

Referat fra den ordinære generalforsamling i NNIT A/S afholdt den 8. marts 2018

Den 8. marts 2018 kl. 14.00 afholdtes ordinær generalforsamling i NNIT A/S, CVR nr. 21 09 31 06 ("Selskabet"), på adressen Østmarken 3A, 2860 Søborg.

Dagsordenen var følgende:

1. Bestyrelsens beretning om Selskabets virksomhed i det forløbne regnskabsår
2. Fremlæggelse og godkendelse af revideret årsrapport
3. Anvendelse af overskud eller dækning af underskud i henhold til den godkendte årsrapport
4. Godkendelse af bestyrelsens vederlag
5. Valg af medlemmer til bestyrelsen, herunder formand og næstformand
6. Valg af revisor
7. Bemyndigelse til at erhverve egne aktier
8. Forslag fra bestyrelsen
 - a. Forslag om at generalforsamlingen vedtager, at bestyrelsens bemyndigelse til at forhøje selskabskapitalen uden fortegningsret for Selskabets eksisterende aktionærer forlænges fra 30. april 2018 til 30. april 2021.
 - b. Forslag om at generalforsamlingen vedtager, at bestyrelsens bemyndigelse til at forhøje selskabskapitalen i forbindelse med udstedelse af nye aktier til fordel for Selskabets medarbejdere og/eller medarbejdere i dets datterselskaber forlænges fra 30. april 2018 til 30. april 2021.
9. Eventuelt

Bestyrelsens formand, Carsten Dilling, bød aktionærerne velkommen og oplyste, at bestyrelsen i overensstemmelse med vedtægternes punkt 4.7 havde udpeget advokat Tomas Haagen som dirigent.

Dirigenten gennemgik kravene i selskabsloven og Selskabets vedtægter til indkaldelsen til generalforsamlingen og konstaterede med de tilstedeværendes tilslutning, at generalforsamlingen var lovligt og rettidigt indkaldt. Vedtagelse af forslaget under dagsordenens punkt 8 krævede ifølge vedtægterne, at mindst en tredjedel af Selskabets aktiekapital var repræsenteret på generalforsamlin-

gen, hvilket dirigenten konstaterede, var tilfældet. På det grundlag konkluderede dirigenten, at generalforsamlingen var beslutningsdygtig med hensyn til de punkter, der var på dagsordenen.

Dirigenten konstaterede herefter, at dagsordenens øvrige punkter kunne vedtages med simpel majoritet.

På generalforsamlingen var repræsenteret nominelt 161.515.720, svarende til 65,66 % af Selskabets samlede aktiekapital (efter fradrag af Selskabets beholdning af egne aktier).

Dirigenten indstillede til generalforsamlingen, at dagsordenens punkt 1-3 blev behandlet under ét, således at de enkelte dele under disse punkter blev fremlagt af bestyrelsesformanden, CFO Carsten Krogsgaard Thomsen og CEO Per Kogut, hvilket generalforsamlingen tilsluttede sig.

Ad 1-3. Bestyrelsens beretning om Selskabets virksomhed i det forløbne regnskabsår, fremlæggelse og godkendelse af revideret årsrapport og anvendelse af overskud eller dækning af underskud i henhold til den godkendte årsrapport

Bestyrelsesformanden aflagde følgende beretning:

"2017 var et udfordrende år, der bød på mange overraskelser. Både gode – og mindre gode.

It-markedet generelt er fortsat i rivende udvikling, og vi er inde i en højkonjunktur for dele af vores forretning. Der tales om digitalisering, om robotter og om kunstig intelligens. Samtidig skærpes kravene til sikkerhed og compliance – altså evnen til at overholde flere regler og lovgivning – hvilket så medfører øgede krav til os, der leverer it-løsninger.

Vores kunder forventer retteligt, at vi er på forkant med kravene – samtidig med at de ønsker både hurtigere, billigere og mere fleksibel levering. Med andre ord, så øges presset over hele linjen.

Men det er nu ikke noget, der får os til at ryste på hænderne. Vi lytter til vores kunder og deres behov, og vi er generelt tætte på dem – og vi gør en dyd ud af at følge dem, hvor i verden de end måtte være.

Men som jeg sagde indledningsvis, var 2017 også et udfordrende år. En fire år gammel voldgiftssag, som blev omtalt i børsprospektet, blev endeligt afsluttet. Den betød desværre en éngangsudskrivning på DKK 26 millioner – til gengæld er vi glade for, at den sag nu er lagt bag os, og vi kan komme videre.

Vi oplevede endvidere en tiltagende uforudsigelighed i væksten i salget til vores største kunde Novo Nordisk – en udfordring vi må lære at leve med – også i fremtiden. Modsat oplevede vi i 2017 en rigtig flot vækst i salget til den øvrige, internationale life science sektor – hvilket er helt i tråd med vores strategiske ambitioner.

