

Suchergebnis

Name	Bereich	Information	V.-Datum
DXC Technology Deutschland GmbH Eschborn	Rechnungslegung/ Finanzberichte	Befreiender Konzernabschluss zum Geschäftsjahr vom 01.04.2021 bis zum 31.03.2022	23.09.2022

**DXC Technology Deutschland GmbH**

Eschborn

Befreiender Konzernabschluss zum Geschäftsjahr vom 01.04.2021 bis zum 31.03.2022

DXC Technology Company

Ashburn, Virginia/USA

UNITED STATES

SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION

WASHINGTON, D.C. 20549

FORMULAR 10-K

(Muster 1)

 ANNUAL REPORT PURSUANT TO SECTION 13 OR 15(d) OF THE SECURITIES EXCHANGE ACT OF 1934

For the fiscal year ended March 31, 2022

ODER

 TRANSITION REPORT PURSUANT TO SECTION 13 OR 15(d) OF THE SECURITIES EXCHANGE ACT OF 1934

For the transition period from to

Aktenzeichen der Kommission: 1-4850

DXC TECHNOLOGY COMPANY

(genauer Name des Meldepflichtigen nach Angabe in seiner Satzung)

Nevada

61-1800317

(Bundesstaat oder andere Gerichtsbarkeit, in dem/der die Gesellschaft gegründet oder organisiert wurde)

(IRS- Arbeitgeber-Identifizierungsnummer)

20408 Bashan Drive, Suite 231

Ashburn, Virginia 20147

(Anschrift des Hauptgeschäftssitzes und Postleitzahl)

Telefonnummer des Meldepflichtigen einschließlich Vorwahl: (703) 245-9700

Namensaktien gemäß Abschnitt 12(b) des Securities Exchange Act:

Titel der einzelnen Klassen	Trading Symbol(s)	Name of each exchange on which registered
Stammkapital, 0,01 \$ Nennwert pro Aktie	DXC	The New York Stock Exchange
Vorrangige Anleihen (Senior Notes) zu 1,750 % mit Fälligkeit 2026	DXC 26	The New York Stock Exchange

Namensaktien gemäß Abschnitt 12(g) des Securities Exchange Act: Keine

Kreuzen Sie an, ob es sich bei dem Meldepflichtigen um einen bekannten, langjährigen Emittenten im Sinne von Rule 405 des Securities Act handelt. Ja Nein

Kreuzen Sie an, ob der Meldepflichtige nicht verpflichtet ist, Berichte gemäß Abschnitt 13 oder Abschnitt 15(d) des Securities Act einzureichen. Ja Nein

Kreuzen Sie an, ob der Meldepflichtige (1) in den vorangegangenen 12 Monaten (oder in einem kürzeren Zeitraum, in dem der Meldepflichtige zur Einreichung solcher Berichte verpflichtet war) alle Berichte eingereicht hat, die gemäß Abschnitt 13 oder 15(d) des Securities Exchange Act von 1934 einzureichen sind, und (2) in den letzten 90 Tagen einer solchen Einreichungspflicht unterlag.

Kreuzen Sie an, ob der Meldepflichtige alle gemäß Rule 405 von Bestimmung S-T (§ 232.405 in diesem Kapitel) erforderlichen interaktiven Datendateien während der letzten 12 Monate (oder in einem entsprechend kürzeren Zeitpunkt, in dem der Meldepflichtige zur Übermittlung solcher Dateien verpflichtet war) auf elektronischem Wege übermittelt hat. Ja Nein

Kreuzen Sie an, ob es sich bei dem Meldepflichtigen um einen großen Offenlegungspflichtigen nach beschleunigtem Verfahren (large accelerated filer), einen Offenlegungspflichtigen nach beschleunigtem Verfahren (accelerated filer), eine kleinere berichtende Gesellschaft (smaller reporting company) oder ein wachsendes Jungunternehmen (emerging growth company) handelt. Siehe die Definitionen von „large accelerated filer“, „accelerated filer“, „smaller reporting company“ und „emerging growth company“ in Rule 12b-2 des Exchange Act.

Großer Offenlegungspflichtiger nach beschleunigtem Verfahren Offenlegungspflichtiger nach beschleunigtem Verfahren

Offenlegungspflichtiger ohne beschleunigtes Verfahren Kleinere berichtende Gesellschaft
 Wachsendes Jungunternehmen

Kreuzen Sie im Falle eines wachsenden Jungunternehmens an, ob der Meldepflichtige die erweiterte Übergangszeit zur Einhaltung neuer oder revidierter Finanzbuchhaltungsstandards gemäß Abschnitt 13(a) des Exchange Act nicht in Anspruch nimmt.

Kreuzen Sie an, ob der Meldepflichtige durch die registrierte Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die den Bestätigungsvermerk erstellt oder abgegeben hat, einen Bericht und eine Beglaubigung zur Einschätzung der Geschäftsleitung über die Effektivität der internen Kontrolle für Finanzberichte gemäß Abschnitt 404(b) des Sarbanes- Oxley Act (15 U.S.C. 7262(b)) eingereicht hat.

Kreuzen Sie an, ob der Meldepflichtige eine Mantelgesellschaft laut Definition in Rule 12b-2 des Exchange Act ist. Ja Nein

Der Gesamtmarktwert des Stammkapitals des Meldepflichtigen, das von nicht mit dem Meldepflichtigen verbundenen Gesellschaften gehalten wird, betrug am 30. September 2021, dem letzten Geschäftstag des letzten abgeschlossenen zweiten Geschäftsquartals, nach der Schlussnotierung dieses Tages für einen Anteil am Stammkapital des Meldepflichtigen 8.455.400.930 \$.

Zum 23. Mai 2022 befanden sich 230.683.660 Stammaktien mit einem Nennwert von je 0,01 \$ im Umlauf.

DURCH VERWEIS EINGESCHLOSSENE DOKUMENTE

Teile der endgültigen Aktionärsinformationen des Meldepflichtigen mit Bezug auf die Jahreshauptversammlung 2022 („Aktionärsinformationen 2022“), die gemäß Bestimmung 14A innerhalb von 120 Tagen nach dem Ende des Geschäftsjahres des Meldepflichtigen am 31. März 2022 bei der Securities and Exchange Commission eingereicht werden, sind wo angegeben durch Verweis in Teil III dieses Jahresberichts in Formular 10-K eingeschlossen.

INHALT**TEIL I**

1. Unternehmen
 - 1A. Risikofaktoren
 - 1B. Ungelöste Mitarbeiterkommentare
2. Immobilien
3. Gerichtsverfahren
4. Informationen zur Minensicherheit

TEIL II

5. Markt für das Stammkapital des Meldepflichtigen, zugehörige Anteilseignerinformationen und Anteilspapierkäufe durch den Emittenten
 - Wertpapiere
 6. Reserviert
7. Darstellung und Analyse der finanziellen Lage und des Betriebsergebnisses durch die Geschäftsleitung (Management's Discussion and Analysis, MD&A)
 - 7A. Quantitative und qualitative Angaben zu Marktrisiken
8. Jahresabschluss und ergänzende Angaben
9. Änderungen zu und Meinungsverschiedenheiten mit den Wirtschaftsprüfern in Bezug auf die Bilanzierung und Offenlegung von Finanzdaten
- 9A. Kontrollinstrumente und Prozeduren

9B. Sonstige Informationen

9C. Offenlegung in Bezug auf ausländische Gerichtsbarkeiten, die Inspektionen verhindern

TEIL III

10. Directors, Geschäftsleitung und Corporate Governance

11. Vergütung von Führungskräften

12. Wertpapierbesitz bestimmter Eigentümer (Beneficial Owner) und Verwaltung und zugehörige Aktionärsangelegenheiten

13. Bestimmte Beziehungen und zugehörige Transaktionen und Unabhängigkeit der Directors

14. Gebühren und Services für Principal Accounting

TEIL IV

15. Exhibits, Anhänge zum Jahresabschluss

16. Formular 10-K - Zusammenfassung

HINWEIS BETREFFEND ZUKUNFTSGERICHTETER AUSSAGEN

Alle in diesem Jahresbericht auf Formular 10-K und in den Dokumenten, auf die Bezug genommen wird, enthaltenen Aussagen und Annahmen, die sich nicht direkt und ausschließlich auf historische Fakten beziehen, sind „zukunftsgerichtete Aussagen“. Zukunftsgerichtete Aussagen enthalten häufig Wörter wie „erwarten“, „glauben“, „schätzen“, „prognostizieren“, „beabsichtigen“, „Zweck“, „Pläne“, „Projekte“, „Strategie“, „Ziel“ und die Formulierung „wir werden“ sowie ähnliche Wörter und Begriffe, mit denen der Geschäftsbetrieb oder das Finanzergebnis in der Zukunft beschrieben wird. Diese Aussagen spiegeln aktuelle Erwartungen und Überzeugungen wider. Es wird keine Gewährleistung übernommen, dass die in solchen Aussagen beschriebenen Ergebnisse tatsächlich erreicht werden.

Zukunftsgerichtete Aussagen umfassen u. a. Aussagen in Bezug auf unsere finanzielle Lage, unser Betriebsergebnis, unsere Cashflows, Geschäftsstrategien, Betriebseffizienz oder Synergien, Veräußerungen, Wettbewerbsposition, Wachstumschancen, Aktienrückkäufe, Dividendenzahlungen, Pläne und Ziele des Managements und andere Aspekte. Solche Aussagen unterliegen zahlreichen Annahmen, Risiken, Unsicherheiten und anderen Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in diesen Aussagen beschriebenen Ergebnissen abweichen. Viele dieser Faktor liegen außerhalb unserer Kontrolle. Des Weiteren werden viele der Risiken und Unsicherheiten zurzeit (und möglicherweise auch weiterhin oder in Zukunft) durch den Ausbruch der aktuellen Pandemie aufgrund des neuen Coronavirus 2019 (COVID-19) und die Auswirkungen der verschiedenen privaten und staatlichen Reaktionen darauf verstärkt, die unsere Kunden, Mitarbeiter, Händler sowie die Wirtschaften und Gemeinschaften beeinträchtigen, in denen sie tätig sind.

Wichtige Faktoren, die bewirken können, dass die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in zukunftsgerichteten Aussagen beschriebenen Ergebnissen ab weichen können, sind u. a. folgende:

- die Unsicherheit der Größenordnung, Dauer, geografischen Ausbreitung und Auswirkung auf die Weltwirtschaft sowie der aktuellen und möglichen Reisebeschränkungen, Ausgangsbeschränkungen, Impfvorschriften und wirtschaftlichen Restriktionen, die als Gegenmaßnahmen zu der Krise angeordnet werden;
- unsere Unfähigkeit, unsere strategischen Ziele zu erreichen;
- das Risiko der Haftung oder Rufschädigung aufgrund von Sicherheitsvorfällen, einschließlich Sicherheitsverletzungen und Cyberangriffen auf unsere Systeme und Netzwerke und die unserer Geschäftspartner, Bedrohungen durch Insider, die Offenlegung sensibler Daten oder die Nichteinhaltung von Datenschutzgesetzen und -vorschriften in einem sich rasch verändernden gesetzlichen Umfeld; in jedem Fall unabhängig davon, ob diese vorsätzlich oder zufällig erfolgen;
- unsere Unfähigkeit, unser Dienstleistungsangebot weiterzuentwickeln und zu erweitern, um auf neue geschäftliche Anforderungen und technologische Trends zu reagieren, einschließlich unserer Unfähigkeit, differenzierte Dienstleistungen auf dem Enterprise Technology Stack zu verkaufen;
- unsere Unfähigkeit, auf bestimmten Märkten zu konkurrieren und unsere Kapazitäten an bestimmten Offshore-Standorten zu erweitern, sowie Risiken, die mit solchen Offshore-Standorten verbunden sind, wie z. B. der jüngste Einmarsch Russlands in die Ukraine;
- unsere Unfähigkeit, unsere Bonität aufrechtzuerhalten und unsere Möglichkeiten zur Verwaltung unseres Betriebskapitals, zur Refinanzierung und zur Aufnahme zusätzlichen Kapitals für zukünftige Bedürfnisse;
- unsere Verschuldung;
- der Wettbewerbsdruck, unter dem unser Unternehmen steht;
- unsere Unfähigkeit, die Kosten für Dienstleistungen und den Zeitplan für die Fertigstellung von Verträgen genau abzuschätzen; Ausführungsrisiken durch uns und unsere Lieferanten, Kunden und Partner;
- die mit Naturkatastrophen verbundenen Risiken;
- unser Unvermögen, wichtiges Personal zu binden und einzustellen und Beziehungen zu wichtigen Partnern aufrechtzuerhalten;
- die mit längeren Inflationsperioden verbundenen Risiken;
- die Risiken, die mit unserer internationalen Geschäftstätigkeit verbunden sind, wie z. B. Risiken im Zusammenhang mit Wechselkursen und dem Brexit (wie unten definiert);
- unsere Unfähigkeit, behördliche Vorschriften einzuhalten, oder die Verabschiedung neuer Gesetze oder Vorschriften, einschließlich sozialer und umweltpolitischer Vorschriften, Richtlinien und Bestimmungen;
- unser Unvermögen, die erwarteten Vorteile unserer Umstrukturierungspläne zu erreichen;

- die versehentliche Verletzung der Rechte am geistigen Eigentum Dritter oder unsere Unfähigkeit, unser eigenes geistiges Eigentum zu schützen;
- unsere Unfähigkeit, Lizenzen Dritter zu beschaffen, die für den Betrieb unserer Produkte und Dienstleistungsangebote erforderlich sind; Risiken im Zusammenhang mit der Unterbrechung unserer Lieferkette;
- unser Unvermögen, eine wirksame interne Kontrolle über die Finanzberichterstattung aufrechtzuerhalten;
- mögliche Verluste aufgrund von Wertminderungen von Vermögenswerten;
- unsere Unfähigkeit, Dividenden zu zahlen oder Aktien unseres Stammkapitals zurückzukaufen;
- anhängige Untersuchungen, Ansprüche und Rechtsstreitigkeiten sowie etwaige negative Auswirkungen auf unsere Rentabilität und Liquidität;
- Störungen auf den Kreditmärkten, einschließlich Störungen, die den Zugang zu Krediten für unsere Kunden erschweren und die Kosten unserer Kunden für die Kreditbeschaffung erhöhen;
- unser Unvermögen, bei Projekten effektiv mitzubieten;
- finanzielle Schwierigkeiten unserer Kunden und unsere Unfähigkeit, Forderungen einzutreiben;
- unsere Unfähigkeit, unsere Kundenbeziehungen über einen längeren Zeitraum zu pflegen und auszubauen und Kundenverträge oder staatliche Auftragsvergabevorschriften oder -anforderungen einzuhalten;
- unser Unvermögen, unsere strategischen Transaktionen erfolgreich durchzuführen;
- Änderungen der Steuergesetze und etwaige nachteilige Auswirkungen auf unseren effektiven Steuersatz;
- Risiken nach dem Zusammenschluss der Computer Sciences Corporation ("CSC") und des Enterprise Services-Geschäfts der Hewlett Packard Enterprise Company ("HPES"), einschließlich der erwarteten steuerlichen Behandlung, unvorhergesehener Verbindlichkeiten und künftiger Investitionsausgaben;
- Risiken nach der Abspaltung unserer ehemaligen US Public-Sector-Geschäfts und die damit verbundenen Fusionen mit Vencore Holding Corp. und KeyPoint Government Solutions im Juni 2018 zur Perspecta Inc. (einschließlich ihrer Rechtsnachfolger und zulässigen Abtretungen, "Perspecta"), die im Mai 2021 von Peraton übernommen wurde; und
- die anderen Faktoren, die unter Punkt 1A. „Risikofaktoren“ beschrieben sind.

Es wird keine Gewährleistung übernommen, dass ein Ziel oder Plan, das bzw. der in einer zukunftsgerichteten Aussage genannt wird, tatsächlich in die Realität um gesetzt wird oder werden kann. Die Leser werden ausdrücklich darauf hingewiesen, dass kein unangemessenes Vertrauen in diese Aussagen gesetzt werden darf, die nur für den Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Dokuments gelten. Jede zukunftsgerichtete Aussage, die in diesem Jahresbericht in Formular 10-K enthalten ist, gilt nur für das Datum, an dem dieser Jahresbericht auf Formular 10-K zum ersten Mal eingereicht wurde. Wir sind nicht verpflichtet, zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren oder zu überarbeiten oder Ereignisse oder Umstände zu melden, die nach dem Datum dieses Berichts auftreten. Unerwartete Ereignisse müssen wir nur entsprechend den gesetzlichen Bestimmungen melden.

