

SimCorp

ÅRSRAPPORT

2015

I OVERBLIK





SimCorps vision

SIMCORP ER DEN
MEST ATTRAKTIVE
SAMARBEJDSPARTNER
FOR KAPITALFORVALTERE
OG DEN **FORETRUKNE**
LEVERANDØR AF
KAPITALFORVALTNINGS-
LØSNINGER GLOBALT

OM DENNE DANSKE ÅRSRAPPORT 2015 I OVERBLIK

Dette overblik indeholder den danske udgave af ledelsesberetningen, som er indeholdt i årsrapporten 2015 (SimCorp Annual Report 2015). SimCorps årsrapport udarbejdes udelukkende på engelsk. Læsere, der ønsker at se det fulde koncernregnskab med anvendt regnskabspraksis og noter, moderselskabsregnskab samt ledelses- og revisionspåtegninger, henvises til årsrapporten, der er tilgængelig på hjemmesiden www.simcorp.com. Årsrapporten fremlægges til godkendelse på generalforsamlingen den 1. april 2016, hvorefter den vil være tilgængelig i Erhvervsstyrelsen.

ÉT SYSTEM TIL EN KOMPLEKS VERDEN

Det glæder mig at kunne indlede min beretning med at sige, at vi, efterhånden som kapitalforvaltningsbranchen kommer ud af finanskrisen, oplever en stigende interesse for at udskifte de gamle legacy-systemer, som fortsat findes mange steder. SimCorp havde på baggrund af denne tendens et succesrigt 2015, hvor vi fik otte nye kunder og fortsat vinder globale markedsandele. Der er dog stadig udfordringer i form af stigende globalisering, demografiske forandringer, teknologisk disruption og mange nye love og regler. I denne komplekse verden har SimCorps strategi om at koncentrere sine investeringer i ét enkelt system vist sig at være den rigtige.

Når vi ser tilbage på 2015, var det et år med turbulens og konsolidering blandt vores konkurrenter inden for salg af kapitalforvaltningssystemer, hvor manglende fokus på legacy-systemer fortsat udgør en trussel mod kapitalforvalternes vækststrategier. Den markante globaliseringstrend har yderligere øget efterspørgslen efter et moderne og velfungerende system, som kan understøtte vækst på tværs af landegrænser og i nye lande, og samtidig reducere risikoen og omkostningerne på et marked, der i stigende grad underlægges strengere lovkrav og krav om større overskud.

Til trods for kompleksiteten og uroen i branchen har SimCorp styrket sin position som leverandør af komplette løsninger og bekræftet sit omdømme som en pålidelig samarbejdspartner. Dette er afspejlet i vores årsresultat. SimCorp opnåede i 2015 en omsætning på EUR 277,9 mio., hvilket var en stigning på 15,3 %, samt et driftsresultat (EBIT) på EUR 71 mio. Resultatet er bedre end vores oprindelige forventninger til året og på niveau med vores justerede forventninger, og det understreger således vores strategis succes.

STRATEGIEN OM ÉT SYSTEM HAR VIST SIG AT VÆRE DEN RIGTIGE

SimCorp har igennem det seneste år været i stand til at tiltrække nogle af verdens største kapitalforvaltere til trods for øgede udfordringer og turbulens i branchen, og det viser således, at vi har valgt rigtigt ved under hele finanskrisen at vedblive at investere i ét enkelt system.

På et marked med stort pres fra konkurrenter, kunder, aktionærer og myndigheder har den seneste tids konsolidering blandt udbydere af kapitalforvaltningssystemer givet anledning til nogen bekymring i branchen. SimCorps positive resultater i 2015 bevidner imidlertid, at vi betragtes som en pålidelig samarbejdspartner med fremtidssikrede løsninger. SimCorps beslutning om løbende at øge sine investeringer i forskning og udvikling for at sikre, at vores platform altid er opdateret, og yderligere at forbedre denne ét-systems platform med en "state-of-the-art" front office-løsning, har bevirket, at vi har kunnet skille os ud fra konkurrenterne.

UDVIDELSE AF KUNDEPORTEFØLJEN

To af vores vækstmarkeder, Storbritannien og Frankrig, fortsatte i 2015 de gode resultater fra 2014, idet globalt førende kapitalforvaltere på begge markeder valgte SimCorp Dimension-platformen. På vores tredje vækstmarked, Nordamerika, indgik vi i 2015 to nye licensaftaler for SimCorp Coric, men fik ingen nye SimCorp Dimension-kunder. Vi forventer, at resultaterne fra Nordamerika, som er vores største vækstmarked, fortsat vil udvikle sig positivt i det kommende år, hvilket ikke mindst skyldes, at vi har solgt vores front office-løsning i Nordamerika. Vi har ligeledes yderligere styrket vores lokalrepræsentation og vil fortsætte indsatsen for at realisere vores potentiale i 2016, hvor vi vil tilbyde en ASP-løsning (ASP = application service provider) og en ny abonnementsbaseret licensaftale.



På SimCorps modne markeder – Norden, Centraleuropa og Benelux-landene – opnåede vi også gode resultater i 2015, som understregede, at SimCorp betragtes som en leverandør af state-of-the-art front office-løsninger. I en tid med globalisering, hvor pålidelige data er blevet vigtigere end nogensinde før, har vi oplevet, at en række nye kunder indfører og flere eksisterende kunder øger deres brug af SimCorp Dimension primært på grund af vores front office-kompetencer kombineret med vores IBOR-teknologi (IBOR = investment book of records). Vi har opnået dette takket være vores vedholdende investeringer igennem 15 år i ét integreret produkt, hvilket er en strategi, som er helt unik i branchen for kapitalforvaltnings-systemer.