På den positive side vil jeg også nævne opførelsen af vores nye datacenter, der blev officielt indviet i begyndelsen af januar i år. NNIT ejer nu to datacentre og lejer sig fortsat ind i et tredje. Det gør os til Danmarks største udbyder af it-outsourcing – og vi kan tilbyde den ypperligste datasikkerhed, da vores centre er certificeret efter de højeste standarder i verden – i øvrigt foreløbig som de eneste i Danmark.

Jeg vil også fremhæve vores opkøb af SCALES Group. Et dansk konsulenthus med speciale i implementering af Microsoft Dynamics 365. Med opkøbet supplerer NNIT som førende ERP-hus sine SAP-kompetencer med Microsofts ERP-løsninger. Det er en stærk ekspansion med klart udgangspunkt i vores kerneforretning. Det giver os mulighed for at tilbyde vores kunder den bedste service og kompetencer inden for implementering af ERP-løsninger på de allermest slagkraftige og dominerende platforme i Danmark.

Helt overordnet var 2017 et uforudsigeligt år. Efter et særligt svært 3. kvartal, kom vi dog stærkt igen sidst på året, og vi leverer fortsat vækst. I betragtning af førnævnte udfordringer synes vi i bestyrelsen overordnet, at vi er kommet nogenlunde i havn, og vi ser med optimisme på de muligheder, vi har foran os.

I forbindelse med årsrapportering for 2016 fastlagde vi en række finansielle mål for det kommende år, 2017.

Som det fremgår af ovenstående planche, opfyldte vi ikke helt vores langsigtede mål. Det skyldes primært det forlig, jeg tidligere omtalte, som betød, at vi måtte justere vores forventninger til året. Vi realiserede – målt i rapporterede valutaer – en omsætningsvækst på 4,6 % og en overskudsgrad på 9,6 %. Begge er lige i underkanten af vores langsigtede mål, som er henholdsvis 5 og 10 %. Når man tager førnævnte udfordringer i betragtning, synes vi i bestyrelsen stadig, at tallene vidner om et højt aktivitetsniveau og en god udnyttelse af ressourcerne.

For 2017 kunne vi offentliggøre en samlet omsætning for året på DKK 2,9 milliarder samt et driftsresultat, også kaldet EBIT, på DKK 277 millioner.

Så selvom den overordnede vækst i 2017 lå lige i underkanten af vores langsigtede mål, synes vi det er værd at bemærke, at den gennemsnitlige omsætningsvækst i it-branchen i Danmark i 2017 lå på ca. 2-3 %, og med det i mente, viser resultatet et NNIT, der ligger på forkant i den danske it-branchen.

Men for at kunne opnå den vedvarende vækst, vi forventer, så kræver det, at vi holder et skarpt fokus på vores overordnede strategi.

Vores vision for 2020 er at blive Danmarks foretrukne it-outsourcing partner, samt en førende, international it partner dedikeret til life science industrien.

Vi er i dag repræsenteret på 13 kontorer på 10 geografiske lokationer, og vi arbejder med fire kundegrupper i Danmark: nemlig kunder i det offentlige, i finanssektoren, de større erhvervsvirksomheder – samt kunder i life science industrien. Sidstnævnte er også vores fokusområde, når vi taler international vækst.

Fællesnævneren for disse kundegrupper er regulering – det er brancher, hvor der stilles skrappe myndighedskrav for at sikre sikkerhed og kontrol med processer og arbejdsgange.

Her kommer NNIT's mange års erfaring fra life science industrien i spil, og vi kan udnytte vores viden og ekspertise som løftestang for yderligere forretning og vækst. Det eksisterende, internati-

onale life science it-marked er stort; rigtig stort – og vi er endnu kun en lille fisk i vandet. Lille, men med stor agilitet – hvilket vi ofte vinder på.

Vi vurderer, at vi i dag har knap 1 % af det samlede marked. Alligevel har vi store ambitioner og mener, vi har potentiale til fortsat at vokse i fremtiden.

Vi har bevidst øget vores investeringer i internationale salgsressourcer – og i løbet af 2017 indgik NNIT aftaler med fem nye kunder i dette, topstrategiske segment, og salget til det internationale life science segment steg med mere end 20 %.

Rammerne for NNIT's selskabsledelse – Corporate Governance – er defineret i vores vedtægter, i forretningsordenen for bestyrelsen og direktionen, i diverse politikker vedtaget af bestyrelsen samt i de overordnede retningslinjer for incitamentsaflønning, som er godkendt af generalforsamlingen.

Overordnet skal rammerne sikre en effektiv og ansvarlig ledelse af NNIT med afsæt i vores vision, mission og værdigrundlag, og samtidig med respekt for de love, regler og anbefalinger, der gælder for danske, børsnoterede selskaber.

'Komitéen for god Selskabsledelse' har udsendt en række Anbefalinger for god Selskabsledelse, og vi vurderer i bestyrelsen, at Selskabet i det store hele følger disse anbefalinger. Der er dog tre punkter, hvor bestyrelsen har skønnet, at det ikke giver mening for et selskab af NNIT's størrelse og nuværende ejerforhold at følge anbefalingerne.