In diesem Bericht wird die DXC Technology Company zusammen mit ihren konsolidierten Tochtergesellschaften als „wir“, „uns“, „unser“, „DXC“ oder „das Unternehmen“ bezeichnet. Damit sich dieser Bericht besser lesen lässt, bezeichnen wir außerdem (i) unseren konsolidierten Jahresabschluss als unseren „Jahresabschluss“, (ii) unsere konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung als unsere „Gewinn- und Verlustrechnung“, (iii) unsere konsolidierte Gesamtergebnisrechnung als unsere „Gesamtergebnisrechnung“, (iv) unsere konsolidierte Bilanz als unsere „Bilanz“ und (v) unsere konsolidierte Cashflow-Rechnung als unsere „Cashflow-Rechnung“. Darüber hinaus beziehen sich Verweise auf nummerierte „Anmerkungen“ im gesamten Bericht auf die nummerierten Anmerkungen zu unserem Jahresabschluss, die im Abschnitt dieses Berichts zum Jahresabschluss enthalten sind.

TEIL I

PUNKT 1. UNTERNEHMEN

Überblick

DXC, ein Unternehmen mit Sitz in Nevada, ist ein weltweiter Marktführer im Bereich IT-Dienstleistungen. Wir bieten unternehmenskritische IT-Dienstleistungen, die globale Unternehmen verändern. Wir leisten hervorragende Arbeit für unsere Kunden und Kollegen in aller Welt.

Unsere mehr als 130.000 Mitarbeiter in rund 70 Ländern werden von unseren Kunden - nahezu die Hälfte der aktuellen Fortune-500-Unternehmen - beauftragt, Lösungen für den gesamten Enterprise Technology Stack zu liefern, die ein neues Niveau an Leistung, Skalierbarkeit und Wettbewerbsfähigkeit ermöglichen.

Das Unternehmen DXC mit Sitz in Nevada entstand am 1. April 2017 durch die Fusion von CSC und HPES (die „HPES-Fusion“).

Transformationsstrategie

Die Transformation von DXC konzentriert sich auf den Aufbau engerer Beziehungen zu Kunden und Mitarbeitern sowie auf die Erschließung von Werten über den gesamten Enterprise Technology Stack.

Zu den wichtigsten Prioritäten der Umgestaltung gehören:

- Inspiration und Fürsorge für unsere Kollegen - Die Gewährleistung der Gesundheit und Sicherheit unserer Mitarbeiter hat oberste Priorität, insbesondere in der gegenwärtigen Situation.
- Wir stellen weiterhin neue Talente in den Bereichen Technologie, Kundenbetreuung und Vertrieb auf der ganzen Welt ein und tätigen Investitionen, die unsere Mitarbeiter anerkennen und belohnen.
- Fokus auf Kunden - Stärkung unserer Kundenbeziehungen und Sicherstellung, dass wir proaktiv für unsere Kunden tätig sind

- Kosten optimieren - Optimierung des Werts, um unsere Kunden besser zu bedienen, indem wir Verwirrung und Komplexität beseitigen
- Seize the Market - Nutzung der Marktchancen durch Cross-Selling und Erweiterung der Zusammenarbeit mit unseren Kunden über den gesamten Enterprise Technology Stack
- Finanzielle Grundlage - Erschließung von Werten durch die Verfolgung strategischer Alternativen, die Rationalisierung unseres Portfolios und die Stärkung unserer Bilanz durch die Schaffung einer soliden Grundlage, die unser Engagement für die Führung eines langfristigen, nachhaltigen Unternehmens widerspiegelt

Das Unternehmen wird sich auch im nächsten Geschäftsjahr auf die Umsetzung seines Transformationsprozesses konzentrieren, wobei der Schwerpunkt weiterhin auf unseren Mitarbeitern, der Umsatzstabilisierung, der Kostenoptimierung und dem Erfolg auf dem Markt liegen wird. Das Unternehmen setzt seine Bemühungen um die Gestaltung des Portfolios fort, indem es die richtigen Investitionen tätigt und sich von Vermögenswerten trennt, von denen es glaubt, dass sie nicht gut in sein Enterprise Technology Stack und seine strategische Ausrichtung integriert sind, um sich besser auf seine Strategie zu konzentrieren.

Wichtige Unternehmensübernahmen und Veräußerungen

Im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2022 schloss eine Tochtergesellschaft von DXC einen Kaufvertrag über den Verkauf (der "FDB-Verkauf") ihrer deutschen Finanzdienstleistungstochter ("FDB" oder das "FDB-Geschäft") an die FNZ-Gruppe ("FNZ") für 300 Millionen Euro (ca. 335 Millionen US-Dollar zum 31. März 2022) ab, vorbehaltlich bestimmter Anpassungen. Der Abschluss der Transaktion unterliegt bestimmten Bedingungen, darunter dem Erhalt bestimmter behördlicher Genehmigungen. Zum 31. März 2022 verfügte die FDB über Barmittel in Höhe von rund 572 Mio. \$, die sich hauptsächlich auf Verbindlichkeiten aus Kundeneinlagen bezogen. Das Unternehmen geht davon aus, dass der Verkauf der FDB im Geschäftsjahr 2023 abgeschlossen sein wird.

Im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2022 schloss DXC den Verkauf des Geschäftsbereichs Healthcare Provider Software ("HPS" oder das "HPS-Geschäft") an Dedalus Holding S.p.A. ("Dedalus") ab. Der Verkauf erfolgte durch den Barkauf aller dem HPS-Geschäft zuzuordnenden Beteiligungen und Vermögenswerte für 468 Millionen Euro (etwa 551 Millionen US-Dollar), vorbehaltlich bestimmter Anpassungen.

Im Geschäftsjahr 2021 schloss DXC den Verkauf seines US-Geschäfts ab. State and Local Health and Human Services business ("HHS" oder das "HHS-Geschäft") an Veritas Capital Fund Management, L.L.C. ("Veritas Capital"), um Gainwell Technologies zu gründen. Der Verkauf erfolgte durch den Barkauf aller dem HHS-Geschäft zuzuordnenden Beteiligungen und Vermögenswerte zusammen mit den von der Gesellschaft künftig zu erbringenden Dienstleistungen zu einem Gesamtunternehmenswert von 5,0 Milliarden US-Dollar, vorbehaltlich Anpassungen des Nettoumlaufvermögens und übernommener Verbindlichkeiten.

Im Geschäftsjahr 2020 schloss DXC die Übernahme der Luxoft Holding Inc. ab, eines weltweit tätigen digitalen Dienstleisters, dessen Angebot strategische Beratung, maßgeschneiderte Softwareentwicklung und Dienstleistungen für die Entwicklung digitaler Lösungen umfasst. Außerdem haben wir im Geschäftsjahr 2020 weitere Unternehmen erworben, um unser Angebot zu ergänzen und Chancen für künftiges Wachstum zu eröffnen.

Siehe Anmerkung 2 - „Unternehmensübernahmen“ und Anmerkung 3 - „Veräußerungen“ für weitere Informationen über Unternehmensübernahmen und Veräußerungen.

Segmente und Services

Unsere berichtspflichtigen Segmente sind Global Business Services („GBS“) und Global Infrastructure Services („GIS“).

Global Business Services

GBS stellt innovative Technologielösungen bereit, die unseren Kunden helfen, wichtigen geschäftlichen Herausforderungen zu begegnen und digitale Transformationen zu beschleunigen. Diese Lösungen sind an die Branche und die individuellen Ziele jedes Kunden angepasst. Die GBS-Angebote umfassen Folgendes:

- Analyse und Entwicklung Unser Portfolio von Analyseservices und unser weit gespanntes Ökosystem von Partnern helfen Kunden, schnell Erkenntnisse zu gewinnen, ihren Betrieb zu automatisieren und ihren Weg zur digitalen Transformation zu beschleunigen. Wir bieten Softwareentwicklung, Beratung und Datenanalyse-Lösungen an, die es Unternehmen ermöglichen, ihre geschäftskritischen Funktionen auszuführen und zu verwalten, ihre Abläufe zu transformieren und neue Geschäftsmodelle zu entwickeln.
- Anwendungen Wir setzen modernste Technologien und Methoden ein, um die Erstellung, Modernisierung, Bereitstellung und Wartung hochwertiger, sicherer Anwendungen zu beschleunigen, damit unsere Kunden schneller Innovationen entwickeln und gleichzeitig das Risiko, die Markteinführungszeit und die Gesamtbetriebskosten senken können. Wir unterstützen Kunden aus allen Branchen, darunter der öffentliche Sektor, Versicherungen, Banken und Kapitalmärkte sowie die Automobilindustrie.
- Services für Geschäftsprozesse. Wir führen die Integration und Optimierung von Front- und Back-Office-Prozessen sowie die agile Prozessautomatisierung durch. Dies hilft Unternehmen, die Kosten zu reduzieren sowie Störungen des Geschäftsbetriebs, menschliches Versagen und Betriebsrisiken zu minimieren und gleichzeitig die Kundenerfahrung zu verbessern.

Global Infrastructure Services

Das GIS-Portfolio von technologischen Angeboten liefert prognostizierbare und messbare Ergebnisse und vermindert gleichzeitig die geschäftlichen Risiken und Betriebskosten für Kunden. Die GIS-Angebote umfassen Folgendes:

- Cloud und Sicherheit Wir unterstützen Kunden bei einer raschen Modernisierung, indem wir ältere Anwendungen an die Cloud anpassen, geeignete Workloads migrieren und ihre Multicloud-Umgebungen auf sichere Weise verwalten. Unsere Sicherheitslösungen helfen bei der Vorhersage von Angriffen, der proaktiven Reaktion auf Bedrohungen, der Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen und dem Schutz von Daten, Anwendungen und Infrastrukturen.
- IT-Outsourcing („ITO“) Unsere ITO-Services helfen unseren Kunden, geschäftskritische Systeme und IT-Infrastrukturen sicher und kosteneffizient zu betreiben. Wir verwalten und vereinfachen die bestehenden IT-Investitionen unserer Kunden, senken die Kosten für deren Betrieb und bieten einen Weg für Kunden, Teile ihres IT-Bestands in die Cloud zu verlagern, um Innovationen und zusätzliche Einsparungen zu erzielen.
- Moderner Arbeitsplatz. Wir bieten Dienstleistungen an, die den Bedürfnissen unserer Kunden in Bezug auf Mitarbeiter, Unternehmen und IT entsprechen - von intelligenter Zusammenarbeit über modernes Gerätemanagement bis hin zu digitalen

Unterstützungsdiensten und Mobilitätsdiensten. Wir konzentrieren uns auf die Erfahrungen unserer Mitarbeiter und bieten ihnen ein konsumentenähnliches, digitales Erlebnis, das den Bedürfnissen der heutigen Berufstätigen entspricht.

Weitere Informationen zu unseren berichtspflichtigen Segmenten einschließlich Umsatz und Gewinn der Segmente und Finanzinformationen nach geografischem Bereich finden Sie in Anmerkung 20, „Segmentberichterstattung und geografische Märkte“.

Vertrieb und Marketing

Wir vermarkten und verkaufen unsere Services über unseren direkten Vertrieb an Kunden und verfügen über Vertriebsniederlassungen weltweit. Unsere Kunden umfassen kommerzielle Unternehmen jeder Größe in zahlreichen Branchen und Unternehmen im öffentlichen Sektor. Auf einzelne Kunden entfielen in den Geschäftsjahren 2022, 2021 und 2020 jeweils höchstens 10 % unseres konsolidierten Umsatzes.

Saisonale Schwankungen

Das allgemeine wirtschaftliche Klima wirkt sich auf unser Unternehmen und unser Finanzergebnis aus. In den Märkten, in denen wir unsere Produkte, Services und Lösungen verkaufen, können von Zeit zu Zeit auftretende schwache Wirtschaftslagen sich negativ auf unsere Umsätze auswirken. Beim Verkauf unserer Services stellen sich außerdem saisonale Veränderungen ein. Beispielsweise ist die Vergabe von Verträgen häufig mit dem Ende des Geschäftsjahres unserer Kunden verknüpft, und auch unsere eigenen Vertriebsaktivitäten schwanken im Verlauf unseres Geschäftsjahres.

Wettbewerb

Die Märkte für IT- und professionelle Services, in denen wir tätig sind, sind stark wettbewerbsorientiert und werden nicht von einem einzigen oder wenigen Unternehmen dominiert. Eine beträchtliche Anzahl von Unternehmen bietet Services an, die sich mit unseren Services überschneiden und mit ihnen im Wettbewerb stehen. Darüber hinaus hat die zunehmende Bedeutung von Offshore-Arbeitszentren dazu geführt, dass mehrere ausländische Unternehmen in Konkurrenz zu uns getreten sind.

Zu unseren Wettbewerbern gehören:

- große multinationale Unternehmen, die einige oder alle der Services und Lösungen anbieten, die auch wir anbieten;
- kleinere Unternehmen, die bestimmte Services und Lösungen anbieten, die auch wir anbieten;
- Offshore-Serviceanbieter an Standorten mit niedrigen Kosten, insbesondere in Indien, die direkt an Endbenutzer verkaufen;
- Lösungs- oder Dienstleistungsanbieter, die in einem bestimmten Branchensegment oder Dienstleistungsbereich mit uns konkurrieren, sowie interne Funktionen von Unternehmen, die ihre eigenen Ressourcen nutzen, anstatt einen externen IT-Dienstleister zu beauftragen.

Die wichtigsten Differenzierungsmerkmale in den Märkten für unsere Lösungen und Services sind folgende:

- Beratung zu Vision und Strategie;
- integrierte Lösungsmöglichkeiten;
- Leistung und Zuverlässigkeit;
- globale und vielfältige Talente;
- hervorragende Leistungen und kontinuierliche Unterstützung;
- Eingehen auf die Bedürfnisse der Kunden;
- wettbewerbsfähige Preise für Services;
- technisches Know-how und Branchenkenntnisse;
- Ansehen und Erfahrung;
- Qualität der Lösungen und Services;
- finanzielle Stabilität und gute Corporate Governance.

Unsere Fähigkeit, neue Kunden zu gewinnen und Bestandskunden zu binden, ist von Folgendem abhängig:

- Know-how zu Technologien, Branchen und Systemen und unabhängige Ermittlung der besten Kundenlösung über Software-, Hardware- und Serviceanbieter hinweg;
- Fähigkeit zum Anbieten verbesserter strategischer Frameworks und technischer Lösungen;
- Investitionen in unsere Services und Lösungen;
- Fokus auf Reaktionsfähigkeit, um proaktiv auf Kundenbedürfnisse einzugehen, hochwertige Dienstleistungen und wettbewerbsfähige Preise anzubieten; erfolgreiches Management unserer Beziehungen zu führenden strategischen und Lösungspartnern in den Bereichen Hardware, Netzwerke, Cloud, Anwendungen und Software;
- Erfahrung und Fähigkeiten im Projektmanagement, einschließlich der Bereitstellung, ein umfassendes Spektrum an IT- und professionellen Dienstleistungen, die wir anbieten, sowie finanzielle Stabilität und eine starke Unternehmensführung.

Geistiges Eigentum

Beim Schutz unserer Geschäftsinteressen setzen wir auf eine Kombination aus Geschäftsgeheimnissen, Patenten, Urheberrechten, Marken und Verträgen. Zwar unterliegen unsere technischen Services und Produkte im Allgemeinen nicht dem Patentschutz. Für bestimmte Erfindungen, die wahrscheinlich in Produkte und Services integriert werden, oder zur Verbesserung unserer Wettbewerbsposition melden wir jedoch selektiv Patente an.

Da unser Patentportfolio über viele Jahre gewachsen ist, unterscheidet sich die verbleibende Dauer des Patentschutzes für die einzelnen Patente. Wir sind überzeugt, dass unsere Patente und Patentanmeldungen sehr wichtig sind, weil sie als Differenzierungsmerkmal für

unsere Lösungen und Services dienen und unsere Flexibilität beim Verkaufen von Lösungen und Services in den Märkten erhöhen, in denen wir agieren.

Darüber hinaus sind wir Eigentümer von bzw. besitzen wir Rechte an verschiedenen Marken, Logos, Servicemarken und Handelsnamen, die wir bei unserer Geschäftstätigkeit verwenden. Wir sind auch Eigentümer von bzw. besitzen Rechte an Urheberrechten, die den Inhalt unserer Produkte und andere proprietäre Materialien schützen.

Neben der Weiterentwicklung unseres Portfolios für geistiges Eigentum lassen wir uns Lizenzrechte für das geistige Eigentum Dritter erteilen, wenn uns das sinnvoll erscheint. Wir haben auch Dritten Lizenzen für die Nutzung unseres geistigen Eigentums erteilt und werden dies weiterhin tun, wenn wir der Meinung sind, dass diese Übereinkommen in unserem Interesse sind.

Umwelt, Soziales und Governance („ESG“)

Im Jahr 2021 haben wir die Governance unseres ESG-Programms verbessert und einen mehrstufigen Prozess eingeführt, an dem der Vorstand, Mitglieder unserer Geschäftsleitung und interne Führungskräfte beteiligt sind. Unser Vorstand beaufsichtigt unser ESG-Programm und ermöglicht es uns, über die Governance, die langfristige Strategie und die Prozesse zu verfügen, um die ESG-Ergebnisse zu steuern und die Bedürfnisse unserer Stakeholder zu erfüllen. Der Nominierungs- und Corporate-Governance-Ausschuss unseres Verwaltungsrats hat eine besondere Aufsicht über ESG. Unser ESG-Führungsteam hält den Ausschuss regelmäßig über den ESG-Status auf dem Laufenden und legt dem gesamten Vorstand jährlich ein Update vor.