EN PÅLIDELIG SAMARBEJDSPARTNER

Den eneste konstante faktor i dag er forandring. Der vil fremover utvivlsomt komme mere uro i branchen, mere regulering og øget globalisering, og der vil formentlig komme stigende krav om at levere vækst og samtidig reducere risici og om-

kostninger. Jeg er sikker på, at 2016 ikke bliver nogen undtagelse, men jeg er samtidig overbevist om, at SimCorp fortsat vil være den foretrukne leverandør, når kunderne er på udkig efter en pålidelig samarbejdspartner. Med vores fortsatte fokus på én platform og vores yderst kompetente medarbejdere rundt om i verden vil vi fortsat sikre, at vores kunder kan blive ved med at forbedre deres resultater og lønsomhed ved at anvende ét system i en kompleks verden.

Jeg vil gerne benytte lejligheden til at takke vores engagerede medarbejdere, som gør det hele muligt, og samtidig vil jeg gerne rette en tak til vores eksisterende kunder for deres fortsatte støtte til SimCorp. Ligeledes ser vi frem til at byde nye kunder velkommen til "SimCorp-familien".

Klaus Holse
Administrerende direktør

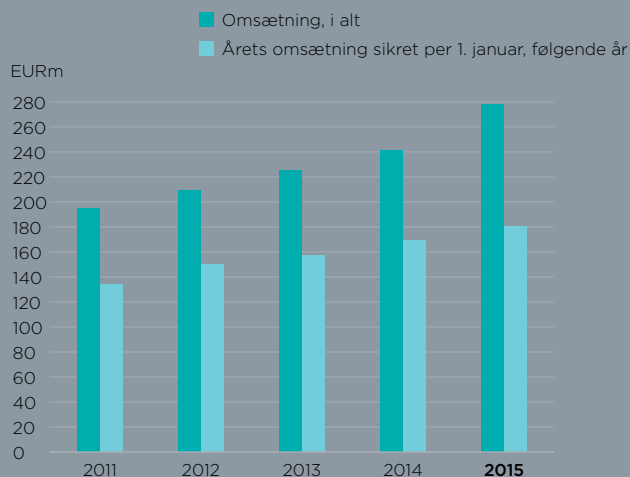
KONCERNENS HOVEDTAL 2011-2015

	2011	2012	2013	2014	2015
EUR/DKK kurs per 31. december	7,4342	7,4604	7,4603	7,4436	7,4625
Ordre, EUR 1.000					
Ordrebeholdning	8.104	14.400	13.829	16.676	24.117
Ordreindgang	40.518	49.116	42.825	43.865	70.697
Resultat, EUR 1.000					
Nettoomsætning	194.815	209.190	225.129	241.069	277.927
Resultat før renter, skat, afskrivninger og amortisering (EBITDA)	50.399	50.650	57.085	61.044	74.227
Resultat af primær drift (EBIT)	46.340	46.915	54.236	57.263	71.038
Resultat af finansielle poster	833	81	-230	253	-1.938
Resultat før skat	47.173	46.996	54.006	57.516	69.100
Årets resultat	33.956	34.474	39.336	41.583	52.584
Balanc, EUR 1.000					
Aktiekapital	6.179	6.045	5.844	5.575	5.575
Egenkapital	83.184	85.864	71.566	73.380	89.820
Materielle aktiver	7.813	5.213	4.839	4.635	4.333
Likvide beholdninger	48.149	58.897	47.106	37.995	43.344
Aktiver i alt	119.478	125.791	117.469	127.807	149.529
Pengestrømme, EUR 1.000					
Pengestrøm, driftsaktivitet	38.396	46.665	47.447	44.390	54.206
Pengestrøm, investeringsaktivitet	-2.878	-766	-2.843	-8.908	-2.625
Pengestrøm, finansieringsaktivitet	-30.044	-35.362	-55.850	-46.524	-46.422
Årets forskydning i likvider	5.474	10.537	-11.246	-11.042	5.159
Medarbejdere					
Gennemsnitligt antal medarbejdere	1.048	1.075	1.093	1.187	1.205
Nøgletal					
EBIT margin (overskudsgrad) (%)	23,8	22,4	24,1	23,8	25,6
ROIC (afkast af investeret kapital) (%)	108,8	124,0	158,8	146,3	136,0
Debitorernes omsætningshastighed	7,1	7,8	8,6	7,5	8,1
Solidsitetsgrad (%)	69,6	68,3	60,9	57,4	60,1
Egenkapitalforrentning – ROE (%)	40,0	38,7	46,8	53,1	60,2
Aktierelaterede nøgletal					
Resultat per aktie – EPS Basic (EUR)	0,77	0,80	0,93	1,02	1,31
Udvandet resultat per aktie – EPS-D (EUR)	0,76	0,79	0,92	1,00	1,29
Cash flow per aktie – CFPS (EUR)	0,87	1,08	1,13	1,08	1,35
Indre værdi, ultimo per aktie – BVPS (EUR)	1,91	2,02	1,73	1,81	2,24
Udbytte per aktie – DPS (EUR)	0,40	0,47	0,54	0,60	0,70
Udbytte per aktie – DPS (DKK)	3,00	3,50	4,00	4,50	5,25
Udbytte payout ratio (%)	54,7	61,2	59,3	60,3	55,5
Total payout ratio (%)	91,4	123,9	160,0	112,0	86,9
Kursrelaterede nøgletal					
Aktiekurs ultimo året – EUR	11,80	16,94	28,62	21,83	51,99
Aktiekurs ultimo året – DKK	87,70	126,40	213,50	162,50	388,00
Børskurs/indre værdi per aktie – P/BV (EUR)	6,2	8,4	16,5	12,0	23,2
Udvandet Price Earnings – (P/E Diluted)	15,3	20,9	30,3	21,2	39,2
Price/cash flow – børskurs/CFPS – P/CF	13,6	15,6	25,4	20,1	38,6
Aktiekapital antal aktie per 31. december (mio.)	46,0	45,0	43,5	41,5	41,5
Gennemsnitligt antal aktier i omløb (mio.)	44,1	43,1	42,1	40,9	40,2
Gennemsnitligt antal udvandede aktier i omløb (mio.)	44,5	43,6	42,7	41,5	40,9
Børsværdi – EUR (mio.)	514	721	1.183	884	2.087