De tre områder, hvor NNIT ikke følger anbefalingerne angår:

- 1) et separat nomineringsudvalg,
- 2) et separat aflønningsudvalg, samt
- 3) udarbejdelsen af en beredskabsprocedure for overtagelsesforsøg.

Lad mig gennemgå enkeltvis, hvorfor vi på disse områder ikke følger anbefalingerne:

Hvad angår opgaverne for punkt 1) et nomineringsudvalg, så varetages disse af formandsskabet i henhold til en proces for udvælgelse og valg af nye bestyrelsesmedlemmer, som bestyrelsen har vedtaget. Det er således formandsskabet i samråd med den administrerende direktør, der varetager rollen på baggrund af en række kompetenceprofiler, der er fastlagt af den samlede bestyrelse.

Det samme gør sig gældende for så vidt angår punkt 2) et aflønningsudvalgs opgaver, som også varetages af formandsskabet på baggrund af de overordnede retningslinjer for aflønning af både bestyrelsen og direktionen.

Det er bestyrelsens opfattelse, at processerne for både nominering og aflønning er effektive – og i øvrigt også de mest omkostningsbevidste.

Og endelig punkt 3), hvad angår procedurer for beredskab ved overtagelsesforsøg, så forhindrer den nuværende ejerskabsstruktur, hvor Novo Holding A/S og Novo Nordisk A/S tilsammen ejer 51 % af Selskabet – altså majoriteten – at et overtagelsesforsøg kan finde sted. Derfor har vi for nærværende valgt ikke at udarbejde en sådan procedure.

Bortset fra disse tre punkter, er det vores overbevisning, at vi er i fuld overensstemmelse med anbefalingerne.

Men god selskabsledelse – og god forretningsførelse – handler ikke bare om at overholde lovgivningen. Det handler i lige så høj grad om at opføre sig ordentligt, at behandle hinanden korrekt – og tage afstand fra uacceptabel opførelse. Noget ”MeToo”-kampagner gennem 2017 har sat endnu mere fokus på.

I NNIT har vi en lang række nedskrevne processer og politikker, som skal sikre lige og retfærdig behandling af alle. Alle medarbejdere i koncernen trænes løbende i disse – ligesom vi har en såkaldt whistleblower-ordning, hvor både medarbejdere, kunder og partnere kan rapportere eventuelle forsømmelser. Og i NNIT er dette ikke en passiv proces – vi har så sent som inden for de sidste måneder haft gavn af input herfra.

God opførelse er dog ikke noget man kan sætte i system – det er noget vi gør, og noget som jeg er glad for at fastslå, er en fundamental del af NNIT.

I overensstemmelse med lovgivningen og Anbefalingerne for god Selskabsledelse har generalforsamlingen vedtaget en generel politik for vederlags- og incitamentsordninger i NNIT. Det grundlæggende princip er at tilskynde til at levere lønsom vækst og værdiskabelse, og at sikre sammenfald mellem aktionærernes og Selskabets ledelses interesser.

Det er generalforsamlingen, altså jer, der godkender den endelige aflønning af bestyrelsen – og vi foreslår et aflønningsniveau for 2018, der er uforandret i forhold til sidste år – idet vi finder dette på linje med vederlaget til bestyrelser i selskaber, der er sammenlignelige med NNIT.

For så vidt angår aflønning af bestyrelsen, så modtager den alene et fast honorar og deltager ikke i nogen incitamentsordninger. Det skal for god ordens skyld nævnes, at bestyrelsen ved børsintroduktionen fik tilbudt muligheden for at købe aktier – op til et beløb svarende til det årlige honorar. Ud over det faste honorar, modtager bestyrelsen også rejsegodtgørelse – hvilket primært er relevant for de få udenlandske medlemmer – og sædvanlig refusion af udlæg. Selskabets direktion fik i øvrigt også mulighed for at købe aktier i forbindelse med børsintroduktionen for et beløb svarende op til ét års bruttoløn. Det program er netop udløbet – efter en treårs lockup-periode.

Aflønningen af NNIT's direktion og koncernledelse besluttet af bestyrelsen, og består for nærværende af et fast honorar samt deltagelse i både et kortsigtet og to langsigtede incitamentsprogrammer.

Det kortsigtede incitamentsprogram, består af en performancebaseret kontant bonus, der er baseret på opfyldelsen af en række fastlagte mål over en aftalt periode. Målene er fastsat, således at de understøtter NNIT's overordnede ambitioner.

Det ene af de langsigtede incitamentsprogrammer er baseret på opfyldelse af mål for indtjening og pengestrømsgenerering. Mens det andet langsigtede incitamentsprogram, der blev godkendt af generalforsamlingen sidste år, og som er en erstatning for det nu afsluttede børsnoteringsprogram, er et præstationsbaseret ’fastholdelsesprogram’. Det fungerer ligesom børsnoteringsprogrammet efter principper om egeninvestering for op til 8 måneders løn og mulighed for tildeling af

to betingede aktier for hver egen-investerede aktie. Dette program er baseret på opfyldelsen af mål for både indtjening og omsætning over en tre-årig periode.