Unsere ESG-Strategie spiegelt unser kontinuierliches Engagement als verantwortungsbewusster Unternehmensbürger wider. Wir sind stolz darauf, Teil der globalen Bewegung zu sein, die die Auswirkungen des Klimawandels auf die Welt minimieren will, und wir setzen uns für nachhaltiges Wachstum ein, indem wir uns in den nächsten zwei Jahren ehrgeizige, wissenschaftlich begründete Ziele für die Reduzierung der Emissionen setzen.

Wir bemühen uns, unsere Auswirkungen auf die Umwelt zu minimieren und die Ressourceneffizienz in den Bereichen Energieverbrauch, Verwaltung von Rechenzentren sowie Reisen und Transport zu verbessern. Unsere Bemühungen um den Umweltschutz werden zum Teil durch die Umstellung auf ein virtuelles Betriebsmodell unterstützt, das es unseren Mitarbeitern ermöglicht, weitgehend dezentral zu arbeiten, und das uns hilft, unsere Treibhausgasemissionen und unseren Gesamtenergieverbrauch zu senken. Während das „Virtual-first“-Modell vor allem dazu beiträgt, unsere Bürofläche zu verkleinern, verfolgen wir auch Effizienzprogramme für Rechenzentren und Rationalisierungsprogramme für Rechenzentren, um den Energieverbrauch zu senken.

DXC arbeitet auch mit Kunden zusammen, um sie beim Erreichen ihrer eigenen Klimaziele zu unterstützen. Als Reaktion auf die sich verändernde Kundennachfrage bieten wir eine Reihe von Produkten und Dienstleistungen an, die einen erheblichen Einfluss auf die Nachhaltigkeitsziele unserer Kunden haben können und einen weitaus größeren klimabezogenen Nutzen bringen, als wir ihn allein durch unsere internen Bemühungen zur Reduzierung des Kohlenstoffausstoßes erreichen könnten. Angebote wie DXC Modern Workplace, Cloud-Migrationsservices und datengesteuerte Nachhaltigkeitsservices reduzieren direkt die Kohlenstoffemissionen unserer Kunden⁽¹⁾

Weitere Informationen über unsere ESG-Initiativen finden Sie auf unserer Website unter <http://dxc.com/us/en/about-us/corporate-responsibility>. Auf die Informationen auf unserer Website wird in diesem Bericht jedoch nicht verwiesen. Diese Informationen sind auch nicht Bestandteil dieses Berichts.

Umweltschutzvorschriften

Unsere Geschäftstätigkeit unterliegt den Bestimmungen verschiedener Bundes-, Staats-, lokaler und ausländischer Gesetze in Bezug auf den Umweltschutz. Diese Gesetze regeln die Abgabe von Schadstoffen in die Luft und das Wasser, das Management und die Entsorgung gefährlicher Substanzen und Abfälle und die Bereinigung kontaminierter Standorte. Die Kosten und Verpflichtungen für den Umweltschutz sind zurzeit für unsere Geschäftstätigkeit, unsere Cashflows und unsere finanzielle Lage von untergeordneter Bedeutung und wir gehen im Moment nicht von wesentlichen Kapitalausgaben für Kontrolleinrichtungen für den Umweltschutz aus. Es könnten jedoch erhebliche Kosten einschließlich Bereinigungskosten und Geldstrafen sowie zivilrechtliche oder strafrechtliche Sanktionen, Schadenersatzklagen oder Klagen wegen Körperverletzung von Dritten auf uns zu kommen, wenn wir gegen Umweltschutzgesetze verstoßen oder für Verstöße haftbar gemacht werden oder wenn neue Gesetze zum Umweltschutz verabschiedet werden, die sich auf unsere Geschäftstätigkeit auswirken. Um künftige Risiken zu begrenzen, hat sich DXC verpflichtet, im Einklang mit der Initiative „Science Based Targets“ (SBTi) kurzfristige unternehmensweite Emissionsreduzierungen vorzunehmen.

Human Capital Management

Als ein weltweit führendes Unternehmen im Bereich der Informationstechnologie ziehen wir hochqualifizierte und gut ausgebildete Mitarbeiter an. Zum 31. März 2022 beschäftigten wir weltweit mehr als 130.000 Mitarbeiter. Bei DXC schätzen wir unsere Mitarbeiter und die Möglichkeit, mit ihnen zusammenzuarbeiten - wir sind am besten, wenn sich unsere Mitarbeiter geschätzt und respektiert fühlen.

Wert des Mitarbeiterengagements

Wir legen Wert auf unsere Mitarbeiter und ergreifen verschiedene Maßnahmen zur Förderung des Mitarbeiterengagements. Wir bewerten das Engagement unserer Mitarbeiter mindestens einmal jährlich in einer globalen Umfrage. In den letzten Umfragen haben etwa 80 % unserer Mitarbeiter an der Umfrage teilgenommen, wobei der Wert für das Mitarbeiterengagement bei über 70 % lag und die Mitarbeiter DXC in den Bereichen Karriere, Kommunikation und Unternehmenskultur hoch bewerteten. Auf der Grundlage des Feedbacks, das wir in regelmäßigen Umfragen zum Mitarbeiterengagement erhalten haben, hat die Geschäftsleitung mehrere Initiativen zur Verbesserung des Mitarbeitererlebnisses durch Belohnungen und Anerkennung, offene Kommunikation und Prozessverbesserung umgesetzt. Verschiedene Plattformen wie Global Talent Management, Coaching & Mentoring, Karriereentwicklungsprogramme und globale Anerkennung werden ebenfalls genutzt, um die Erfahrungen und das Engagement der Mitarbeiter zu verbessern.

¹ Die Informationen in diesem Abschnitt basieren zum Teil auf Daten, die uns von unseren Kunden zur Verfügung gestellt wurden, und wir haben nicht die Absicht, diese Informationen oder Ansprüche unabhängig zu überprüfen.

Management Während COVID-19

Wir setzen uns für die Sicherheit und das Wohlergehen unserer Mitarbeiter ein. Die Mitarbeiter von DXC sind so ausgestattet und in der Lage, virtuell und flexibel von zu Hause aus zu arbeiten und weiterhin Ergebnisse für unsere Kunden zu erzielen. Wissenschaft und Daten werden auch in Zukunft die treibenden Kräfte unseres Ansatzes sein, wenn wir uns durch COVID-19 bewegen und die Sicherheit und das Wohlergehen der Menschen in unserem Land fördern. Wir bleiben flexibel und sind bereit, bei Bedarf schnell zu reagieren, um unseren Kunden zu helfen. Wir haben erkannt, dass dies eine Chance für DXC ist, die Erfahrungen der Mitarbeiter nachhaltig zu verändern.

Ausbildung und Schulung

Wir betrachten die berufliche Entwicklung als eine unternehmerische Verantwortung - eine strategische Investition in die Zukunft unserer Mitarbeiter und des Unternehmens. Über unser globales Lernmanagement-Ökosystem bieten wir Hunderte von Lernprogrammen sowie ein System zur Karriereentwicklung an, mit dem unsere Mitarbeiter ihr Potenzial ausschöpfen können. Die Möglichkeit, zu lernen, sich weiterzuentwickeln und neue und herausfordernde Möglichkeiten zu erkunden, trägt dazu bei, dass wir motivierte und sachkundige Arbeitskräfte halten können. Die Bewertung der Fähigkeiten und Beiträge der Mitarbeiter ist ein Eckpfeiler der Entwicklung bei DXC. Unsere Kultur des selbstgesteuerten Lernens ermutigt die Mitarbeiter, in ihrem eigenen Tempo und in der von ihnen bevorzugten Lernumgebung zu lernen. Der Schlüssel zu unserer Personalentwicklung ist die Rolle der Führungskräfte - wir konzentrieren uns weiterhin darauf, unsere Führungskräfte auszustatten und zu befähigen, damit unsere Mitarbeiter Führungskräfte haben, die sie bei ihrer Entwicklung und ihrem Erfolg anleiten und unterstützen.

Eingliederung und Vielfalt

Wir setzen uns für eine integrative und vielfältige Belegschaft ein. Die DXC Global Diversity and Non-Discrimination Policy leitet unser Engagement für Management- und Einstellungspraktiken, die Vielfalt und Integration fördern.

Menschenrechte

Wir setzen uns für den Schutz und die Förderung der Menschenrechte ein und sorgen dafür, dass unsere Aktivitäten in den Gemeinden auf der ganzen Welt mit Integrität durchgeführt werden können. DXC ist fest entschlossen, die Ausbeutung von gefährdeten Gruppen zu verhindern. Unsere wichtigsten menschenrechtsbezogenen Schwerpunkte sind die Förderung bewährter Praktiken in unserer großen und vielfältigen globalen Lieferkette und die Unterstützung einer vielfältigen und integrativen Unternehmenskultur.

Verfügbare Informationen

Wir verwenden unsere Unternehmenswebsite www.dxc.technology als Standardkanal für die Verbreitung wichtiger Informationen. Dazu gehören ausführliche Informationen zum Unternehmen, Neuigkeiten zu Finanzdaten, bei der SEC eingereichte Dateien, Jahresberichte, historische Börseninformationen und Links zu einem kürzlich erstellten Webcast zum Gewinn. Die Jahresberichte von DXC auf dem Formular 10-K, die Quartalsberichte von DXC auf dem Formular 10-Q, aktuelle Berichte von DXC auf Formular 8-K, alle Nachträge zu diesen Berichten und die Aktionärsinformationen für unsere jährlichen Aktionärsversammlungen werden kostenlos auf unserer Unternehmens-Website bereitgestellt, sobald uns das möglich ist, nachdem diese Berichte bei der SEC eingereicht bzw. der SEC bereitgestellt wurden. Sie sind auch bei der SEC unter www.sec.gov erhältlich. Unsere unternehmensweiten Governance-Richtlinien, die Vorstandssatzungen (einschließlich der Grundsätze des Prüfungsausschusses, des Vergütungsausschusses und des Ausschusses für Nominierung/Corporate Governance) und der Verhaltenskodex mit dem Titel „Grundsätze der Unternehmensethik“ sind ebenfalls auf unsere Website verfügbar. Auf die Informationen auf unserer Website wird in diesem Bericht jedoch nicht verwiesen. Diese Informationen sind auch nicht Bestandteil dieses Berichts.

Informationen zu unseren Führungskräften

Name	Alter	Jahr des ersten Eintritts in die Geschäftsleitung	Amtszeit	Tätigkeit beim Meldepflichtigen am Einreichungsdatum	Familienbeziehung
Michael J. Salvino	56	2019	Unbegrenzt	President und Chief Executive Officer	Keine
Kenneth P. Sharp	51	2020	Unbegrenzt	Executive Vice President und Chief Financial Officer	Keine
William L. Deckelman, Jr.	64	2017	Unbegrenzt	Geschäftsführender Vizepräsident und Chefsyndikus	Keine
Mary E. Finch	52	2019	Unbegrenzt	Executive Vice President und Chief Human Resources Officer	Keine
Vinod Bagal	56	2019	Unbegrenzt	Präsident, Cloud- und Infrastrukturdienste	Keine
Christopher R. Drumgoole	47	2021	Unbegrenzt	Executive Vice President und Chief Financial Officer	Keine
Christopher A. Voci	50	2021	Unbegrenzt	Senior Vice President, Corporate Controller und Principal Accounting Officer	Keine

Werdegang der Mitglieder der Geschäftsleitung

Michael J. Salvino wurde im September 2019 zum President und Chief Executive Officer von DXC ernannt und ist seit Mai 2019 Mitglied im Aufsichtsrat von DXC. Bevor er zu DXC kam, war Herr Salvino von 2016 bis 2019 als Managing Director bei Carrick Capital Partners tätig, wo er direkt an den Portfoliounternehmen von Carrick beteiligt war und sich mit der Beschaffung neuer Investitionen, dem Wachstum und der Verwaltung großer technologiegestützter Dienstleistungsunternehmen befasste, insbesondere in den Bereichen Business Process Outsourcing, Sicherheit und maschinelles Lernen. Vor seiner Anstellung bei Carrick war Salvino von 2009 bis 2016 Group Chief Executive von Accenture Operations. Dort leitete er ein Team von mehr als 100.000 Beratungs- und Outsourcing-Experten, die sich vor allem um Outsourcing von Geschäftsprozessen, Infrastruktur, Sicherheit und Clouddienste kümmerten, um den Kunden Geschäftswerte zu bieten und ihre Produktivität und ihren digitalen Fortschritt zu fördern. Zuvor war er in leitenden Positionen im Bereich HR-Outsourcing bei Hewitt Associates Inc. und als Präsident der Region Amerika bei Exult Inc. tätig. Herr Salvino ist Vorstandsmitglied der Atrium Health Foundation, des größten Gesundheitssystems in den Carolinas, wo er im Investment Oversight Committee sowohl für das Krankenhaus als auch für die Stiftung tätig ist. Salvino machte am Marietta College seinen Abschluss als Bachelor of Science im Wirtschaftsingenieurwesen. Er ist Mitglied des Kuratoriums des Marietta College und des Board of Visitors der Duke University Pratt School of Engineering.

Kenneth P. Sharp wurde im November 2020 Executive Vice President und Chief Financial Officer von DXC. Bevor er zu DXC kam, war er von Juni 2018 bis November 2020 als Vice President und Chief Financial Officer, Defense Systems Sector bei Northrop Grumman ("NOC") tätig. Von Januar 2016 bis Juni 2018 war Herr Sharp Senior Vice President, Finance von Orbital ATK (später von NOC übernommen). Davor war er Senior Vice President, Chief Accounting Officer und Corporate Controller von Leidos, Inc. (ehemals SAIC, Inc.). Bevor er zu Leidos kam, war Herr Sharp ein Jahrzehnt bei CSC, dem Vorgängerunternehmen von DXC, und acht Jahre bei Ernst & Young tätig. Herr Sharp diente auch im United States Marine Corps.

William L. Deckelman, Jr. ist seit September 2020 als Executive Vice President und General Counsel von DXC tätig. Zuvor war er seit dem Abschluss des HPES Mergers Executive Vice President, General Counsel und Secretary bei DXC. Davor war Herr Deckelman Executive Vice President, General Counsel und Secretary von CSC. Herr Deckelman kam im Januar 2008 zu CSC und war von 2008 bis 2012 als Vice President, General Counsel und Secretary, von 2012 bis 2014 als Executive Vice President und General Counsel und von August 2014 bis zum Abschluss der HPES-Fusion als Executive Vice President, General Counsel und Secretary tätig. Vor seinem Wechsel zu CSC war Deckelman von 2000 bis 2008 Executive Vice President und General Counsel bei Affiliated Computer Services Inc.

Von 2000 bis 2003 war er Mitglied des Vorstands und bekleidete von 1989 bis 1995 verschiedene Führungspositionen in diesem Unternehmen.

Mary E. Finch wurde im Dezember 2019 zum Executive Vice President und Chief Human Resources Officer von DXC ernannt. Frau Finch war zuvor von September 2015 bis Oktober 2019 Executive Vice President und Chief Human Resources Officer von AECOM. Davor war sie von September 2013 bis August 2015 als Senior Managing Director und von Januar 2001 bis September 2013 als Managing Director Human Resources bei Accenture tätig. In dieser Zeit hatte sie verschiedene Funktionen im Unternehmen inne, darunter auch die des COO of Human Resources, wo sie die globale Bereitstellung von Personaldienstleistungen leitete und für die Betreuung von rund 320.000 Mitarbeitern in 56 Ländern und mehreren Accenture-Geschäftsbereichen zuständig war. Von 2000 bis 2001 war Frau Finch als VP Human Resources bei Abilizer Solutions Inc. tätig.

Vinod Bagal ist seit März 2022 President, Cloud and Infrastructure Services. Zuvor war er von Oktober 2019 bis März 2022 als Executive Vice President, Global Delivery and Transformation bei DXC tätig. Vor seinem Eintritt in DXC war Bagal von 2014 bis 2019 bei Cognizant als Senior Vice President - Global Multi-Service Integration and North America Delivery und als Senior Vice President - Global Technology Consulting & Multi-Service Integration tätig. In dieser Position leitete er die Umgestaltung der Organisation für die Kundenauslieferung von Cognizant, um sie für die kommenden Nachfragen nach professionellen Dienstleistungen zu positionieren. Von 1994 bis 2014 hatte Bagal verschiedene führende Rollen bei Accenture inne.