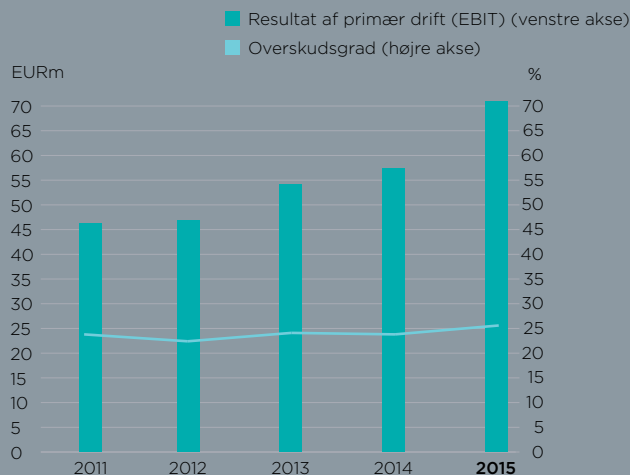
Hoved- og nøgletal er defineret og beregnet i overensstemmelse med Finansforeningens "Anbefalinger og nøgletal 2015". Resultat pr. aktie (EPS) og udvandet resultat pr. aktie (EPS-D) er beregnet i henhold til IAS 33.

HOVEDKONKLUSIONER 2015

NETTOOMSÆTNING



UDVIKLING I RESULTAT OG LØNSOMHED



FINANSIELLE HØJDEPUNKTER

25,6 % Resultatet af primær drift (EBIT) blev et overskud på EUR 71 mio. (DKK 530 mio.), hvilket er en stigning på EUR 13,7 mio. sammenlignet med 2014. Overskudsgraden blev på 25,6 %. Årets resultat udgjorde EUR 52,6 mio.

10,1 % SimCorps nettoomsætning for 2015 blev EUR 277,9 mio. (DKK 2,1 mia.), hvilket er en stigning på EUR 36,9 mio. i forhold til året før, eller en omsætningsvækst på 10,1 % målt i lokal valuta. Valutakursudviklingen påvirkede omsætningen positivt med EUR 12,5 mio.

EUR 70,7 mio. Ordreindgangen – opgjort som licensværdien af nye ordrer samt licensværdien af tillægslicenser til kunder – beløb sig til EUR 70,7 mio. mod EUR 43,9 mio. i 2014.

EUR 64,9 mio. Indtægtsføring af nye licenser og tillægslicenser udgjorde EUR 64,9 mio., hvilket er en stigning på EUR 17,2 mio. i forhold til 2014.

EUR 5,2 mio. Omsætning fra konsulentytelser beløb sig til EUR 85 mio., en stigning på EUR 5,2 mio. i forhold til 2014.

10,8 % De løbende vedligeholdelsesindtægter stiger fortsat og er i forhold til 2014 øget med 10,8 % til EUR 122,3 mio.

EUR 54,2 mio. Pengestrømmen fra koncernens driftsaktiviteter var positive med EUR 54,2 mio., mod EUR 44,4 mio. i 2014, og likvide beholdninger udgjorde ved årets udgang EUR 43,3 mio., hvilket er EUR 5,3 mio. mere end i 2014. Den likvide beholdning udgjorde 29,0 % af de samlede aktiver.

OPERATIONELLE HØJDEPUNKTER

75 % SimCorp vandt otte nye ordrer i 2015 – seks SimCorp Dimension og to SimCorp Coric, af disse to i Nordamerika, to i Storbritannien og to i Frankrig, og således stammede mere end 75 % af de nye ordrer fra vækstmarkederne.

2 SimCorps europæiske markedsposition blev styrket gennem to nye kontrakter, en på det modne centraleuropæiske marked og en på det modne Benelux marked, ligesom de etablerede kunderelationer blev forstærket gennem øget forretningsmæssigt samarbejde over hele Europa.

1.268 Ved udgangen af 2015 var antallet af medarbejdere 1.268, hvilket er en stigning på 44 personer.

EUR 180 mio. Ved indgangen til 2016 har SimCorp kontraktligt sikret omsætning for året på EUR 179,9 mio., hvilket er en stigning på EUR 10,9 mio. sammenlignet med ved indgangen til 2015.