For begge de langsigtede incitamentsprogrammer, som er baseret på betingede NNIT aktier, gælder at de er designet ud fra de principper, der har været anvendt i en årrække i blandt andet Novo Nordisk. Programmerne søger at skabe fælles bevidsthed om lønsom vækst og dermed sikre sammenfald mellem henholdsvis direktionen, koncernledelsen og andre ledende medarbejderes mål samt aktionærernes interesser.

Lad os nu vende os mod NNIT aktien og dens udvikling gennem 2017.

Siden vores børsnotering i marts 2015 er vores aktiekurs steget med næsten 40 % fra kurs 125 til kurs 171,5 ultimo 2017. Det gennemsnitlige årlige afkast, hvor vi indregner både kursstigninger og udbetalt udbytte, har således siden børsnoteringen ligget på 14,6 %.

I 2017 åbnede aktien med en kurs på 204, og endte ultimo 2017 i kurs 171,50. Det svarer til et fald på 16 %. Til sammenligning steg OMXC20 indekset – altså Nasdaq's indeks for de mest likvide aktier – med 13 % i den samme periode, mens indekset for de mellemstore virksomheder, MidCap, hvor NNIT indgår, i samme periode steg med 9 %. Men husk nu, at sidste års faldende aktiekurs skal ses på baggrund af den flotte udvikling i de foregående år.

Bemærk også, at hvis vi kigger på price earnings-værdien, der er det nøgletal, der beskriver den aktuelle aktiekurs i forhold til indtjeningen per aktie – så ligger vi blandt de højeste i forhold til sammenlignelige virksomheder.

Ved udgangen af 2017 havde NNIT godt 22.600 navnenoterede aktionærer, som tegner sig for 98 % af aktiekapitalen. De største, enkeltstående aktionærer er henholdsvis Novo Nordisk A/S og Novo Holding A/S, som tilsammen ejer 51 % af aktierne. Christian Augustinus Fabrikker Aktieselskab ejer 10 %, Fidelity Management & Research ejer 6,31 %, mens NNIT selv ejer 2,4 % af aktiekapitalen.

Lidt mere end 80 % (82 %) af aktierne ejes af danske investorer, mens resten er fordelt på ejere i det øvrige Europa, samt USA.

Jeg vil lige tilføje, at i begyndelsen af dette år, solgte Novo Nordisk A/S dele af sin beholdning til Novo Holding A/S, som nu altså ejer 33,5 %, mens Novo Nordisk fortsat har 17,5 % af aktierne i NNIT.

Det er bestyrelsens overbevisning, at Selskabets langsigtede strategi, med fokus på vækst, særligt i den internationale life science sektor, vil medføre, at NNIT også i fremtiden vil være i stand til at vinde markedsandele, og at NNIT – med sine mange energiske og kompetente medarbejdere – står godt rustet til at eksekvere sin strategi og dermed levere på de langsigtede målsætninger. Vi ser derfor med positive øjne på fremtiden.”

Selskabets CFO, Carsten Krogsgaard Thomsen, fremlagde årsrapporten for 2017:

“Indledningsvis kan jeg sige, at regnskabet er udarbejdet efter gældende internationale regnskabsstandarder – også kaldet IFRS. Jeg skal måske også lige nævne, hvad det betyder, når vi nævner henholdsvis ’faste valutaer’ og ’rapporterede valutaer’:

Faste valutaer er en fast kurs, der svarer til sidste års gennemsnitlige valutakurser, og den viser således vores resultater som de ser ud UDEN påvirkning fra diverse valutakursudsving. Rapporterede valutaer derimod, anvender de aktuelle kurser, således at resultatet inkluderer effekten af eventuelle valutakursudsving.

2017 endte med en omsætning på DKK 2,9 milliarder – svarende til en stigning på 4,6 % i rapporterede kurser i forhold til året før. Det samlede driftsresultat blev på DKK 277 millioner, hvilket er 5,5 % lavere end året før – svarende til en overskudsgrad på 9,6 %. Uden forliget med kunden i det offentlige segment, som kostede DKK 26 millioner, ville driftsresultatet være steget med 3,8 %. Hvis vi ser på vores resultat i faste valutakurser, altså renset for valutakursudsving, så var væksten i omsætningen i 2017 på 4,8 %, mens overskudsgraden landede på 9,2 %.

Omkostningerne til salg og marketing steg marginalt i 2017, med 0,6 % - primært som følge af udbygning af vores salgstyrke for at understøtte fremtidig vækst, særligt i life science sektoren. Administrationsomkostningerne steg med 2,7 % - det skyldes udgifter til restruktureringer, der ventes at have en positiv påvirkning på 2018 og fremadrettet.