Christopher R. Drumgoole wurde im August 2021 zum Executive Vice President und Chief Operating Officer von DXC ernannt. Zuvor war er seit April 2020 als Executive Vice President und Chief Information Officer tätig. Bevor er zu DXC kam, war Drumgoole von Mai 2018 bis April 2020 Chief Information Officer bei GE, wo er den globalen Technologiebetrieb des Unternehmens leitete, einschließlich Anwendungen, Infrastruktur und zugehörige Shared Services. Davor war er von April 2014 bis April 2018 Chief Technology Officer von GE. Herr Drumgoole kam von Verizon zu GE, wo er von Januar 2012 bis April 2014 Chief Operating Officer der Verizon-Tochter Terremark, einem Anbieter von Cloud-, Hosting- und Rechenzentren, war. Herr Drumgoole ist Mitglied des Verwaltungsrats von PetSmart, des Beirats des College of Engineering & Computing der Florida International University und des Verwaltungsrats von ONUG, einem Forum für IT-Führungskräfte mit Interesse an offenen Technologien.

Christopher A. Voci wurde im Juni 2021 zum Senior Vice President, Corporate Controller und Principal Accounting Officer ernannt. Bevor er zu DXC kam, war Voci von November 2018 bis Mai 2021 Senior Vice President, Controller und Chief Accounting Officer bei CACI International Inc. Von 2016 bis November 2018 war Herr Voci Vice President, Controller und Chief Accounting Officer von Orbital ATK (später von Northrop Grumman übernommen). Davor war er elf Jahre bei Air Products and Chemicals, Inc. (APD) tätig. Während seiner Zeit bei APD von 2004 bis 2015 war Herr Voci Global Controller Industrial Gases von 2014 bis 2015, Global Controller Merchant Gases von 2011 bis 2014, Director, Financial Planning & Analysis von 2007 bis 2011 und Global Healthcare Controller von 2004 bis 2007. Herr Voci war von 2002 bis 2004 als Senior Manager, Audit and Risk Advisory Services bei KPMG LLP und von 1994 bis 2002 in verschiedenen Funktionen bei Arthur Andersen LLP tätig.

Punkt 1A. RISIKOFAKTOREN

Unsere Geschäftstätigkeit und unsere Finanzergebnisse unterliegen verschiedenen Risiken und Ungewissheiten, die unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanzlage und unsere Betriebsergebnisse sowie den tatsächlichen Ausgang von Angelegenheiten, zu denen in diesem Jahresbericht zukunftsgerichtete Aussagen gemacht werden, wesentlich und nachteilig beeinflussen können. In einem solchen Fall kann der Kurs der DXC Stammaktien sinken und Sie könnten Ihr investiertes Geld teilweise oder vollständig verlieren. Vom Finanzergebnis in der Vergangenheit kann nicht zuverlässig auf das Ergebnis in der Zukunft geschlossen werden und historische Trends sollten nicht verwendet werden, um zukünftige Ergebnisse oder Trends vorherzusagen. Künftige Ergebnisse und historische Trends können durch die oben genannten Risiken beeinträchtigt werden, und andere Variablen sowie Risiken und Ungewissheiten, die derzeit nicht bekannt sind oder von denen derzeit angenommen wird, dass sie unwesentlich sind, können ebenfalls wesentliche und nachteilige Auswirkungen auf unser Geschäft, unsere Finanzlage und unsere Betriebsergebnisse oder den Kurs unserer Stammaktien in der Zukunft haben.

Zusammenfassung der Risikofaktoren

Risiken in Bezug auf unser Unternehmen

- Unsere Geschäfts- und Finanzergebnisse wurden durch die COVID-19-Krise beeinträchtigt und könnten weiterhin erheblich beeinträchtigt werden.
- Möglicherweise gelingt es uns nicht, unsere strategischen Ziele zu erreichen.
- Wir könnten anfällig für Sicherheitsverletzungen, Cyberangriffe oder die Offenlegung vertraulicher oder persönlicher Informationen sein.
- Unsere Fähigkeit, unser Serviceangebot weiterzuentwickeln und zu erweitern, um auf neue geschäftliche Anforderungen und technologische Trends zu reagieren, einschließlich unserer Fähigkeit, differenzierte Services auf dem Enterprise Technology Stack zu verkaufen, kann unser zukünftiges Wachstum beeinträchtigen.
- Unsere Geschäftstätigkeit an bestimmten Offshore-Standorten kann uns den Risiken dieser Standorte aussetzen, wie z. B. dem jüngsten Einmarsch Russlands in die Ukraine, der sich negativ auf unsere Einnahmen und Rentabilität auswirken kann.
- Unsere Bonitätseinstufung und unsere Möglichkeiten zur Verwaltung von Arbeitskapital, zur Refinanzierung und zur Aufnahme zusätzlichen Kapitals für zukünftige Bedürfnisse kann sich negativ auf unsere Liquidität, unseren Kapitalstand, unsere Kapitalaufnahme, unsere Kosten und unseren Zugang zu Kapitalmärkten auswirken.
- Unsere Verschuldung könnte erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Finanzlage und unsere Betriebsergebnisse haben.
- Unsere primären Märkte sind stark wettbewerbsorientiert. Wenn wir in diesen hart umkämpften Märkten nicht wettbewerbsfähig sind, kann dies unserem Betriebsergebnis enorm schaden.
- Wenn wir nicht in der Lage sind, die Kosten der Services und den Zeitrahmen für die Ausführung von Projekten korrekt zu berechnen, kann dies der Profitabilität unserer Verträge enorm schaden.
- Die Erfüllung von Verträgen, einschließlich derer, bei denen wir Partnerschaften mit Dritten eingegangen sind, kann beeinträchtigt werden, wenn wir oder die Dritten ihre Verpflichtungen nicht einhalten oder anderweitig ihre Verpflichtungen gegenüber unseren Kunden verletzen.

- Naturkatastrophen können unsere weltweite Geschäftstätigkeit und unsere Finanzergebnisse beeinträchtigen.
- Wir könnten nicht in der Lage sein, qualifiziertes Personal anzuwerben und zu halten.
- Anhaltende Inflationsperioden, in denen unsere Kundenverträge keinen angemessenen Inflationsschutz bieten, könnten die Kosten erhöhen, sich negativ auf die allgemeine Wirtschaftslage auswirken und die Haushaltsplanung der Verbraucher beeinträchtigen, was sich auf unsere Rentabilität auswirken und unsere Geschäfts- und Ertragslage erheblich beeinträchtigen könnte.
- Unser internationaler Geschäftsbetrieb ist Risiken ausgesetzt, darunter Schwankungen der Wechselkurse und der Brexit.
- Die Nichteinhaltung von Gesetzen und Vorschriften auf Bundes-, Landes-, kommunaler und ausländischer Ebene könnte Kosten oder Sanktionen nach sich ziehen, die sich nachteilig auf unser Geschäft auswirken. Vorschriften, Richtlinien und Bestimmungen zur sozialen und ökologischen Verantwortung sowie Forderungen von Kunden und Investoren können sich negativ auf unsere Beziehungen zu Kunden und Investoren auswirken.
- Wir können möglicherweise einige oder alle der von unseren Restrukturierungsplänen erwarteten Vorteile nicht realisieren und unsere Restrukturierung kann unser Unternehmen beeinträchtigen.
- Wir könnten versehentlich die geistigen Eigentumsrechte anderer verletzen, und wenn wir nicht in der Lage sind, Lizenzen von Dritten zu erwerben, kann dies zu Umsatzeinbußen oder höheren Kosten führen.
- Eine Unterbrechung unserer Lieferkette könnte sich nachteilig auf unser Geschäft auswirken.
- Wir sind möglicherweise schlechter Presse und anderen potenziellen Risiken ausgesetzt, wenn wir keine effektive interne Kontrolle für Finanzberichte einrichten und verwalten.
- Wir können zusätzliche Verluste durch Wertminderungsaufwände für Vermögenswerte erleiden.
- Wir könnten nicht in der Lage sein, Dividenden zu zahlen oder Aktien unseres Stammkapitals zurückzukaufen.
- Anhängige Rechtsstreitigkeiten können wesentliche und nachteilige Auswirkungen auf unsere Profitabilität und Liquidität haben.
- Störungen auf den Kreditmärkten können den Zugang unserer Kunden zu Krediten einschränken und die Kosten für die Kreditbeschaffung unserer Kunden erhöhen, und unser Absicherungsprogramm unterliegt dem Ausfallrisiko der Gegenpartei.
- Wir erzielen wesentliche Umsätze und Gewinne aus Aufträgen, die im Rahmen kostspieliger Ausschreibungsverfahren vergeben werden, und es kann sein, dass wir unsere Umsatz- und Gewinnziele nicht erreichen, wenn es uns nicht gelingt, erfolgreich an diesen Projekten teilzunehmen.
- Wenn unsere Kunden in finanzielle Schwierigkeiten geraten, sind wir möglicherweise nicht in der Lage, unsere Forderungen einzutreiben.
- Wenn wir nicht in der Lage sind, unsere Kundenbeziehungen über einen längeren Zeitraum aufrechtzuerhalten und auszubauen oder Kundenverträge oder staatliche Auftragsvergebenvorschriften oder -anforderungen zu erfüllen, werden unsere Betriebsergebnisse und Cashflows leiden.
- Unsere strategischen Transaktionen könnten sich als erfolglos erweisen.
- Änderungen der Steuergesetzgebung und unserer Steuersätze können unsere Finanzlage und unser Betriebsergebnis erheblich beeinflussen.

Risiken im Zusammenhang mit unseren abgeschlossenen strategischen Transaktionen

- Wir könnten eine Entschädigungsverpflichtung gegenüber HPE haben, wenn sich herausstellen sollte, dass die Aktienausschüttung im Zusammenhang mit der Abspaltung des HPES-Geschäfts nicht steuerfrei ist.
- Wenn der HPES Merger nicht gemäß Abschnitt 368(a) des Codes als Umstrukturierung gilt, entstehen für die früheren Anteilseigner von CSC möglicherweise hohe Steuerverbindlichkeiten.
- Nach dem HPES Merger haben wir bestimmte wesentliche Pensionsverpflichtungen übernommen. Diese Verbindlichkeiten und künftigen Finanzierungsverpflichtungen könnten unsere für den Betrieb, für Investitionen und andere Anforderungen verfügbaren Barmittel einschränken.
- Die USPS-Abspaltung und -Fusionen und die NPS-Abspaltung können für DXC und unsere Anteilseigner zu erheblichen Steuerverbindlichkeiten führen.

Risiken in Bezug auf unser Unternehmen

Unsere Geschäfts- und Finanzergebnisse wurden durch die COVID-19-Krise beeinträchtigt und könnten weiterhin erheblich beeinträchtigt werden.

Die COVID-19-Krise hat zu Störungen in der Weltwirtschaft, auf den Finanz- und Rohstoffmärkten und zu raschen Veränderungen in der Regierungs- und Gesundheitspolitik in den Ländern geführt, in denen wir tätig sind oder in denen unsere Kunden ansässig sind, oder in den Branchen, in denen wir und unsere Kunden im Wettbewerb stehen. Die COVID-19-Krise und die von Regierungen, Unternehmen und Einzelpersonen ergriffenen Maßnahmen zur Eindämmung der Ausbreitung der Krankheit haben sich negativ auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Betriebsergebnisse, unseren Cashflow und unsere Finanzlage ausgewirkt und werden sich voraussichtlich auch weiterhin negativ auf diese auswirken. Das Ausmaß dieser Auswirkungen wird von zukünftigen Entwicklungen abhängen, einschließlich der Dauer und Verbreitung von COVID-19, der Geschwindigkeit, mit der der Impfstoff verteilt wird, der Akzeptanz des Impfstoffs in der Öffentlichkeit sowie der Anzahl unserer Mitarbeiter, die den Impfstoff erhalten. Darüber hinaus können Mutationen des COVID-19-Stammes die Wirksamkeit des Impfstoffs beeinträchtigen. Anforderungen in Bezug auf COVID-19-Sicherheitsvorkehrungen, einschließlich Impfstoffvorschriften unterschiedlichen Umfangs und unterschiedlicher Anwendbarkeit, können für unsere Geschäftstätigkeit in den USA oder anderen Ländern gelten. Die Nichteinhaltung der geltenden Vorschriften kann zu behördlichen

Strafen und zum Verlust von Geschäften führen, einschließlich unserer Verträge oder Unterverträge mit US-Bundes-, Landes- oder Kommunalverwaltungen oder internationalen Regierungsstellen, was sich nachteilig auf unser Geschäft und unsere Betriebsergebnisse auswirken könnte. Die Umsetzung verschiedener Impf-, Test- und sonstiger Anforderungen im Zusammenhang mit COVID-19 kann zu einer Verringerung der Produktivität und der Arbeitsmoral oder zur Fluktuation von Mitarbeitern führen, was sich nachteilig auf unser Geschäft und unsere Betriebsergebnisse auswirken könnte.

Zu diesen negativen Auswirkungen, die bereits eingetreten sind oder in Zukunft eintreten können, gehören Störungen oder Einschränkungen der Arbeitsfähigkeit unserer Mitarbeiter sowie die vorübergehende Schließung unserer Einrichtungen oder der Einrichtungen unserer Kunden oder unserer Subunternehmer oder die Notwendigkeit, unsere Dienstleistungen aus der Ferne zu erbringen. Darüber hinaus sehen sich unsere Mitarbeiter angesichts der zusätzlichen finanziellen, familiären und gesundheitlichen Belastungen, die viele Mitarbeiter aufgrund der COVID-19-Krise erfahren haben und weiterhin erfahren könnten, weiterhin mit Herausforderungen in Bezug auf ihr Wohlbefinden konfrontiert, die sich negativ auf die geistige und körperliche Gesundheit, das Engagement, die Bindung und die Leistung unserer Mitarbeiter auswirken können. Anhaltende Bedrohungen der öffentlichen Gesundheit und die Reaktionen der Regierung könnten unsere Geschäftstätigkeit und die Erbringung unserer Dienstleistungen erheblich beeinträchtigen. Negative Auswirkungen von COVID-19 könnten möglicherweise unsere Fähigkeit beeinträchtigen, unsere Verträge mit Kunden zu erfüllen. Höhere Kosten lassen sich unter Umständen weder von den Kunden noch von einer Versicherung zurückholen, was unsere Rentabilität beeinträchtigen kann. Wenn eine Unterbrechung des Geschäftsbetriebs eintritt und wir nicht in der Lage sind, ihre Auswirkungen zu minimieren, kann dies unser Unternehmen, unser Betriebsergebnis, unsere finanzielle Lage und die Cashflows erheblich beeinträchtigen.

Darüber hinaus hat die COVID-19-Krise zu einer weit verbreiteten globalen Gesundheitskrise geführt, die sich negativ auf die Wirtschaft und die Finanzmärkte vieler Länder ausgewirkt hat. Ein künftiger wirtschaftlicher Abschwung könnte, je nach Schwere und Dauer, auch zu einer Verschlechterung der weltweiten Kredit- und Finanzmärkte führen, die sich negativ auf die finanzielle Gesundheit der Kunden auswirken, ihre Nachfrage nach unseren Dienstleistungen verringern, ihre Fähigkeit oder Bereitschaft, uns rechtzeitig zu bezahlen, und unsere Fähigkeit, externe Finanzierungen zur Finanzierung unserer Geschäftstätigkeit und unserer Investitionen zu erhalten, einschränken, zu Verlusten bei unseren Bargeldbeständen und Investitionen aufgrund von Ausfällen von Finanzinstituten und anderen Parteien führen und eine höhere Verlustrate bei unseren Forderungen aufgrund von Kreditausfällen zur Folge haben könnte.

Unsere Finanzergebnisse können auch durch eine Reihe von Faktoren im Zusammenhang mit COVID-19, die noch nicht feststehen, wesentlich und nachteilig beeinflusst werden, einschließlich möglicher Wertminderungen des Geschäfts- oder Firmenwerts und anderer Vermögenswerte sowie Änderungen unserer Eventualverbindlichkeiten, deren tatsächliche Beträge wesentlich über den Schätzungen des Managements und unserer Berechnung der globalen Steuerverbindlichkeiten liegen können. Auch nach dem Abklingen der COVID-19-Krise können wir je nach Dauer und möglichem Wiederauftreten der Krise und der daraufhin ergriffenen Maßnahmen der Regierungen weiterhin erhebliche nachteilige Auswirkungen auf unser Geschäft erleben, die sich aus den weltweiten wirtschaftlichen Folgen ergeben, einschließlich einer möglicherweise eintretenden oder anhaltenden Rezession als Folge davon.

Wir bewerten weiterhin, inwieweit sich die COVID-19-Krise auf uns und unsere Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten ausgewirkt hat und inwieweit sie und andere sich abzeichnende Entwicklungen uns und unsere Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten in Zukunft beeinflussen werden. Wir warnen Investoren davor, dass jeder der oben genannten Faktoren wesentliche und nachteilige Auswirkungen auf unser gegenwärtiges und zukünftiges Geschäft, unsere Betriebsergebnisse, unseren Cashflow und unsere finanzielle Lage haben könnte.

