen beschreibt die Treiber, Chancen und Vorteile der aXet-Plattform sowie die Auswirkungen der künstlichen Intelligenz auf das Beratungsgeschäft.



Herr Vang Jessen, inzwischen können Personen im Privat- und Berufsleben aus einer Vielzahl von AI-Lösungen wählen. Warum haben Sie sich für eine eigene AI-Plattform entschieden?

Die aXet-Plattform ist unser sichtbarer und benutzbarer Treiber einer großen technischen Revolution. Entwickelt wurde sie von der NTT DATA Inc., die sie uns zur Verfügung stellt. In aXet sind viele verschiedene AI-Tools und Use Cases implementiert, mit denen wir im täglichen Business schnell Fahrt aufnehmen. Der wichtigste Grund für den Einsatz ist recht einfach: Wenn wir auf AI verzichten, sind wir in ein paar Jahren aus dem Geschäft raus. Daneben zielen wir auf die Steigerung der Produktivität, eine bessere Zusammenarbeit und eine höhere Qualität bei den täglichen Aufgaben durch Automatisierung sowie die sichere Organisation von Projekten.

Abhijit Dubey, der CEO der NTT DATA Inc., hat gesagt, dass GenAI für unsere Branche und für uns als Unternehmen existenziell sein wird. Darauf müssen wir uns alle vorbereiten, und dazu wird die aXet-Plattform beitragen.

Nicolaj Vang Jessen

Chief Consulting Officer,
Head of Global Innovation & Industry Consulting
and the Nordics & Eastern Europe Region
NTT DATA Business Solutions

Warum ist die neue aXet-Plattform erfolgskritisch für NTT DATA Business Solutions?

Durch AI werden die Karten in allen Wirtschaftsbranchen und Abteilungen neu gemischt, in meinem Fall in der IT-Beratung. Zwar können wir heute noch gar nicht abschätzen, wie sich unser Business und das unserer Kunden in den kommenden Jahren aufstellen werden. Aber es ist schon jetzt klar, dass sehr viele unserer langjährigen Grundannahmen in Bezug auf Strukturen, Prozesse und Märkte komplett transformiert werden. Abhijit Dubey, der CEO der NTT DATA Inc., hat gesagt, dass GenAI für unsere Branche und für uns als Unternehmen existenziell sein wird. Darauf müssen wir uns alle vorbereiten, und dazu wird die aXet-Plattform beitragen.

Sie nutzen die von der NTT DATA Inc. entwickelte Plattform. Warum haben Sie mit Ihren Kompetenzen im Haus keine eigenes AI-Ökosystem entwickelt?

Eine globale Plattform wie aXet braucht viel zu viele Ressourcen und Kompetenzen, als dass wir sie alleine in dem Umfang hätten entwickeln können. NTT DATA beschäftigt rund 200.000 Mitarbeitende weltweit, wir haben nicht mal zehn Prozent davon. Zudem müssen sich unsere AI-Fachleute um spezifische Lösungen für Kunden verschiedener Branchen kümmern. Intern brauchen wir jedoch eine generische und erprobte Unterstützung etwa für Sales-Prozesse, die Entwicklung oder den HR-Bereich. Die aXet-Plattform bietet uns alles, was wir benötigen, in einem Ökosystem – etwa Best Practices, die perfekt zu unseren Abläufen



Nicolaj Vang Jessen ist Chief Consulting Officer und verantwortet den Bereich „Global Innovation & Industry Consulting“ sowie die nordischen und osteuropäischen Länder (NEE-Region). Er war Mitbegründer und CEO der Firma 2C change, die vor mehr als einem Jahrzehnt von NTT DATA Business Solutions gekauft wurde.



passen. Daher ist eine gemeinsame AI-Initiative wesentlich sinnvoller als ein Alleingang in der Entwicklung.

Was versprechen Sie sich von ihrem Einsatz?

In erster Linie den Vorsprung im Markt durch die schnelle Entwicklung bei der NTT DATA Inc. Dies kommt uns dahingehend zugute, dass wir mit aXet einen strategischen Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Beratungsunternehmen erhalten, die noch nicht so weit sind. Und um relevant für unsere Kunden zu bleiben, müssen wir neue Technologien selbst einsetzen, ausprobieren und verstehen. Nur so stellen wir sicher, dass wir weiterhin effizient und zukunftsfähig sind – und dass wir die besten Projekte für unsere Klienten umsetzen. Insofern ist die aXet-Plattform also auch eine Transformation für uns selbst.

Können Sie das bitte etwas erläutern?

Wir streben danach, unsere internen Prozesse und Vorgänge mit AI zu optimieren. Etwa in den Vertriebsprozessen: Wie können wir Angebote effizienter erstellen und treffsicherer auf die Belange der Kunden zuschneiden? Hier kann AI helfen, die Zeiten für die Angebotserstellung signifikant zu reduzieren und sie auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden zuzuschneiden. AI trägt auch zur Verbesserung der Prozesse in HR und Marketing bei sowie zur Art und Weise, wie wir unsere Services entwickeln und bereitstellen. Wenn Entwickler gezielte Unterstützung bekommen, sind ihre Produkte schneller einsatzbereit und umfassender getestet.



Wenn wir Empfehlungen abgeben, haben wir als Berater eine große Verantwortung gegenüber unseren Kunden, um sie auf die beste Art und Weise anzuleiten. Daher haben wir ein Advisory-Angebot, mit dem wir Firmen langfristig begleiten und umfassend betreuen.

Nicolaj Vang Jessen

Chief Consulting Officer,
Head of Global Innovation & Industry Consulting
and the Nordics & Eastern Europe Region
NTT DATA Business Solutions

Was bedeutet der AI-Siegeszug für Ihre Aufgaben im Beratungsgeschäft?

Es werden sich viele neue Gelegenheiten eröffnen, um Kunden auf ihrer AI-Reise zu unterstützen. Dazu ist es erst einmal wichtig, dass wir die AI-Services und -Leistungen unserer Partner analysieren können. Nur so wissen wir, was SAP, ServiceNow und Microsoft hinsichtlich AI aktuell zu bieten haben und welche Tools in verschiedenen geschäftlichen Kontexten anwendbar sind – oder welche besser nicht. Und je breiter ein Standard ist, desto größer sind erfahrungsgemäß die Lücken darin. Hier können wir unsere eigenen AI-Funktionalitäten anbringen und Kunden gezielt unterstützen, bei denen die Standard-AI für den jeweiligen Anwendungsfall nicht reicht.

Man hört und liest sehr viel zu AI, aber wie ist denn die Nachfrage der Unternehmen?

Die Neugierde ist groß, wie man neue AI-Funktionalitäten einsetzen kann und was dabei herunkommt. Manche Firmen sind jedoch verunsichert angesichts der vielen Optionen. Wenn wir Empfehlungen abgeben, haben wir als Berater eine große Verantwortung gegenüber unseren Kunden, um sie auf die beste Art und Weise anzuleiten. Daher haben wir ein Advisory-Angebot, mit dem wir Firmen langfristig begleiten und umfassend betreuen. Hier geht es nicht um Lösungen von der Stange, die wir abverkaufen, sondern um wertehaltige Empfehlungen, was in einer aktuellen Situation die beste Entscheidung für ein Unternehmen wäre. Denn die systematische Steigerung des AI-Reifegrads

erfordert mehr als die Identifizierung von Anwendungsfällen und die Umsetzung isolierter Projekte.

Aus Angst, den Trend zu verpassen, haben viele Firmen bei AI aufs Gaspedal getreten. Was wäre besser gewesen?

Sich kopfüber in eine AI-Transformation zu stürzen, kann ein teurer Fehler sein, denn das Segment ist volatil, komplex und es wächst schnell. Einerseits definieren Software-Lieferanten eine eigene Agenda mit vielen neuen AI-Funktionen, andererseits gibt es inzwischen immer mehr selbst entwickelte AI-Tools in den Firmen. Hinzu kommen die Large Language Models, die mit einer hohen Innovationsgeschwindigkeit in den Markt gedrückt werden. Unternehmen würden gerne den besten Weg zum Added Value gehen, aber ihnen fehlt oft die Orientierung. Die Richtung vorzugeben, wird meiner Meinung nach in den kommenden Jahren unsere zentrale Aufgabe sein.

Was kann man darunter genau verstehen?

Wir sorgen für Klarheit und richtige Entscheidungen. Uns geht es nicht um eine punktuelle Implementierung von AI-Tools – wir bringen die Branchenerfahrung, das Wissen um den IT-Aufbau des Kunden, das technische Know-how, die Lösungen der Partner und die AI-Kompetenz zusammen. Wollen Unternehmen das gesamte Wertschöpfungspotenzial von AI für sich erschließen, gelingt das nicht über Nacht. AI bedeutet die endgültige Abkehr von der klassischen „On-Off-Beratung“ hin zu einer kontinuierlichen Begleitung als Advisor, wie wir sie seit Jahren entwickeln.

Wie wird sich AI auf den Consulting-Markt auswirken, was ist Ihre mittelfristige Vision für die Branche?

Niemand kann bei AI ein paar Jahre in die Zukunft schauen. Daher muss es uns darum gehen, das Risiko zu begrenzen und die guten Chancen zu verwerten. Beides zeigt sich beim Customizing von Software: Es wäre ein Risiko, wenn wir dort nicht mithalten können, und es ist eine große Chance, Implementierungen zu beschleunigen und effizienter umzusetzen. Viele Beratungsprojekte basieren auf Software-Entwicklung, weshalb alle Berater eine Disruption im Consulting-Geschäft einplanen müssen. Wenn man jedoch das Rennen von der Spitze angeht, hat man bessere Karten – das ist einer der Vorteile unserer aXet-Plattform.

Ihr Fazit zum AI-Einsatz und zur aXet-Plattform?

Unser wichtigstes Ziel ist, in allen Instanzen der Organisation weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben. Dazu gehört, passende und attraktive Angebote zu machen, schnelle Implementierungen zu schaffen und Kunden die Gewissheit zu geben, dass der AI-Einsatz an einer spezifischen Stelle sinnvoll für ihr Business ist. Mit der aXet-Plattform können wir dies gewährleisten und gleichzeitig AI in die DNA der NTT DATA Business Solutions integrieren. Das Beste ist: Mit jeder Interaktion entwickeln wir aXet und uns selbst kontinuierlich weiter, damit alle mit den Anforderungen der Zukunft mitwachsen. ■

aXet – das Ökosystem für die AI-Zukunft der Mitarbeitenden

Im April 2025 wurde in der NTT DATA Business Solutions die neue AI-Plattform „aXet“ ausgerollt. Dabei handelt es sich um die sichere AI-Plattform von NTT DATA für alle Mitarbeitenden, Projekte und Services. Sie unterstützt den sicheren, unternehmensgerechten Einsatz von AI und bietet ein zentrales AI-Ökosystem und -Toolkit für das Tagesgeschäft aller Geschäftsbereiche. „Alle sollen Applikationen benutzen, mitgestalten und um neue Funktionen erweitern können“, sagt Laura Löer, Head of Global Innovation & Own Software Assets: „Ziel ist es, AI-basierte Applikationen über eine zentrale Plattform bereitzustellen, was es uns ermöglicht, effizienter zu arbeiten sowie neue Services und Assets für unsere Kunden anzubieten.“

Das Pilotprojekt mit Fokus auf Entwickler und Programmierer wurde bereits 2024 weltweit bei NTT DATA Business Solutions implementiert, um Erfahrungen zu sammeln und Optimierungen zusammen mit dem Plattform-Team vorzunehmen. Das erste Tool, das getestet und eingeführt wurde, war aXet Gaia, eine KI-Anwendung wie ChatGPT und Microsoft Copilot, die jedoch vollständig innerhalb der NTT DATA-Infrastruktur verwaltet und gehostet wird. Es handelt sich um ein Werkzeug, das alle Mitarbeitende nutzen können, um jederzeit Fragen zu stellen und Unterstützung zu erhalten. Ein Grund für das eigene GenAI-Tool ist unter anderem der Datenschutz.





Eigene AI, bessere Ergebnisse

aXet Gaia ist auf die Anforderungen von NTT DATA zugeschnitten und liefert dadurch bessere und schnellere Ergebnisse. In Zukunft wird dank der kürzlich geschlossenen Partnerschaft zwischen NTT DATA und OpenAI zweifellos auch ChatGPT von OpenAI in die KI-Plattform eingebettet werden. Diese basiert auf zukunftsweisenden Technologien, die für die Anforderungen, Aufgaben und das Ökosystem von NTT DATA spezifiziert und optimiert sind.

Kontrolle und Optimierung

Zudem lässt sich die aXet-Plattform kontinuierlich für die internen Anforderungen verbessern. Allein in der Software-Entwicklung gibt es über 180 Anwendungsbeispiele, von den Anforderungen über die Qualitätssicherung bis zu Wartung und Support. In den nächsten Monaten kommen AI-Tools für Workflows, Wissensmanagement, Tickets oder Ausschreibungen dazu – auch hierfür werden viele Use Cases definiert. Unterstützt werden die Mitarbeitenden bei ihrer AI-Transformation etwa durch Trainings, Enablement Sessions, „Promptathons“ (= die neuen Hackathons) und einem mitarbeiternahen Adoption-Plan.

Iterative Entwicklung der Tools

Löer vergleicht die AI-Entwicklung mit der Produktion eines Laptops: „Wir haben ein Keyboard, einen Bildschirm und die Kabel – der Rest wird schrittweise entwickelt und eingebaut.“ Vergleicht man die ersten Laptops – revolutionär für ihre Zeit – mit den heutigen Modellen,

so sind sie leistungstärker, benutzerorientierter, optisch ansprechender und leichter geworden. „Sie haben sich von einer technologischen Neuerung zu etwas Alltäglichem entwickelt.“ Genauso werde es auch mit AI im Business-Kontext passieren.

“**Natürlich wird man manchmal von der Welle der Veränderung überrollt, aber sie macht Spaß und die Fortschritte sind gewaltig.**

Laura Löer

Head of Global Innovation &
Own Software Assets
NTT DATA Business Solutions

Sobald die aXet-Plattform für alle Bereiche im Unternehmen eingesetzt werden kann, sei sie nicht mehr wegzudenken – wie einst das World Wide Web oder die Smartphones. „Viele solcher Beispiele hätten Transformationen unserer Gesellschaft, Tätigkeiten, Lösungsprozesse sowie der Art zu leben und zu arbeiten angestoßen“, sagt Löer. Für sie sei AI eine der spannendsten Epochen der IT, weil alles auf den Prüfstand komme und man aktiv die Zukunft gestalten könne. Zumal es sich dabei – anders als zuvor – um eine reine Daten- und informationsgetriebene Transformation handelt: „Natürlich wird man manchmal von der Welle der Veränderung überrollt, aber sie macht Spaß und die Fortschritte sind gewaltig.“ ■



Laura Löer

Head of Global Innovation &
Own Software Assets
NTT DATA Business Solutions



Mergers & Acquisitions

Wachstum durch strategische Weitsicht





Die globale Shoring-Option aus Brasilien

Aoop bringt die ServiceNow-Strategie auf das nächste Level

Durch die Übernahme der brasilianischen Firma Aoop im Jahr 2024 hat die ServiceNow-Strategie von NTT DATA Business Solutions einen starken Impuls erhalten. Das Unternehmen ist im lateinamerikanischen Markt anerkannt und soll das Business in Europa und den USA als Shoring-Partner unterstützen. Zudem setzen die Brasilianer die globale ServiceNow-Plattform für die NDBS-Gruppe um. Auch hier ein Treiber: der Fokus auf Large Enterprises.



Ricardo Fachin

Chief Executive Officer Brasilien
NTT DATA Business Solutions

Die brasilianische Tochtergesellschaft der NTT DATA Business Solutions ist zwar schon seit 25 Jahren im süd-amerikanischen Markt aktiv, aber immer noch in Aufbruchstimmung. „Wir haben den Spirit der Jugend“, sagt Managing Director Ricardo Fachin, „mit Risikobereitschaft, Widerstandsfähigkeit und dem Bestreben, die Norm in Frage zu stellen.“ Etwa, wenn es darum geht, die beste Lösung für eine Aufgabe zu finden oder einen neuen Markt zu entwickeln – den „Blue Ocean“. Bei dieser Strategie geht es darum, zusätzliche Zielgruppen anzusprechen oder den Kunden Mehrwert anzubieten, den es bislang so noch nicht gibt. Zum Beispiel durch die Kombination von Dienstleistungen für SAP und ServiceNow.

Insofern war der Kauf des brasilianischen ServiceNow-Spezialisten Aoop 2024 ein logischer, strategischer Schritt auf dem Weg in den Blue Ocean. Wobei Fachin explizit von einer „Partnerschaft“ spricht: „Gemeinsam verfügen wir über Fachwissen in Schlüsselbereichen des Kundengeschäfts wie ERP, CRM, HCM, Daten sowie in der Automatisierung und Leistungsoptimierung.“ Dieses gebündelte Wissen verbessere die Benutzerfreundlichkeit der Systeme für Mitarbeitende, Lieferanten sowie Endanwender und helfe Kunden von NTT DATA, ihren ROI zu verbessern. Hinter den Kulissen des User Interface werden alle relevanten Informationen gebündelt und zugänglich zur Verfügung gestellt.

Von Null auf 100

Aoop, die neu hinzugekaufte Firma, hat in nur acht Jahren einen steilen Aufschwung hingelegt. „2017 haben wir festgestellt, dass in Brasilien viel Platz für IT-Consultants ist, die Projekte im ServiceNow-Bereich auf

hohem Niveau umsetzen können“, erinnert sich Aoop-Gründer Luiz Cesar Baptistella. Seine Erfolgsformel in diesem anspruchsvollen und komplexen Marktsegment ist einfach: Gute Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, erprobte Methoden sowie eine hohe Qualität bei der Beratung und Implementierung führen zu guten Geschäften. Kurzerhand stieg er als Angestellter bei ServiceNow aus und gründete Aoop.

“ Mit dem Projekt erfahren die Kolleginnen und Kollegen, warum und wie Brasilien als ServiceNow-Spezialist in globale Projekte eingebunden werden kann.

Ricardo Fachin

Chief Executive Officer Brasilien
NTT DATA Business Solutions

Inzwischen konnte das Unternehmen über 2.500 digitale Transformationsprojekte erfolgreich realisieren. „In nur zwei Jahren sind wir zum Premium-Partner von ServiceNow in Brasilien aufgestiegen“, berichtet Baptistella. Dass sie inzwischen ein mehrfach ausgezeichneter Partner sind, hängt auch damit zusammen, dass Aoop die größte Firma im brasilianischen Ökosystem des US-Softwarekonzerns ist. 2024 hat Aoop Gespräche aufgenommen, um einen Partner und Investor für die



Expansion nach Nordamerika und Europa zu finden. „Wir haben uns schließlich für NTT DATA Business Solutions entschieden“, sagt Baptistella, denn es sei ihm um eine gemeinsame Zukunft mit hochwertigen Projekten sowie stabilen Beziehungen zu Lieferanten und Kunden gegangen. „Wir passen sehr gut zusammen, nun können wir gemeinsam wachsen und aufsteigen.“

Gute Erfahrungen mit Akquisitionen

Auf ihrem Weg nach vorn agiere die brasilianische Tochtergesellschaft der NTT DATA Business Solutions aus einer Position der Stärke, berichtet Fachin, der bereits 2023 eine regionale IT-Firma übernommen hatte: „Das vergangene Jahr ist sehr gut gelaufen – insbesondere, wenn wir die Performance von Conexos berücksichtigen.“ Das akquirierte Unternehmen habe großartige Arbeit geleistet, um seine Global-Trade-Management-Lösung (GTM) an die SAP-Anwender zu bringen. „Das stärkt unsere Position als Software-Provider für Finanzabteilungen“, so Fachin. Inzwischen verfüge man mit Lösungen in den Bereichen Steuern, Rechnungswesen und GTM über ein robustes Portfolio, um die eigene Kundenbasis zu schützen und gleichzeitig weiterzuwachsen. „Es ist schwierig für Wettbewerber, in den Organisationen unserer Klienten Fuß zu fassen.“

Zusammen mit Aoop gehe es nun um die Umsetzung der globalen Strategie: mehr Dienstleistungen rund um SAP und ServiceNow an große Unternehmen zu verkaufen. „Wir haben uns schnell für Aoop entschieden, weil wir eine gemeinsame Philosophie haben“, sagt Fachin. Dazu zählten das Streben an die Spitze, der Glaube an den Erfolg, die Ambition als führender

“

2017 haben wir festgestellt, dass in Brasilien viel Platz für IT-Consultants ist, die Projekte im ServiceNow-Bereich auf hohem Niveau umsetzen konnten.