EUR 45,7 mio. SimCorp købte egne aktier for EUR 21,2 mio. i 2015 sammenlignet med EUR 24,5 mio. i 2014. Sammen med udbyttebetalingen på EUR 24,5 mio. tilbagebetalte SimCorp i 2015 i alt EUR 45,7 mio. til sine aktionærer sammenlignet med EUR 46,6 mio. i 2014.

DKK 5,25 Bestyrelsen vil på generalforsamlingen stille forslag om et udbytte på DKK 5,25 per aktie af DKK 1 – svarende til en stigning på 16,7 % i forhold til 2014.

VI FASTHOLDER KURSEN

Kapitalforvaltningsbranchen befinder sig i en stadig mere kompleks verden og et marked, som er under forandring som følge af globalisering, regulering og nye og mere avancerede typer af instrumenter. Som følge heraf vil de globale kapitalforvaltere stille nye krav til deres systemer og leverandører. SimCorp ønsker at være den førende leverandør af kapitalforvaltningsløsninger i verden og en foretrukken samarbejdspartner, som fortsat vil sikre, at kunderne kan udnytte mulighederne i en branche under forandring.

Ved at tilbyde succesfulde og bæredygtige softwareprodukter rettet mod hele værdikæden inden for kapitalforvaltning har SimCorp understreget sin position som branchens førende leverandør med en stigende markedsandel. SimCorp vil tilpasse sig den stigende kompleksitet i branchen og vil fortsætte strategien om at levere ét integreret og skalérbart system, således at vi proaktivt understøtter de globale kapitalforvaltere og vokser sammen med vores kunder.

VERDEN OMKRING OS

En agil og opdateret driftsplatform er en afgørende konkurrenceparameter, som giver kapitalforvalterne mulighed for let at navigere i en stadig mere kompleks verden.

GLOBALISERING

Globaliseringstrenden har markant øget behovet for at sikre ensartede data på tværs af et selskabs globale driftsmodel. Efterhånden som mængden af handelsdata stiger, og myndighederne kræver større gennemsigtighed, bliver de globale virksomheders forretningsmodeller stadig mere komplekse. Der er mange faktorer, som bidrager til en effektiv global kapitalforvaltningsplatform, men data er et helt centralt element. En virksomhed skal for at kunne konkurrere og begå sig globalt sikre, at dens data til enhver tid er tilgængelige og pålidelige.

SIMCORPS PRIMÆRE STYRKER

- **Anerkendt førende udbyder** i branchen med stærke hjemmemarkeder
- **Omfattende** standardsoftware-løsninger
- Indgående **finansiell ekspertise**
- Dygtige og **engagerede medarbejdere**
- En stor og **prestigefyldt kundebase**

REGULERING

Siden finanskrisen brød ud i 2008 er den globale finansverden blevet mødt med store regulatoriske udfordringer som f.eks. Dodd-Frank, Solvens II, EMIR og MiFID II/MiFIR. De fleste finansanalytikere forventer endnu strammere regulering i fremtiden og forventer, at globaliseringstrenden vil øge kompleksitetsgraden, efterhånden som virksomhederne i stigende grad har internationale aktiviteter og underlægges forskellige regelsystemer.

ALTERNATIVE INVESTERINGER

I dagens marked med historisk lave renter oplever vi, at investorer og kapitalforvaltere søger væk fra de traditionelle investeringer og hen mod alternative investeringer for at generere et merafkast (alfa). Denne udvikling er også til dels drevet af de globale demografiske tendenser med en aldrende og mere velhavende befolkning, hvilket vil øge behovet for infrastruktur som f.eks. lufthavne, havne og veje samt vedvarende energi. Selv hvis renten begynder at stige, vil der være behov for finansiering. Faktisk synes de alternative investeringer at være blevet så vigtige for at generere acceptable afkast, at mange softwareløsninger er under pres for at holde trit med de nye udfordringer, som de medfører.

MULIGHEDER I ET OMSKIFTELT MARKED

Globalt set forventes branchens samlede aktiver under forvaltning at vokse.¹ Denne forventning er baseret på rapporter fra 2014, som vidner om rekordhøje stigninger i såvel værdien af aktiver under forvaltning som i deres afkast.² Førende analytikere (PwC og BCG) forudsiger, at kombinationen af

de kræfter, der er i spil, vil skabe et polariseret marked med mega-kapitalforvaltere, hvis forretningsmodeller bliver stadig mere globale og komplekse, og mindre kapitalforvaltere, som vil specialisere sig i nicheprodukter og lokale løsninger.

Det er SimCorps målsætning at blive den foretrukne samarbejdspartner for de 1.200 største kapitalforvaltere i verden. Disse kapitalforvaltere står over for en stadig mere kompleks verden, og det vil kræve store og væsentlige investeringer for SimCorp at kunne servicere dem. Disse store kapitalforvaltere vil fremover have fokus på at tilbyde flere aktivklasser og et bredere produktmix samt adgang til nye distributionskanaler og markeder. For at kunne efterleve denne strategi vil de skulle simplificere deres platforme for at opnå en agil, bæredygtig og skalérbar infrastruktur med en stærk omkostnings- og risikostyring.