In dem Maße, in dem die COVID-19-Krise und die daraus resultierenden wirtschaftlichen Störungen unser Geschäft und unsere Finanzergebnisse weiterhin beeinträchtigen, können sie auch viele der anderen in diesem Abschnitt „Risikofaktoren“ beschriebenen Risiken verstärken, z. B. in Bezug auf unsere Verschuldung, unsere Fähigkeit, ausreichende Cashflows zur Bedienung unserer Schulden zu erwirtschaften und die in den Verträgen, die unsere Verschuldung regeln, enthaltenen Auflagen zu erfüllen, sowie unser Gegenparteiausfallrisiko.

Es kann sein, dass wir unsere strategischen Ziele nicht erreichen, was unser Unternehmen, unsere Finanzlage, das Betriebsergebnis und die Cashflows beeinträchtigen kann.

Im Mittelpunkt unserer Transformationsreise stehen unsere Kunden, die Optimierung der Kosten und die Eroberung des Marktes. Zu unseren strategischen Prioritäten gehört eine Initiative zur Unterstützung von DXC-Kunden in einem breiteren Spektrum ihrer informationstechnologischen Anforderungen, die wir als "Enterprise Technology Stack" bezeichnen. Es kann sein, dass wir nicht in der Lage sind, unsere strategischen Prioritäten umzusetzen und auf unserem Weg der Umgestaltung entsprechend unseren Erwartungen voranzukommen, und zwar aus einer Vielzahl von Gründen, z. B. wenn wir unsere Pläne nicht rechtzeitig umsetzen können, wenn es uns an geeigneten Fähigkeiten mangelt, wenn das Management ineffektiv ist, wenn wir nicht genügend Anreize bieten, wenn unsere Kunden neuen Initiativen ablehnend gegenüberstehen, wenn wir nicht in der Lage sind, die Kosten zu kontrollieren oder wettbewerbsfähige Angebote aufrechtzuerhalten. Des Weiteren können wir uns nicht sicher sein, dass die Ausführung unserer Strategie die erwarteten Vorteile bringt. Wenn wir unsere strategischen Prioritäten nicht erfolgreich umsetzen oder wenn wir strategische Prioritäten verfolgen, die sich als fruchtlos erweisen, kann das unser Unternehmen, unsere finanzielle Lage, das Betriebsergebnis und die Cashflows erheblich beeinträchtigen.

Wir könnten aufgrund von Sicherheitsverletzungen, Cyberangriffen, anderen Sicherheitsvorfällen oder der Offenlegung vertraulicher Informationen oder personenbezogener Daten für Schäden haftbar gemacht werden, unser Ruf könnte leiden, oder es könnte zu Serviceunterbrechungen kommen, was zu erheblichen finanziellen Verlusten führen könnte.

Als Anbieter von IT-Dienstleistungen für Kunden aus dem privaten und öffentlichen Sektor, die in einer Reihe von Branchen und Ländern tätig sind, speichern und verarbeiten wir für unsere Kunden immer größere Datenmengen, einschließlich sensibler und persönlich identifizierbarer Informationen. Wir besitzen wertvolle proprietäre Informationen, darunter Urheberrechte, Geschäftsgeheimnisse und anderes geistiges Eigentum. Wir erfassen und speichern bestimmte personenbezogene und finanzielle Informationen von Kunden und Mitarbeitern. Wir verwalten auch IT-Infrastrukturen und -Systeme (zusammenfassend „IT-Systeme“) von uns selbst und von Kunden, und wir sind auf Dritte angewiesen, die verschiedene kritische Hardware, Software und Dienstleistungen zur Unterstützung unserer IT-Systeme und Geschäftsabläufe bereitstellen.

Sicherheitsvorfälle können durch unbeabsichtigte Ereignisse oder vorsätzliche Angriffe von Insidern wie Mitarbeitern, Auftragnehmern oder Dienstleistern oder von Dritten, einschließlich Kriminellen, Konkurrenten, Nationalstaaten und Hacktivisten, verursacht werden. Diese Vorfälle können zu einer erheblichen Unterbrechung unserer Geschäftstätigkeit (z. B. durch Ransomware oder Denial-of-Service) führen, indem sie sich auf unseren Betrieb oder den Betrieb unserer Kunden, Mitarbeiter, Lieferanten oder anderer Partner auswirken, zum Verlust von Daten (einschließlich urheberrechtlich geschützter, vertraulicher oder anderweitig sensibler oder wertvoller Informationen), die uns, unseren Kunden, Mitarbeitern, Lieferanten oder Partnern gehören, sowie zur Schädigung des Rufs und der Kundenbeziehungen. Uns können auch Kosten und Haftungen (vertraglich oder anderweitig) entstehen, wie z. B. Schadensersatzzahlungen aufgrund von Rechtsstreitigkeiten, Sanierungskosten und behördlichen Maßnahmen, Geldbußen oder Strafen. Jeder der vorgenannten Punkte oder eine Kombination der vorgenannten Punkte könnte wesentliche Auswirkungen auf unsere Betriebsergebnisse oder unsere Finanzlage haben. Darüber hinaus entwickelt sich das regulatorische Umfeld in Bezug auf die

Informationssicherheit und den Datenschutz schnell weiter, und das Unternehmen muss Zeit und Ressourcen aufwenden, um die Einhaltung dieser sich entwickelnden Vorschriften zu gewährleisten, und die Nichteinhaltung dieser Vorschriften kann sich negativ auf das Unternehmen, seine Betriebsergebnisse und seine Finanzlage auswirken.

Wir waren in der Vergangenheit von Cyberangriffen und Sicherheitsvorfällen betroffen und sehen uns auch weiterhin regelmäßig mit unbefugten Versuchen konfrontiert, auf unsere IT-Systeme zuzugreifen, die wir nach Schwere und Häufigkeit bewerten. Zwar haben die bisher aufgetretenen Vorfälle keine wesentlichen Störungen in unserem Unternehmen verursacht. Es ist jedoch möglich, dass wir einem schwerwiegenden Angriff oder Vorfall zum Opfer fallen, der unser Unternehmen, unser Ansehen, unsere Kundenbeziehungen, unser Betriebsergebnis und unsere finanzielle Lage massiv beeinträchtigt. Das anhaltende weltweite Auftreten von Datenschutzverletzungen und Cyberangriffen, auch durch staatliche Akteure, spiegelt ein externes Umfeld wider, das der Informations- und Unternehmenssicherheit zunehmend feindlich gesinnt ist. Wie andere Unternehmen sind auch wir mit einer Vielzahl von Bedrohungen der Informationssicherheit und des Datenschutzes konfrontiert, die für uns und unsere Kunden ein Risiko darstellen.

Bedrohungsakteure werden immer raffinierter und verwenden Tools und Techniken, die darauf ausgelegt sind, Sicherheitskontrollen zu umgehen, sich der Entdeckung zu entziehen und forensische Beweise zu entfernen oder zu verschleiern, was es für uns schwieriger machen könnte, künftige Cyberangriffe und Sicherheitsvorfälle zu erkennen, zu identifizieren, zu untersuchen oder zu beheben. Fortschritte bei der Computerleistung, neue Entdeckungen im Bereich der Kryptografie oder andere Ereignisse oder Entwicklungen können zu einer Kompromittierung oder Verletzung der Algorithmen führen, mit denen wir unsere Daten und die Daten von Kunden einschließlich sensibler Kundentransaktionsdaten schützen. Computerprogrammierer und Hacker haben Ransomware, Malware und andere böswillige Softwareprogramme durch Phishing und andere Methoden, die unsere Produkte angreifen oder anderweitig Sicherheitsschwachstellen dieser Produkte ausnutzen, entwickelt und können dies auch weiterhin tun. Zudem können komplexe Hardware sowie Betriebssystemsoftware und Anwendungen, die wir von Drittparteien beschaffen, Design- und Fertigungsfehler enthalten, darunter „Bugs“ und andere Probleme, die die Sicherheit und den Betrieb unserer Systeme stören oder die Systeme von Dritten beschädigen, mit denen wir möglicherweise interagieren. Eine Partei, sei es ein Insider oder ein Dritter außerhalb des Unternehmens, die in der Lage ist, unsere Sicherheitsmaßnahmen oder die unserer Auftragnehmer, Partner oder Lieferanten zu umgehen, könnte sich Zugang zu unseren IT-Systemen oder denen eines kritischen Dritten verschaffen und geschützte Informationen, vertrauliche Daten unserer Kunden, Mitarbeiter oder Geschäftspartner missbrauchen oder eine Unterbrechung unseres oder ihres Betriebs verursachen. Die Kosten für die Beseitigung oder Reduzierung von Cyber- oder sonstigen Sicherheitsproblemen einschließlich Ransomware, Malware, Bugs, böswilligen Softwareprogrammen und anderen Sicherheitslücken können erheblich sein. Zudem sind unsere Bemühungen zur Behebung dieser Probleme eventuell nicht erfolgreich. Dies könnte zu Unterbrechungen, Verzögerungen, Servicebeendigungen und dem Verlust bestehender und potenzieller Kunden führen, was wiederum unsere Verkäufe, unsere Verteilung und andere kritische Funktionen beeinträchtigen kann.

Im Falle eines Cyberangriffs oder eines Sicherheitsvorfalls könnten wir behördlichen Maßnahmen, der Abwanderung von Kunden aufgrund von Reputationsproblemen oder anderen Gründen, Kosten für die Eindämmung und Behebung von Problemen sowie Ansprüchen unserer Kunden oder anderer Personen wegen Verletzung vertraglicher Vertraulichkeits- und Sicherheitsbestimmungen oder von Datenschutzgesetzen ausgesetzt sein. Wir müssen Kapital und andere Ressourcen aufwenden, um uns vor versuchten Sicherheitsverletzungen und Cyber-Angriffen zu schützen und um für Probleme vorzusorgen, die durch erfolgreiche Verletzungen oder Angriffe entstehen. Die Kosten, die potenziellen finanziellen Schäden und die betrieblichen Folgen der Reaktion auf Sicherheitsvorfälle und der Umsetzung von Abhilfemaßnahmen könnten erheblich sein und über die Versicherungspolice hinausgehen oder von unserer Versicherung überhaupt nicht abgedeckt werden. Darüber hinaus könnte das Versagen effektiver interner Buchhaltungskontrollen im Zusammenhang mit Datensicherheitsverletzungen und Cybersicherheit im Allgemeinen unsere Fähigkeit beeinträchtigen, zeitnahe und genaue Abschlüsse zu erstellen, und könnte uns einer behördlichen Kontrolle aussetzen.

Wir gehen davon aus, dass die zunehmenden Verpflichtungen in den Bereichen Cybersicherheit, Datenschutz und Informationssicherheit weltweit einen zusätzlichen regulatorischen Druck auf die Unternehmen unserer Kunden und indirekt auch auf unsere Geschäftstätigkeit ausüben oder zu Untersuchungen, Ermittlungen oder Durchsetzungsmaßnahmen führen werden. In den Vereinigten Staaten beobachten wir zunehmende Verpflichtungen und Erwartungen von staatlichen und nichtstaatlichen Kunden. Als Folge davon haben einige unserer Kunden versucht, uns vertraglich zu strikten Verpflichtungen in Bezug auf Datenschutz und Informationssicherheit zu zwingen, und werden dies möglicherweise auch in Zukunft tun. Einige unserer Kundenverträge beschränken möglicherweise nicht unsere Haftung für den Verlust vertraulicher Informationen oder andere geschäftliche Auswirkungen. Wenn wir keine geeigneten Lösungen für diese Probleme finden, kann dies unserem Unternehmen und Betriebsergebnis schaden.

Die Einhaltung neuer Datenschutz- und Sicherheitsgesetze, Anforderungen und Vorschriften kann zu Kostensteigerungen aufgrund erweiterter Compliance-Verpflichtungen, potenzieller Systemänderungen, der Entwicklung zusätzlicher Verwaltungsprozesse und vermehrter Durchsetzungsmaßnahmen, Rechtsstreitigkeiten, Geldbußen und Strafen führen. Das regulatorische Umfeld in diesen Bereichen entwickelt sich schnell weiter, und es besteht das Risiko, dass das Unternehmen es versäumen könnte, sich mit dem sich schnell verändernden regulatorischen Umfeld zu befassen oder es einzuhalten, was zu behördlichen oder anderen Maßnahmen führen könnte, die eine wesentliche Haftung für das Unternehmen nach sich ziehen. So trat beispielsweise 2020 das kalifornische Gesetz zum Schutz der Privatsphäre der Verbraucher („CCPA“) in Kraft, das neue Datenschutzrechte für kalifornische Verbraucher und neue operative Anforderungen für die betroffenen Unternehmen vorsieht. Der CCPA sieht auch ein privates Klagerecht für bestimmte Datenschutzverletzungen vor, was zu einer Zunahme von Rechtsstreitigkeiten wegen Datenschutzverletzungen führen dürfte. Die Nichteinhaltung des CCPA kann zu zivilrechtlichen Strafen in Höhe von 2.500 \$ für jeden Verstoß oder 7.500 \$ für jeden vorsätzlichen Verstoß führen. Darüber hinaus wurde ein neues Datenschutzgesetz, der California Privacy Rights Act („CPRA“), von den kalifornischen Wählern bei den Wahlen am 3. November 2020 angenommen. Der CPRA, der am 1. Januar 2023 in Kraft tritt und den CCPA erheblich modifiziert, könnte zu weiteren Unsicherheiten führen und uns zusätzliche Kosten und Ausgaben aufbürden, um die Vorschriften einzuhalten. Einige Beobachter haben festgestellt, dass CCPA und CPRA den Beginn eines Trends zu einer strengeren Datenschutzgesetzgebung in den Vereinigten Staaten markieren könnten, was auch unsere potenzielle Haftung erhöhen und unser Geschäft beeinträchtigen könnte. So hat der CCPA beispielsweise Nachahmengesetze in anderen Bundesstaaten wie Virginia, New Hampshire, Illinois und Nebraska angeregt. Diese Gesetzgebung kann zusätzliche Komplexität, unterschiedliche Anforderungen, Beschränkungen und potenzielle rechtliche Risiken mit sich bringen, zusätzliche Investitionen in Compliance-Programme erfordern, Strategien und die Verfügbarkeit von zuvor nützlichen Daten beeinträchtigen und zu erhöhten Compliance-Kosten und/oder Änderungen der Geschäftspraktiken und -richtlinien führen.

Darüber hinaus entwickelt sich die Datenschutzlandschaft in der Europäischen Union („EU“) und weiteren Mitgliedsstaaten des Europäischen Wirtschaftsraums („EWR“) ständig weiter, was möglicherweise zu erheblichen operativen Kosten für die interne Einhaltung der Vorschriften und zu Risiken für unser Geschäft führt. Die EU hat die Allgemeine Datenschutzverordnung („DSGVO“) verabschiedet, die im Mai 2018 in Kraft getreten ist und zahlreiche Anforderungen und Änderungen im Vergleich zu früheren EU-Gesetzen enthält, darunter strengere Verpflichtungen für Datenverarbeiter und strengere Dokumentationsanforderungen für Datenschutz-Compliance-Programme von Unternehmen.

Neben anderen Anforderungen regelt die DSGVO die Übermittlung personenbezogener Daten, die der DSGVO unterliegen, an Drittländer, die nachweislich keinen angemessenen Schutz für solche personenbezogenen Daten bieten, darunter auch die Vereinigten Staaten. Die jüngsten rechtlichen Entwicklungen in Europa haben zu Komplexität und Unsicherheit in Bezug auf solche Übertragungen geführt. So erklärte der Gerichtshof der Europäischen Union (EuGH) am 16. Juli 2020 das Abkommen zwischen der EU und den USA für ungültig. Privacy Shield Framework (das „Privacy Shield“), nach dem personenbezogene Daten aus dem EWR an US- Einrichtungen übermittelt werden können, die sich im Rahmen des Privacy-Shield-Systems selbst zertifiziert haben. Der EuGH bestätigte zwar die Angemessenheit der Standardvertragsklauseln (ein Standardvertragsformular, das von der Europäischen Kommission als angemessener Mechanismus für die Übermittlung personenbezogener Daten und potenzielle Alternative zum Privacy Shield genehmigt wurde), stellte aber klar, dass die Berufung auf solche Klauseln allein nicht unbedingt unter allen Umständen ausreicht. Die Verwendung der Standardvertragsklauseln muss nun von Fall zu Fall unter Berücksichtigung der im Bestimmungsland geltenden Rechtsvorschriften, insbesondere der geltenden Überwachungsgesetze und der Rechte des Einzelnen, geprüft werden, und es müssen möglicherweise zusätzliche Maßnahmen und/oder Vertragsbestimmungen eingeführt werden; die Art dieser zusätzlichen Maßnahmen ist jedoch derzeit ungewiss. Der EuGH führte weiter aus, dass eine zuständige Aufsichtsbehörde verpflichtet ist, die Übermittlung auszusetzen oder zu untersagen, wenn sie der Auffassung ist, dass die Standardvertragsklauseln im Bestimmungsland nicht eingehalten werden können und das erforderliche Schutzniveau nicht auf andere Weise gewährleistet werden kann.