Luiz Cesar Baptistella
Gründer und CEO von Aoop



Aoop – ein Stern am ServiceNow-Himmel

Die brasilianische IT-Firma Aoop ist Spezialist für die digitale Transformation sowie führender Anbieter von ServiceNow-Lösungen in Lateinamerika. Das Unternehmen wurde 2017 von Luiz Cesar Baptistella in der Metropolregion São Paulo gegründet und verzeichnet seither ein rasantes Wachstum. Die NTT DATA Business Solutions hat Aoop 2024 übernommen, was deren Reichweite und Ressourcen erheblich erweitert hat. Seither agiert das Unternehmen unter „Aoop, an NTT DATA Company“.

Besonderen Wert legt Aoop auf die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden, darunter mehr als 300 zertifizierte ServiceNow-Expertinnen und -Experten. Auch wegen seines Know-hows entwickelte sich das Unternehmen in Rekordzeit zum ServiceNow-Premiumpartner. Im Jahr 2023 wurde

Aoop von ServiceNow zum zweiten Mal in Folge als „Americas Partner of the Year“ ausgezeichnet, seit 2021 ist die Firma im Leader-Quadranten des ServiceNow Ecosystems von ISG vertreten, vergangenes Jahr wurde man von ServiceNow als „Bester Partner in Brasilien“ gewürdigt.

Zu den Kernstärken von AOOOP zählen die umfassende Expertise in ServiceNow-Lösungen sowie die Fähigkeit, digitale Strategien zu beschleunigen und integrierte End-to-End-Lösungen anzubieten – von der strategischen Beratung über die Implementierung bis hin zu Managed Services. Der Fokus liegt auf den Themen „Hyperautomation“ und „Total Experience“, was unter anderem die Bereiche Customer Experience (CX), Employee Experience (EX) und User Experience (UX) umfasst. www.aoop.com.br



Blue Ocean Strategy

Der Begriff „Blue Ocean“ stammt aus der Blue Ocean Strategy, einem Konzept aus dem strategischen Management und Marketing von W. Chan Kim und Renée Mauborgne. Blue Ocean bezeichnet einen neuen, unberührten Markt, in dem es keinen oder nur sehr geringen Wettbewerb gibt. Unternehmen, die sich in einem Blue Ocean bewegen, schaffen neue Nachfrage, anstatt in einem bestehenden Markt (dem sogenannten Red Ocean) mit vielen Wettbewerbern um Marktanteile zu kämpfen.

Zu den Merkmalen eines Blue Ocean zählen innovative Produkte oder Services, die es in der Form noch nicht gibt, sowie der Fokus auf Differenzierung, Kundennutzen und neue Bedürfnisse beziehungsweise Zielgruppen. Es geht nicht um das „Was“, sondern um das „Wie“ und das „Für wen“. Bekannte Beispiele von Firmen im Blue Ocean sind Uber, Nintendo Wii und IKEA.

Tier-1-Lieferant sowie die stetige Verbesserung. Das sei zwar nicht der leichte Weg, aber er führe in Richtung Exzellenz. „Wir müssen jeden Tag besser werden, denn wenn man damit aufhört, verliert man seine Position.“ Dass Aoop viele junge Kolleginnen und Kollegen mitgebracht habe, sei ein gutes Zeichen für die Zukunft.

Aus Brasilien für die Welt

Das Know-how und die Ressourcen von Aoop sollen laut Fachin nicht auf Lateinamerika beschränkt bleiben. „Wir arbeiten sehr eng mit dem globalen ServiceNow-Team von Justin Brading in England zusammen.“ Ziel sei es, das globale Portfolio für den ServiceNow-Markt zu entwickeln und zu standardisieren. Dieses Angebot soll später für alle Landesgesellschaften verfügbar gemacht werden, zum Start sind neben dem Heimatmarkt auch England, Deutschland, Indien sowie die USA gesetzt. „Im Shoring ist Brasilien sehr wettbewerbsfähig wegen der Zeitzonen, der Ausbildung, der Arbeitsqualität und nicht zuletzt der Lohnkosten.“

ServiceNow in der Gruppe einführen

Dass die Landesgesellschaft ausgewählt wurde, ServiceNow für den Einsatz innerhalb der Gruppe zu implementieren, freut Fachin besonders. „Durch dieses Projekt erfahren die Kolleginnen und Kollegen, warum und wie Brasilien als ServiceNow-Spezialist in globale Projekte eingebunden werden kann.“ Verantwortlich für die Line of Business ist Aoop-Gründer Baptistella – um den lateinamerikanischen Erfolg in die anderen Regionen sowie in Schlüsselbranchen wie Banking, Healthcare und die Industrie zu übertragen. „Mit einem

globalen Portfolio, unseren Referenzen und den Projekterfahrungen können wir das Wachstum der Gruppe hervorragend unterstützen.“ Entscheidend für das Zusammenwachsen sei der Nachweis, „dass wir die Fähigkeiten und die Ressourcen haben, globale Konzerne als Kunden zu gewinnen und sehr große Projekte umzusetzen.“

“ Wir fokussieren uns darauf, eine Blue-Ocean-Strategie umzusetzen, bevor es die Wettbewerber machen.

Luiz Cesar Baptistella
Gründer und CEO von Aoop

Blue Ocean aus SAP und ServiceNow

Baptistella zeigt sich optimistisch mit Blick auf den Zusammenschluss, schließlich würde die Kombination aus SAP und ServiceNow große Chancen für ein ambitioniertes IT-Unternehmen bieten. „Wir fokussieren uns darauf, eine Blue-Ocean-Strategie umzusetzen, bevor es die Wettbewerber tun.“ Und auch CEO Ricardo Fachin äußert sich zuversichtlich: „Aoop hat genau das, was wir gesucht haben – die Expertise und die Erfahrung, große Unternehmen zu unterstützen.“ Er freue sich, die Strategie aus Brasilien mit der Übernahme unterstützen zu können. „Und neben den Akquisitionen liefern wir organisches Wachstum in zweistelliger Höhe, wie in den vergangenen Jahren auch.“ ■



SYBIT und e2y – ein Perfect Fit

Handel ohne Grenzen: vom SAP Commerce zum digitalen Marktplatz

SYBIT, eine Tochtergesellschaft von NTT DATA Business Solutions, hat mit der Akquisition der Firma e2y ein neues Kapitel aufgeschlagen: Es handelt von E-Commerce-Marktplätzen und der internationalen Expansion. Protagonisten des Stücks sind zwei Manager, die rund 15 Kilometer voneinander aufgewachsen sind und 50 Jahre später den Deal gemeinsam durchgezogen haben.



“Es gab schon vorher relevante Anknüpfungspunkte an das große Portfolio der NTT DATA. Trotzdem sehen wir noch viel Raum für die vollständige Entfaltung des wirtschaftlichen Erfolgs von e2y.

Thomas Regele

Chief Executive Officer (bis Mai 2025)
SYBIT



Nur ein Zufall? Thomas Regele ist eine halbe Autostunde östlich von Stuttgart zur Grundschule gegangen, Martin Stremper ein paar Gemeinden davon entfernt. Über Umwege fanden die beiden nach mehreren Jahrzehnten bei NTT DATA Business Solutions zusammen: Regele als CEO des deutschen Unternehmens SYBIT, das 2018 in die NTT DATA Business Solutions-Gruppe kam, Stremper als COO der brasilianischen Software- und Beratungsfirma FH, die ein Jahr später akquiriert wurde.

Nach seiner Zeit in Südamerika wechselte Stremper zurück nach Europa, als CEO der Firma e2y mit Hauptsitz in London – damals eine Tochtergesellschaft der NTT Ltd. Die Buchstaben im Markennamen verweisen auf den langjährigen Fokus und den Gründungszeitraum: „E-Commerce to Hybris“, als die SAP-Lösung noch nicht Commerce Cloud hieß. „e2y verfügt über viele ausgewiesene Experten für den elektronischen Handel in der SAP-Welt mit einem Schwerpunkt auf digitale Marktplätze und Payment-Connectors“, berichtet Stremper. An der Akquisition durch SYBIT hat er zusammen mit Thomas Regele über Jahre mit Nachdruck gearbeitet, denn: „Das ist ein Perfect Fit.“

Marktplätze – eine spannende Nische im E-Commerce

Die wichtigsten Fakten zum Unternehmen e2y: Als grundlegende Technologien dienen SAP Commerce Cloud plus Mirakl als etablierte Lösung für Marktplätze, es gibt namhafte Referenzkunden in Europa wie Coca-Cola Hellenic, Duni, Manor, SATAIR, Worldpay, Checkout und Mollie. Rund 50 Expertinnen und Experten arbeiten im Londoner HQ sowie an den Standorten

Valencia, Saragossa und Barcelona. „Eine glückliche Fügung“, bilanziert Stremper: „Zum einen können wir e2y als britisches Unternehmen im Markt positionieren, und gleichzeitig eröffnet sich die Möglichkeit, in der Kombination mit Spanien noch attraktivere Angebote schreiben zu können.“ Rollen mit Kundenkontakt wie Projektmanager, Architekten oder Business Analysts arbeiten in Großbritannien, während Entwickler und Tester aus Spanien kommen.

Mehr Synergien, mehr Potenzial, mehr Kunden

Auch Thomas Regele von SYBIT ist mit dem Abschluss hoch zufrieden – vor allem verspricht er sich eine noch bessere Integration von e2y in die NTT DATA-Familie für eine optimale Performance. „Es gab schon vorher relevante Anknüpfungspunkte an das große Portfolio der NTT DATA. Trotzdem sehen wir noch viel Raum für die vollständige Entfaltung des wirtschaftlichen Erfolgs von e2y. Das Potenzial ist noch lange nicht voll ausgeschöpft.“ SYBIT hingegen ist ein Spezialist für das Thema Customer Experience (CX) und deckt mit einem umfassenden Beratungsangebot alle kundenorientierten Prozesse und digitalen Touchpoints entlang der Customer Journey am Markt ab – auf der Grundlage des SAP-Portfolios. Hinzu kommt, dass die digitalen Marktplätze, die e2y mit Mirakl umsetzt, mit SAP E-Commerce-Systemen bewirtschaftet werden – was einen großen Teil des Projektvolumens ausmacht.

„Wenn wir das gemeinsame Potenzial ausschöpfen wollen, müssen wir die neuen Kolleginnen und Kollegen schnell zu uns an Bord holen“, fordert Regele. Ziel sei, ein übergreifendes Angebot zu entwickeln und



„zusammen ins nächste Level aufzusteigen“. Aus technischer Perspektive bezeichnet der SYBIT-Gründer den Marktplatzspezialisten als „einen großen und wesentlichen Baustein, der unser Portfolio optimal ergänzt“. Daher sei es sinnvoll, nicht nur als komplementäre Partner im Markt aufzutreten, sondern als Einheit. So werden die e2y-Unternehmen in Großbritannien und Spanien nach und nach vollständig in den SYBIT-Brand integriert, „wobei sie eigenständige Units bleiben“, sagt Regele.


Kulturen und Strukturen zusammenführen

Zurzeit ist SYBIT dabei, Strukturen und Teams neu zu organisieren. Martin Stremper, der Anfang des Jahres 2025 bei e2y vom CEO-Posten auf ein Beratungsmandat gewechselt ist, soll das kulturelle Zusammenwachsen begleiten. Eine Herausforderung, für die er jedoch durch berufliche Stationen in Deutschland, Spanien, Brasilien und der Schweiz gut gerüstet ist. Zudem kennt er beide Firmen: „Ich sehe die Challenge relativ entspannt, denn wir haben die gleichen Arbeitsweisen, Methodologien und ähnliche Mindsets“, sagt Stremper. Die Herausforderung liege eher im Größenunterschied und der damit verbundenen Aufgabe, die Organisationen auf Augenhöhe zusammenzubringen.

Der zweite Schritt zur Internationalisierung

Für SYBIT ist neben der technischen Erfahrung der spanischen und britischen Experten und der Kundenbasis von e2y vor allem der internationale Auftritt interessant. „Seit Jahren“, so Regele, „entwickeln wir unser Wachstum über die DACH-Region hinaus, und nun bekommen wir eine direkte Steilvorlage, um noch einmal deutlich zu beschleunigen.“ Dadurch könne SYBIT nicht nur neue Märkte adressieren, sondern in großvolumigen Marktplatz- und Commerce-Angeboten attraktive Angebote durch Kolleginnen und Kollegen von e2y einkalkulieren. Zudem verfüge e2y über versierte Spezialisten für SAP Commerce Cloud. „So können wir ohne Trainings sofort mit den Kolleginnen und Kollegen aus Spanien und Großbritannien zusammenarbeiten – Interesse und konkrete Anfragen von Kunden an Marktplätzen gibt es bereits.“



 e2y verfügt über viele ausgewiesene Experten für den elektronischen Handel in der SAP-Welt mit einem Schwerpunkt auf digitale Marktplätze und Payment-Connectors.

Martin Stremper
Advisor NTT DATA



“ Mit der Expertise von e2y im Bereich digitale Marktplätze und unserer umfassenden Kompetenz in Customer Experience und SAP CX schaffen wir perfekte Synergien für skalierbare, zukunftsfähige Handels- und Serviceplattformen.

Thilo Kerner

Chief Executive Officer
SYBIT



Aurelien Segond

Chief Executive Officer
e2y



CX und Commerce für Großkunden

„Bei SYBIT haben die neuen Kolleginnen und Kollegen von e2y die Chance, eine neue Heimat zu finden, wo sie mit offenen Armen empfangen werden und ihre umfassenden Kompetenzen optimal einsetzen können – und wo sie eine Marketing- und Vertriebsorganisation finden, die sie zielgerichtet unterstützen könne“, ergänzt Regele. Hinzu kommen die gewachsenen Zugänge in die NTT DATA Business Solutions AG: „Wenn wir in einem Team antreten, vergrößern wir die Chancen, uns weitere Potenziale im Large-Enterprise-Business zu erarbeiten.“ Auch bei SYBIT habe es daher eine große positive Resonanz auf die Akquisition gegeben. Der „geniale Move“ sei im Townhall-Meeting und anderen Besprechungen explizit angesprochen worden – für Regele ein Perfect Fit aus Sicht des Portfolios, der Strategie und nicht zuletzt der Teams. „Wir freuen uns, weil es neue Impulse für jeden Einzelnen und darüber hinaus eine internationale Unit gibt.“

Neue Impulse gibt es nach dem Deal auch für die beiden Hauptdarsteller: Thomas Regele schied Ende Mai 2025 als CEO aus und übergab die Führung an Thilo Kerner, bis dahin Chief Revenue Officer und Mitglied der Geschäftsleitung bei SYBIT und zuvor langjährige SAP-Mitarbeitende im Bereich Customer Experience. An der Integration von e2y und SYBIT will Regele als Gesellschafter noch mitarbeiten – zusammen mit Martin Strempler, dessen Beratervertrag nach Abschluss der Integration ausläuft. Dieser habe schon vor Jahren erkannt, dass e2y und SYBIT einfach zusammengehören: „Für mich ist der Zusammenschluss eine Erleichterung, weil endlich beide Firmen unter einem Dach sind.“

Damit schließt sich der Kreis – und mit ihm die Erfolgsgeschichte zweier Manager, die vor über 50 Jahren östlich von Stuttgart begonnen hatte. ■



Diese Partnerschaft basiert auf gemeinsamen Werten und einer Verpflichtung zu höchster Qualität, die unsere Teams befähigt, außergewöhnlichen Service zu liefern und das Wachstum unserer Kunden zu fördern.



SAP, ServiceNow – und Microsoft

Aller guten Partner sind drei

Auch wenn SAP der unan-
gefochtene Platzhirsch im
Portfolio bleibt: Jonas Striewski
und sein Team bauen für die
NTT DATA Business Solutions ein
weiteres Standbein auf. Es geht
um Lösungen, die auf Technologien
von Microsoft basieren. Das Ziel
ist, ein umfassendes Portfolio zu
entwickeln, um Kunden mit
komplementären Services bei ihren
Business- und IT-Herausforderungen
ganzheitlich zu unterstützen.



Jonas Striewski

Head of Business Alliance Management
Global Business & Managed Services
NTT DATA Business Solutions



Wir sehen viele Synergien zwischen Microsoft und SAP – schließlich arbeiten nicht nur wir mit beiden Technologiepartnern eng zusammen, sondern auch beide Unternehmen selbst verbindet eine langjährige Geschäftsbeziehung.

Jonas Striewski

Head of Business Alliance Management
Global Business & Managed Services
NTT DATA Business Solutions

Die Zahl 3 ist nicht nur ein antikes Symbol der Vollkommenheit, sondern auch eine Konstante in der Arbeit von Jonas Striewski. Der Head of Business Alliance Management hat mit der Firma Microsoft (zusätzlich zu SAP und ServiceNow) den dritten Partner für die NTT DATA Business Solutions strategisch verankert. Hinter der Initiative steht die Entscheidung, das Portfolio bedarfsgerecht und kundenorientiert zu erweitern und sich weitere Umsatzsegmente zu erschließen.

Allerdings will Striewski dabei nicht „All-in“, sondern überlegt vorgehen: „Aktuell liegt unser Fokus auf der DACH-Region, auf Nordeuropa sowie der META-Region.“ Hier werden in Zusammenarbeit mit den jeweiligen Regional Heads wie Andreas Pauls, Nicolaj Vang Jessen und Bahri Daniş sowie ihren Country Managing Directors die Teams für das Microsoft-Business gezielt aufgebaut. „Nach dem erfolgreichen Start, so der Plan, soll die Expansion nach Asien und später Amerika sowie die weiteren europäischen Länder eingeleitet werden“, sagt

Striewski, den folgende Frage umtreibt: „Wie können wir die SAP-Landschaften für unsere Kunden veredeln?“

Auch hier taucht wieder die Zahl 3 auf, nämlich in Bezug auf die Anknüpfungspunkte der Microsoft-Technologien an SAP-Installationen:

-  **Security** – Wie können wir die kritischen Systeme unserer Kunden mit Microsoft-Lösungen absichern?
-  **AI und Process Automation** – Wie können Anwender ihre Arbeitsabläufe mit Low-Code/No-Code Anwendungen sowie KI-Agenten beschleunigen und optimieren?
-  **Data Analytics** – Wie können wir unseren Kunden bestmögliche Entscheidungsgrundlagen bereitstellen durch die Analyse von Daten aus SAP-Systemen und anderen Datenquellen, zum Beispiel durch Microsoft Fabric?



“ Mit der Erweiterung wollen wir unseren Kunden ein Leistungsangebot bieten, das komplementär zum SAP-Portfolio ist.

Jonas Striewski

Head of Business Alliance Management
Global Business & Managed Services
NTT DATA Business Solutions

„An den drei Schnittstellen sehen wir viele Synergien zwischen Microsoft und SAP – schließlich arbeiten nicht nur wir mit beiden Technologiepartnern eng zusammen, sondern auch beide Unternehmen selbst verbindet eine langjährige Geschäftsbeziehung“, sagt Striewski. In vielen Bereichen ergänzen sich Microsoft und SAP, in punktuellen Szenarien können Kunden aus zwei Lösungsansätzen auswählen. Zur Stärkung des Portfolios und zum Aufbau der Expertise hat NTT DATA Business Solutions ein Microsoft Center of Excellence (CoE) gegründet. Unter der Leitung von Ulrich Meine beschäftigt sich ein globales Team mit der Erarbeitung von Best Practices für Integrationsszenarien, um das Beste aus beiden Welten zu kombinieren.