EN FREMTIDSSIKRET FEMSTRENGET STRATEGI

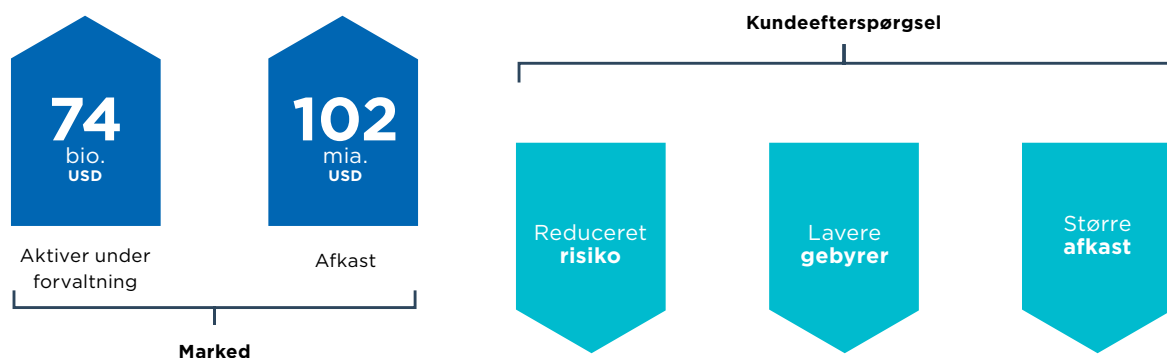
For branchen forventes mængden af aktiver under forvaltning at vokse, og for perioden 2015-2020 forventes de globale investeringer i kapitalforvaltningssystemer at stige med 6 % om året i gennemsnit.³ Under disse omstændigheder understøtter alle de kræfter, som transformerer vores branche, SimCorps fem strategiske prioritetsområder, som blev introduceret i årsrapporten for 2014. SimCorp er godt positioneret til at udnytte den dynamik, som former den komplekse verden, samt til at betjene vores kundemarked bestående af verdens 1.200 største kapitalforvaltere. Vi vil fastholde vores fokus på disse fem strategiske prioritetsområder i 2016. Vores femstrengede strategi understøtter vores primære værdigrund-

¹ 'Asset Management 2020: A Brave New World', PwC, 2014.

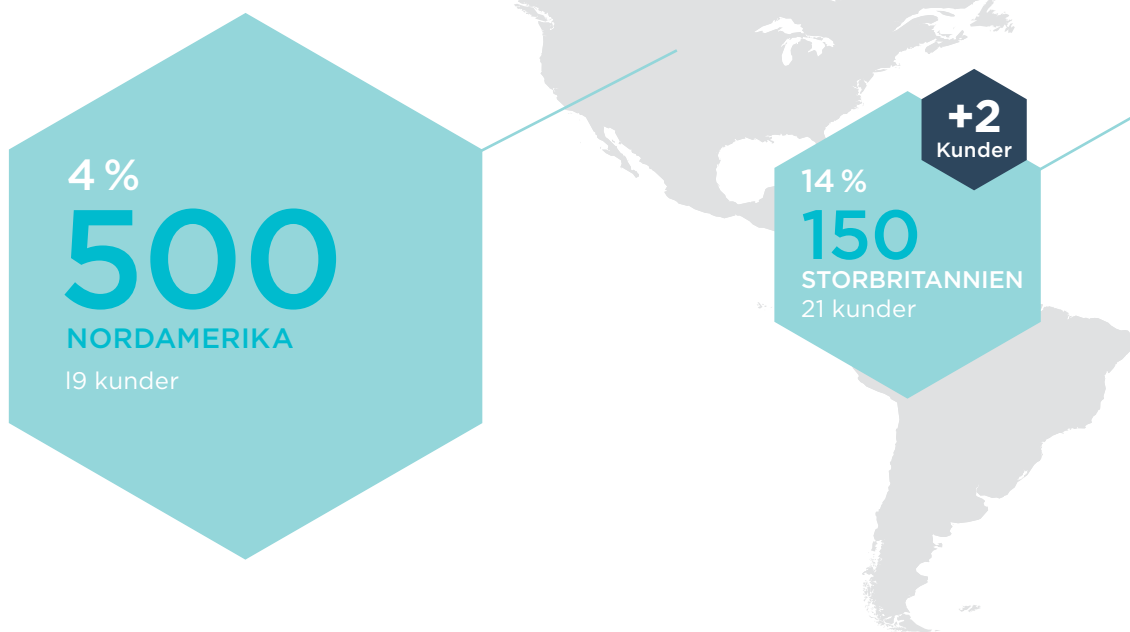
² 'Global Asset Management 2015: Sparking Growth with Go-to-Market Excellence', Boston Consulting Group, juli 2015.

³ 'Financial Markets Technology Spending Forecast', OVUM, januar 2015.

EN KOMPLEKS VERDEN



SIMCORP FOKUSERER LØBENDE PÅ AT FÅ NYE KUNDER PÅ ALLE SINE MARKEDER, MEN MED SÆRLIG VÆGT PÅ VÆKSTMARKEDERNE: NORDAMERIKA, STORBRITANNIEN OG FRANKRIG.



lag med ét integreret state-of-the-art system, så vi fortsat kan sikre et stærkt match mellem vores produktudbud og efterspørgslen på markedet.