Die Nichteinhaltung der DSGVO kann zu Sanktionen führen (einschließlich möglicher Geldbußen in Höhe von bis zu 20 Mio. EUR oder 4 % unseres gesamten Jahresumsatzes für das vorangegangene Geschäftsjahr, je nachdem, welcher Betrag höher ist, sowie das Recht auf Entschädigung für finanzielle oder nichtfinanzielle Schäden, die von Einzelpersonen gemäß Artikel 82 der DSGVO geltend gemacht werden).

Darüber hinaus teilte das Vereinigte Königreich („Großbritannien“) dem Europäischen Rat im März 2017 förmlich seine Absicht mit, die EU gemäß Artikel 50 des Vertrags über die Europäische Union zu verlassen („Brexit“). Das Vereinigte Königreich ist seit dem 31. Januar 2020 kein EU-Mitglied mehr, hat aber ein Datenschutzgesetz erlassen, das im Wesentlichen die DSGVO umsetzt (die „britische DSGVO“) und im Mai 2018 in Kraft getreten ist, das nach dem Brexit weiter geändert wurde, um es stärker an die DSGVO anzupassen. Es ist unklar, wie sich die britischen Datenschutzgesetze oder -Vorschriften mittel- bis längerfristig entwickeln werden. Ab Anfang 2021 müssen wir sowohl die GDPR als auch die britische Gesetzgebung einhalten, wobei jede Regelung Geldbußen bis zu einem Höchstbetrag von 20 Millionen Euro (im Fall der GDPR) oder 17 Millionen Pfund (im Fall der britischen DSGVO) und 4 % des Gesamtjahresumsatzes des vorangegangenen Geschäftsjahres verhängen kann.

Wir streben danach, alle geltenden Gesetze und Bestimmungen sowie die internen Richtlinien zum Datenschutz einzuhalten. Dennoch kann jeder Verstoß oder wahrgenommene Verstoß oder jede unrechtmäßige Verwendung, jeder Verlust oder jede unbefugte Offenlegung von sensiblen oder vertraulichen Informationen zu juristischen Verfahren oder Klagen durch staatliche oder sonstige Entitäten gegen uns, zu Zivilprozessen (einschließlich Sammelklagen) gegen uns oder dem Verlust von Kunden führen. Dies kann sich potenziell negativ auf unser Unternehmen, unser Ansehen und unser Betriebsergebnis auswirken.

Bei Teilen unserer Infrastruktur und IT-Systeme kann es auch zu Unterbrechungen, Verzögerungen oder Ausfällen kommen, oder es können Fehler im Zusammenhang mit Systemintegrations- oder Migrationsarbeiten auftreten, die von Zeit zu Zeit stattfinden. Eventuell können wir nicht erfolgreich neue Systeme implementieren und Daten auf diese Systeme übertragen. Dies kann zu Störungen in den Geschäftsabläufen führen und die Kosten, den Zeitaufwand, die Beeinträchtigung und den Ressourcenaufwand erhöhen. Solche Störungen können verhindern, dass wir unsere Aufträge ausführen und auf Kundenanforderungen reagieren. Außerdem können sie andere Prozesse unterbrechen. Verzögerte Verkäufe, geringere Margen oder verlorene Kunden, die die Folge dieser Störungen sind, können Umsatzeinbußen, Kostensteigerungen und Rufschäden verursachen und unseren Aktienkurs beeinträchtigen.

Unsere Fähigkeit, unser Serviceangebot weiterzuentwickeln und zu erweitern, um auf neue geschäftliche Anforderungen und technologische Trends zu reagieren, einschließlich unserer Fähigkeit, differenzierte Services auf dem Enterprise Technology Stack zu verkaufen, kann unser zukünftiges Wachstum beeinträchtigen. Wenn wir diesen geschäftlichen Herausforderungen nicht erfolgreich begegnen können, kann dies unserem Betriebsergebnis und unseren Cashflows enorm schaden.

Unsere Fähigkeit, Lösungen für unsere Kunden zu implementieren und dabei neue Entwicklungen und Verbesserungen der Technologie zu integrieren, die für unsere Kunden die Produktivität erhöhen; unsere Fähigkeit, digitale und andere neue Serviceangebote zu entwickeln, die aktuelle und zukünftige Kundenanforderungen erfüllen; sowie die Weiterentwicklung von Industriestandards sind für unseren Erfolg von kritischer Bedeutung. Die Märkte, in denen wir tätig sind, sind stark wettbewerbsorientiert und durch schnellen technologischen Fortschritt gekennzeichnet. Dadurch entsteht ein Deflationsdruck auf den Preis von Services, der wiederum unsere Margen beeinträchtigen kann. Unsere Wettbewerber können Lösungen oder Services entwickeln, die unsere Angebote übertreffen oder uns zwingen, die Preise unserer Services zu reduzieren, wodurch unsere Margen sinken können. Unsere Fähigkeit, aktuelle Lösungen unter Verwendung neuer Technologien zu entwickeln und zu implementieren, die den sich entwickelnden Kundenbedürfnissen in den Märkten für digitale Clouds, IT-Outsourcing, Beratung, Branchensoftware und -lösungen sowie Anwendungsdienste und in Bereichen wie künstliche Intelligenz, Automatisierung, Internet der Dinge und As- a-Service-Lösungen rechtzeitig und kosteneffizient gerecht werden, wird sich auf unsere Fähigkeit auswirken, Kunden zu binden und anzuziehen, sowie auf unser zukünftiges Umsatzwachstum und unsere Erträge. Wenn wir nicht in der Lage sind, unsere Strategie weiter umzusetzen und unser Geschäft über den Enterprise Technology Stack in einem wettbewerbsintensiven und sich schnell entwickelnden Umfeld aufzubauen, oder wenn wir nicht in der Lage sind, solche Dienstleistungen und Lösungen mit ausreichender Geschwindigkeit und Vielseitigkeit zu vermarkten, zu erweitern und zu skalieren, könnten unser Wachstum, unsere Produktivitätsziele und unsere Gewinnmargen negativ beeinflusst werden.

Technologische Fortschritte können sich wesentlich auf die Kosten und die Nutzung der Technologie durch unsere Kunden auswirken. Einige dieser Technologien haben bewirkt, dass unsere traditionellen Services und Lösungen weniger oder gar nicht mehr genutzt werden. Dies hat dazu geführt und kann in der Zukunft dazu führen, dass Kunden im Rahmen bestehender Verträge und Projekte Ausgaben verschieben oder keine neuen Verträge abschließen, während sie neue Technologien evaluieren. Solche Verzögerungen können sich negativ auf unser Betriebsergebnis auswirken, wenn das Tempo und die Höhe der Ausgaben für neue Technologien bei einigen unserer Kunden nicht ausreichen, um etwaige Ausfälle bei anderen Kunden zu kompensieren. Unsere Wachstumsstrategie zielt darauf ab, solchen Entwicklungen durch eine Förderung der Innovation zu begegnen, sodass wir unsere Tätigkeit auf neue Wachstumsbereiche erweitern können. Wenn unsere Investitionen in neue Technologien nicht ausreichen, wenn wir uns nicht an die Branchenentwicklungen anpassen können, wenn wir unser Unternehmen nicht schnell genug oder nicht in ausreichendem Maß weiterentwickeln und erweitern können oder wenn wir nicht die richtigen strategischen Investitionen tätigen, um diesen Entwicklungen zu begegnen oder die Innovation erfolgreich zu fördern, kann dies unseren Services und Lösungen, unserem Betriebsergebnis, unserer Fähigkeit, einen Wettbewerbsvorteil zu erlangen und zu behalten, und der Umsetzung unserer Wachstumsstrategie schaden.

Unsere Wettbewerbsfähigkeit in bestimmten Märkten, in denen wir tätig sind, ist von unserer Fähigkeit abhängig, unsere Kapazitäten an bestimmten Offshore-Standorten zu erweitern. Wenn wir unsere Präsenz an diesen Standorten erhöhen, sind wir jedoch Risiken ausgesetzt, die diese Standorte mit sich bringen und die unsere Umsätze und Profitabilität beeinträchtigen können.

Ein erheblicher Teil unseres Outsourcings von Anwendungen und unserer Softwareentwicklungsaktivitäten wurde nach Indien verlagert. Wir planen, unsere Präsenz dort und an anderen Standorten mit niedrigen Kosten auch in Zukunft auszuweiten. Infolgedessen sind wir den Risiken ausgesetzt, die mit der Geschäftstätigkeit in Indien oder an anderen Standorten verbunden sind, darunter (1) Krisen im Bereich der öffentlichen Gesundheit wie die COVID-19-Pandemie und die Reaktionen der Regierung, (2) ein hart umkämpfter Arbeitsmarkt für qualifizierte Arbeitskräfte, der zu einem erheblichen Anstieg der Arbeitskosten sowie zu einem Mangel an qualifizierten Arbeitskräften in der Zukunft führen kann, und (3) die Möglichkeit, dass die USA Die Bundesregierung oder die Europäische Union könnten Gesetze erlassen, die Kunden davon abhalten, bestimmte Tätigkeiten ins Ausland zu verlagern, was die Nachfrage nach den von uns an solchen Standorten erbrachten Dienstleistungen verringern und sich negativ auf unsere Kostenstruktur und Rentabilität auswirken könnte. Darüber hinaus kam es in Indien zu politischer Instabilität, inneren Unruhen und Feindseligkeiten mit den Nachbarländern. Diese Situation kann auch in anderen Ländern auftreten. Ein negatives oder unsicheres politisches Klima in Ländern oder an Standorten, an denen wir tätig sind, wie z. B. in der Ukraine und in Russland, einschließlich, aber nicht beschränkt auf militärische Aktivitäten oder zivile Feindseligkeiten, kriminelle Aktivitäten und andere Gewalttaten, Unterbrechungen der Infrastruktur, Naturkatastrophen oder andere Bedingungen, könnten unsere Geschäftstätigkeit beeinträchtigen oder uns zum Rückzug aus bestimmten Märkten veranlassen.

Am 24. Februar 2022 marschierte Russland in die Ukraine ein. Obwohl die Dauer, die Auswirkungen und der Ausgang des andauernden militärischen Konflikts in der Ukraine in hohem Maße unvorhersehbar sind, könnte dieser Konflikt zu erheblichen Markt- und anderen Störungen führen, einschließlich Instabilität auf den Finanzmärkten, Unterbrechungen der Lieferketten, politischer und sozialer Instabilität, Devisenbeschränkungen, Exportkontrollen, Änderungen der Verbraucher- oder Käuferpräferenzen sowie einer Zunahme von Cyberangriffen und Spionage. Infolge dieses Krieges waren einige unserer ukrainischen Teammitglieder gezwungen, in andere Länder und innerhalb der Ukraine umzusiedeln. Zum 31. März 2022 beschäftigten wir in der Ukraine mehr als 4.000 Mitarbeiter. Wir beobachten die Entwicklung der Situation genau, engagieren uns für unsere Kollegen in der Region und passen uns den Entwicklungen an, um die Sicherheit unserer Mitarbeiter zu schützen und mögliche Auswirkungen auf unsere Lieferressourcen zu bewältigen, einschließlich der Verlegung einiger unserer Mitarbeiter und der Umverteilung von Arbeit auf andere Regionen innerhalb unserer globalen Präsenz, was unsere Kosten erhöhen kann. Der andauernde Konflikt könnte unsere Teammitglieder verletzen und ihre Arbeitsfähigkeit für längere Zeit beeinträchtigen sowie Telekommunikationssysteme, Banken und andere kritische Infrastrukturen stören, die für die Geschäftstätigkeit in der Ukraine erforderlich sind. Darüber hinaus verhängten die Vereinigten Staaten zwei neue regionale Embargos gegen die nicht von der ukrainischen Regierung kontrollierten Gebiete der ukrainischen Oblaste Donezk und Luhansk, die so genannte Volksrepublik Donezk und die Volksrepublik Luhansk in der Ukraine. Sollten weite Teile der Ukraine Ziel weiterer US-amerikanischer oder anderer anwendbarer Sanktionen werden, könnten wir rechtlich nicht in der Lage sein, in der Ukraine Geschäfte zu machen oder anderweitig tätig zu werden. Sollten diese Eventualitäten eintreten, könnten unsere Betriebsergebnisse und Cashflows negativ beeinflusst werden.

Als Reaktion auf die russischen Militäraktionen in der Ukraine haben wir unsere Geschäftstätigkeit in Russland eingestellt und sind entschlossen, uns aus dem russischen Markt zurückzuziehen. Zum 31. März 2022 beschäftigten wir etwa 4.000 Mitarbeiter in Russland, und der Umsatz in Russland machte etwa 1 % unseres konsolidierten Umsatzes für das Jahr bis zum 31. März 2022 aus. Wir haben auch ein BackOffice und ein Lieferzentrum in Russland, das unsere internationalen Kunden betreut. Im Zusammenhang mit unserem Ausstieg aus dem russischen Markt erwarten wir auch höhere Kosten, wenn wir unsere Aktivitäten und Ressourcen auf andere Regionen verlagern, insbesondere wenn wir nicht in der Lage sind, alternative Lieferressourcen zu finden, um unsere internationalen Kunden zu bedienen oder das gleiche Maß an Kosteneffizienz zu erreichen. Wir könnten auch höhere Kosten in Verbindung mit der Ersetzung von Mitarbeitern, Abfindungszahlungen und der Beendigung unserer Mietverträge haben. Eine Unterbrechung unserer Dienstleistungen in der Region kann sich auch aus den Folgewirkungen der Entscheidungen unserer Kunden oder anderer Unternehmen ergeben, die Teil unseres Geschäftssystems sind, ihre Dienstleistungen in der Region zurückzuziehen oder einzustellen. Darüber hinaus können sich Sanktionen und Handelskontrollmaßnahmen gegen Russland oder bestimmte russische Kunden auf unsere Fähigkeit auswirken, zu operieren oder bestehende Verträge zu erfüllen, wenn wir unsere Geschäftsaktivitäten abwickeln. Unsere Fähigkeit, in Russland befindliche Vermögenswerte zu verkaufen, kann auch durch Sanktionen gegen potenzielle Käufer beeinträchtigt werden. Regierungsbehörden in den USA, der EU und dem Vereinigten Königreich haben unter anderem eine Ausweitung koordinierter Sanktionen und Exportkontrollmaßnahmen eingeleitet, die unter anderem Sperrungen und andere Sanktionen gegen einige der größten staatlichen und privaten russischen Finanzinstitute (und deren anschließenden Ausschluss aus dem Zahlungssystem der Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication („SWIFT“)) und bestimmte russische Unternehmen umfassen, was sich erheblich auf unsere Fähigkeit auswirken kann, Zahlungen an/von unseren russischen Geschäftspartnern und Kunden zu leisten und zu empfangen. Jede vermeintliche oder tatsächliche Nichteinhaltung dieser Maßnahmen bei der Rückführung unserer Geschäftstätigkeit aus Russland kann dazu führen, dass wir staatlichen Kontrollen, zivil- und/oder strafrechtlichen Verfahren, Sanktionen und anderen Verpflichtungen ausgesetzt werden, was sich in erheblichem Maße nachteilig auf unsere internationale Geschäftstätigkeit, unsere Finanzlage und unser Betriebsergebnis auswirken kann.

Maßnahmen, die Russland als Reaktion auf solche Sanktionen ergreift, könnten ebenfalls erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit haben. So könnte Russland oder eine andere Regierung als Reaktion auf verschärfte Sanktionen versuchen, die Kontrolle über die Vermögenswerte westlicher Unternehmen in Russland oder der Ukraine zu übernehmen, die ihre Geschäftstätigkeit in Russland aussetzen oder zurückziehen, wie z. B. DXC. Sollten unsere Vermögenswerte in der Region beschlagnahmt werden, gibt es keine Garantie dafür, dass wir in der Lage sein werden, diese Vermögenswerte in der Zukunft wiederzuerlangen. Unser Vorstand trägt die Gesamtverantwortung für die Beaufsichtigung der Risiken im Unternehmen und hat sich mit der Reaktion des Unternehmens auf den Einmarsch Russlands in der Ukraine, einschließlich des geplanten Rückzugs aus Russland, der fortgesetzten Einhaltung der Sanktionen, der Umsiedlung und Unterstützung unserer Mitarbeiter in den betroffenen Ländern und den anderen oben beschriebenen Risiken befasst und diese beaufsichtigt.