Vi er naturligvis løbende opmærksomme på omkostningerne, ligesom vi har fokus på at styrke vores konkurrenceevne, ikke mindst i et marked med stort prispres. Blandt andet derfor har vi tidligere iværksat og gennemført et ’operational excellence program’, og vi søger løbende at identificere mulige besparelser samt implementere bedre og mere ’lean’ processer, hvor det måtte vise sig at være muligt.

Vores finansielle poster landede på DKK -1 million i 2017, hvilket er en forbedring på DKK 12 millioner i forhold til 2017. Dette skyldes primært gevinster på valutakontrakter, som vi har indgået for at afdække vores risici på de væsentligste valutaer, der påvirker NNIT, samt en favorabel kursudvikling på NNIT’s beholdning af Novo Nordisk aktier.

Endelig er vores skat på DKK 59 millioner, hvilket svarer til en effektiv skatteprocent på 21,5 %, lidt under den danske selskabsskat på 22 %. Det er primært på grund af ikke-realiserede kursgevinster på beholdningen af Novo Nordisk aktier, som er skattefrie – samt ikke skattepligtige indtægter på energibesparelser.

Det betyder, at årets resultat for koncernen ender på DKK 216 millioner, hvilket er 0,4 % højere end i 2016.

Hvis vi tager et kig bagom omsætningen, så fordeler den sig som følger:

Omsætningen fra Novo Nordisk faldt med 0,4 %, mens omsætningen i segmentet for offentlige kunder faldt med 10,2 %. Det sidste skyldes primært afslutningen af en voldgiftsag med en kunde i dette segment.

Enterprise segmentet voksede til gengæld med hele 26,3 %, primært som følge af opkøbet af SCALLES samt vores forretning med henholdsvis PANDORA og Widex. Finanssegmentet voksede med beskedne 3,3 %, mens vores life science forretning – den del, der ligger uden for Novo Nordisk – voksede med 5,6 %. Salget til internationale life science kunder steg med mere end 20 %. Lige præcis dette, er jeg særligt glad for, da vi netop har som mål at øge denne del af vores omsætning.”

Afslutningsvis gennemgik Selskabets CEO, Per Kogut, NNIT's nuværende situation og fremtidige forventninger:

”Jeg synes, det er på sin plads, at jeg begynder med at nævne de mange dygtige medarbejdere, som hver dag får tingene til at ske i NNIT. Uden dem ville vi ikke stå her i dag. Vi er i høj grad en 'people business', og det er medarbejderne, der er motoren i den store maskine.

Ved årets udgang havde vi over 3.000 kolleger fordelt på næsten 60 forskellige nationaliteter, på 13 kontorer i 10 geografiske lokationer. Det er en stigning på mere end 7 % i forhold til året før. Den største vækst i antallet af medarbejdere er sket i lande uden for Danmark – primært i Tjekkiet, Philippinerne og i Kina – selvom vi også fortsat skaber arbejdspladser og ansætter nye medarbejdere her i landet. Men man kan sige, at vi følger vores kunder og deres behov, og ansætter dermed i de regioner, hvor vores kunder ønsker, vi er til stede.

Man hører ofte betegnelsen 'vidensvirksomheder', og det synes jeg i høj grad, man kan kalde NNIT. Omkring 80 % af vores medarbejdere har en akademisk baggrund – i form af en bachelor, en master, en Ph.D eller en tilsvarende uddannelse. Medarbejderne er fordelt på ca. 68 % mænd og 32 % kvinder – og det afspejler nogenlunde rekrutteringsgrundlaget i vores branche.

Som en vidensvirksomhed er det vigtigt, at vi hele tiden er i stand til både at fastholde og tiltrække nye, dygtige medarbejdere. Vi investerer derfor hele tiden i udviklingen af vores medarbejdere – både fagligt og ledelsesmæssigt. Det anser vi for helt nødvendigt – og i øvrigt også naturligt – hvis vi vil forbedre vores konkurrenceevne og fortsat være en vækstvirksomhed.

Men uden tilfredse kunder, når vi selvfølgelig ikke langt. Vi plejer at sige, at vi behandler vores kunders it, som var det vores eget. Det betyder, at vores kunder med rette kan forvente, at vi altid gør vores yderste. For at være sikre på, at de også oplever dette – måler vi kundernes tilfredshed, så vi hurtigt kan rette ind, hvis der er noget, som ikke stemmer. Vi måler kundeoplevelsen gennem flere forskellige kanaler, så vi når hele vejen rundt. Vi laver derfor løbende slutbrugerundersøgelser, hvor vi spørger kunderne til deres oplevelse med vores servicedesk. En gang i kvartalet gennemfører vi den såkaldte 'EvalGO', som måler tilfredsheden med specifikke leverancer – mens vi én gang om året måler kundernes generelle tilfredshed med NNIT gennem en kundetilfredshedsundersøgelse. Resultaterne fremgår af denne planche – og om end de er tilfredsstillende, så har vi hele tiden ambitioner om at gøre det endnu bedre.