FRONT OFFICE BASERET PÅ IBOR

Det, at vores kunder bliver mere og mere globale, stimulerer yderligere den eksisterende efterspørgsel efter pålidelige data som følge af lovgivningsmæssige krav. SimCorps fuldt integrerede IBOR-baserede front office-løsning opfylder kravene til internationale aktiviteter, hvor det er afgørende med rettidige og præcise investeringsoplysninger. Vi er takket været vores front office-løsning nu begyndt at høste

frugterne af vores fortsat store investeringer i forskning og udvikling.

Flere end 120 af vores kunder anvender en stor del af vores front office-løsning, og en lang række kunder udskifter deres eksisterende front office-produkter med SimCorps integrerede løsning. En række af vores nye kunder har faktisk valgt SimCorp på grund af vores prisbelønnede og markedsførende IBOR- og front office-kompetencer i stedet for konkurrerende produkter fra leverandører af best-of-breed front office-løsninger.

5 STRATEGISKE PRIORITERINGER



Front office og IBOR



ASP



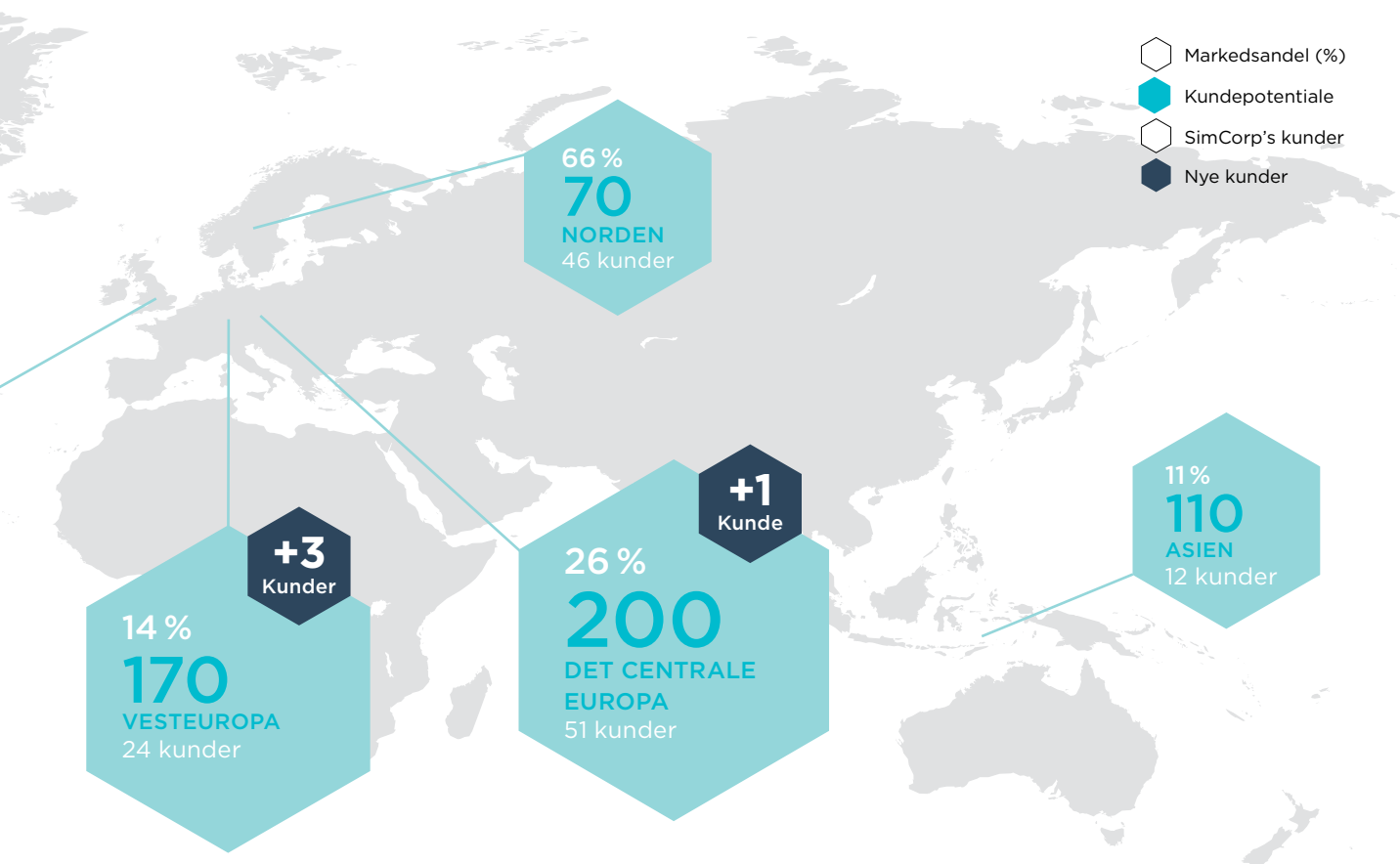
Alternative investeringer



Vækstmarkeder



Talent



Vores front office-løsning adskiller sig fra konkurrenternes, da den er baseret på den samme platform som vores middle og back office-produkter. Det giver porteføljeforvalterne mulighed for at se samtlige data, herunder risici og resultatopgørelser for alle deres investeringer, før de træffer en beslutning. Med hensyn til globalisering, regulering og omkostningspres giver vores integrerede system store fordele for de af vores kunder, som ønsker at forenkle deres infrastruktur og have kontrol over deres data.