Wir unterliegen dem U.S. Foreign Corrupt Practices Act von 1977 in seiner geänderten Fassung („FCPA“) und ähnlichen Anti-Korruptionsgesetzen in anderen Rechtsordnungen. Wir verfolgen Chancen in bestimmten Teilen der Welt, in denen Korruption in der Regierung verbreitet ist. Unter bestimmten Umständen kann die Einhaltung von Gesetzen zur Bekämpfung der Korruption in Konflikt zu lokalen Sitten und Gebräuchen stehen. Unsere internen Richtlinien verlangen die Einhaltung aller geltenden Gesetze zur Bekämpfung der Korruption. Wir fordern von unseren Mitarbeitern, Partnern, Auftragnehmern, Vertretern und sonstigen Beteiligten die Einhaltung des FCPA und anderer Gesetze zur Bekämpfung der Korruption ein. Es gibt keine Garantie dafür, dass unsere Richtlinien und Verfahren uns vor Haftungsansprüchen auf der Grundlage des FCPA oder anderer Gesetze schützen, die aufgrund von Aktionen unserer Mitarbeiter und Mittelspersonen entstehen. Wenn sich herausstellt, dass wir (entweder durch eigene Aktionen oder Versäumnisse oder durch die Aktionen und Versäumnisse von anderen) gegen den FCPA verstoßen haben, kann dies harte straf- oder zivilrechtliche Strafen oder andere Sanktionen nach sich ziehen. Diese können unser Ansehen, unser Unternehmen, unser Betriebsergebnis oder unsere Cashflows enorm beschädigen. Darüber hinaus sind die Erkennung, Untersuchung und Reaktion auf tatsächliche oder angebliche Verstöße gegen den FCPA und andere Gesetze zur Bekämpfung der Korruption sehr kostspielig und können einen großen Teil derzeit und Aufmerksamkeit unseres oberen Managements beanspruchen.

Wenn wir unsere Bonitätseinstufung nicht aufrechterhalten können und nicht in der Lage sind, unser Betriebskapital zu verwalten, uns zu refinanzieren und zusätzliches Kapital für künftige Bedürfnisse zu beschaffen, könnte dies unsere Liquidität, unsere Kapitalposition, unsere Kreditkosten und unseren Zugang zu den Kapitalmärkten beeinträchtigen.

Zurzeit wird unsere Bonität von den Rating-Agenturen Moody's, Fitch Ratings und Standard & Poor's als anlagewürdig eingestuft. Die Einstufung unserer Bonität basiert auf Informationen, die von uns bereitgestellt werden oder die eine Rating-Agentur aus eigenen Quellen beschafft. Diese Einstufung kann von den Rating-Agenturen jederzeit geändert, ausgesetzt oder zurückgezogen werden. Rating-Agenturen können die uns zugeordnete Bonität aufgrund von Entwicklungen überprüfen, die sich unserer Kontrolle entziehen. Dazu gehören potenzielle neue Standards, die die Agenturen zu einer Überprüfung der Verfahren und Methodologien für die Bewertung zwingen. Rating-Agenturen können unsere Bonität aufgrund von geänderten Erwartungen der zukünftigen Rentabilität und zukünftiger Cashflows neu einstufen, selbst wenn die kurzfristigen Liquiditätserwartungen nicht beeinträchtigt sind. Falls sich die Einstufung unserer Bonität ändert, kann dies zu höheren Zinskosten bei einigen unserer Kreditfazilitäten führen. Weitere Folgen können höhere Kreditkosten in der Zukunft und eine Beschränkung unseres Zugangs zu Kapitalmärkten sein. Beispielsweise finanzieren wir zurzeit einen Teil unserer Betriebskapitalanforderungen auf dem US-amerikanischen und europäischen Markt für Geldmarktpapiere. Jegliche Herabstufung unserer derzeitigen Bonität würde, wenn sich die jetzige Marktliquidität nicht ändert, unseren Zugriff auf die Finanzquelle erheblich reduzieren oder ganz eliminieren und anderenfalls die Wahrnehmung unseres Unternehmens durch die Kreditgeber und andere Drittparteien negativ beeinflussen. Darüber hinaus räumen einige unserer wichtigsten Verträge Kunden unter bestimmten Umständen ein Kündigungsrecht ein, falls unsere Einstufung nicht mehr den Wert „anlagewürdig“ erreicht. Es gibt keine Garantie dafür, dass wir unsere Bonitätseinstufung erhalten können. Jede weitere tatsächliche oder erwartete Änderung oder Herabsetzung unserer Bonität und auch jede Ankündigung, dass unsere Bonität neu bewertet wird, kann sich negativ auf unsere Liquidität, unseren Kapitalstand und unseren Zugang zu Kapitalmärkten auswirken.

Unsere Liquidität hängt von unserer Fähigkeit ab, Cashflows auf der Grundlage eines effizienten Betriebs, fortgesetzter betrieblicher Verbesserungen, unseres Zugangs zu Kapitalmärkten und einer Finanzierung durch Dritte zu generieren. Wie bei vielen anderen multinationalen regulierten Unternehmen ist auch unser Betrieb unterschiedlichen Steuer-, Währungs- und aufsichtsrechtlichen Kapitalanforderungen in verschiedenen Gerichtsbarkeiten unterworfen. Dies kann die Übertragung von Kapital zwischen den Gerichtsbarkeiten und die Verwendung von Kapital für bestimmte Zwecke beschränken, verzögern oder die Kosten dafür erhöhen. Unsere Fähigkeit, auch in Zukunft ausreichende Liquidität zu wahren, hängt von der allgemeinen Liquidität und den laufenden Veränderungen auf den Kreditmärkten sowie von allgemeinen ökonomischen, finanziellen, wettbewerblichen, gesetzlichen, aufsichtsrechtlichen und anderen Marktfaktoren ab, die nicht unserer Kontrolle unterliegen. Eine Erhöhung unserer Kapitalaufnahmekosten, Einschränkungen unseres Zugangs zu den weltweiten Kapital- und Kreditmärkten und eine Reduzierung unserer Liquidität können alle unsere finanzielle Lage und unsere Geschäftsergebnisse beeinträchtigen.

Informationen in Bezug auf unsere Kreditwürdigkeit sind in Teil II, Punkt 7 dieses Jahresberichts auf Formular 10-K unter der Überschrift „Liquidität und Kapitalausstattung“ enthalten.

Wir haben Verbindlichkeiten, die sich in erheblichem Maße nachteilig auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanzlage und unsere Betriebsergebnisse auswirken könnten.

Zum 31. März 2022 betragen unsere Verbindlichkeiten insgesamt etwa 5,0 Mrd. \$ (einschließlich Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing). Wir können in Zukunft aus vielerlei Gründen weitere Schulden aufnehmen, auch für die Finanzierung von Übernahmen. Unsere vorhandenen Schulden zusammen mit der Aufnahme weiterer Schulden und den restriktiven Vertragsklauseln, die in den Dokumenten zur Belegung dieser Schulden enthalten oder zu erwarten sind, können erhebliche Konsequenzen für unseren zukünftigen Betrieb nach sich ziehen, darunter die folgenden:

- Verzugsetzung, wenn wir die finanziellen und anderen Verpflichtungen in den Vereinbarungen, die unsere Schuldeninstrumente regeln, nicht einhalten. Dabei können erhebliche und nicht behobene Verstöße dazu führen, dass unsere gesamten Schulden unverzüglich fällig und zahlbar werden oder wir eine Änderung der finanziellen oder anderen Verpflichtungen aushandeln müssen, wodurch jedoch zusätzliche Gebühren und Ausgaben anfallen können;
- Dies setzt uns dem Risiko einer erhöhten Sensitivität gegenüber Zinserhöhungen bei unseren ausstehenden variabel verzinslichen Verbindlichkeiten aus, was zu einem erheblichen Anstieg unserer Tilgungsverpflichtungen führen könnte; hinzukommt die Erhöhung des Risikos einer zukünftigen Herabstufung der Kreditwürdigkeit unserer Verbindlichkeiten, was die zukünftigen Kosten erhöhen und die zukünftige Verfügbarkeit von Fremdkapital einschränken könnte;
- der Schuldendienst kann die Verfügbarkeit unseres Cashflows zur Finanzierung des Betriebskapitals, von Kapitalausgaben, Akquisitionen und anderen allgemeinen Unternehmenszwecken verringern und unsere Möglichkeiten begrenzen, zusätzliche Finanzierung für diese Zwecke zu erwerben;
- sie stellen einen Wettbewerbsnachteil gegenüber unseren Wettbewerbern mit weniger Schulden dar;
- sie erhöhen unsere Verwundbarkeit gegenüber widrigen wirtschaftlichen und Branchenbedingungen; und
- sie veranlassen uns, die Rückführung von Kapital an unsere Anteilseigner durch Dividenden und Rückkäufe von Anteilen zu verringern oder ganz aufzuheben.

Darüber hinaus sind wir möglicherweise nicht in der Lage, unsere ausstehenden Schulden zu annehmbaren Bedingungen oder überhaupt zu refinanzieren.

Unsere Möglichkeit, Zahlungs- und andere Verpflichtungen im Rahmen unserer Schuldeninstrumente einzuhalten, hängt davon ab, dass wir auch in Zukunft einen erheblichen Cashflow generieren können. In gewissem Maße unterliegt dies allgemeinen wirtschaftlichen, finanziellen, wettbewerblichen, gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen sowie anderen Faktoren, die nicht unserer Kontrolle unterliegen. Es gibt keine Garantie dafür, dass unser Unternehmen aus seinem Betrieb einen ausreichenden Cashflow generiert oder dass unsere jetzige und zukünftige Kapitalaufnahme ausreicht, um unsere derzeitigen Finanzverbindlichkeiten einzuhalten und andere Liquiditätsanforderungen zu erfüllen.

Im März 2021 kündigten die britische Finanzaufsichtsbehörde (Financial Conduct Authority) und der Verwalter des LIBOR an, dass nach dem 30. Juni 2023 keine US-Dollar-LIBOR-Einstellungen mehr bereitgestellt werden oder nicht mehr repräsentativ sind. Die Veröffentlichung aller anderen LIBOR-Einstellungen wird ab dem 31. Dezember 2021 nicht mehr angeboten oder ist nicht mehr repräsentativ. Im November 2020 gaben die US-Bankenaufsichtsbehörden Leitlinien heraus, in denen sie die Banken aufforderten, so bald wie möglich, spätestens jedoch bis zum 31. Dezember 2021, keine neuen Verträge mehr abzuschließen, die den LIBOR in US-Dollar als Referenzsatz verwenden. Die Gesellschaft hat daher die revolvingende Kreditvereinbarung und bestimmte andere Finanzierungsverträge dahingehend geändert, dass die Secured Overnight Financing Rate („SOFR“) als primärer Referenzzinssatz verwendet werden kann. Da sich der SOFR grundlegend vom LIBOR unterscheidet, ist nicht bekannt, ob sich der SOFR als Ersatz für

den LIBOR auf dem Markt durchsetzen wird, und es gibt keine Gewissheit darüber, wie der SOFR abschneiden wird oder ob er ein vergleichbarer Ersatz für den LIBOR ist. Daher können wir die potenziellen Auswirkungen der Einführung des SOFR oder anderer alternativer Referenzzinssätze auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanzlage oder unser Betriebsergebnis nicht mit Sicherheit vorhersagen.

Unsere primären Märkte sind stark wettbewerbsorientiert. Wenn wir in diesen hart umkämpften Märkten nicht wettbewerbsfähig sind, kann dies unserem Betriebsergebnis enorm schaden.

Unter unseren Wettbewerbern befinden sich große und technisch kompetente Unternehmen mit guter Kapitalausstattung, von denen einige im Zuge der Branchenkonsolidierung entstanden sind. Daneben gibt es Unternehmen, die sich auf ein einziges Produkt konzentrieren. Durch diese Wettbewerber können die operativen Margen in unserer Branche unter Druck geraten, insbesondere für die Verlängerung oder Erneuerung von Technologie-Outsourcing-Verträgen. Infolgedessen können wir für Technologie-Outsourcing-Verträge, die in Zukunft verlängert oder erneuert werden, möglicherweise unsere aktuellen operativen Margen nicht aufrecht erhalten bzw. keine angemessenen operativen Margen erzielen. Wenn wir es in Zeiten zurückgehender Margen nicht schaffen, unsere Kostenstruktur effektiv zu reduzieren, kann unser Betriebsergebnis beeinträchtigt werden.

Wir müssen uns dem aggressiven Wettbewerb durch zahlreiche unterschiedliche Unternehmen stellen. Unsere Wettbewerbsfähigkeit basiert auf Faktoren wie Technologie, Innovation, Leistung, Preis, Qualität, Zuverlässigkeit, Marke, Ansehen, Palette der Produkte und Services, Beziehungen zu Kunden, Kundens Schulung, Service und Support und Sicherheit. Wenn wir nicht in der Lage sind, auf der Grundlage solcher Faktoren zu konkurrieren, könnten wir Kunden verlieren oder eine geringere Rentabilität bei unseren Kunden erfahren, und unsere Betriebsergebnisse und Geschäftsaussichten könnten beeinträchtigt werden. Wir verfügen über ein umfangreiches Serviceportfolio und müssen allen Services Finanz-, Personal- und andere Ressourcen zuordnen, während wir im Wettbewerb mit Unternehmen stehen, die kleinere Portfolios haben oder sich auf eine oder mehrere unserer Servicelinien spezialisiert haben. Als Folge davon investieren wir möglicherweise in bestimmte Geschäftsbereiche geringere Beträge als unsere Wettbewerber und die Wettbewerber verfügen über umfangreichere finanzielle, technische und Marketing-Ressourcen für die jeweiligen Services als wir. Die Branchenkonsolidierung kann sich ebenfalls auf die Wettbewerbssituation auswirken, da dadurch größere, homogenere und potenziell stärkere Wettbewerber in den Märkten entstehen können, in denen wir tätig sind. Darüber hinaus können Wettbewerber unser Unternehmen beeinträchtigen, indem sie exklusive Vereinbarungen mit bestehenden oder potenziellen Kunden oder Lieferanten abschließen.

Unternehmen, mit denen wir in bestimmten Bereichen Zusammenarbeiten, können in anderen Bereichen zu Wettbewerbern werden. Zudem können Unternehmen, mit denen wir Zusammenarbeiten, Wettbewerber übernehmen oder in Allianzen mit Wettbewerbern eintreten und dadurch ihre Zusammenarbeit mit uns einschränken. Wenn wir diese komplexen Beziehungen zu unseren Partnern in Allianzen nicht effektiv verwalten können, kann sich dies negativ auf unser Unternehmen und unser Betriebsergebnis auswirken.

Wir sind einem aggressiven Preiswettbewerb ausgesetzt und müssen möglicherweise die Preise senken, um wettbewerbsfähig zu bleiben, während wir gleichzeitig versuchen, den gleichen oder einen höheren Umsatz und Bruttogewinn zu erzielen. Dieser Preiswettbewerb kann durch aufstrebende Unternehmen, die Produkte und Dienstleistungen auf denselben Märkten anbieten, auf denen wir tätig sind, weiter zunehmen. Außerdem sind Wettbewerber, die über eine größere Präsenz in einigen der Märkte mit niedrigeren Kosten verfügen, in denen auch wir tätig sind, oder die bessere Preise und Vertragsbestimmungen aushandeln können, möglicherweise in der Lage, niedrigere Preise anzubieten als wir. Wenn wir von Konkurrenten unter Druck gesetzt werden, unsere Preise zu senken, könnten unsere Gewinnspannen niedriger als erwartet ausfallen und wir könnten Geschäftsmöglichkeiten verlieren, wenn wir nicht in der Lage sind, den Preisrückgang auszugleichen. Durch diese und andere branchenweite Ausprägungen des Preisdrucks können unsere Cashflows, unser Betriebsergebnis und unsere finanzielle Lage beeinträchtigt werden.

Wenn wir nicht in der Lage sind, die Kosten der Services und den Zeitrahmen für die Ausführung von Projekten korrekt zu berechnen, kann dies der Profitabilität unserer Verträge enorm schaden.

Unsere kommerziellen Verträge werden in der Regel auf Wettbewerbsbasis vergeben. Unsere Angebote basieren unter anderem auf den erwarteten Kosten für die Bereitstellung der Services. Wir stellen Services im Allgemeinen im Rahmen von Verträgen über Zeit- und Materialaufwand, Einheitspreisverträgen, Festpreisverträgen und Softwareverkäufen mit mehreren Komponenten bereit. Wir stützen uns auf unsere internen Vorausplanungen und Voraussagen zu unseren Projekten und dem Markt. Um einen akzeptablen Investitionsertrag mit diesen Verträgen zu erzielen, müssen wir in der Lage sein, die Kosten genau zu berechnen, die für die Bereitstellung der für den Vertrag erforderlichen Services und für die zeitplangemäße Ausführung des Projekts anfallen. Bei der Preiskalkulation für unsere Verträge gehen wir eine Reihe von Risiken ein, da viele unserer Projekte die Koordination von Geschäftsbetrieben und Mitarbeitern an mehreren Standorten und den Einsatz von Mitarbeitern mit unterschiedlichen Kenntnissen und Kompetenzen an Servicestandorten in verschiedenen Regionen umfassen. Darüber hinaus werden die Umsätze mit einigen unserer Verträge anhand der Teilgewinnrealisierungsmethode bilanziert. Diese erfordert eine Berechnung der Gesamtkosten bei Fertigstellung, eine Berechnung der durch den Vertrag erzielten Einnahmen oder von beidem. Insbesondere aufgrund der technischen Natur der bereitgestellten Services und der Langfristigkeit bestimmter Verträge ist dieser Berechnungsprozess sehr komplex und er erfordert ein gutes Urteilsvermögen. Häufig müssen die ursprünglichen Berechnungen angepasst werden, während das Projekt voranschreitet, Erfahrungswerte hinzukommen und weitere Informationen verfügbar werden, obwohl sich der vom Vertrag abgedeckte Arbeitsumfang nicht verändert. Wenn wir die Kosten der Services und den Zeitrahmen für die Ausführung von Projekten nicht korrekt berechnen, kann dies der Profitabilität unserer Verträge enorm schaden.