Kunden haben Integrationsbedarf

Die Nachfrage bei den Kunden ist durchaus hoch, weil viele Firmen zusätzlichen Bedarf haben, ihre digitale Transformation zu unterstützen. „Mit der Erweiterung wollen wir unseren Kunden ein Leistungsangebot bieten, das komplementär zum SAP-Portfolio ist.“ Es gehe nicht darum, SAP-Technologie durch Microsoft-Technologie zu ersetzen, sondern „die Business- und IT-Transformation unserer Kunden noch ganzheitlicher und umfassender unterstützen zu können“, ergänzt Striewski. Die Initiative zahle zudem auf die übergeordnete Strategie der NTT DATA Group ein, die als einer der wenigen Global-System-Integratoren zum engsten Partnerkreis von Microsoft gehöre.

Exemplarisch für die Projekte der NTT DATA Business Solutions nennt Striewski mehrere bereits realisierte Projekte – einmal eine türkische Airline, die stark in den Kundenservice über Chatbots und Automatisierung investiert. „Hier können Kunden nun per Chatbot mit der Airline kommunizieren und Transaktionen umsetzen.“ Für einen anderen Anwendungsfall hat NTT DATA Business Solutions eine Lösung entwickelt, um die Integration von SAP mit anderen wichtigen Systemen und Prozessen für Entwickler zu erleichtern und zu beschleunigen. Der KI-Assistent auf Basis der Azure-Plattform sowie der generativen KI-Funktionen des Azure OpenAI Service kann unter anderem bei SAP-Customization-Projekten helfen.

Der Aufbau des Microsoft CoE in Kombination mit den lokalen Strukturen in den definierten Fokusmärkten hat die notwendige Basis geschaffen, um das Engagement im Microsoft-Business in den kommenden Jahren weiter voranzutreiben. „Die Erfahrung aus den bereits realisierten Projekten zeigt, dass die Kombination aus SAP und Microsoft für unsere Kunden neue Möglichkeiten eröffnet, ihre digitale Transformation zu beschleunigen“, bilanziert Striewski. ■



Konzern-Finanzbericht





Bericht des Aufsichtsrats

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

im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte die NTT DATA Business Solutions AG den erfolgreichen Kurs aus den vergangenen Jahren fortsetzen und sich sowohl bei der Umsatz- als auch bei der Ertragsentwicklung deutlich verbessern. Wir freuen uns, dass wir damit nahtlos an die sehr guten Ergebnisse des letzten Geschäftsjahres anknüpfen und neue Rekordmarken erreichen konnten. Unser Unternehmen verzeichnet nach wie vor ein erhebliches Umsatzwachstum und hat dabei die Erträge überproportional gesteigert. Im Geschäftsjahr vom 1. April 2024 bis zum 31. März 2025 erzielte die NTT DATA Business Solutions AG ein Umsatzwachstum von 14,7% auf 1,85 Mrd. Euro nach 1,61 Mrd. Euro im Vorjahr. Das ist eine Verdoppelung des Umsatzes seit 2017. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) hat den Rekordwert aus dem Vorjahr von 80,9 Mio. Euro um 35,9% übertroffen und mit 109,9 Mio. Euro erstmals die 100-Millionen-Euro-Marke überschritten. Herausragende Zahlen also, auf die das ganze Unternehmen stolz sein kann.

Für dieses erneut starke Ergebnis danken wir unseren 16.763 Mitarbeitenden weltweit, die maßgeblich für unseren Erfolg verantwortlich sind. Insgesamt blickt unser Konzern auch in das neue Geschäftsjahr äußerst positiv und zuversichtlich. Ziel ist es, die exzellente Marktposition auch im kommenden Geschäftsjahr auszubauen und dementsprechend die Ergebnisse weiter zu verbessern.

Der Aufsichtsrat hat auch im Berichtsjahr 2024/25 die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung zugewiesenen Aufgaben mit großer Sorgfalt wahrgenommen und den Vorstand bei der Unternehmensführung regelmäßig beraten und fortlaufend überwacht. Der Aufsichtsrat wurde in alle Entscheidungen, die für das Unternehmen von grundlegender Bedeutung waren, unmittelbar und frühzeitig einbezogen. Darüber hinaus hat er die Berichte und Beschlussvorschläge des Vorstands gründlich geprüft, dabei ausführlich beraten und schließlich sein Votum abgegeben.



Friedrich Fleischmann

Vorsitzender des Aufsichtsrats

Den Anforderungen an die Berichterstattung an den Aufsichtsrat kam der Vorstand stets in vollem Umfang nach und informierte kontinuierlich über die Lage des Konzerns. Dies geschah sowohl in schriftlicher als auch in mündlicher Form. Die Schwerpunkte der Berichterstattung lagen auf der Darstellung der Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, auf grundsätzlichen Fragen der Unternehmensplanung und Unternehmensstrategie, der Finanzierungs- bzw. Liquiditätssituation, der Risikolage und dem Risikomanagement, dem Compliance-Management sowie wichtigen Geschäftsvorfällen. Über diese Aspekte hinaus erhielt der Aufsichtsratsvorsitzende regelmäßig Auskünfte über die aktuelle Geschäftsentwicklung, den Ausblick, die Nachhaltigkeitsstrategie und andere wesentliche Themen. Dabei wurden auch 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 2024/25 zu fünf Sitzungen zusammen und führte mehrere Beschlussfassungen durch Stimmabgabe im Umlaufverfahren



durch. Alle Mitglieder des Aufsichtsrats haben dabei an mehr als der Hälfte der Aufsichtsratssitzungen teilgenommen. Zum Teil erfolgte eine Zuschaltung von Aufsichtsratsmitgliedern per Video oder Telefon. Im Falle der Verhinderung haben die Mitglieder durch schriftliche Stimmabgabe an den Beschlüssen mitgewirkt.

Regelmäßige Schwerpunkte 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 2024/25
- Beauftragung der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin, als Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2024/25
- Budgetfestlegung und Budgetprüfung für das Geschäftsjahr 2025/26
- Jahresplanung für 2025/2026
- Investitionen und geplante Akquisitionen sowie die anschließenden Integrationsprojekte
- Überwachung des vom Vorstand eingerichteten Risikofrüherkennungssystems
- Vorstandsangelegenheiten
- Begleitung von Projekten des Finanzbereichs und von Eskalationsprojekten
- Auf- und Ausbau der internen Revision

Der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats prüfte im Geschäftsjahr 2024/25 eingehend den Jahres- und Konzernabschluss. Er befasste sich insbesondere mit Neuerungen der Rechnungslegung und deren künftiger Berücksichtigung im Jahres- und Konzernabschluss sowie mit Fragen des Planungsprozesses. Des Weiteren befasste er sich mit der Planung und dem Fortschritt des Risikomanagements und des Compliance Management Systems sowie der internen Revision. Der Prüfungsausschuss diskutierte auch über den freiwillig aufgestellten Nachhaltigkeitsbericht und hat Anregungen für die zukünftige pflichtmäßige Erstellung gegeben.

Im Geschäftsjahr 2024/25 beschäftigte sich der Aufsichtsrat weiterhin intensiv mit der Sicherstellung und Weiterentwicklung einer verantwortungsvollen Corporate Governance als Grundlage einer guten und nachhaltigen Unternehmensführung. In enger Abstimmung mit dem Vorstand setzte sich das Gremium – wie bereits in den Vorjahren – mit den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance-Kodex auseinander. Vorstand und Aufsichtsrat der NTT DATA Business Solutions AG bekennen sich uneingeschränkt zu den Zielen des Deutschen Corporate Governance Kodex und verfolgen das gemeinsame Anliegen, eine vertrauensvolle, transparente und auf den langfristigen Mehrwert für Aktionäre, Mitarbeitende und Kunden ausgerichtete Unternehmensführung zu fördern. Über die Umsetzung und Weiterentwicklung der Corporate Governance-Strukturen berichten Vorstand und Aufsichtsrat ausführlich im Corporate Governance-Bericht, der gemeinsam mit dem Geschäftsbericht veröffentlicht wird. Der Personalausschuss konzentrierte sich vor allem auf Vorstandsangelegenheiten, Fragen der Mitarbeitendenentwicklung, den Integrations-Prozess bei akquirierten Gesellschaften aus Personalsicht, die Entwicklungen im Management und in der Managementstruktur sowie auf Ziele und Programme der People Organisation.

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

Die Hauptversammlung vom 16. Juli 2024 hat die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin, zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2024/2025 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 wurde 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 15. Juli 2025 erörterte der Prüfungsausschuss den Konzernabschluss und den Jahresabschluss 2024/25 sowie die Lageberichte gemeinsam mit dem Vorstand und den Abschlussprüfern. Die entsprechenden Unterlagen mit den Prüfungsberichten der Abschlussprüfer wurden allen Mitgliedern des Prüfungsausschusses rechtzeitig im Vorfeld zur Verfügung gestellt. Auf Nachfrage können alle Aufsichtsratsmitglieder die Unterlagen in der Zentrale einsehen. 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 16. Juli 2025 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 der AG, die Prüfungsberichte sowie den Abhängigkeitsbericht. Die Abschlussprüfer berichteten über die wesentlichen Ergebnisse ihrer Prüfungen und standen dem Aufsichtsrat für ergänzende Auskünfte sowie die Beantwortung von Fragen zur Verfügung.

Der Aufsichtsrat hat nach eigener sorgfältiger Prüfung der Abschlussunterlagen und der Prüfungsberichte keine Einwendungen erhoben und sich deshalb dem Ergebnis der Abschlussprüfung durch KPMG angeschlossen. Der Aufsichtsrat billigte den vom

Vorstand aufgestellten Jahresabschluss der NTT DATA Business Solutions AG, der somit festgestellt ist. Ebenso billigte der Aufsichtsrat den Konzernabschluss zum 31. März 2025. 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.

Auf der ordentlichen Hauptversammlung am 16. Juli 2025 wurden Beschlüsse über die Verwendung des Bilanzgewinns aus dem Geschäftsjahr 2024/25 gefasst und über die Entlastung der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder entschieden sowie über die Wahl des Abschlussprüfers und Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2025/26.

Als Aufsichtsrat werden wir auch in Zukunft die strategische Ausrichtung und den Kurs der NTT DATA Business Solutions AG aktiv begleiten. Unser Ziel ist es, unseren Beitrag zur anhaltend positiven Entwicklung des Unternehmens zu leisten. Besonderer Dank gilt dem stetig wachsenden Kreis der weltweit tätigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie den Mitgliedern des Vorstands für ihren hohen persönlichen Einsatz und ihre Leistungen in einem dynamischen und herausfordernden Marktumfeld.

Bielefeld, 16. Juli 2025
Für den Aufsichtsrat

Friedrich Fleischmann
Vorsitzender



Corporate Governance-Bericht 2024/2025

Für den Vorstand und den Aufsichtsrat der NTT DATA Business Solutions AG hat Corporate Governance eine hohe Bedeutung. Aus unserer Sicht steigert nur eine verantwortungsbewusste Unternehmensführung langfristig und nachhaltig den Unternehmenswert. Die Führungsgremien bekennen sich deshalb zu den Grundsätzen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK). Eine konsequente 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 auseinandergesetzt. Der Vorstand und der Aufsichtsrat der NTT DATA Business Solutions AG orientieren sich dabei an den Empfehlungen und Anregungen des DCGK in der aktuellen Fassung vom 28. April 2022. Zwar betrifft der DCGK vorrangig börsennotierte Gesellschaften und Gesellschaften mit Kapitalmarktzugang – aus Sicht des Vorstands und des Aufsichtsrats sichern die im DCGK niedergelegten, international und national anerkannten Standards guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung jedoch grundsätzlich ebenso die Qualität der Corporate Governance bei 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. Der DCGK ist für die NTT DATA Business Solutions AG aus Sicht des Vorstands und des Aufsichtsrats eine sinnvolle Orientierung zur Sicherung der Qualität der Corporate Governance. Wesentliche Abweichungen von den Grundsätzen des DCGK ergeben sich lediglich in begründeten Fällen aufgrund von Größe, Struktur, fehlender Kapitalmarktorientierung oder unternehmensspezifischen Besonderheiten der NTT DATA Business Solutions AG.

Als Konzerngesellschaft der NTT DATA-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 vielen Jahren vertrauensvoll und effizient zusammen.

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2024/2025 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 auch ohne den Vorstand.

Dem Vorstand der NTT DATA Business Solutions AG gehörten im Geschäftsjahr 2024/2025 mit Norbert Rotter als Vorstandsvorsitzenden und mit Jürgen Pürzer als Finanzvorstand zwei Mitglieder an. Im Geschäftsjahr 2024/2025 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 ihrer 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, deren Vorstand und von NTT DATA als kontrollierendem Aktionär unabhängig sind. Nach Einschätzung des Aufsichtsrats sind Herr Friedrich Fleischmann und Herr Prof. Heiner Schumacher als unabhängig von der Gesellschaft anzusehen, auch wenn sie seit mehr als zwölf Jahren dem Aufsichtsrat angehören. Im Aufsichtsrat der NTT DATA Business Solutions AG sind außerdem zwei Anteilseignervertreter von NTT DATA sowie zwei Arbeitnehmervertreter tätig. Damit ist der Aufsichtsrat der NTT DATA Business Solutions AG gemäß den Empfehlungen des DCGK mit zwei von der Gesellschaft, deren Vorstand und von NTT DATA als kontrollierendem Aktionär 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 2024/2025 bildete der Aufsichtsrat aus dem Kreis seiner Mitglieder wie in den Vorjahren einen Prüfungsausschuss, einen Personalausschuss sowie einen Strategieausschuss. Dabei traten auch im Geschäftsjahr 2024/2025 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.

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 eigenständig auf und berichtet eigenständig und transparent über ihre Entwicklung. Die NTT DATA Business Solutions AG wird von Vorstand und Aufsichtsrat in eigener Verantwortung geführt.

Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Der Vorstand stellt den Konzernabschluss zum Geschäftsjahresende auf. Das Geschäftsjahr beginnt 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 2024/2025 erfolgte durch den von der Hauptversammlung auf Vorschlag des Aufsichtsrats und Empfehlung des Prüfungsausschusses gewählten Abschlussprüfer, die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin. Der Prüfungsausschuss hat mit dem Abschlussprüfer vereinbart, dass dieser ihn unverzüglich über alle für seine Aufgaben relevanten wesentlichen Feststellungen und Vorkommnisse unterrichtet. 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 diesen 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 2022/2023 veröffentlicht die NTT DATA Business Solutions AG freiwillig jährlich einen Nachhaltigkeitsbericht.

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. Die NTT DATA Business Solutions AG orientiert sich an den Empfehlungen und Anregungen des DCGK. Eine umfassende Berichterstattung im Corporate-Governance-Bericht ist aus Sicht des Vorstands und des Aufsichtsrats der NTT DATA Business Solutions AG mittlerweile sinnvoller als eine formale Corporate-Governance-Erklärung, da Form und Inhalt dieser Erklärung stark auf börsennotierte Gesellschaften zugeschnitten sind.



Wesentliche Ergebnisse im Geschäftsjahr 2024/2025

→ **NTT DATA Business Solutions AG verzeichnet erneut ein Rekordjahr: Konzernumsatz steigt um 14,7% auf 1,85 Mrd. Euro, EBITA verbessert sich deutlich um 33,8% auf 138,3 Mio. Euro**

- Organisches Wachstum von 10,6%
- Umsatzwachstum durch Unternehmenszukäufe von 4,1%
- Umsatzverteilung: Auslandsanteil liegt bei 63,6%, Inlandsanteil bei 36,4%

→ **Im Gesamtjahr 2024/2025 erreichte die NTT DATA Business Solutions AG ein überproportional gestiegenes Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) in Höhe von 109,9 Mio. Euro nach 80,9 Mio. Euro im Vorjahr, was einer Steigerung von 35,9% entspricht. Damit überschritt das EBIT erstmals in der Unternehmensgeschichte die Marke von 100 Mio. Euro. Das EBITA stieg um 33,8% von 103,4 Mio. Euro auf 138,3 Mio. Euro.**

- Die EBIT-Marge für das abgelaufene Geschäftsjahr betrug damit 5,9% nach 5,0% im Vorjahr.
- Die EBITA-Marge lag im Geschäftsjahr 2023/2024 bei 7,5% (Vorjahr: 6,4%).

→ **Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit stieg im Berichtsjahr um +5,3 Mio. Euro auf 88,8 Mio. Euro.**

- Das Working Capital erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr als Folge des Umsatzwachstums um 52,1 Mio. Euro.
- Trotz des gestiegenen Working Capitals konnte das Unternehmen weiterhin durch konsequentes Forderungsmanagement eine solide Liquiditätslage sicherstellen.

→ **Der Auftragsbestand verbesserte sich:**

- Der Auftragsbestand der NTT DATA Business Solutions AG lag zum 31. März 2025 bei 1,961 Mrd. Euro und damit 9,6% über dem Vorjahresniveau von 1,789 Mrd. Euro zum 31. März 2024.
- Der Anteil des langfristigen Auftragsbestandes lag bei 862,8 Mio. Euro und damit ebenfalls über dem Vorjahr von 846,3 Mio. Euro.

→ **Die Zahl der Mitarbeitenden erhöhte sich zum Bilanzstichtag um 9,7% auf 16.763 Mitarbeitende (Vorjahr: 15.283).**

- Am Aufbau von insgesamt 1.480 Mitarbeitenden haben Akquisitionen einen Anteil von 570 Mitarbeitenden.
- Der Frauenanteil innerhalb des Konzerns erhöht sich auf 32,9% gegenüber dem Vorjahr von 32,1%.

→ **Die Prognose für das Gesamtjahr 2025/2026:**

- Es wird ein weiteres Umsatzwachstum auf vergleichbarer Basis von 4% bis 6% erwartet.
- NTT DATA Business Solutions strebt weiterhin sowohl organisches als auch anorganisches Wachstum an.
- Die EBITA-Marge soll sich weiter auf 7,5% bis 8% verbessern.



Grundlagen des NTT DATA Business Solutions Konzerns

Geschäftstätigkeit

Die NTT DATA Business Solutions AG wurde 1989 als SAP-Beratungsunternehmen (intelligence AG) gegründet und agiert heute als weltweit tätiger und international führender IT-Komplettdienstleister und Partner der SAP SE.

Die Zielgruppe der NTT DATA Business Solutions AG besteht vor allem aus Kunden im Mittelstand und im gehobenen Mittelstand mit starker internationaler Ausrichtung. Das Unternehmen ist heute weltweit an über 100 Standorten in 33 Ländern für mehr als 6.500 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.

Auf Basis eines breiten Industrie- und IT-Know-hows 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 LifeScience-Branche, der Dienstleistungssektor, der Handel und das Know-how im Bereich von Bildungseinrichtungen. Zusätzlich forciert die NTT DATA Business Solutions AG die Digitalisierung sowie die industriespezifische Integration von mobilen und analytischen Lösungen.

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, Libanon), Nord- und Osteuropa (Dänemark, Norwegen, Schweden, Finnland, Polen, Tschechien, Slowakei, Ungarn, Bulgarien), Amerika (USA, Kanada, Brasilien), APAC (China, Indonesien, Singapur, Malaysia, Thailand, Australien, Indien), META (Türkei, UAE, Katar) und Sonstige.

Der Konzern umfasst heute 63 Tochtergesellschaften weltweit. Die größten Tochtergesellschaften befinden sich in Deutschland, den USA, Indien, Brasilien, der Schweiz, Großbritannien, Dänemark und der Türkei. Hauptsitz und Unternehmenszentrale der NTT DATA Business Solutions AG liegen in Bielefeld. Die NTT DATA Business Solutions AG ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der NTT DATA EUROPE GmbH & Co. KG.