Men hvor bevæger it-markedet sig hen? En ting er sikkert; toget kører og det kører stærkt. Vores branche er i konstant forandring – i øjeblikket handler det meste om det, vi kalder 'digital transformation' – altså den kendsgerning, at der bliver sat strøm til snart sagt hvad som helst, og at alle ting bliver forbundne.

Vi oplever i stigende grad brugen af robotter – ikke bare til automatisering, men også til hjælp og til mere standardiserede opgaver, på samme måde som kunstig intelligens er ved at vinde frem. I NNIT arbejder vi for eksempel sammen med en flok forskere om at bruge data, robotter og kunstig intelligens til at besvare spørgsmål i servicedesken – og det vil være både hurtigere og mere effektivt, end man kan i dag. Det vil gavne brugerne – fordi de hurtigere får et svar, de kan bruge – og det vil gavne os, fordi vi langt mere omkostningseffektivt kan hjælpe vores kunder.

Men i takt med at mere og mere bliver digitaliseret, stiger mængden af data og behovet for sikkerhed. For når nu alt er digitalt og forbundet, hvad sker der så, hvis fremmede eller uvedkommende får adgang til vores data?

Truslerne mod it sikkerheden bliver hele tiden mere og mere sofistikerede, og de cyber-kriminelle bliver smartere og smartere. Vi har store, danske kunder, som tiltrækker de cyber-kriminelle. Dermed bliver det vigtigere og vigtigere at kunne beskytte sine data. Og med samme taktslag øges lovgivningen – og kravene til compliance, altså det at overholde lovgivningen, skærpes. Det kan for eksempel være GDPR – altså Persondataforordningen – der træder i kraft den 25. maj i år og har vidtrækkende konsekvenser for virksomheders opbevaring og håndtering af persondata. I kølvandet på finanskrisen og den generelle udvikling i samfundet, er omfanget af offentlig regulering tiltagende, og der stilles hele tiden nye og mere skærpede krav til virksomheder om at kunne rapportere risici, processer og forretningsprocedurer blandt meget andet. Det er en trend, vi må følge – og på samme tid er det en trend, som betyder øgede it investeringer, da vores kunder også er afhængige af den rette teknologi til at løfte opgaven, både hurtigt og omkostningseffektivt.

I det hele taget betyder de mange forandringer i it-verdenen, at NNIT hele tiden må holde sig på forkant med udviklingen, så vi fortsat kan blive ved med at hjælpe vores kunder og kan levere det, de efterspørger.

Endelig lever 'cloud-trenden' fortsat i bedste velgående. Cloud bliver hurtigt noget meget abstrakt noget – for hvad er det der med en sky, hvor din data befinder sig? I virkeligheden står der jo et datacenter bag alt. En cloud er grundlæggende også et datacenter, hvor data opbevares. Og jo mere data, der findes, jo mere plads skal der bruges på at opbevare det. Vi oplever et markant skifte væk fra, at kunderne selv opbevarer deres data – til at de enten bevæger sig mod en cloud eller ud i højt certificerede datacentre som vores. Det er en trend, vi tror, vil fortsætte.

For netop at imødekomme dette, har vi bygget et helt nyt og topsikret datacenter. Det er certificeret efter alle de højeste standarder og har det absolut højeste sikkerhedsniveau.

Og på en gråvejrsdag i begyndelsen af januar i år, kunne vi med hjælp fra den danske erhvervsminister, indvie vores nu tredje datacenter. To af disse ejer vi selv – mens vi lejer os ind i et tredje – hvorfra vi tilbyder kapacitet til vores mange kunder.

For fortsat at vokse og øge vores indtjening og omsætning, har vi fastlagt en strategi, der sætter høje mål for vores forretning.

Vores overordnede vision er at blive den foretrukne it partner i Danmark – og en førende it leverandør internationalt, specielt til life science.

Formanden har allerede nævnt, hvordan vi fokuserer på udvalgte kundegrupper, som blandt andet har det til fælles, at de er stærkt regulerede brancher, hvor der stilles store krav til måden de driver virksomhed, også på den teknologiske side.

Internationalt satser vi udelukkende på life science markedet, hvor vi er optaget af at udnytte de fordele vi har fra vores arv fra life science industrien i Danmark. Vi tror på, at vi med dette i bagagen har en konkurrencemæssig fordel, når vi skal øge vores andel af kunder på de internationale life science markeder. Når det særlige fokus ligger på life science forretningen, er det fordi, det er her, vi ser det største potentiale for international vækst.

Vi skal derfor ud og vinde nye kunder i dette marked, ligesom vi skal søge at udvide vores i forvejen gode samarbejde med vores eksisterende kunder – og blive ved med at levere kvalitet i vores services og leverancer.

Samtidig skal vi fortsætte med at støtte vores mange danske kunder i deres internationale ambitioner. Og med vores geografiske spredning er vi godt rustet til at stå bag vores kunder, hvor end de måtte befinde sig.