ASP

SimCorps andet fokusområde er at imødekomme markedets præference for at overdrage styringen af deres IT-infrastruktur til ASP-leverandører. I et erhvervsklima præget af et fortsat behov for at justere og skærpe virksomhedernes forretningsmæssige fokus foretrækker mange finansielle virksomheder at lade strategiske samarbejdspartnere styre deres IT-infrastrukturer på tværs af en række forretningskritiske funktioner som f.eks. kapital- og porteføljeforvaltning.

For at imødekomme denne efterspørgsel tilbyder SimCorp nu ASP-løsninger til nye og eksisterende kunder. Vi tager hele ansvaret for at levere, installere, vedligeholde og opgradere SimCorp Dimension-løsningen og skræddersyr den til kundens IT-strategi. Hosting af løsningen leveres af en global udbyder som en del af den samlede pakke.

Med vores ASP-løsning kan kunderne spare tid, kontrollere deres omkostninger og reducere de operationelle risici. Løsningen vil sikre adgang til de mest opdaterede softwarever-

sioner, sikre en agil skalering og reducere behovet for interne IT-kompetencer.

Det forventes, at væksten inden for ASP-løsninger primært vil komme fra nordamerikanske kunder, men vi vil i stigende grad også opleve virksomheder på andre markeder, som skifter til denne model. Software-On-Premise vil fortsat være et af SimCorps primære produkter, men ASP vil radikalt ændre den måde, SimCorp driver forretning på.

ALTERNATIVE INVESTERINGER

Det tredje fokusområde er alternative investeringer, hvor vi styrker vores kompetencer for at kunne understøtte de nye aktivklasser. Alternative investeringer afviger markant fra traditionelle investeringer i renteprodukter, aktier og deri-

SIMCORP DIMENSION KUNDER OG MARKEDSANDEL 2015*

Markedsenhed	SimCorp kunder	Samlet marked	Markedsandel
Nordamerika	19	500	4 %
Det Centrale Europa	51	200	26 %
Vesteuropa	24	170	14 %
Storbritannien	21	150	14 %
Asien	12	110	11 %
Norden	46	70	66 %
I alt	173	1.200	14 %

* Tal er baseret på SimCorp estimater.

vater, og de stiller således nye krav til vores kunders aktiviteter og softwareløsninger. I et marked, hvor renten falder og i øjeblikket er ekstremt lav, kigger især pensionsfonde på mere langsigtede alternative investeringsmuligheder. For at imødekomme denne trend investerer SimCorp i at forbedre sin løsning, så den kan anvendes til investeringer i ikke-likvide aktiver, som omfatter infrastruktur, kapitalfonde, hedgefonde og andre investeringsmuligheder.

VÆKSTMARKEDER

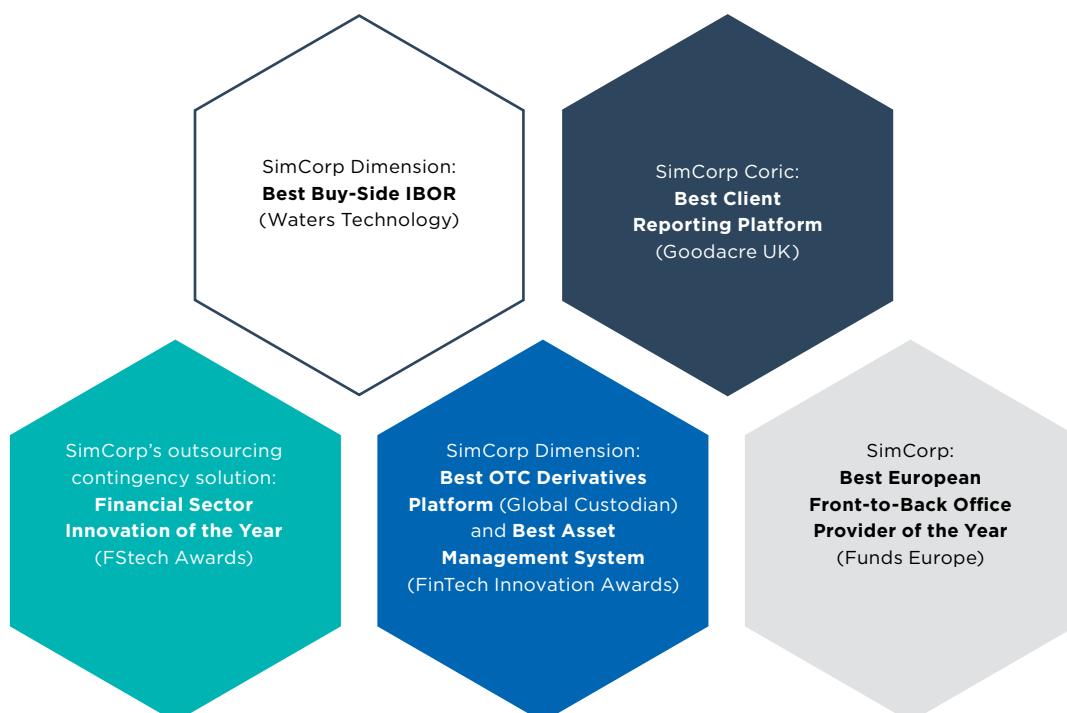
Vi fastholder vores fokus på vækstmarkederne, som er vores fjerde prioritetssområde, og vi er tilfredse med de fremskridt, vi har opnået i det forgangne år i Storbritannien og Frankrig, som er to af vores tre udpegede vækstmarkeder. Takket være vores IBOR-baserede front office-løsning har vi indgået aftaler med markedsførende kunder i begge lande. I 2015 indgik vi også to aftaler om SimCorp Coric i Nordamerika, som er vores tredje udvalgte vækstmarked, hvor vi fortsat er overbevist om, at vores SimCorp Dimension-platform, som understøttes af ASP-løsningen, vil tiltrække nye kunder i den nærmeste fremtid.