Das Unternehmen liefert innovative Managed Cloud Services und Application Management Services für mehr als 3.500 Kunden aus 7 globalen Hubs inklusive Off- und Near-shore-Centern mit lokalen Frontends in 33 Ländern. Als einer der führenden Managed Cloud Services Provider mit SAP-Fokus betreibt NTT DATA Business Solutions hochmoderne Rechenzentren in Deutschland, Polen, Malaysia, Dänemark und den USA und arbeitet eng mit den führenden Hyperscalern zusammen. Die geografische und portfolioseitige Aufstellung wird abgerundet durch eine intensive Zusammenarbeit mit Schwesterfirmen der NTT-Gruppe sowie das Agieren als Global Strategic Supplier für SAP und dessen Endkunden.

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 mittels eines Top-down-Ansatzes ab. Auf der Ebene der Landesgesellschaften erarbeitete 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 werden Abweichungen von den festgelegten Zielen



frühzeitig erkannt, entsprechende Maßnahmen zur Sicherstellung der Zielerreichung können rechtzeitig eingeleitet werden.

Akquisitionen

Im Geschäftsjahr 2024/2025 hat NTT DATA Business Solutions weitere Akquisitionen durchgeführt. Der Vorstand hat darüber hinaus Gespräche mit möglichen weiteren Akquisitionskandidaten geführt. Auch in Zukunft wird die NTT DATA Business Solutions AG durch Akquisitionen wachsen – 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. Aus dem abgelaufenen Geschäftsjahr sind die beiden folgenden Akquisitionen zu nennen.

[NTT DATA Business Solutions Private Limited Indien erwirbt Mehrheitsanteil an ProvenTech Consulting Private Limited in Indien](#)

Im Juni 2024 hat NTT DATA Business Solutions Private Limited in Indien eine Mehrheitsbeteiligung am indischen Unternehmen ProvenTech Consulting Private Limited erworben. ProvenTech ist ein auf KI-basierte Qualitätsmanagement- und Produktionslösungen spezialisiertes Unternehmen mit Fokus auf die Pharma-, Gesundheits- und Lebensmittelindustrie. Die strategische Übernahme erweitert das Software- und Lösungsportfolio von NTT DATA insbesondere im Bereich SAP-nahe Technologien und stärkt die Position im Wachstumsmarkt Indien.

Die langjährige Zusammenarbeit der indischen Landesgesellschaft mit ProvenTech bildete die Grundlage für diese Akquisition. Gemeinsam sollen künftig verstärkt branchenspezifische Lösungen für die Pharmaindustrie entwickelt und vermarktet werden. ProvenTech bringt hierzu ein Team von über 350 Fachkräften sowie fundiertes Domänenwissen und eigene Softwareprodukte ein.

Das Unternehmen wird unter dem Namen „ProvenTech, an NTT DATA Company“ weiterhin eigenständig am Markt auftreten.

[NTT DATA Business Solutions Serviços de Tecnologia Ltda. unterzeichnet Übernahmevereinbarung mit AOOP SOLUÇÕES DIGITAIS Ltda. in Brasilien zur Stärkung der ServiceNow-Kompetenz in Lateinamerika](#)

Im Oktober 2024 hat die NTT DATA Business Solutions Serviços de Tecnologia Ltda. eine Übernahmevereinbarung mit dem brasilianischen ServiceNow-Spezialisten AOOP SOLUÇÕES DIGITAIS Ltda. in Brasilien unterzeichnet. Mit über 300 zertifizierten Fachkräften und rund 2.500 erfolgreich realisierten Projekten zählt AOOP zu den führenden Anbietern im ServiceNow-Markt in Brasilien.

Ziel der Übernahme ist es, die Marktpräsenz von NTT DATA in Lateinamerika deutlich zu erweitern, ein regionales Center of Excellence aufzubauen und die strategische Partnerschaft mit ServiceNow zu vertiefen. Zudem ergeben sich Synergien mit dem bestehenden SAP-Geschäft und Potenziale für integrierte Kundenlösungen.

AOOP wird künftig als eigenständige Tochtergesellschaft unter dem Markennamen „AOOP, an NTT DATA Company“ geführt.

Mitarbeitende

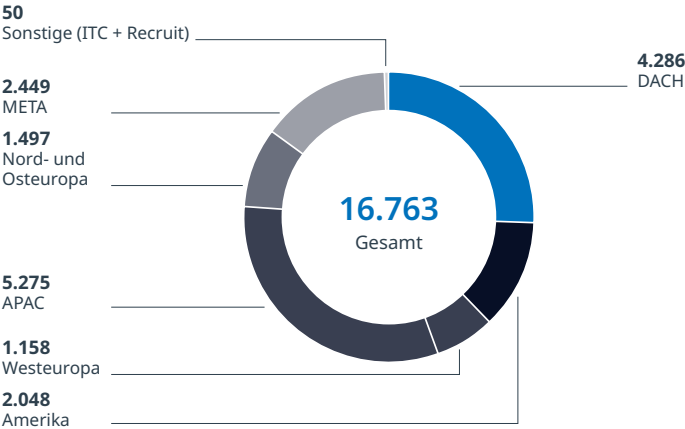
NTT DATA Business Solutions hat im Geschäftsjahr 2024/2025 erneut die Zahl der Mitarbeitenden signifikant gesteigert. Von unseren 16.763 Mitarbeitenden (Vorjahr: 15.283) waren zum 31. März 2025 24,5% (4.113; Vorjahr: 4.052) in Deutschland und 75,5% im Ausland (12.650; Vorjahr: 11.231) beschäftigt. Gegenüber dem Vorjahr ist die Zahl der Mitarbeitenden damit um 9,7% gestiegen. 570 der insgesamt 1.480 zusätzlichen Mitarbeitenden sind auf Akquisitionen zurückzuführen.

Der Frauenanteil bei NTT DATA Business Solutions stieg 2024/2025 auf 32,9% (Vorjahr: 32,1%). Das weltweite Durchschnittsalter reduzierte sich leicht auf 37,2 Jahre (Vorjahr: 37,3 Jahre).

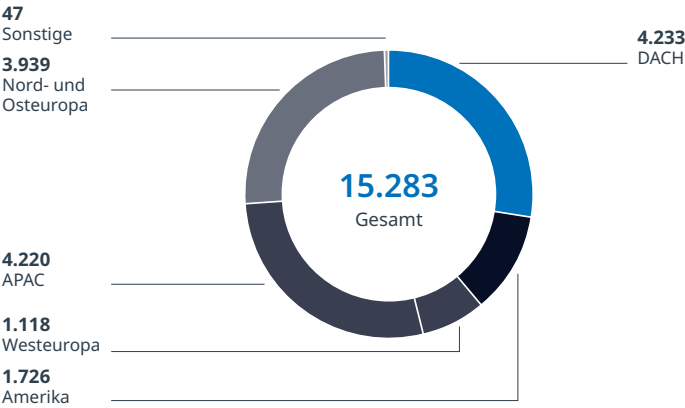


Mitarbeitende nach Segmenten

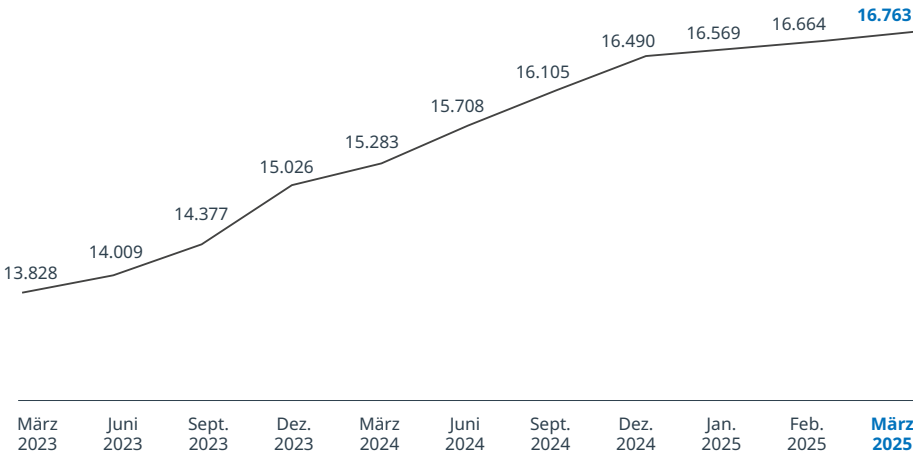
31.3.2025



31.3.2024



Mitarbeitendenentwicklung





Aufbau Global Practice SAP/ServiceNow für Large Enterprises

Im Geschäftsjahr 2024/2025 wurde mit der Einführung der Global Practice SAP/ServiceNow für Large Enterprise (LE) ein weiterer strategischer Meilenstein zur Stärkung der Marktposition im Segment der Großunternehmen gesetzt. Ziel dieser neuen globalen Einheit ist es, die Präsenz von NTT DATA Business Solutions im Large-Enterprise-Markt signifikant auszubauen und gleichzeitig die Zusammenarbeit innerhalb der NTT DATA Inc. zu intensivieren und dadurch Synergieeffekte aus dem starken Konzernnetzwerk zu nutzen.

Die bestehende Struktur von NTT DATA Business Solutions wird damit ergänzt. Der Fokus auf kleine und mittlere Unternehmen (SME) sowie große mittelständische Unternehmen (LLE) und die Betreuung der bestehenden Kundenbasis bleiben unverändert bestehen.

NTT DATA Business Solutions unterstützt die regionalen Einheiten von NTT DATA Inc. beim gezielten Ausbau des LE-Geschäfts – zunächst im Bereich SAP, perspektivisch auch im Bereich ServiceNow. In der Anfangsphase liegt der Fokus auf den drei Kernmärkten USA, Großbritannien und Deutschland, die als Ausgangsbasis für eine globale Skalierung dienen.

Wirtschaftsbericht

Allgemeine Wirtschaftslage im Jahr 2024/2025

Als 100%iges Tochterunternehmen der NTT DATA Europe GmbH & Co. KG, die wiederum ein 100%iges Tochterunternehmen der NTT DATA Inc. ist, ist die NTT DATA Business Solutions AG global aufgestellt. Weltweit werden mehr als 6.500 aktive Kunden an mehr als 90 Standorten in rund 33 Ländern betreut. Aufgrund dieser internationalen Ausrichtung haben nicht nur die globale Konjunkturentwicklung und daraus folgende Investitionsentscheidungen der Kunden, sondern auch geopolitische Entwicklungen wesentliche Auswirkungen auf die Entwicklung der NTT DATA Business Solutions AG.

Nach Angaben des Internationalen Währungsfonds (IWF) verzeichnete die Weltwirtschaft im Kalenderjahr 2024 ein Wachstum von rund 3,3%. Dies entspricht einem leichten Anstieg im Vergleich zum Vorjahr (+0,2%-Punkte). Das Wachstum ist dennoch weiterhin als moderat zu beschreiben. Regional gibt es deutliche Unterschiede. Schwellenländer und Entwicklungsländer wachsen durchschnittlich mit 2,5 Prozentpunkten stärker als fortgeschrittene Volkswirtschaften.

NTT DATA Business Solutions erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2024/2025 40,0% der Konzernumsatzerlöse in den Staaten des Euroraums (Vorjahr: 43,1%), insgesamt 36,4% in Deutschland. Damit zählt Deutschland als umsatzstärkstes Land. Die Wachstumsrate im Euroraum lag im Jahr 2024 bei 0,9% (+0,4 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr). In Deutschland lag das reale Bruttoinlandsprodukt bei -0,2%.

Auf Deutschland folgten die USA mit einem Umsatzanteil von 13,9%. Die US-Wirtschaft wuchs im Jahresverlauf um 2,8%. Die Konjunktur wurde insbesondere durch den kräftigen Konsum getragen.

Das Geschäft im Vereinigten Königreich hatte einen Umsatzanteil von 12,6%. Das schwache Wirtschaftswachstum von 1,1% war insbesondere auf Einbußen im Handel sowie einen Rückgang von Investitionen zurückzuführen.



In der Türkei erwirtschaftete NTT DATA Business Solutions 7,9% der Umsatzerlöse und wuchs dabei um 3,2%. Die Teuerung stieg zeitweise auf über 58%.

Indien und Brasilien wurden in den vergangenen Jahren als wichtige Treiber für Wachstum identifiziert. Hier lag das Wirtschaftswachstum im Jahr 2024 bei 6,5% und 3,2%.

Die japanische Volkswirtschaft ist für die NTT DATA Business Solutions AG aufgrund der Konzernzugehörigkeit zu NTT DATA von großer Bedeutung. Auch wenn lokal keine direkten Umsätze erzielt werden, bestehen wichtige direkte und über Schwestergesellschaften entstandene Kundenbeziehungen zu global agierenden japanischen Konzernen. Die Wirtschaft in Japan wuchs lediglich um 0,1%.

Branchenentwicklung im Jahr 2024/2025

Laut einer Studie von Gartner aus April 2025 sind im Kalenderjahr 2024 die weltweiten IT-Ausgaben um 6,8% gestiegen. Die für NTT DATA Business Solutions relevanten Teilmärkte für Software und IT-Services sind um 10,5% bzw. 4,6% gestiegen. Der Software-Markt lag damit deutlich über der Wachstumsrate des IT-Gesamtmarktes.

Gartner berichtete außerdem, dass der weltweit adressierbare Software-Markt für SAP um 13,8% wuchs. Wie zu erwarten, wuchs das Cloud-Geschäft überproportional mit 21,5%, während das Wartungsgeschäft stagnierte und das Lizenzgeschäft um -2,7% zurückging.

Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage

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

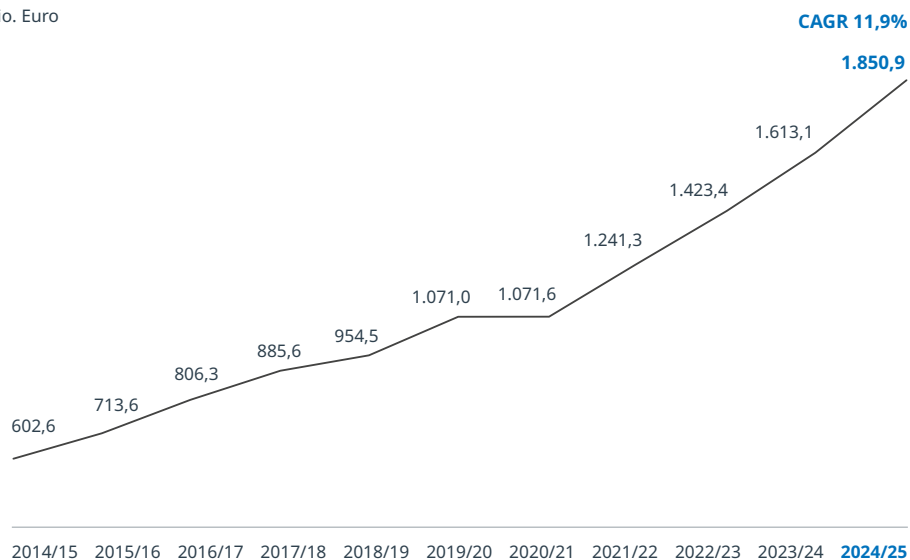
in Mio. EUR	1.4.2024 – 31.3.2025	1.4.2023 – 31.3.2024
Umsatzerlöse gesamt	1.850,9	1.613,1
Umsatz Bereiche		
Beratung	868,7	770,3
Lizenzen	35,0	36,7
Cloud Subscription	191,9	128,4
Managed Services	751,5	674,7
Sonstiges	3,8	3,0
Umsatz Segmente		
Deutschland/Österreich/Schweiz (DACH)	729,6	684,3
Westeuropa	294,4	227,9
Nord- und Osteuropa (NEE)	174,0	182,5
Amerikas	324,4	275,6
APAC	125,0	99,6
META	195,9	133,9
Sonstiges	7,6	9,3
EBIT	109,9	80,9
EBIT-Marge	5,9%	5,0%
EBITA	138,3	103,4
EBITA-Marge	7,5%	6,4%
EBITDA	184,1	148,1
EBITDA-Marge	9,9%	9,2%
Ergebnis IFRS	56,8	38,7
Ergebnis pro Aktie in Euro / Anteil der Aktionäre NTT DATA Business Solutions AG	1,42	0,97

Umsatzentwicklung

Im Geschäftsjahr 2024/2025 konnte die NTT DATA Business Solutions AG die positive Umsatzentwicklung fortführen. Die Umsatzerlöse stiegen von 1.613,1 Mio. Euro um +14,7% auf 1.850,9 Mio. Euro (währungskursbereinigt: +16,6%). Positiv beeinflusst wurde das Wachstum durch eine Hyperinflation-Anpassung in der Türkei in Höhe von 23,4 Mio. Euro (+1,5%). Das durchschnittliche Umsatzwachstum (CAGR) der vergangenen zehn Jahre beträgt 11,9%.

Umsatzentwicklung 2014/2015 – 2024/2025

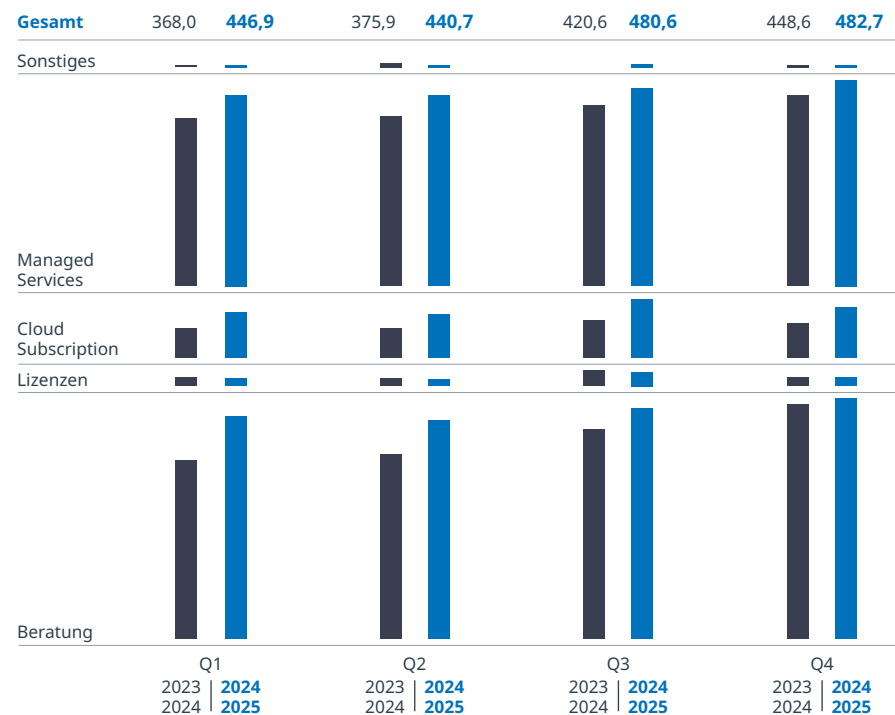
Mio. Euro



Ein Blick auf die Quartalsentwicklung zeigt, dass die NTT DATA Business Solutions AG im Geschäftsjahr 2024/2025 die Umsätze in allen Quartalen gegenüber den Vorjahren deutlich übertreffen konnte. Im ersten Quartal wurde die größte Umsatzsteigerung mit +21,4% erreicht. Im zweiten und dritten Quartal lagen die Steigerungsraten bei +17,2% bzw. +14,3%. Im vierten Quartal reduzierte sich die prozentuale Steigerung auf +7,6%. Die neu akquirierten Unternehmen tragen insgesamt +4,1% zum Umsatzplus bei. Darüber hinaus ist die Umsatzentwicklung durch Währungskursentwicklungen positiv um +2,3% beeinflusst.