Baseret på de nuværende markedsforhold, vores markedsposition og forventninger til udviklingen, samt backloggen for 2018, forventer vi i 2018 at generere en omsætningsvækst på 4-7 % målt i faste valutaer, samt en overskudsgrad på 10-10,5 %, også i faste valutaer. Dertil forventer vi et investeringsniveau på 6-8 % af omsætningen. Dette er i overensstemmelse med vores langsigtede mål på minimum 5 % omsætningsvækst og en overskudsgrad på minimum 10 %. Men vi forventer også, at vi vil se et skift i forretningen fra Novo Nordisk til mere forretning uden for Novo-gruppen. Denne opgave – eller rettere sagt; transition – er vi klar til, fordi vi har brandet og evnen til at tiltrække dygtige medarbejdere. Det blev i øvrigt bekræftet i 2017, da vi blev anerkendt som den foretrukne it-arbejdsplads i Danmark i undersøgelser fra henholdsvis Mediehuset, Ingeniøren og Version2.

Og med de ord vil jeg gerne takke både aktionærer og kunder for samarbejdet i 2017, som jeg ser frem til at fortsætte fremover. Samtidig håber jeg, at vores dygtige medarbejdere fortsat bakker op om NNIT som en attraktiv arbejdsplads og bliver ved at skabe solide løsninger og services for vores kunder.”

Dirigenten præsenterede herefter bestyrelsens forslag om anvendelse af årets overskud:

“Årets resultat udgør DKK 197.893.000, hvoraf der i august 2017 blev udbetalt ekstraordinært udbytte på DKK 2,00 pr. aktie, svarende til DKK 48.686.566. Derudover er der forslag fra bestyrelsen om, at der i tillæg hertil udloddes et ordinært udbytte på DKK 2,30 pr. aktie svarende til i alt DKK 55.989.551.”

Dirigenten henviste herefter til revisionspåtegningen på side 47-49 i årsrapporten, som var 'blank' – altså uden forbehold eller supplerende kommentarer.

Dirigenten åbnede herefter for debat om dagsordenens punkt 1-3. Da der ikke var spørgsmål eller kommentarer, fortsatte dirigenten til den formelle godkendelse af forslagene under dagsordenens punkt 1-3.

Ad 1. Bestyrelsens beretning om Selskabets virksomhed i det forløbne regnskabsår

Dirigenten konkluderede, at generalforsamlingen havde taget bestyrelsens beretning til efterretning.

Ad 2 og 3. Fremlæggelse og godkendelse af revideret årsrapport og anvendelse af overskud eller dækning af underskud i henhold til den godkendte årsrapport

Dirigenten konkluderede med generalforsamlingens tilslutning:

- at generalforsamlingen havde godkendt Selskabets årsrapport for 2017, og
- at generalforsamlingen havde godkendt bestyrelsens forslag om anvendelse af overskuddet i overensstemmelse med den godkendte årsrapport for 2017, herunder udbytte på DKK 2,30 per aktie af nominelt DKK 10. Sammen med det ekstraordinære udbytte udbetalt i august 2017 udgør udbyttet samlet DKK 104.676.117.

Ad 4. Godkendelse af bestyrelsens vederlag

Dirigenten oplyste, at bestyrelsen havde stillet forslag om, at generalforsamlingen godkendte et uændret vederlag til bestyrelsen i 2018:

Formand (2,5 * basisvederlag)	DKK	750.000
Næstformand (1,5 * basisvederlag)	DKK	450.000
Medlemmer (basisvederlag)	DKK	300.000
Formand for Revisionsudvalget (ekstra 0,5 * basisvederlag)	DKK	150.000
Medlem af Revisionsudvalget (ekstra 0,25 * basisvederlag)	DKK	75.000
Rejsegodtgørelse (pr. møde - kun udenlandske medlemmer)	DKK	18.500

Der var ikke yderligere bemærkninger til forslaget. Dirigenten konkluderede med generalforsamlingens tilslutning, at bestyrelsens vederlag var godkendt.

Ad 5. Valg af medlemmer til bestyrelsen, herunder formand og næstformand

Dirigenten oplyste, at bestyrelsens generalforsamlingsvalgte medlemmer ifølge vedtægternes punkt 8.2 var valgt for en periode på ét år og kunne genvælges.

Bestyrelsesformand, Carsten Dilling, oplyste, at bestyrelsen havde stillet forslag om genvalg af Anne Broeng, Carsten Dilling, Peter Haahr og Eivind Kolding. John Beck og René Stockner stillede ikke op til genvalg. Bestyrelsen havde stillet forslag om, at Caroline Serfass og Christian Kanstrup blev valgt som nye medlemmer af bestyrelsen.

Carsten Dilling blev foreslået genvalgt som bestyrelsens formand og Peter Haahr blev foreslået genvalgt som bestyrelsens næstformand.

Dirigenten konstaterede, at de opstillede kandidaters kvalifikationer og øvrige hverv var nærmere beskrevet i Bilag A til indkaldelsen.

Dirigenten konkluderede med generalforsamlingens tilslutning, at Carsten Dilling var genvalgt som formand for bestyrelsen, at Peter Haahr var genvalgt som næstformand for bestyrelsen, at Anne Broeng og Eivind Kolding var genvalgt til bestyrelsen, samt at Caroline Serfass og Christian Kanstrup var valgt som nye medlemmer til bestyrelsen.