TALENT

Vores femte prioritetssområde er vores medarbejdere. Vi vurderer, at vi ved at sikre os de mest kompetente kandidater vil kunne optimere værdien af vores produkter, og med dette for øje vil vi fortsat gøre vores bedste for at tiltrække og ansætte de meste talentfulde medarbejdere i branchen. For de medarbejdere, vi allerede har rekrutteret, foretager vi store investeringer i uddannelse og kompetenceudvikling. SimCorp Academy-programmet er et fuldtidskursus på tre uger, der opbygger kompetencer i implementering og brug af SimCorps løsninger. Kurset er obligatorisk for alle nye medarbejdere, som arbejder direkte med SimCorp Dimension. I 2015 gennemførte 125 nye medarbejdere kurset sammenlignet med 101 i 2014 og 87 i 2013.

SimCorps medarbejdere er højt uddannede og har stor erfaring og ekspertise, primært inden for økonomi og softwareudvikling. Over 90 % af SimCorps medarbejdere har en videregående uddannelse, primært inden for finansiering, it, softwareudvikling eller økonomi. SimCorp vurderer, at dedikeret lederudvikling vil hjælpe til at tiltrække og fastholde

I 2015 BLEV SIMCORP ANERKENDT GLOBALT FOR SINE LØSNINGER OG VANDT DE FØLGENDE BRANCHEPRISER:



højt kvalificerede medarbejdere og forbedre selskabets overordnede position og succes.

Selskabet har et omfattende lederudviklingsprogram, SimCorp Leadership Academy, der skal sikre, at SimCorps ledere til stighed er blandt de bedste i branchen.

FORVENTNINGER

For 2015-2020 forventes en gennemsnitlig årlig vækst i omfanget af aktiver under forvaltning i branchen på 5 % - 7 % på tværs af alle vores segmenter, og det samme gælder investeringer i IMS-løsninger inden for software-pakkesløsninger og professionelle ydelser.⁴ I lyset af disse forventninger er vi overbevist om, at vores nuværende hovedmarkeder og -segmenter fortsat udgør et attraktivt potentiale. Vi følger fortsat en strategi om organisk vækst men vil dog overveje eventuelle muligheder for opkøb af komplementær teknologi og kompetencer for at styrke vores markedsførende position.

Som led i vores 2020-vision er det vores mål at opnå vækst på over 10 % årligt på langt sigt og løbende forbedre vores

EBIT-margin år for år. Mens vi udvider vores produktudbud inden for software og services med en ASP- og løsningsbaseret model, herunder lanceringen af abonnements-baserede licensvilkår for SimCorp Dimension, lancerer vi også nye tiltag som driftsanalyseværktøjer og benchmark-services, der vil øge den værdi og de konkurrencemæssige fordele, vi skaber for vores kunder. Fremadrettet vil SimCorp fortsat foretage investeringer med henblik på at blive den mest moderne systemleverandør til verdens 1.200 største kapitalforvaltere.

⁴ 'Asset Management 2020: A Brave New World', PwC, 2014 and 'Financial Markets Technology Spending Forecast', OVUM, januar 2015.

SIMCORPS MEDARBEJDERE 2015

UDDANNELSESNIVEAU

8 %

Ph.d.

9 %

Øvrige

20 %

Bachelor

63 %

Master

MEDARBEJDERDEMOGRAFI

52

Nationaliteter

40

Medarbejdernes gennemsnitlige alder

7

Gennemsnitlig anciennitet

69 %

Antal mænd i procent

31 %

Antal kvinder i procent

1.205

Gennemsnitligt antal fuldtidsmedarbejdere

SIMCORP A/S

Weidekampsgade 16
2300 København S
Danmark

Tel: +45 35 44 88 00
info@simcorp.com
www.simcorp.com

CVR nr. 15505281

ÉT SYSTEM TIL EN KOMPLEKS VERDEN

**OM SIMCORP**

SimCorp leverer integrerede kapitalforvaltningsløsninger af højeste kvalitet til verdens førende kapitalforvaltere, porteføljeforvaltere, fondsserviceselskaber, pensions- og forsikringsselskaber, formueforvaltere og sovereign wealth funds.

Uanset om det anvendes on-premise eller som en ASP-løsning understøtter selskabets primære system, SimCorp Dimension, hele investeringsværdikæden og alle typer instrumenter – alt sammen baseret på en markedsledende IBOR. SimCorp investerer mere end 20 % af selskabets årlige omsætning i R&D og hjælper kunderne til at udvikle deres virksomhed og holde sig på forkant med de konstant skiftende behov i branchen.

SimCorp er noteret på NASDAQ Copenhagen og er et globalt firma, der regionalt dækker hele Europa, Nordamerika og Asien-Stillehavsregionen.

Yderligere oplysninger fås på
www.simcorp.com