Umsatzerlöse nach Quartalen

Mio. Euro



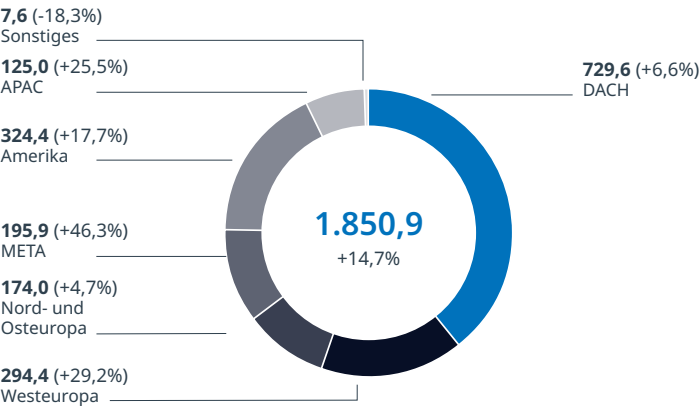


Die NTT DATA Business Solutions AG gliedert die Umsätze sowohl nach regionalen Umsatzsegmenten als auch nach Umsatzbereichen. Die entsprechenden Veränderungen zeigen die nachfolgenden Grafiken:

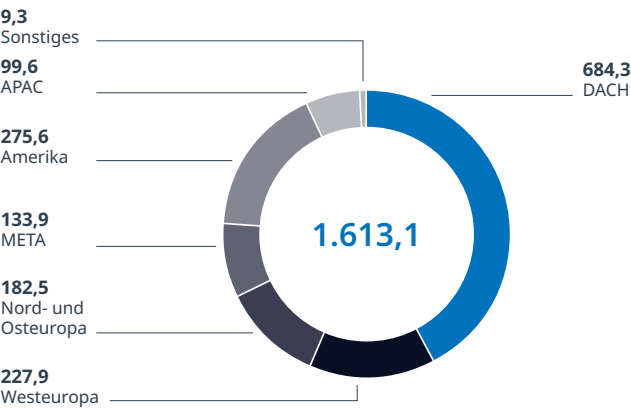
Umsatzveränderung nach regionalen Segmenten

Mio. Euro

2024/2025



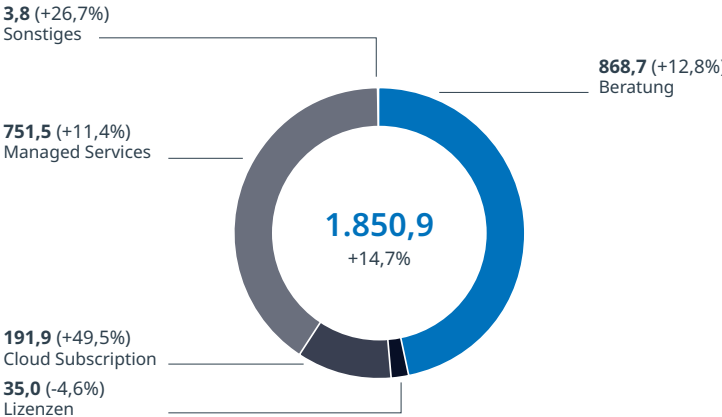
2023/2024



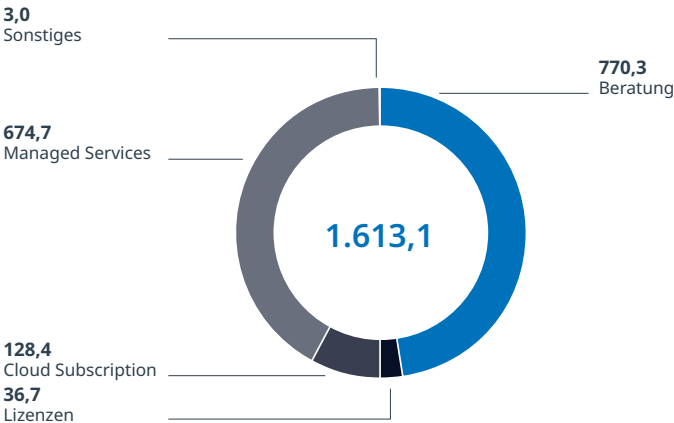
Umsatzveränderung nach Geschäftsbereichen

Mio. Euro

2024/2025



2023/2024





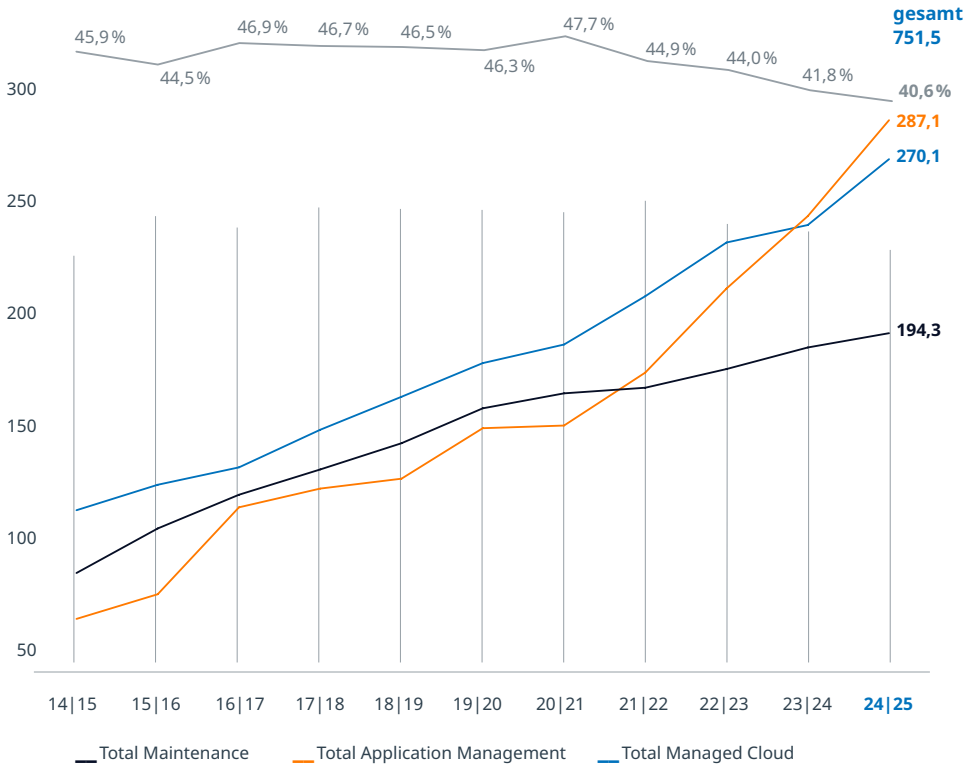
Im Geschäftsjahr 2024/2025 verteilten sich die Umsätze wie folgt auf die Segmente: DACH 39,4% (Vorjahr: 42,4%), Westeuropa 15,9% (Vorjahr: 14,1%), Nord- und Osteuropa 9,4% (Vorjahr: 11,3%), Amerika 17,5% (Vorjahr: 17,1%), APAC 6,8% (Vorjahr: 6,2%), META 10,6% (Vorjahr: 8,3%) und Sonstige 0,4% (Vorjahr: 0,6%).

Die einzelnen Bereiche erwirtschaften folgende Umsatzanteile: Beratung 46,9% (Vorjahr: 47,8%), Lizenzen 1,9% (Vorjahr: 2,3%), Cloud Subscription (inkl. CC-Flex) 10,4% (Vorjahr: 8,0%), Managed Services 40,6% (Vorjahr: 41,8%) sowie Sonstige 0,2% (Vorjahr: 0,2%). Die veränderte Ausrichtung der SAP SE vom Verkauf von klassischen On-premise-Lizenzen hin zu Cloud Subscription (inkl. CC-Flex) führte zu einer deutlichen Verschiebung der Umsätze zwischen dem Lizenz- und dem Cloud Subscription (inkl. CC-Flex) Segment. Zusätzlich wurden die Umsätze im Cloud Subscription-Segment (inkl. CC-Flex) durch Provisionsumsätze im Rahmen des neuen Geschäftsmodells CCP/CC-Flex der SAP SE positiv unterstützt.

In der nachfolgenden Übersicht wird die Entwicklung des wiederkehrenden Geschäfts in den Geschäftsjahren 2014/2015 bis 2024/2025 detailliert für die einzelnen Bereiche Maintenance, Application Management und Managed Cloud dargestellt.

Anteil wiederkehrendes Geschäft

am Gesamtumsatz, in Mio. Euro



Umsatzentwicklung in den Regionen

Das umsatzstärkste Segment der NTT DATA Business Solutions AG ist DACH, in dem die Länder Deutschland/Österreich/Schweiz enthalten sind. Hier stiegen die Umsatzerlöse von 684,3 Mio. Euro um +6,6% auf 729,6 Mio. Euro (währungskursbereinigt: 4,5%).

Dabei konnte der Umsatz bei der Natuvion und den weiteren Einheiten in Deutschland um 50,4 Mio. Euro gesteigert werden, wohingegen sich der Umsatz in der Schweiz um -5,1 Mio. Euro auf 60,8 Mio. Euro reduzierte.



Den stärksten absoluten Umsatzanstieg im Segment DACH erreichte der Bereich Managed Services mit +22,8 Mio. Euro bzw. +7,4% von 310,1 Mio. Euro auf 332,9 Mio. Euro. Der Umsatz im Segment Cloud Subscription (inkl. CC-Flex) konnte um +19,7 Mio. Euro bzw. +59,7% von 33,0 Mio. Euro auf 52,7 Mio. Euro gesteigert werden, wohingegen sich der Lizenzumsatz im Vergleich zum Vorjahr um -23,3% oder -3,9 Mio. Euro von 17,2 Mio. Euro auf 13,2 Mio. Euro reduzierte. Der größte Bereich Beratung erzielte eine Umsatzsteigerung von +6,0 Mio. Euro oder +1,9% von 321,5 Mio. Euro auf 327,5 Mio. Euro.

Im **Segment Westeuropa** erhöhten sich die Umsatzerlöse um +29,2% (Währungskursbereinigt: +27,2%) von 227,9 Mio. Euro auf 294,4 Mio. Euro. Ein Umsatzrückgang in Spanien (-1,0 Mio. Euro) konnte durch deutliche Umsatzanstiege in Höhe von +5,1 Mio. Euro in Benelux, +2,1 Mio. Euro in Frankreich und insbesondere durch eine starke Umsatzsteigerung, gestützt durch den britischen Teil der Neuakquisition Sapphire in Höhe von +61,0 Mio. Euro in UK, mehr als aufgefangen werden.

Das Beratungsgeschäft im Segment Westeuropa stieg nach dem Vorjahreswert von 92,4 Mio. Euro auf 128,3 Mio. Euro. Dies entspricht einer Steigerung von +35,9 Mio. Euro bzw. +38,9% (Währungskursbereinigt: +37,4%). Im Lizenz-Geschäft reduzierte sich der Umsatz von 3,9 Mio. Euro um -1,0 Mio. Euro auf 2,9 Mio. Euro. Der Bereich Cloud Subscription (inkl. CC-Flex) verzeichnete einen starken Zuwachs von +14,7 Mio. Euro auf 47,2 Mio. Euro, was einer 45,2%igen Steigerung entspricht und auf die gute Entwicklung der Ländersegmente UK und Benelux zurückzuführen ist. Der Bereich Managed Services verzeichnete ebenfalls einen Umsatzanstieg um +16,9 Mio. Euro von 99,1 Mio. Euro auf 116,0 Mio. Euro. Der Anstieg ist hauptsächlich auf UK und die Neuakquisition Sapphire zurückzuführen.

Im **Segment Nord- und Osteuropa** reduzierte sich der Umsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr um -8,5 Mio. Euro oder -4,7% von 182,5 Mio. Euro auf 174,0 Mio. Euro. Währungskursbereinigt ergibt sich ein Umsatzrückgang von -4,2%. Umsatzanstiege in Polen, Schweden und Finnland konnten nicht die Umsatzrückgänge der übrigen Länder kompensieren.

Der Umsatz im Beratungsgeschäft sank um -18,1 Mio. Euro oder -17,8% von 101,7 Mio. Euro auf 83,7 Mio. Euro. Positive Entwicklungen gab es hingegen in den Bereichen Lizenzen (+0,8 Mio. Euro), Cloud Subscription (inkl. CC-Flex; +4,7 Mio. Euro) und Managed Services (+4,0 Mio. Euro).

Das Segment META konnte die Umsatzerlöse im abgelaufenen Geschäftsjahr um +62,0 Mio. Euro oder +46,3% von 133,9 Mio. Euro auf 195,9 Mio. Euro steigern (Währungskursbereinigt +92,4%). Diese Steigerung ist mit +38,2 Mio. Euro zu einem Großteil auf die Türkei zurückzuführen, welches auf organisches Wachstum und auf gestiegene Verkaufserlöse durch eine hohe Inflation zurückzuführen ist.

Das größte Umsatzplus konnte das Beratungsgeschäft mit +33,0 Mio. Euro oder +61,3% von 53,8 Mio. Euro auf 86,7 Mio. Euro verzeichnen. Ebenfalls positiv haben sich die Bereiche Lizenzen mit +1,4 Mio. Euro (+33,9%), Cloud Subscription (inkl. CC-Flex) mit +6,9 Mio. Euro (+40,4%) und Managed Services mit +20,8 Mio. Euro (+35,3%) entwickelt.

Im **Segment Amerika** wurde der Umsatz von 275,6 Mio. Euro im Vorjahr um +17,7% auf 324,4 Mio. Euro gesteigert. Währungskursbereinigt ist dies eine Steigerung von +52,9 Mio. Euro oder +19,5%. Dabei konnte in sämtlichen Ländern ein Umsatzplus erzielt werden.

Das Beratungsgeschäft verbesserte sich im Segment Amerika sehr deutlich und stieg von 141,6 Mio. Euro auf 169,9 Mio. Euro, was einer Steigerung von +28,3 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahr entspricht. Im Wesentlichen ist der Effekt auf die hervorragende Umsatzentwicklung in den USA sowie auf den Effekt der neu akquirierten brasilianischen AOOP zurückzuführen. Im Managed Services-Geschäft stieg der Umsatz leicht um +5,6 Mio. Euro oder +5,3% von 105,0 Mio. Euro auf 110,6 Mio. Euro. Das Lizenzgeschäft reduzierte sich erwartungsgemäß weiter um -0,6 Mio. Euro auf 4,4 Mio. Euro. Gegenläufig konnte das Cloud Subscription-Geschäft (inkl. CC-Flex) eine immense Steigerung um +15,2 Mio. Euro von 23,6 Mio. Euro auf 38,8 Mio. Euro verzeichnen, wobei der CC-Flex-Anteil erheblichen Einfluss auf den Umsatzanstieg hatte.



Im **Segment APAC** wurden die Umsatzerlöse des Vorjahres ebenfalls stark übertroffen und stiegen um +25,4 Mio. Euro von 99,6 Mio. Euro auf 125,0 Mio. Euro. Dies entspricht einer Umsatzsteigerung von +25,5% (währungskursbereinigt: +24,8%). Alle Länder konnten ihre Umsätze steigern oder zumindest das Vorjahresniveau halten. Darüber hinaus wurde die Umsatzsteigerung durch die neu akquirierte ProvenTech in Indien positiv um +5,8 Mio. Euro beeinflusst.

Das Managed Services-Geschäft erreichte einen Umsatz von 42,1 Mio. Euro und liegt damit +5,9 Mio. Euro über dem Vorjahresniveau von 36,2 Mio. Euro. Im Beratungsgeschäft konnten alle Länder die Umsätze steigern, sodass der Umsatz um +14,9 Mio. Euro von 53,4 Mio. Euro auf 68,2 Mio. Euro gewachsen ist. Das Segment Cloud Subscription (inkl. CC-Flex) ist um +2,8 Mio. Euro oder +44,4% von 6,3 Mio. Euro auf 9,1 Mio. Euro gestiegen. Das Lizenzgeschäft konnte hier entgegen dem Trend um +1,9 Mio. Euro von 3,7 Mio. Euro auf 5,6 Mio. Euro gesteigert werden.

Der Bereich **Sonstiges** enthält den Umsatz der ITC GmbH, von XEGO-it sowie die Umsätze der Recruit GmbH. Die Umsatzerlöse der Gesellschaften liegen mit 7,6 Mio. Euro unter dem Vorjahresniveau von 9,4 Mio. Euro.

Umsatzentwicklung nach Geschäftsbereichen

Der Umsatz im Bereich **Beratung** stieg im Vergleich zum Vorjahr um +12,8% von 770,3 Mio. Euro auf 868,7 Mio. Euro. Dabei konnten bis auf einen Umsatzrückgang in den Regionen NEE (-18,1 Mio. Euro) alle Regionen die Beratungsumsätze deutlich steigern. Insbesondere die Regionen Westeuropa (+35,9 Mio. Euro) und META (+33,0 Mio. Euro) erhöhten die Beratungsumsätze deutlich. In Westeuropa schlugen dabei positive Effekte aus der Sapphire Akquisition zu Buche.

Der **Lizenzumsatz** reduzierte sich erwartungsgemäß um -1,7 Mio. Euro (-4,7%) von 36,7 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum auf jetzt 35,0 Mio. Euro. Der Rückgang der Lizenzumsätze konnte durch einen starken Anstieg im Cloud Subscription-Segment (inkl. CC-Flex) mehr als kompensiert werden. Hier sind die Umsätze insbesondere durch ein starkes CC-Flex Geschäft um +63,5 Mio. Euro oder +49,5% von 128,4 Mio.

Euro auf 191,9 Mio. Euro gestiegen. Dies zeigt noch einmal deutlich den starken Wechsel vom klassischen OnPrem-Lizenz- zum Cloud Subscription und CC-Flex-Geschäftsmodell.

Der Bereich **Managed Services** verzeichnete ebenfalls ein deutliches Umsatzplus in Höhe von +76,8 Mio. Euro oder +11,4% von 674,7 Mio. Euro auf 751,5 Mio. Euro. Die Steigerung wurde im Wesentlichen durch Umsatzsteigerungen in den Regionen DACH (+22,8 Mio. Euro), META (+20,8 Mio. Euro) und Westeuropa (+16,9) erzielt. Alle anderen Regionen konnten ein leichtes Plus im Umsatz verzeichnen.

Der Auftragsbestand der NTT DATA Business Solutions AG stieg zum 31.03.2025 von 1,789 Mrd. Euro um +9,6% auf 1,961 Mrd. Euro. Die Verhältniszahl von Auftragseingang zu Umsatzerlösen (Book to Bill Ratio) lag für das Jahr 2024/2025 bei 1,09. Der Anteil des langfristigen Auftragsbestandes lag bei 862,8 Mio. Euro und damit leicht über dem Vorjahr (846,3 Mio. Euro).

Auftragsbestand und Umsatz je Quartal

Mio. Euro



Auftragsbestand Umsatz



Lage

Ertragslage

Im Geschäftsjahr 2024/2025 zeigt die Ertragsseite der NTT DATA Business Solutions AG ein deutliches Wachstum. So erreichte das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Amortisation (EBITA) 138,3 Mio. Euro nach 103,4 Mio. Euro im Vorjahr, was einer Steigerung von +33,8% entspricht. Die EBITA-Marge erhöhte sich ebenfalls von 6,4% im Vorjahr auf 7,5% im abgelaufenen Geschäftsjahr. Auf bereinigter Basis betrug das EBITA 151,8 Mio. Euro, sodass eine bereinigte EBITA-Marge von 8,2% erreicht wurde. Die Bereinigungen in einer Größenordnung von 13,5 Mio. Euro liegen in etwa auf Vorjahresniveau und beruhen auf Investitionen/Maßnahmen zur Steigerung der Profitabilität und zur Senkung der Verwaltungs- und Vertriebskosten.

Das EBIT liegt im Geschäftsjahr bei 109,9 Mio. Euro und damit +29,0 Mio. Euro deutlich über dem Vorjahreswert von 80,9 Mio. Euro. Die EBIT-Marge betrug 5,9% im Vergleich zum Vorjahreswert von 5,0%. Das bereinigte EBIT betrug 123,4 Mio. Euro, sodass eine bereinigte EBIT-Marge von 6,7 % erreicht wurde, was einer Steigerung von +0,7 Prozentpunkten im Vergleich zum Vorjahreswert entspricht.