Ad 6. Valg af revisor

Dirigenten oplyste, at bestyrelsen havde stillet forslag om genvalg af PricewaterhouseCoopers Statsautoriseret Revisionspartnerselskab som Selskabets revisor i overensstemmelse med revisionsudvalgets indstilling. Det fremgik af forslaget, at revisionsudvalgets indstilling ikke var blevet påvirket af tredjeparter og ikke var underlagt aftalevilkår, der begrænsede generalforsamlingens valg af visse revisorer eller revisionsfirmaer.

Dirigenten konkluderede med generalforsamlingens tilslutning, at PricewaterhouseCoopers Statsautoriseret Revisionspartnerselskab var genvalgt som Selskabets revisor.

Ad 7. Bemyndigelse til at erhverve egne aktier

Dirigenten oplyste, at bestyrelsen havde foreslået, at generalforsamlingen bemyndiger bestyrelsen til i perioden indtil den ordinære generalforsamling i 2019 ad én eller flere gange at lade Selskabet erhverve egne aktier. Bemyndigelsen er begrænset til en samlet nominal værdi på op til i alt 10 % af aktiekapitalen, og således at Selskabets beholdning af egne aktier ikke overstiger 10 % af aktiekapitalen efter erhvervelsen, til en pris, der ikke må afvige med mere end 10 % fra den på erhvervelses-tidspunktet på Nasdaq Copenhagen officielle noterede aktiekurs.

Der var ikke kommentarer til forslaget. Dirigenten konkluderede med generalforsamlingens tilslutning, at forslaget var vedtaget.

Ad 8. Forslag fra bestyrelsen

Dirigenten oplyste, at der var to forslag fra bestyrelsen.

Ad 8.a. Forslag om at generalforsamlingen vedtager, at bestyrelsens bemyndigelse til at forhøje selskabskapitalen uden fortegningsret for Selskabets eksisterende aktionærer forlænges fra 30. april 2018 til 30. april 2021

Dirigenten oplyste, at bestyrelsen havde stillet forslag om, at generalforsamlingen godkendte, at bestyrelsens bemyndigelse til at forhøje Selskabets aktiekapital uden fortegningsret for Selskabets eksisterende aktionærer ad én eller flere gange med i alt op til nominelt kr. 25.000.000 blev forlænget fra 30. april 2018 til 30. april 2021, og at Selskabets vedtægters artikel 3.1 konsekvensrettes i overensstemmelse hermed. Dirigenten oplyste, at de opdaterede vedtægter fremgik af bilag B til indkaldelsen samt på Selskabets hjemmeside.

Aktionær Dan Pilegaard spurgte, om kapitalforhøjelsen uden fortegningsret blev foretaget til markedskurs, idet forslaget ikke angav kursværdien.

Dirigenten oplyste, at det ifølge selskabsloven er et krav, at kapitalforhøjelser uden fortegningsret til andre end medarbejdere ikke kan ske til en kurs, der er lavere end markedskursen.

Ad 8.b. Forslag om at generalforsamlingen vedtager, at bestyrelsens bemyndigelse til at forhøje selskabskapitalen i forbindelse med udstedelse af nye aktier til fordel for Selskabets medarbejdere og/eller medarbejdere i dets datterselskaber forlænges fra 30. april 2018 til 30. april 2021

Dirigenten oplyste, at bestyrelsen havde stillet forslag om, at generalforsamlingen godkendte, at bestyrelsens bemyndigelse til at forhøje Selskabets aktiekapital uden fortegningsret for Selskabets eksisterende aktionærer ad én eller flere gange med i alt op til nominelt kr. 7.500.000 i forbindelse med udstedelse af nye aktier til fordel for Selskabets medarbejdere og/eller medarbejdere i dets datterselskaber forlænges fra 30. april 2018 til 30. april 2021 og at Selskabets vedtægters artikel 3.2 konsekvensrettes i overensstemmelse hermed.

Dirigenten oplyste, at de opdaterede vedtægter fremgik af bilag B til indkaldelsen samt på Selskabets hjemmeside og spurgte herefter om der var spørgsmål eller kommentarer til forslagene.

Der var ikke yderligere kommentarer til forslagene. Dirigenten konkluderede med generalforsamlingens tilslutning, at forslagene var vedtaget med den fornødne majoritet.

Ad 9. Eventuelt

Der var ikke yderligere aktionærer, der ønskede ordet, hvorfor dirigenten konkluderede, at dagsordenen var udtømt.

Bestyrelsesformanden takkede dirigenten for veludført hverv, samt aktionærerne for fremmødet. Derudover rettede bestyrelsesformanden en stor tak til John Beck og René Stockner for deres mangeårige indsats og bidrag i bestyrelsen.

Generalforsamlingen blev hævet kl. 14.57.


Tomas Haagen
Dirigent