Die Differenz von -1,6 Prozentpunkten zwischen der EBIT-Marge und der EBITA-Marge resultiert aus der planmäßigen Amortisation der immateriellen Vermögenswerte in Höhe von 28,4 Mio. Euro (Vorjahr: 22,5 Mio. Euro). Im Wesentlichen führten die Akquisitionen der Sapphire-Gruppe, von Conexos und AOOP in Brasilien sowie ProvenTech in Indien zu dem starken Anstieg der Amortisation. Des Weiteren werden aktivierte Auftragsbestände und Kundenbeziehungen über vertragskonforme Laufzeiten amortisiert.

Das EBITA im Segment DACH (inkl. Headquarter) stieg im Geschäftsjahr 2024/2025 deutlich um +16,9 Mio. Euro von 0,9 Mio. Euro auf 17,8 Mio. Euro. Der Ergebnisanstieg ist im Wesentlichen auf einen starken EBITA-Anstieg bei der Natuvion-Gruppe (+11,2 Mio. Euro) und der operativen Einheit in Deutschland (+5,8 Mio. Euro) zurückzuführen.

Das EBITA im Segment Westeuropa betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 30,5 Mio. Euro, was einer Steigerung von +4,3 Mio. Euro oder +16,4% entspricht. Ein schwaches Geschäftsjahr in Spanien konnte durch positive Entwicklungen in Frankreich, Benelux und UK deutlich kompensiert werden.

Das Segment Nord- und Osteuropa erwirtschaftete ein EBITA von 6,9 Mio. Euro. Dies entspricht einem Rückgang von -2,2 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahreszeitraum mit 9,1 Mio. Euro. Ausgenommen einer positiven Ergebnisentwicklung in der polnischen Geschäftseinheit verbuchten sämtliche Landesgesellschaften einen Rückgang im EBITA.

Das Segment META steigerte das EBITA im abgelaufenen Geschäftsjahr um +5,2 Mio. Euro von 8,3 Mio. Euro auf 13,5 Mio. Euro. Dabei konnten alle Landesgesellschaften in der Region ihren Gewinn im Vergleich zum Vorjahr steigern.

Das EBITA im Segment Amerika konnte um +5,4 Mio. Euro oder +12,9% von 41,5 Mio. Euro auf 46,9 Mio. Euro verbessert werden. Ergebnisrückgänge in Brasilien und bei der MSCG-Gruppe wurden durch positive Entwicklungen in den weiteren US-amerikanischen Gesellschaften, in Kanada und durch die Neuakquisitionen Conexos und AOOP mehr als ausgeglichen.

Das Segment APAC erwirtschaftete ein EBITA von 21,7 Mio. Euro, was einer Steigerung von +5,1 Mio. Euro oder +31,2% entspricht. Positive Entwicklungen in Singapur und Indonesien sowie der Ergebnisanteil der neuen Organisation ProvenTech führten zu dem Ergebnisanstieg.

Im Segment Sonstiges lag der EBITA-Beitrag bei 1,0 Mio. Euro und somit 0,2 Mio. Euro über dem Vorjahreswert von 0,8 Mio. Euro.



Finanzergebnis

Das Finanzergebnis verzeichnete im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Rückgang auf -22,7 Mio. Euro nach -3,2 Mio. Euro im Vorjahr. Darin enthalten ist eine Zunahme der Finanzierungserträge aufgrund eines höheren Marktzinsniveaus von 5,6 Mio. Euro im Vorjahr auf 6,3 Mio. Euro, was zu einem Anstieg der Finanzierungsaufwendungen beigetragen hat. Insgesamt stiegen die Finanzierungsaufwendungen auf 18,9 Mio. Euro (Vorjahr: 12,7 Mio. Euro). Die Finanzierungsaufwendungen umfassen im Wesentlichen Zinsaufwendungen sowie Aufzinsungseffekte aus Verbindlichkeiten. 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 Aufwand von 9,7 Mio. Euro (Vorjahr: Ertrag von 2,9 Mio. Euro). In Summe ergibt sich ein Ergebnis vor Steuern (EBT) von 87,1 Mio. Euro nach einem Vorjahreswert von 77,6 Mio. Euro. Dies entspricht einer Erhöhung von 12,2%.

Steueraufwand

Der Steueraufwand belief sich im Geschäftsjahr 2024/2025 auf 30,4 Mio. Euro nach 39,0 Mio. Euro im Vorjahr. Die Konzernsteuerquote lag mit 34,9% deutlich unter der Vorjahresquote von 50,2%. Die Reduzierung der Steuerquote im Vergleich zum Vorjahr resultiert im Wesentlichen aus Änderungen bei der Wertberichtigung auf aktive latente Steuern von Verlustvorträgen. Weitere Informationen zu den Ertragsteuern sind in Textziffer (9) des Anhangs zum Konzernabschluss aufgeführt.

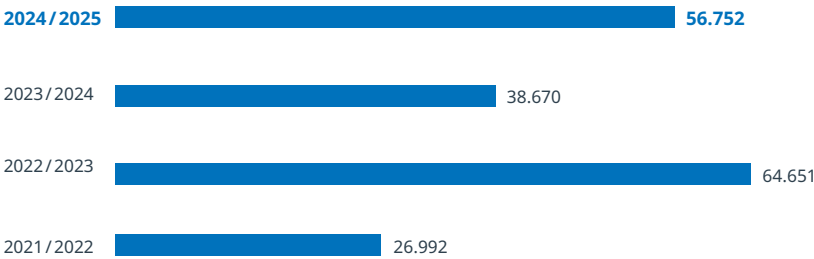
Konzernüberschuss und Ergebnis je Aktie

Der Konzernüberschuss der NTT DATA Business Solutions AG erhöhte sich im laufenden Geschäftsjahr auf 56,8 Mio. Euro und lag damit um 18,1 Mio. Euro oder 46,8% über dem Vorjahreswert von 38,7 Mio. Euro.

Der Anteil des Konzernüberschusses, der den Aktionären der NTT DATA Business Solutions AG zuzurechnen ist, stieg von 29,0 Mio. Euro im Vorjahr auf 42,5 Mio. Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr. Analog verbesserte sich auch das Ergebnis je Aktie von 0,97 Euro auf 1,42 Euro und wuchs somit gegenüber dem Vorjahr um 0,45 Euro. Die Ermittlung erfolgte jeweils auf Basis von 30.014.838 Aktien.

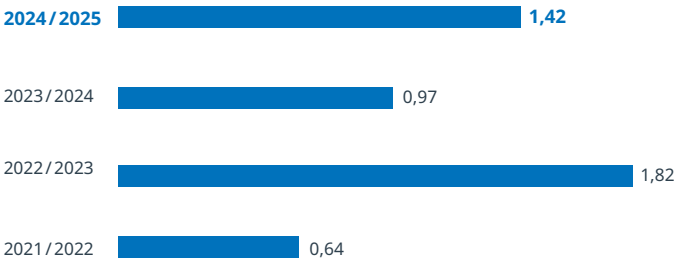
Konzernüberschuss

TEUR



Gewinn je Aktie

Euro





Vermögenslage

Angesichts des Wachstums der Unternehmensgruppe erhöhte sich die Konzernbilanzsumme im abgelaufenen Geschäftsjahr um 93,0 Mio. Euro beziehungsweise um 6,5%.

AKTIVA in Mio. EUR	31.03.2025	31.03.2024	Veränderung
Immaterielle Vermögenswerte	657,7	639,9	17,8
Sachanlagen	168,9	165,2	3,7
Langfristige Forderungen und andere Vermögenswerte	19,4	18,2	1,2
Langfristige Vermögenswerte	846,0	823,3	22,7
Kurzfristige Forderungen und andere Vermögenswerte	587,1	505,0	82,1
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	99,1	110,9	-11,8
Kurzfristige Vermögenswerte	686,2	615,9	70,3
Gesamtvermögen	1.532,2	1.439,2	93,0
PASSIVA in Mio. EUR	31.03.2025	31.03.2024	Veränderung
Eigenkapital (inkl. nicht beherrschende Anteile)	658,1	636,6	21,5
Finanzielle Verbindlichkeiten	202,6	234,2	-31,6
Pensionsrückstellungen und sonstige Rückstellungen	14,7	10,5	4,2
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	33,8	36,8	-3,0
Langfristige Schulden	251,1	281,5	-30,4
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen / Vertragsverbindlichkeiten	277,6	264,8	12,8
Finanzielle Verbindlichkeiten	123,1	45,3	77,8
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten, Rückstellungen und sonstige Schulden	222,3	211,0	11,3
Kurzfristige Schulden	623,0	521,1	101,9
Gesamtkapital	1.532,2	1.439,2	93,0

Die langfristigen Vermögenswerte lagen im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 846,0 Mio. Euro und stiegen damit um 2,7% nach einem Vorjahreswert von 823,3 Mio. Euro. Der Anteil der langfristigen Vermögenswerte am Gesamtvermögen betrug zum Stichtag 55,2% (Vorjahr: 57,2%). Die wesentlichen Positionen in den langfristigen Vermögenswerten sind die Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von 542,0 Mio. Euro (Vorjahr: 507,2 Mio. Euro) sowie die Sachanlagen in Höhe von 168,9 Mio. Euro (Vorjahr: 165,2 Mio. Euro). Der Erwerb der 60%igen Beteiligung an der ProvenTech Consulting Pvt. Ltd. in Indien und der Erwerb der 51%igen Beteiligung an der AOOP Solucoes Digitais Ltda. in Brasilien erhöhten die Geschäfts- oder Firmenwerte um 37,3 Mio. Euro. Effekte aus Kursdifferenzen reduzierten die Geschäfts- oder Firmenwerte um -3,7 Mio. Euro. Ein Anstieg in Höhe von 1,2 Mio. Euro ist durch Anpassung der Bewertung gem. IAS 29 für die Türkei entstanden.

Die kurzfristigen Vermögenswerte stiegen zum Ende des Berichtszeitraums auf 686,2 Mio. Euro nach 615,9 Mio. Euro im Vorjahr. Ihr Anteil am Gesamtvermögen lag damit bei 44,8% (Vorjahr: 42,8%). Am deutlichsten nahmen in diesem Bereich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die Vertragsvermögenswerte zu. Diese erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr von 372,9 Mio. Euro auf 449,5 Mio. Euro infolge des gestiegenen Umsatzwachstums. Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente reduzierten sich auf 99,1 Mio. Euro nach 110,9 Mio. Euro im Vorjahr. Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte wurden in Höhe von 3,0 Mio. Euro (Vorjahr: 1,5 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 zur Veräußerung gehaltene Immobilien in Polen sowie in Deutschland ausgewiesen. Es wird beabsichtigt, die Gebäude nebst Grundstück innerhalb der nächsten Monate zu veräußern. Der Ausweis beinhaltete im Vorjahr eine Immobilie in Singapur. 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 von 42,5 Mio. Euro. Die Reduzierung des sonstigen Eigenkapitals um 38,2 Mio. Euro ist bedingt durch negative Kurseffekte in Höhe von 9,7 Mio. Euro sowie Effekte aus vereinbarten Put-Call-Optionen im Rahmen der



Akquisitionen von -27,9 Mio. Euro – bei negativen Effekten aus versicherungsmathematischen Verlusten in Höhe von -0,6 Mio. Euro. Der ausgewiesene Betrag der nicht beherrschenden Anteile erhöhte sich von 69,6 Mio. Euro im Vorjahr auf 86,8 Mio. Euro. Insgesamt erhöhte sich das Eigenkapital um 21,5 Mio. Euro auf 658,1 Mio. Euro (Vorjahr: 636,6 Mio. Euro). Die Eigenkapitalquote, also der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme, reduzierte sich von 44,3% im Vorjahr auf 42,9%.

Der Anteil der langfristigen Schulden an der Konzernbilanzsumme lag zum 31. März 2025 mit 16,4% über dem Vorjahresniveau von 19,5%. 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 623,0 Mio. Euro über dem Vorjahresniveau. Die Inanspruchnahmen dienten im Geschäftsjahr der 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.

Die Quote der kurzfristigen Schulden im Verhältnis zur Bilanzsumme liegt mit 40,7% über dem Vorjahresniveau von 36,2%.

Finanzlage

in Mio. EUR	31.03.2025	31.03.2024	Veränderung
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	88,8	83,5	5,3
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-50,4	-248,3	197,9
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-48,7	156,4	-205,1
Veränderung der Liquidität	-10,3	-8,4	-1,9

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit erhöhte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um 5,3 Mio. Euro auf 88,8 Mio. Euro. Die durchschnittliche Außenstandsdauer der Forderungen (Days-Sales-Outstanding, definiert als durchschnittliche Anzahl der Tage von Beginn der Leistungserbringung bis zum Eingang der Kundenzahlung) stieg von 52 Tage im Geschäftsjahr 2023/2024 auf 56 Tage im Geschäftsjahr 2024/2025.

Dieser moderate Anstieg spiegelt das anhaltende Wachstum des Unternehmens und das gestiegene SAP-CCP/CC-Flex-Geschäft im Segment Cloud Subscription wider, das längere Zahlungsfristen beinhaltet. Diese Effekte konzentrierten sich vor allem auf das letzte Quartal, begleitet von einem temporären Anstieg der Fälligkeiten, die größtenteils zu Beginn des neuen Geschäftsjahres ausgeglichen werden konnten.

Die Mittelverwendung im Rahmen des Cashflows aus Investitionstätigkeit lag bei 50,4 Mio. Euro (Vorjahr: 248,3 Mio. Euro). Darin enthalten sind Kaufpreiszahlungen für den Erwerb neuer Gesellschaften und weitere Anteile an bestehenden Beteiligungen (abzüglich übernommener Finanzmittel) in Höhe von 18,4 Mio. Euro (Vorjahr: 232,4 Mio. Euro) sowie der Mittelabfluss für immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen nach Abzug von Investitionszulagen und -zuschüssen im Berichtszeitraum in Höhe von 30,3 Mio. Euro (Vorjahr: 24,6 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 30,3 Mio. Euro (Vorjahr: 24,6 Mio. Euro), wurden vor allem in den Segmenten DACH mit 16,5 Mio. Euro (Vorjahr: 12,0 Mio. Euro), Nord- und Osteuropa mit 7,5 Mio. Euro (Vorjahr: 2,3 Mio. Euro), Westeuropa mit 0,3 Mio. Euro (Vorjahr: 3,5 Mio. Euro), Amerika mit 3,7 Mio. Euro (Vorjahr: 3,2 Mio. Euro), APAC mit 1,7 Mio. Euro (Vorjahr: 1,9 Mio. Euro) und META mit 0,6 Mio. Euro (Vorjahr: 1,6 Mio. Euro) getätigt.

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit betrug insgesamt 48,7 Mio. Euro (Vorjahr: Mittelzufluss von 156,4 Mio. Euro). Im Geschäftsjahr 2024 nahm der Konzern Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 29,2 Mio. Euro auf, wovon 25,6 Mio. Euro im Laufe des Jahres getilgt wurden. Darüber hinaus leistete der Konzern Zahlungen für Put- und Call-Optionen in Höhe von 17,0 Mio. Euro, Dividendenzahlungen an nicht beherrschende Anteile in Höhe von 6,4 Mio. Euro und Tilgungen von Finanzierungsleasingvereinbarungen in Höhe von 27,5 Mio. Euro.

Die Zinssätze für die langfristigen Finanzverbindlichkeiten variieren vom 1-Monats-Euribor mit +0,25% bis zum 3-Monats-Euribor mit +2,25%. Im Falle zukünftiger 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 Anhang zum Konzernabschluss verwiesen.

Die liquiden Mittel reduzierten sich zum Ende des Berichtszeitraums um 11,8 Mio. Euro auf 99,1 Mio. Euro (Vorjahr: 110,9 Mio. Euro). Von den Zahlungsmitteln wurden 35,1 Mio. Euro in der Eurozone gehalten und unterlagen keinen Wechselkurseinflüssen. Die außerhalb der Eurozone gehaltenen Zahlungsmittel 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 in Deutschland Kreditlinien in Höhe von 27,0 Mio. Euro vereinbart. Diese wurden im Berichtsjahr durch Avale und Kreditinanspruchnahmen in Höhe von 1,5 Mio. Euro genutzt. Neben den Kreditlinien im Inland wurden auch im Ausland Kreditlinien für Tochtergesellschaften gezeichnet. Diese Kreditlinien wurden in lokaler Währung mit einem Gesamtvolumen von 23,5 Mio. Euro vereinbart und teilweise durch Garantien der NTT DATA Business Solutions AG abgesichert. Die Kreditlinien dieser Tochtergesellschaften wurden zum Bilanzstichtag mit 1,5 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 99,1 Mio. Euro in Verbindung mit Finanzreserven in Form von nicht in Anspruch genommenen Kreditlinien zur Deckung des operativen Kapitalbedarfs ausreicht und – zusammen mit dem erwarteten Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit – Schuldentilgungen sowie 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 2024/2025 hat die NTT DATA Business Solutions AG ihre Wachstumsziele deutlich übererfüllen können. Angestrebt war eine Steigerung der Umsatzerlöse auf 1,675 bis 1,705 Mrd. Euro (+4,0% bis +6,0%), tatsächlich erreicht wurde ein Wachstum von 14,7% auf 1,851 Mrd. Euro. Das organische Wachstum belief sich auf 12,8%.

Die Eigenkapitalquote, also der Anteil des Eigenkapitals an der Konzernbilanzsumme, reduzierte sich leicht um 1,4 Prozentpunkte von 44,3% im Vorjahr auf 42,9%. Insgesamt erhöhte sich das Eigenkapital auf 658,0 Mio. Euro (Vorjahr: 636,6 Mio. Euro) bei einer Konzernbilanzsumme in Höhe von 1.532,2 Mio. Euro.

Die liquiden Mittel reduzierten sich um 11,8 Mio. Euro auf 99,1 Mio. Euro. Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit erhöhte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um



5,3 Mio. Euro auf 88,8 Mio. Euro. Als Folge des signifikanten Umsatzwachstums wuchs das eingesetzte Working Capital um 52,1 Mio. Euro.

Die Auszahlungen für Investitionen, im Wesentlichen im Bereich der Data Center, beliefen sich auf 30,3 Mio. Euro (Vorjahr: 24,6 Mio. Euro) und der Cashflow aus Investitionstätigkeit in Summe auf -50,4 Mio. Euro. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug insgesamt -48,7 Mio. Euro (Vorjahr: 156,4 Mio. Euro), darin enthalten sind Zahlungen für ausgeführte Put- und Call-Optionen (17,0 Mio. Euro) und Dividendenzahlungen an Minderheiten in Höhe von 6,4 Mio. Euro.

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

Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Finanzielle Leistungsindikatoren

Die wichtigsten finanziellen Leistungsindikatoren der NTT DATA Business Solutions AG sind die Umsatzerlöse sowie die Steuerungsgrößen 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 Vor-

stand 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 stehen darüber hinaus die Bewertung von Derivaten und die Ausübung von Optionen.
- **Days 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-Komplettanbieter basieren im Wesentlichen auf hochqualifi-



zierten und motivierten Mitarbeitenden, die sich mit dem Unternehmen identifizieren. Der Leistungsindikator ist in diesem Zusammenhang die Mitarbeitendenzufriedenheit, die anhand von regelmäßigen 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 die NTT DATA Business Solutions AG 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 Vereinbarkeit 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.

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 wurden im Jahr 2023 für die nächsten fünf Jahre auf jeweils 0% festgelegt. Dies entspricht dem derzeitigen Status quo. Der Aufsichtsrat hat bei seiner Entscheidung im Jahr 2023 berücksichtigt, dass damals keine Frau Mitglied des Vorstands oder des Aufsichtsrats der NTT DATA Business Solutions AG war und keine Veränderung geplant war. 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. Vor dem Hintergrund dieser branchenbedingten Besonderheiten, die nach Auffassung des Aufsichtsrats weiterhin zu Schwierigkeiten bei der Personalgewinnung von Frauen führen werden, und da damals keine personellen Veränderungen in beiden Gremien geplant waren, hat der Aufsichtsrat keine höheren Zielgrößen



festgelegt. Dabei hat der Aufsichtsrat auch berücksichtigt, dass die Anzahl an weiblichen 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 den Frauenanteil in Vorstand und Aufsichtsrat in der Zukunft zu erhöhen.

Nach Ende des Geschäftsjahres 2024/2025 wurde Frau Nicola Czymek-Lauer vom Aufsichtsrat als Nachfolgerin von Herrn Jürgen Pürzer zum Vorstandsmitglied (Finanzvorstand) bestellt. Die Zielgröße von 0% wurde daher überschritten. Der Frauenanteil im Vorstand liegt nunmehr bei 50%.

Die Zielgröße für den Frauenanteil in der obersten Führungsebene unterhalb des Vorstands wurde im Jahre 2023 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. Bei seiner Entscheidung über die Zielgröße im Jahr 2023 hat der Vorstand berücksichtigt, dass es damals keine Frau in der ersten Führungsebene unterhalb des Vorstands der NTT DATA Business Solutions AG gab und es der NTT DATA Business Solutions AG aufgrund der branchenbedingten Besonderheiten in der Vergangenheit bisher nicht gelungen war, den Frauenanteil zu erhöhen. Zum 31. März 2025 waren zwei Frauen auf dieser Ebene tätig, und der Frauenanteil betrug 18,2%. Die ausgegebene Zielgröße würde einer Steigerung von 1,8 Prozentpunkten zum Status quo am 31. März 2025 entsprechen.

Die Zielgröße für den Frauenanteil in der zweiten Führungsebene unterhalb des Vorstands wurde im Jahre 2023 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 17,5% (Stand 31.03.2025). Die ausgegebene Zielgröße würde einer Steigerung von 7,5 Prozentpunkten zum derzeitigen Status quo entsprechen.

Die Zielvorgabe für den Frauenanteil im gesamten NTT DATA Business Solutions-Konzern wurde im Jahre 2023 für die nächsten fünf Jahre auf 33,33% festgelegt. Das entspricht einer Steigerung von 1,18 Prozentpunkten gegenüber dem derzeitigen Status quo von 32,92% (Stand 31.03.2025).

NTT DATA Business Solutions AG arbeitet weiterhin aktiv daran, den Frauenanteil sukzessive zu steigern.

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., deren Anteile wiederum zu 45% von der NTT CORPORATION und zu 55% von der NTT DATA CORPORATION (jeweils Japan) gehalten werden. 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

Die NTT DATA Business Solutions Gruppe (nachfolgend NTT DATA Business Solutions) hat zur Sicherstellung der Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit der Geschäftstätigkeit, insbesondere zur Zulässigkeit der Finanzberichterstattung, ein internes Kontrollsystem (IKS) im Unternehmen implementiert. Dies besteht im Wesentlichen aus drei Säulen und orientiert sich an dem Three Lines of Defense Modell, welches das Risk Ownership (operatives Management), Risk Control (konzernweites Controlling-, Compliance-System sowie Risiko-Management) und Risk Assurance (durch die interne Revision) umfasst. Die Finanzberichterstattung ist auf den Prinzipien der IFRS-Rechnungslegung aufgebaut. Im Zuge des Umgangs mit Risiken identifiziert und bewertet das Unternehmen die wesentlichen Risiken, welche das Erreichen seiner Ziele gefährden könnten. Dazu zählen finanzielle, operationelle, Compliance- und Reputationsrisiken. Basierend auf dieser Bewertung werden geeignete Kontrollen und Maßnahmen implementiert, um diese Risiken zu überwachen, zu steuern und zu vermindern. Diese Kontrollen können sowohl präventiver als auch nachgelagerter Natur sein und umfassen beispielsweise Autorisierungsprozesse, Überprüfungen und Abstimmungen sowie physische Sicherheitsmaßnahmen. Es wurden Mechanismen eingerichtet, um sicherzustellen, dass relevante Informationen intern und extern kommuniziert werden. Dies umfasst klare Richtlinien und Verfahren, Schulungen für Mitarbeitende, regelmäßige Berichterstattung an die Unternehmensleitung und den Aufsichtsrat sowie den Austausch von Informationen mit externen Stakeholdern. Das IKS wird regelmäßig durch das Management auf seine Wirksamkeit überwacht, um sicherzustellen, dass die Kontrollen ordnungsgemäß funktionieren und potenzielle Schwachstellen identifiziert und behoben werden. Dies kann durch interne und externe Prüfungen, Management-Reviews, Selbstbewertungen und Feedback-Mechanismen erfolgen.

In enger Abstimmung innerhalb der NTT DATA Inc. und der NTT DATA-Gruppe wurde das interne Prüfungs- und Berichtswesen im Konzern auch 2024/2025 weiter fortgesetzt und erweitert. Dabei wurden aufgrund des sich stetig weiterentwickelnden

Umfelds, insbesondere in Bezug auf rechtliche wie auch regulatorische Anforderungen an das Unternehmen, der Veränderungen der allgemeinen wahrgenommenen Risikolage, der Marktbedingungen und der Veränderungen innerhalb des Produktportfolios die Chancen, Ziele, Risiken und Kontrollen in den einschlägigen Geschäftsprozessebenen überprüft und ggf. um neue Risiken und Kontrollen erweitert. Durch die neue strukturelle Umstellung innerhalb der NTT DATA Inc. und den durch die NTT DATA Inc. forcierten „One NTT“-Ansatz werden viele der bislang implementierten Maßnahmen und Kontrollen überarbeitet.

In regelmäßigen Abständen wird die Risikoinventur des Unternehmens überprüft und ggf. aktualisiert. Darüber hinaus managt das Unternehmen die von der NTT DATA-Gruppe festgelegten wesentlichen Risiken. Im Rahmen eines gruppenübergreifenden Projektes wurden die gesamte Risikomanagement-Politik, die Prozesse sowie auch die Überprüfung und Aktualisierung der Risikoinventur überarbeitet. Für die Implementierung der neuen Strukturen und Prozesse des Risikomanagements hat die Gesellschaft bis zum April 2026 Zeit.

Chancenmanagement

Kundenbeziehung und Beziehung zu Partnern: NTT DATA Business Solutions ist ein langfristiger Partner seiner Kunden, der die Verantwortung für die Weiterentwicklung der IT-Initiativen und IT-Herausforderungen mit dem Ziel der Wertsteigerung übernimmt. In enger Kooperation mit dem strategischen Partner SAP bietet NTT DATA Business Solutions Beratung, Software (SAP, Own Software Products sowie andere 3rd-Party-Software), Maintenance Services und umfassende Managed Services für ihre Kunden an. Die Grundlage für eine erfolgreiche Zusammenarbeit bilden weiterhin die SAP-Technologieführerschaft sowie die eigenen Softwareprodukte und Branchenlösungen der NTT DATA Business Solutions AG. Die langjährige Projekt- und Serviceerfahrung sowie das Prozess-Know-how der üblichen Geschäftsprozesse runden den Erfolg des Unternehmens ab. Neue Chancen ergeben sich durch das innovative Geschäftsmodell der SAP SE wie beispielsweise durch den Übergang und verstärkten Fokus auf die Cloud Subscription, Managed-Services-Provider-Programme (MSP) sowie das Geschäftsmodell von CCP/CC-Flex.



Digitale Transformation: Die weltweite Nachfrage nach digitalen Lösungen und Technologien bleibt stark. Als IT-Konzern ist das Unternehmen gut positioniert, um seine Kunden bei der digitalen Transformation zu unterstützen. Damit bieten sich der NTT DATA Business Solutions AG vielfältige Chancen, die Umsätze und Marktanteile weiter zu steigern.

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. Neue Technologien wie KI, IoT und Blockchain, Cloud Computing, Industrie 4.0-Lösungen, S/4HANA und Mobility eröffnen darüber hinaus enorme nachhaltige Wachstumschancen für NTT DATA Business Solutions und bieten immense Möglichkeiten zur Differenzierung.

Chancen der zukünftigen Geschäftsentwicklung

Durch die technologischen Anforderungen der Kunden bieten sich NTT DATA Business Solutions mannigfaltige Wachstumschancen. Fundament dafür sind vor allem die Prozessinnovation und deren Möglichkeiten, die Verfahren der Kunden weiter zu automatisieren. Ergänzt wird dies durch die internationale Kooperation mit der SAP SE. Weitere Wachstumschancen ergeben sich durch die Fokussierung auf Entwicklungsleistungen eigener Produkte, die ein weiterer Baustein bei der Optimierung der Kundenprozesse sind. 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 Expansion in aufstrebende Märkte und die Stärkung der Präsenz des Unternehmens in etablierten Märkten bieten viele Möglichkeiten, die eigenen Umsätze zu diversifizieren und neue Kunden zu gewinnen. Durch gezielte Marketing- und Vertriebsstrategien kann das Unternehmen die globale Reichweite erweitern.

Die Muttergesellschaft NTT DATA Inc. unterstützt das Wachstum der NTT DATA Business Solutions AG. Die Kooperation mit NTT DATA Inc. hilft bei internationalen Projekten sowie der Erschließung neuer Märkte. Darüber hinaus arbeitet NTT DATA Business Solutions mit NTT DATA Inc. Schwestergesellschaften zusammen, um Ressourcen effizient einzusetzen. Die Kapitalstärke im Verbund mit NTT DATA Inc. nutzt NTT DATA Business Solutions, um gezielt durch Akquisitionen Marktanteile auszubauen.

Chancen durch Einsatz und Entwicklung von KI-Technologien

Für die NTT DATA Business Solutions AG eröffnen sich durch den strategischen Einsatz und die Eigenentwicklung von Künstlicher Intelligenz (KI) erhebliche Wachstums- und Innovationspotenziale. Der gezielte Einsatz von KI in bestehenden Services ermöglicht Effizienzsteigerungen, eine verbesserte Servicequalität sowie eine stärkere Kundenbindung. Gleichzeitig bietet die Entwicklung eigener KI-Lösungen die Chance, neue Produkte zu schaffen, Daten wirtschaftlich zu nutzen und sich technologisch unabhängiger aufzustellen.

Der globale KI-Markt wächst dynamisch, insbesondere in datenintensiven Branchen. Förderprogramme und Partnerschaften mit Forschung und Industrie schaffen zusätzliche Impulse. Um diese Chancen zu nutzen, soll KI als integraler Bestandteil der Unternehmensstrategie verankert werden – mit dem Ziel, sich als Anbieter vertrauenswürdiger, skalierbarer und marktnaher KI-Lösungen zu positionieren.

Weitere Chancenfelder

Die NTT DATA Business Solutions-Gruppe kann im aktuellen Geschäftsjahr eine Vielzahl strategischer Chancen nutzen, um ihre Marktposition zu stärken und neue Wachstumspotenziale zu erschließen. Die internationale Expansion bleibt dabei ein zentrales Handlungsfeld – insbesondere durch die Erschließung neuer Märkte, die Lokalisierung von Dienstleistungen sowie den gezielten Aufbau regionaler Präsenz. Parallel dazu gewinnt das Thema Nachhaltigkeit zunehmend an Bedeutung: Die Entwicklung energieeffizienter IT-Lösungen und die Positionierung als verantwortungsvoller Digitalisierungspartner bieten nicht nur ökologische, sondern auch wirtschaftliche Vorteile.



Ein weiteres zukunftsweisendes Feld ist die Cybersicherheit. Der Ausbau von Sicherheitslösungen, die Integration von KI in Sicherheitsarchitekturen sowie die Beratung zu regulatorischen Anforderungen wie NIS2 oder DORA eröffnen neue Geschäftsmöglichkeiten. Gleichzeitig bieten Plattform- und Ökosystemstrategien die Chance, durch API-basierte Integration, Datenmonetarisierung und digitale Marktplätze neue Geschäftsmodelle zu etablieren.

Im Bereich der Fachkräftesicherung ergeben sich Chancen durch globale Remote-Work-Modelle, gezielte Talententwicklung und den Einsatz KI-gestützter Lernplattformen, um dem Fachkräftemangel aktiv zu begegnen.

Nicht zuletzt bieten strategische Partnerschaften, Kooperationen mit Start-ups und gezielte Akquisitionen die Möglichkeit, Innovationen zu beschleunigen und neue Märkte zu erschließen. Insgesamt ergibt sich ein breites Spektrum an Chancen, das – bei konsequenter Umsetzung – die Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft des Unternehmens nachhaltig stärken kann.

Risikomanagement

Gemäß § 91 Abs. 2 AktG hat der Vorstand der NTT DATA Business Solutions AG für den Konzern ein Risikomanagementsystem etabliert, um Risiken, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden, 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, diversen Compliance-Richtlinien, Autorisierungs- und Segregation-of-Duties-Matrizen, der Richtlinie zum Risikomanagement, der Internal Audit Charta sowie der Informationssicherheitsrichtlinie – werden die Standards und Anforderungen an die Organisation definiert und an die relevanten Zielgruppen kommuniziert. Sie basieren teilweise auf den Anforderungen des NTT DATA-Konzerns.

In intensiver Zusammenarbeit mit NTT DATA Inc. werden die Anforderungen jährlich überprüft und bewertet, um die Prozesse kontinuierlich zu verbessern. Eine kontinuierliche Kommunikation zur Unternehmenslage sowie zu Chancen und Risiken findet darüber hinaus in folgenden Management-Besprechungen statt: monatliche Management-Meetings, in denen die operativen Geschäftsbereiche über die Geschäftsentwicklung sowie die Chancen und Risiken ihres Verantwortungsbereiches informieren. In monatlich organisierten Vertriebsmeetings werden neue Vertriebsmöglichkeiten sowie Auftragsbestand, Kunden- und Marktentwicklungen besprochen. Darüber hinaus gibt es noch regelmäßige Joint Audit- und Compliance-Meetings, mindestens quartalsweise stattfindende Risiko- und Compliance-Meetings mit dem Topmanagement der jeweiligen Businessorganisationen sowie internationale Business-Review-Meetings.

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

Im folgenden Abschnitt werden die Risiken nach ihrer absteigenden relativen Bedeutung für die NTT DATA Business Solutions AG aufgeführt und unter den Oberbegriffen Umfeldrisiken, Risiken der zukünftigen Geschäftsentwicklung, Leistungswirtschaftliche Risiken, Finanzwirtschaftliche Risiken und Sonstige Risiken zusammengefasst.

Umfeldrisiken

Geopolitische Spannungen

Der Ukraine-Krieg und geopolitische Spannungen in Asien haben weitreichende Auswirkungen auf die NTT DATA Business Solutions AG, insbesondere in Bezug auf Lieferkettenstörungen und Cybersicherheit. Der Konflikt in der Ukraine und Konflikte in Asien führen zu geopolitischen Spannungen, die sich auf internationale Beziehungen und Handelsbeziehungen auswirken können. Die NTT DATA Business Solutions AG wird mit politischen Risiken wie Sanktionen, Handelsbeschränkungen und politischer Instabilität konfrontiert, die ihre Geschäftsaktivitäten beeinflussen können. Eine



weitere Gefahr besteht in Reputationsrisiken, Geschäftsbeziehungen zu Ländern oder Organisationen zu unterhalten, die in Konflikte involviert sind. Durch strukturierte Maßnahmen zur Ermittlung der Beschränkungen und den Umgang mit ihnen konnte die NTT DATA Business Solutions AG eine sichere Basis für die weitere Markttätigkeit des Unternehmens schaffen.

Marktvolatilität und Inflation

Weitere Risiken sind die Marktvolatilität sowie die Inflationsentwicklungen. Das Unternehmen hat das Bestmögliche getan, um diese Risiken zu steuern und zu minimieren.

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.

c) Gestiegene kundenseitige Compliance-Anforderungen

Gestiegene kundenseitige Compliance-Anforderungen erfordern vom Unternehmen einen zunehmenden Einsatz von Ressourcen zur Implementierung der Inhalte dieser Anforderungen.

Mit Hilfe der monatlichen Auftragseingangs- und Auftragsbestandsanalyse werden diese Entwicklungen überwacht. Darüber hinaus sorgen ein wöchentliches Cash-Cockpit sowie wöchentliche Meetings dafür, das Risiko eines Forderungsausfalls 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.

Risiken der zukünftigen Geschäftsentwicklung

SAP-Partnerschaft

Mit der Fokussierung von NTT DATA Business Solutions auf SAP als IT-Komplett-dienstleister 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 langfristige Mitarbeitendenbindung in Kombination mit der Notwendigkeit, Mitarbeitende permanent zu motivieren und mit Blick auf den technologischen Wandel zu schulen, stellt eine Herausforderung dar. Dies gilt ebenfalls für das Gewinnen von geeigneten Mitarbeitenden und Führungskräften.

Mit Hilfe von Online-Trainings, die das technisch notwendige Know-how vermitteln, wird eine zeitnahe und breitgefächerte Schulung der Mitarbeitenden auf hohem Niveau sichergestellt. Internationale und lokale Entwicklungsprogramme auf allen Ebenen fördern darüber hinaus die Fähigkeiten der Mitarbeitenden und ermöglichen ihnen die Übernahme von komplexen Projekten sowie Aufstiegsmöglichkeiten innerhalb der Gruppe.



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.

Leistungswirtschaftliche Risiken

Projektrisiken

Da alle Unternehmensleistungen in Projektstruktur organisiert werden, besteht das größte Risiko der NTT DATA Business Solutions AG in den Projekten. Die Projekte können sich daher negativ auf die Vermögens- und Ertragslage auswirken. Mit Hilfe der permanenten Überarbeitung der Projektmethodik sowie der kontinuierlichen Weiterentwicklung der Projektleiterschulung wird diesem Risiko entgegengewirkt. Beginnend mit der Überwachung durch die Projektleitung 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 sowie dem Schutz vor Cyber-Attacken oder ähnlichen externen Risiken. 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 Standorte 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 die 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 2024/2025 entsprechende Audits erfolgreich absolviert. Dabei wurden die Dienstleistungen und Prozesse nach ISO/IEC 20000-1:2018 sowie ISO/IEC 27001:2013 zertifiziert. Darüber hinaus wurden die Rechenzentrumsleistungen in der Schweiz und UK der Zertifizierung 9001 unterzogen. Für dieses Jahr sind Zertifizierungen und Re-Zertifizierungen angestrebt im BCM Bereich (ISO/IEC 22301), ISO/IEC 20000-1:2018 sowie ISO/IEC 27001:2022 und ISO/IEC 270017. Das interne Kontrollsystem der NTT DATA Business Solutions Global Managed Services GmbH wurde im Testverfahren nach ISAE 3402 ebenfalls erfolgreich geprüft. Ergänzt werden diese Zertifizierungen durch das SAP Global Partner Hosting Zertifikat. Im Rechenzentrumsbetrieb wurden und werden umfangreiche Sicherheitsmaßnahmen – von Zutrittsberechtigungen zu den Gebäuden bis 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 Services-Management, intensive Angebotsfreigabeprozesse sowie state-of-the-art Monitoring-, Qualitätssicherungs- und De-Eskalationsprozesse auf ein Minimum reduziert.

IT-Sicherheit

Die zunehmende Digitalisierung birgt das Risiko von Cyberangriffen und Datenverlusten sowie einer Bedrohung der Vertraulichkeit, Datenintegrität und Datenverfügbarkeit. Ein erfolgreicher Cyberangriff könnte zu erheblichen finanziellen Verlusten führen und das Vertrauen der Kunden der NTT DATA Business Solutions AG beeinträchtigen. Die NTT DATA Business Solutions AG investiert daher kontinuierlich in die Verbesserung der Sicherheitsmaßnahmen und versucht, durch die Verwendung eines Risikomanagements die Wahrscheinlichkeit des Eintretens eines Schadens und daraus resultierende Schadenshöhen zu reduzieren.



Durch permanente Überwachung der IT-Systeme, insbesondere von eingehenden E-Mails, mittels weiterentwickelter Firewalls, Virenschutzprogramme als auch durch Kontrolle der Zugriffe auf interne Systeme mit Hilfe der OKTA-Autorisierung, wird das hier existierende 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 finden die Auswahl und Umsetzung entsprechender IT-Sicherheitsstandards statt. Mit Hilfe des ISO/IEC 27001 und der 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.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Liquiditätsrisiken

Das zentrale Finanzmanagement der NTT DATA Business Solutions AG überwacht und steuert die globale Liquidität. Der Vorstand wird wöchentlich über die Liquidität inklusive eines Cash-Forecasts informiert, in monatlichen Calls werden diese Themen mit den Unternehmensbereichen besprochen und die Entwicklung der Kennzahlen erläutert. Die konzernweite Überwachung der liquiden Mittel steht im Vordergrund der Analyse, sodass gegebenenfalls kurzfristige Maßnahmen eingeleitet werden können. Mit Hilfe der 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 wird die 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 der 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 Währungskursschwankungen und mögliche Risiken auf der Basis von Bilanzpositionen. Dies gilt ebenso für die Währungskursschwankungen und deren Risiken bei konzerninternen Forderungen und Verbindlichkeiten.

Ausfallrisiken

Aufgrund von Ausfallrisiken überprüft die NTT DATA Business Solutions AG in allen Landesgesellschaften die Insolvenzrisiken der Kunden. Bei allen Neukunden wird eine Bonitätsprüfung durchgeführt. Die Bestandskunden werden einer permanenten Kontrolle unterzogen. 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

Regulatorische Risiken durch den EU AI Act

Der EU AI Act bringt neue regulatorische Anforderungen für den Einsatz und die Entwicklung von KI-Systemen mit sich. Diese Anforderungen betreffen insbesondere die



Transparenz, Nachvollziehbarkeit und Sicherheit von KI-Anwendungen. NTT DATA Business Solutions muss sicherstellen, dass alle KI-basierten Lösungen den neuen Vorschriften entsprechen, um rechtliche Konsequenzen und Reputationsschäden zu vermeiden.

Risiken durch generative KI

Der Einsatz von generativer KI birgt Risiken in Bezug auf die Qualität und Verlässlichkeit der erzeugten Inhalte. Es besteht die Gefahr, dass generative KI-Systeme fehlerhafte oder irreführende Informationen erzeugen, die zu rechtlichen oder reputationsbezogenen Problemen führen können. NTT DATA Business Solutions implementiert daher strenge Qualitätskontrollen und Validierungsprozesse, um diese Risiken zu minimieren.

ESG-Compliance-Risiken

Die zunehmende Bedeutung von Umwelt-, Sozial- und Governance-Kriterien (ESG) stellt Unternehmen vor neue Herausforderungen. NTT DATA Business Solutions zielt darauf ab sicherzustellen, dass alle Geschäftsaktivitäten und Investitionen den ESG-Kriterien entsprechen, um Reputationsrisiken und mögliche Sanktionen zu vermeiden. Dies erfordert eine kontinuierliche Überwachung und Anpassung der Unternehmensstrategien und -praktiken.

Cloud-Abhängigkeit

Die zunehmende Abhängigkeit von Cloud-Diensten birgt Risiken in Bezug auf die Verfügbarkeit, Sicherheit und Kontrolle über die Daten. NTT DATA Business Solutions zielt darauf ab sicherzustellen, dass alle Cloud-Dienste den höchsten Sicherheitsstandards entsprechen und Notfallpläne für den Fall von Ausfällen oder Sicherheitsvorfällen vorhanden sind.

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 Geschäftsjahr 2025/2026

Die Weltwirtschaft wuchs im Kalenderjahr 2024 moderat mit 3,3%. Für das laufende Kalenderjahr 2025 geht der IWF von einer niedrigeren Wachstumsrate von 2,8% aus. Das Wachstum wird sowohl in den Schwellenländern und Entwicklungsländern als auch in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften schwächer prognostiziert als im Vorjahr (-0,5 Prozentpunkte und -0,4 Prozentpunkte).

Hintergründe dieser verhaltenen Prognose für die globalen Wachstumsaussichten sind insbesondere die zunehmend unsichere geopolitische Lage und protektionistische Tendenzen im Welthandel. Es wird erwartet, dass die globale Gesamtinflation auf hohem Niveau stagniert und nur langsam zurückgehen wird.

Für den Euro-Raum wird mit einem Wachstum von 0,8% (-0,1 Prozentpunkte) gerechnet. Der IWF erwartet, dass die Wirtschaft in Deutschland stagniert. Für die USA beträgt die Wachstumsprognose lediglich 1,8% (-1,0 Prozentpunkte). Es wird erwartet, dass das Vereinigte Königreich erneut um 1,1% (0,0 Prozentpunkte) wächst. Auch die Wachstumsrate in der Türkei wird mit 2,7% geringer prognostiziert als im Vorjahr (-0,5 Prozentpunkte).

Auf den wichtigen Wachstumsmärkten Indien und Brasilien liegen die Wachstumsraten bei 6,2% (-0,6 Prozentpunkte) und 2,0% (-1,4 Prozentpunkte).



In Japan ist mit einem leichten Anstieg der Wirtschaft zu rechnen 0,6% (+0,5 Prozentpunkte).

Aussichten Software- und IT-Services-Markt

Gartner erwartet für die Ausgaben am weltweiten IT-Markt im laufenden Kalenderjahr einen Anstieg von 8,1%. Damit bleibt das Wachstum im Vergleich zum Vorjahr relativ stabil.

In Mrd. USD	2024 Ausgaben	2024 Wachstum (%)	2025 Ausgaben	2025 Wachstum (%)	2026 Ausgaben	2026 Wachstum (%)	2027 Ausgaben	2027 Wachstum (%)
Datencenter-Systeme	333	26,7	422	28,6	484	14,7	548	13,2
Unternehmenssoftware	1.084	10,5	1.198	12,2	1.360	13,5	1.544	13,5
Endgeräte	721	5,0	757	7,3	811	7,1	840	3,6
IT-Services	1.577	4,6	1.649	6,5	1.799	9,1	1.977	9,9
Kommunikationsservices	1.354	0,1	1.356	2,2	1.407	3,8	1.458	3,6
IT-Gesamtmarkt	5.070	6,2	5.382	8,1	5.861	8,9	6.366	8,6

Quelle: Gartner (April 2025)

Im Jahr 2024 ist der Software-Markt – als einer der für NTT DATA Business Solutions relevanten Teilmärkte – deutlich stärker gestiegen (10,5%) als der gesamte weltweite IT-Markt. Der IT-Services-Markt wuchs moderat um 4,6%. Für das Kalenderjahr 2025 erwartet Gartner Wachstumsraten von 12,2% bzw. 6,5% und damit ebenfalls wieder ein überdurchschnittliches Wachstum im Bereich Software sowie eine Verbesserung im Vergleich zu 2024.

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

Das Wachstum im Software-Segment ist mit zunehmender Nachfrage von Unternehmen nach Automatisierung und anderen softwaregesteuerten Transformationsinitiativen zu begründen. Wesentliche Effekte durch die Einführung von Software im Kontext generativer künstlicher Intelligenz werden in den kommenden Jahren deutlich sichtbar werden.

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 2025 in Höhe von 1,961 Mrd. Euro gegenüber 1,789 Mrd. Euro im Vorjahr (+9,6%) hat sich die NTT DATA Business Solutions AG eine gute Ausgangsbasis für das Geschäftsjahr 2025/2026 geschaffen.

Laut SAP werden die Hauptwachstumstreiber weiterhin RISE und GROW mit SAP sowie SAP Business AI sein, welche im letzten Jahr Teil vieler neuer Geschäfte waren. Aufgrund der wachsenden Nachfrage nach höherer Effizienz und Kostenoptimierung fanden die Cloud-Angebote von SAP großen Anklang. Im Geschäftsjahr 2025/2026 wird die NTT DATA Business Solutions AG entsprechend weiterhin von der wachsenden Nachfrage nach cloud-basierten Lösungen und der digitalen Transformation profitieren. Das Segment Unternehmenssoftware bietet auch zukünftig überdurchschnittlich hohe Marktchancen. NTT DATA Business Solutions profitiert dabei vom attraktiven Produktportfolio von SAP sowie von ServiceNow und Microsoft. Zudem sieht die NTT DATA Business Solutions AG weiterhin erhebliches Wachstums- und Ertragspotenzial in der Entwicklung und dem Vertrieb eigener Produkte sowie der S/4HANA-Transformation des bestehenden Kundenstamms.

Für die NTT DATA Business Solutions AG wird das Geschäft mit Kunden im Umsatzsegment von 1 Mrd. Euro bis 10 Mrd. Euro immer bedeutender. In diesem Geschäftsfeld profitiert die NTT DATA Business Solutions AG von der verstärkten Zusammenarbeit mit den relevanten Schwesterfirmen der NTT DATA Inc. und NTT DATA-Gruppe.

Aufgrund der starken Marktposition der NTT DATA Business Solutions AG sowie des attraktiven Produktportfolios geht der Vorstand für das Geschäftsjahr 2025/2026 von einer Steigerung der Umsatzerlöse auf 1,925 bis 1,962 Mrd. Euro (+4,0% bis +6,0%) aus. Es wird erwartet, dass die Erträge leicht steigen, sodass eine EBITA-Marge von 7,5% bis 8,0% erwartet wird. Auch im kommenden Jahr werden ein bis zwei mittelgroße Akquisitionen angestrebt.

Bielefeld, den 15. Juli 2025
NTT DATA Business Solutions AG

Norbert Rotter
Vorstandsvorsitzender

Nicola Czymek-Lauer
Finanzvorstand

Konzerngewinn- und -verlustrechnung

vom 1. April 2024 bis 31. März 2025 und vom 1. April 2023 bis 31. März 2024 (IFRS)

Tausend Euro	01.04.2024 – 31.03.2025	01.04.2023 – 31.03.2024
Umsatzerlöse	1.850.884	1.613.118
Umsatzkosten	-1.432.446	-1.261.794
Bruttoergebnis vom Umsatz	418.438	351.324
Marketing- und Vertriebsaufwendungen	-129.521	-112.276
Verwaltungsaufwendungen	-170.381	-150.061
Sonstige betriebliche Erträge	3.739	14.399
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-3.708	-21.286
Wertminderung auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-8.685	-1.211
Gesamte betriebliche Aufwendungen	-308.556	-270.435
Operatives Ergebnis	109.882	80.889
Beteiligungsergebnis	-551	1.034
Bewertung von Derivaten und Ausübung von Optionen	-9.660	2.870
Wechselkursdifferenzen aus Finanzierungen	-1	-47
Finanzierungserträge	6.348	5.572
Finanzierungsaufwendungen	-18.880	-12.669
Finanzergebnis	-22.744	-3.240
Ergebnis vor Steuern	87.138	77.649
Steueraufwendungen	-30.386	-38.979
Konzernüberschuss	56.752	38.670
davon Anteil der Aktionäre der NTT DATA Business Solutions AG	42.524	28.999
davon für nicht beherrschende Anteile	14.228	9.671
Ergebnis je Aktie in EUR	1,42	0,97
Anzahl der Aktien auf Grundlage derer die Berechnung der Ergebnisse je Aktie erfolgte: – unverwässert/verwässert	30.014.838	30.014.838

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

vom 1. April 2024 bis 31. März 2025 und vom 1. April 2023 bis 31. März 2024 (IFRS)

Tausend Euro	01.04.2024 – 31.03.2025	01.04.2023 – 31.03.2024
Konzernüberschuss	56.752	38.670
Versicherungsmathematische Verluste IAS 19 ¹	-708	-711
Währungskursänderungen ²	-10.544	5.330
Steuereffekte ³	97	97
Sonstiges Ergebnis	-11.155	4.716
Konzern-Gesamtergebnis	45.597	43.386
davon Anteil der Aktionäre der NTT DATA Business Solutions AG	32.238	33.741
davon für nicht beherrschende Anteile	13.359	9.645

1 Posten, der nie in den Gewinn oder Verlust umgegliedert wird.

2 Posten, der in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden kann.

3 Im laufenden Geschäftsjahr keine Umgliederung in die Gewinn- und Verlustrechnung.

Konzernbilanz

zum 31. März 2025 und 2024 (IFRS)

Aktiva			Passiva		
Tausend Euro	31.03.2025	31.03.2024	Tausend Euro	31.03.2025	31.03.2024
Langfristige Vermögenswerte			Eigenkapital		
Geschäfts- oder Firmenwerte	541.984	507.223	Gezeichnetes Kapital	30.015	30.015
Immaterielle Vermögenswerte	115.768	132.690	Kapitalrücklage	439.687	439.687
Sachanlagen	168.935	165.179	Bilanzgewinn	269.998	227.474
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	3.310	3.031	Kumuliertes übriges Eigenkapital	-168.417	-130.179
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	6.985	6.730		571.283	566.997
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	366	940	Nicht beherrschende Anteile am Eigenkapital	86.803	69.617
Forderungen aus Ertragsteuern	2.968	58		658.086	636.614
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	1.706	1.411	Langfristige Schulden		
Latente Steueransprüche	3.989	6.021	Finanzielle Verbindlichkeiten	202.577	234.210
	846.011	823.283	Latente Steuerschulden	27.646	30.450
Kurzfristige Vermögenswerte			Sonstige langfristige Rückstellungen	6.362	4.073
Vorräte	408	1.601	Pensionsrückstellungen	8.333	6.472
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	317.478	280.677	Zuwendungen der öffentlichen Hand	2.474	2.660
Vertragsvermögenswerte	132.047	92.265	Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	3.714	3.615
Forderungen aus Ertragsteuern	11.302	15.531		251.106	281.480
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	37.411	32.763	Kurzfristige Schulden		
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	13.632	10.912	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	134.043	112.538
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	3.039	1.466	Vertragsverbindlichkeiten	143.646	152.288
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	99.096	110.878	Finanzielle Verbindlichkeiten	123.101	45.297
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	71.819	69.856	Sonstige kurzfristige Rückstellungen	42.282	40.333
	686.232	615.949	Steuerverbindlichkeiten	14.936	16.769
			Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	6.349	10.113
			Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	2.808	2.840
			Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	155.886	140.960
				623.051	521.138
				1.532.243	1.439.232
	1.532.243	1.439.232			

Konzernkapitalflussrechnung

vom 1. April 2024 bis 31. März 2025 und vom 1. April 2023 bis 31. März 2024 (IFRS)

Tausend Euro	01.04.2024 – 31.03.2025	01.04.2023 – 31.03.2024
Konzernüberschuss	56.752	38.670
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	74.242	67.178
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	-11.372	-16.545
Finanzergebnis	22.744	5.967
Steueraufwendungen	30.386	38.979
	172.752	134.249
Veränderung der Vorräte	1.193	156
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-73.900	-54.644
Veränderung der sonstigen langfristigen Vermögenswerte	-5.334	-207
Veränderung der sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte	897	-3.425
Veränderung der Rechnungsabgrenzungsposten	-9.233	4.930
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20.945	19.753
Veränderung der Pensionsrückstellungen	-1.490	-1.298
Veränderung der übrigen Verbindlichkeiten und Rückstellungen	15.192	14.484
	121.022	113.998
Erhaltene Zinsen	6.348	5.572
Gezahlte Zinsen	-8.518	-8.193
Gezahlte Steuern	-30.044	-27.873
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	88.808	83.504
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	-30.315	-24.606
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen und immateriellen Vermögensgegenständen	2.631	2.089
Einzahlung aus dem Verkauf von Anteilen	0	6.635
Nachträgliche Kaufpreiszahlungen	-4.282	0
Auszahlungen für Akquisitionen (abzüglich übernommener Finanzmittel aus Unternehmenskäufen)	-18.413	-232.385
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-50.379	-248.267
Dividenden an nicht beherrschende Anteile	-6.417	-7.890
Kapitalerhöhung	0	224.138
Einzahlung Restricted Cash	-1.819	-16.532
Auszahlung für den Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen	-16.564	-11.029
Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten	29.186	5.254
Tilgung von Finanzverbindlichkeiten	-53.079	-37.573
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-48.693	156.368
Verminderung liquider Mittel	-10.264	-8.395
Effekte aus Wechselkursdifferenzen	-1.518	-3.468
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Geschäftsjahres	110.878	122.741
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Schluss des Geschäftsjahres	99.096	110.878

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

Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung

(IFRS)

Tausend Euro					Kumuliertes übriges Eigenkapital			Kumuliertes übriges Eigenkapital	Eigenkapital der Anteilseigner der Muttergesellschaften	Nicht beherrschende Anteile	Konzern-eigenkapital
	Anzahl der Aktien	Grundkapital	Kapitalrücklage	Bilanzgewinn	Währungs-umrechnungs-differenzen	Übriges Eigenkapital IAS 19	Übriges Eigenkapital				
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
Konzernüberschuss				28.999				0	28.999	9.671	38.670
Versicherungsmathematische Verluste IAS 19						-614		-614	-614		-614
Fremdwährungsdifferenzen					5.356			5.356	5.356	-26	5.330
Konzern-Gesamtergebnis				28.999	5.356	-614	0	4.742	33.741	9.645	43.386
Dividendenausschüttung								0		-7.890	-7.890
Kapitalerhöhung			224.138					0	224.138		224.138
Verkauf eines Tochterunternehmens mit nicht beherrschenden Anteilen							-4.826	-4.826	-4.826	-1.581	-6.407
Erwerb eines Tochterunternehmens mit nicht beherrschenden Anteilen							-9.371	-9.371	-9.371	5.860	-3.511
Erwerb eines Tochterunternehmens mit beherrschenden Anteilen							-607	-607	-607	-220	-827
Ausübung von Optionen (ohne Kontrollwechsel)							14.586	14.586	14.586	-7.044	7.542
Transaktionen mit Eigentümern			224.138	0	0	0	-218	-218	223.920	-10.875	213.045
31. März 2024	30.014.838	30.015	439.687	227.474	-15.050	-1.613	-113.516	-130.179	566.997	69.617	636.614
Konzernüberschuss				42.524				0	42.524	14.228	56.752
Versicherungsmathematische Verluste IAS 19						-611		-611	-611		-611
Fremdwährungsdifferenzen					-9.675			-9.675	-9.675	-869	-10.544
Konzern-Gesamtergebnis				42.524	-9.675	-611	0	-10.286	32.238	13.359	45.597
Dividendenausschüttung										-6.417	-6.417
Kapitalerhöhung									0		0
Verkauf eines Tochterunternehmens mit nicht beherrschenden Anteilen							-490	-490	-490	0	-490
Erwerb eines Tochterunternehmens mit nicht beherrschenden Anteilen							-36.259	-36.259	-36.259	19.041	-17.218
Ausübung von Optionen (ohne Kontrollwechsel)							8.797	8.797	8.797	-8.797	
Transaktionen mit Eigentümern			0	0	0	0	-27.952	-27.952	-27.952	3.827	-24.125
31. März 2025	30.014.838	30.015	439.687	269.998	-24.725	-2.224	-141.468	-168.417	571.283	86.803	658.086



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
Alex Jake Freimark
Uwe Küll
Anja Reiter
Daniel Schönwitz

Fotografie

NTT DATA Business Solutions S. 9, 21, 22, 26, 28,
31–37, 45, 49, 56, 59, 62, 66–68
Katrin Biller S. 4, 7, 8, 12, 14, 16, 29, 30, 53, 70, 73
Aoop S. 63
Aspen Pumps S. 44
Christoph Baumann/Mosca GmbH S. 51, 52
Densys Solutions GmbH S. 19
Gettyimages S. T1
iStock S. 6, 17, 20, 24, 38, 39, 43, 55, 60, 61, 65, 69, 72
Nativion S. 40, 41
Ulstein S. 47, 48, 50

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. Mit SAP als Herzstück und einem starken Partnernetzwerk verbessern wir kontinuierlich 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 unseren 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 16.700 Mitarbeitende 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