Einige ITO-Dienstleistungsvereinbarungen enthalten Preisbestimmungen, die es einem Kunden ermöglichen, eine Benchmark-Studie von einem für beide Seiten akzeptablen Dritten anzufordern. Beim Benchmarking-Prozess wird normalerweise der vertraglich festgelegte Preis für Services mit dem Preis ähnlicher Services verglichen, die von anderen, vergleichbaren Anbietern angeboten werden. Dabei werden vereinbarte Anpassungs- und Normalisierungsfaktoren verwendet. Wenn die Benchmarking-Untersuchung ergibt, dass der Preis über einen bestimmten Bereich hinaus vom Preis der anderen Anbieter abweicht und diese Abweichung nicht auf die individuellen Anforderungen des Kunden zurückzuführen ist, verhandeln die Parteien normalerweise in gutem Glauben über Preisanpassungen. Dies kann dazu führen, dass die Preise für die untersuchten Services sich nach der Implementierung dieser Preisanpassungen reduzieren, was wiederum das Finanzergebnis unseres Servicegeschäfts negativ beeinflussen kann.

Für einige IT Servicevereinbarungen sind am Anfang erhebliche Investitionen erforderlich, von denen erwartet wird, dass sie sich durch die Einnahmen über die gesamte Dauer der Vereinbarung hinweg amortisieren. Diese Vereinbarungen umfassen häufig die Erstellung neuer IT-Systeme und Kommunikationsnetzwerke sowie die Entwicklung und Implementierung neuer Technologien. Jede Vereinbarung mit diesen Merkmalen birgt ein erhebliches Leistungsrisiko, und einige oder alle Komponenten der Servicebereitstellung unter diesen Vereinbarungen sind vom erfolgreichen Verlauf der Entwicklungs-, Erstellungs- und Implementierungsphase abhängig. Wenn unsere Leistung bei den von diesen Vereinbarungen abgedeckten Projekten nicht zufriedenstellend ist, werden möglicherweise gesetzliche Haftungsansprüche gegen uns geltend gemacht oder wir verlieren Kunden oder erleiden einen Ansehensverlust. All dies kann das Finanzergebnis unseres IT-Servicegeschäfts beeinträchtigen.

Die Erfüllung von Verträgen, einschließlich derer, bei denen wir Partnerschaften mit Dritten eingegangen sind, kann beeinträchtigt werden, wenn wir oder die Dritten ihre Verpflichtungen nicht einhalten oder anderweitig ihre Verpflichtungen gegenüber unseren Kunden verletzen.

Unsere Verträge sind sehr komplex und erfordern in einigen Fällen, dass wir Partnerschaften mit anderen Parteien einschließlich Software- und Hardwareanbietern eingehen, um die komplexen Lösungen bereitzustellen, die unsere Kunden benötigen. Unsere Fähigkeit, die von unseren Kunden geforderten Lösungen und Dienstleistungen zu liefern, hängt davon ab, ob wir und unsere Partner in der Lage sind, die Liefertermine unserer Kunden einzuhalten, was von einer Vielzahl von Faktoren, einschließlich des Klimawandels, beeinflusst wird. Wenn wir oder unsere Partner Services oder Produkte nicht rechtzeitig bereitstellen, kann dies die Erfüllung des Vertrags beeinträchtigen. Darüber hinaus können unsere Kunden die Kontrollinstrumente und Prozeduren überprüfen, die wir für die Erbringung von Services für diese Kunden verwenden, oder sie können uns verpflichten, diese Überprüfungen auszuführen und Überprüfungsberichte bereitzustellen. Unsere Fähigkeit, neue Kunden zu gewinnen und Bestandskunden zu binden, kann negativ beeinflusst werden, wenn wir bei einer solchen Überprüfung in Bezug auf unsere Kontrollinstrumente und Prozeduren einen eingeschränkten Bestätigungsvermerk erhalten oder nicht in der Lage sind, zeitnah einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk zu erhalten. Zudem können Haftungsansprüche gegen uns geltend gemacht werden, wenn unsere Kontrollinstrumente und Prozeduren oder die Kontrollinstrumente und Prozeduren, die wir für einen Kunden verwalten, einer internen Kontrolle nicht standhalten oder verhindern, dass ein Kunde seine eigenen internen Kontrollanforderungen einhält. Wenn wir oder unsere Partner unsere vertraglichen oder sonstigen Verpflichtungen gegenüber unseren Kunden nicht erfüllen, können gesetzliche Haftungsansprüche gegen uns geltend gemacht werden. Dies kann unseren Umsätzen und unserer Profitabilität massiv schaden.

Naturkatastrophen können unsere weltweite Geschäftstätigkeit und unsere Finanzergebnisse beeinträchtigen.

Der Klimawandel erhöht sowohl die Häufigkeit als auch die Schwere von Naturkatastrophen, die unsere weltweite Geschäftstätigkeit beeinträchtigen können. Wir haben Einrichtungen auf der ganzen Welt, und unsere Einrichtungen, die Arbeitsfähigkeit unserer Mitarbeiter oder unsere Lieferkette können durch klimawandelbedingte Wetterereignisse oder -auswirkungen beeinträchtigt werden, einschließlich Naturkatastrophen wie Wirbelstürme und Stürme, sowie durch den Anstieg des Meeresspiegels, Dürre, Überschwemmungen, Waldbrände, Temperaturschwankungen und intensivere Wetterereignisse. Steigende Temperaturen als Folge der globalen Erwärmung könnten zu steigenden Energiekosten und ungünstigen Auswirkungen auf die Betriebskosten führen sowie zu extremen Wetterereignissen, die zu Stromausfällen in Rechenzentren und Unterbrechungen der Dienstleistungen führen könnten, was wiederum Vertragsstrafen oder Geschäftseinbußen zur Folge hätte. Darüber hinaus können die Anlagen unserer Kunden von klimawandelbedingten Wetterereignissen oder -auswirkungen betroffen sein, was unsere Fähigkeit, unsere Kunden zu bedienen, beeinträchtigen kann. Jeder der vorgenannten Punkte könnte erhebliche nachteilige Auswirkungen auf unsere Finanz- und Ertragslage haben.

Unsere Fähigkeit, Kunden wettbewerbsfähige Services bereitzustellen, ist davon abhängig, dass wir qualifizierte Mitarbeiter rekrutieren und binden können.

Unsere Fähigkeit, zu wachsen und unseren Kunden wettbewerbsfähige Services bereitzustellen, ist teilweise davon abhängig, dass wir hoch motivierte Mitarbeiter rekrutieren und binden können, die über die von unseren Kunden nachgefragten Kenntnisse verfügen. Die Märkte, in denen wir tätig sind, sind stark wettbewerbsorientiert, und Arbeitskräfte mit Know-how in den Märkten für Technologie-Outsourcing, Beratung, Systemintegration und Unternehmensservices werden an sowohl Onshore- als auch Offshore-Standorten stark umworben. Die Einwanderungsgesetze in den Ländern, in denen wir tätig sind, unterliegen Änderungen in der Gesetzgebung sowie Schwankungen in den Standards der Anwendung und Durchsetzung aufgrund politischer Kräfte und wirtschaftlicher Bedingungen. Änderungen der Einwanderungsgesetze oder unterschiedliche Anwendungen der Einwanderungsgesetze, die die Verfügbarkeit bestimmter Arbeitsvisa in den USA einschränken, können unsere Fähigkeit beeinträchtigen, Talente einzustellen, die wir zur Verbesserung unserer Produkte und Dienstleistungen und für unsere Geschäftstätigkeit benötigen. Es ist auch schwierig, die politischen und wirtschaftlichen Ereignisse vorherzusagen, die sich auf die Einwanderungsgesetze auswirken könnten, oder die restriktiven Auswirkungen, die sie auf die Erlangung oder Verlängerung von Arbeitsvisa für unser internationales Personal haben könnten. Der Verlust von Mitarbeitern kann unsere Leistung unter bestimmten Verträgen beeinträchtigen.

Dies wiederum kann unserer konsolidierten finanzielle Lage, unserem konsolidierten Betriebsergebnis und unseren konsolidierten Cashflows enorm schaden.

Darüber hinaus kann das Unvermögen, Mitarbeiter auf geeignete Weise weiterzuentwickeln und zu schulen sowie wichtige neu eingestellte Mitarbeiter oder beförderte Mitarbeiter zu integrieren, unsere Beziehungen zu Drittparteien, unsere finanzielle Lage und unser Betriebsergebnis massiv beeinträchtigen.

Wir müssen auch in unserem gesamten Unternehmen Führungsqualitäten entwickeln und Nachfolgeplanung ausführen. Jeder bedeutende Führungswechsel und der damit einhergehende Wechsel in der Geschäftsleitung birgt ein inhärentes Risiko, und jedes Versäumnis, einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten, könnte unsere strategische Planung, Ausführung und zukünftige Leistung beeinträchtigen. Auch wenn wir uns bemühen, die negativen Auswirkungen im Zusammenhang mit Änderungen im Team des oberen Managements zu verringern, kann ein solcher Wechsel bei Investoren, Mitarbeitern, Kunden, Gläubigern und anderen zu Unsicherheiten über unsere zukünftige Ausrichtung und Leistung führen. Wenn wir Führungswechsel nicht effektiv handhaben - was auch fortlaufende organisatorische und strategische Änderungen einschließt -, können unser Unternehmen, unsere finanzielle Lage, unser Betriebsergebnis, unsere Cashflows und unser Ruf sowie unsere Fähigkeit, wichtige Mitarbeiter anzuziehen, zu motivieren und zu behalten, Schaden erleiden.

Die Unsicherheit des Arbeitsplatzes und Unklarheiten über den Standort, die Organisations- und Berichtsstrukturen und ähnliche Bedenken können unsere Fähigkeit, qualifizierte Mitarbeiter zu rekrutieren und zu binden, negativ beeinflussen. Eine hohe Mitarbeiterabwanderung kann unsere Fähigkeit, die erwarteten Vorteile unsere strategischen Prioritäten zu gewinnen, beeinträchtigen.

Wenn wir es nicht schaffen, Mitarbeiter mit der richtigen Mischung von Know-how und Erfahrung in den richtigen geografischen Regionen und für die richtigen Angebote zu rekrutieren, zu schulen, zu motivieren und effektiv so einzusetzen, dass wir die Anforderungen unserer Kunden erfüllen, kann unser Finanzergebnis und unser Cashflow leiden. Ist beispielsweise unsere Mitarbeiterauslastung zu niedrig, kann unsere Profitabilität und das Engagement unserer Mitarbeiter zurückgehen. Ist die Mitarbeiterauslastung zu hoch, kann dies sich negativ auf das Engagement der Mitarbeiter, die Abwanderung, die Qualität der geleisteten Arbeit und die Mitarbeiterausstattung für Projekte auswirken. Wenn wir nicht genügend Mitarbeiter mit dem erforderlichen Know-how und Hintergrund rekrutieren und binden können, um die aktuelle Nachfrage zu befriedigen, müssen wir vorhandene Mitarbeiter anders einsetzen, mehr Auftragnehmer hinzuziehen oder die Vergütung unserer Mitarbeiter erhöhen. All dies kann unsere Profitabilität ebenfalls negativ beeinflussen. Wenn mehr Mitarbeiter mit bestimmten Fertigkeiten oder in bestimmten Regionen vorhanden sind als wir benötigen, können sich die Kosten erhöhen, weil wir unser Angebot an Kenntnissen und Ressourcen auf die Kunden nachfrage in diesen Regionen abstimmen müssen.

Anhaltende Inflationsperioden, in denen unsere Kundenverträge keinen angemessenen Inflationsschutz bieten, könnten die Kosten erhöhen, sich negativ auf die allgemeine Wirtschaftslage auswirken und die Haushaltsplanung der Verbraucher beeinträchtigen, was sich auf unsere Rentabilität auswirken und unsere Geschäfts- und Ertragslage erheblich beeinträchtigen könnte.

Wir stellen Services im Allgemeinen im Rahmen von Verträgen über Zeit- und Materialaufwand, Einheitspreisverträgen, Festpreisverträgen und Softwareverkäufen mit mehreren Komponenten bereit. Bei vielen unserer Verträge tragen wir das Risiko von Kostenüberschreitungen, Verzögerungen bei der Fertigstellung, Ressourcenbedarf, Lohninflation und ungünstigen Wechselkursschwankungen im Zusammenhang mit diesen Verträgen. Einige, aber nicht alle dieser Verträge sehen Preisanpassungen aufgrund von Inflation oder ungewöhnlichen Preissteigerungen vor. Sollte es jedoch bei einem oder mehreren Rohstoffen oder Komponenten für unsere Produkte (z. B. Halbleiter) zu einem isolierten Preisanstieg kommen, ohne dass sich die Inflation auf die Gesamtwirtschaft auswirkt, haben wir im Rahmen dieser Verträge möglicherweise keinen Anspruch auf Inflationsschutz.

Hinzu kommt, dass die Inflation weltweit gestiegen ist und die Vereinigten Staaten in letzter Zeit ein historisch hohes Inflationsniveau erlebt haben. Wenn die Inflationsrate weiter ansteigt, kann dies auch zu einem Anstieg der Arbeitskosten und der Ausgaben für die Vergütung unserer Mitarbeiter führen. Darüber hinaus herrscht in den Vereinigten Staaten ein Arbeitskräftemangel, was wiederum zu einem äußerst wettbewerbsintensiven Lohnumfeld geführt hat, das unsere Betriebskosten erhöhen kann. Es gibt keine Garantie dafür, dass unsere Einnahmen in gleichem Maße steigen werden, um das gleiche Rentabilitätsniveau zu halten.

Inflation und staatliche Maßnahmen zur Inflationsbekämpfung, wie z.B. die Anhebung des Leitzinses, könnten die Marktvolatilität erhöhen und sich negativ auf den Finanzmarkt und die allgemeine Wirtschaftslage auswirken. In einer Zeit der Unsicherheit könnten unsere Kunden Schwierigkeiten haben, externe IT-Dienstleistungen zu budgetieren, die Beschaffung von Produkten und Dienstleistungen von uns zu verzögern oder ihre Zahlungen für Produkte und Dienstleistungen, die wir bereits erbracht haben, hinauszuzögern, was sich alles negativ auf unsere Rentabilität, unser Betriebsergebnis und unseren Cashflow auswirken könnte.

Unser internationaler Geschäftsbetrieb ist Risiken ausgesetzt, die außerhalb unserer Kontrolle liegen, darunter Schwankungen der Wechselkurse.

Da wir auch Geschäfte in anderen Währungen als dem US-Dollar abschließen, kann dies unsere Ergebnisse beeinträchtigen, da diese in US-Dollar ausgedrückt werden. Währungsschwankungen tragen außerdem zu Schwankungen beim Verkauf von Produkten und Services in den jeweiligen Ländern bei. Wenn beispielsweise in einem oder mehreren europäischen Ländern der Euro durch eine andere Währung ersetzt würde, könnte dies die Verkäufe in diesem Land oder in ganz Europa negativ beeinflussen, bis die Wechselkurse sich stabilisiert haben.

Zwar konnten wir in der Vergangenheit das Währungsrisiko einschließlich des Risikos von Wechselkursschwankungen teilweise reduzieren, indem wir die Kosten den Einnahmen in einer bestimmten Währung gegenüber gestellt haben. Jedoch steigt unser Risiko in Bezug auf Schwankungen anderer Währungen gegenüber dem US-Dollar parallel zum Anstieg der Umsätze in anderen Währungen als dem US-Dollar und parallel zur Verlagerung der von uns bereitgestellten Services in Regionen mit niedrigeren Kosten. Etwa 71 % der Umsätze im Geschäftsjahr 2022 wurden mit Verkäufen in anderen Währungen als dem US-Dollar erzielt und es wird erwartet, dass solche Verkäufe weiterhin signifikant zu unseren Umsätzen beitragen. Darüber hinaus glauben wir, dass die Möglichkeit, die Ausgaben in einer bestimmten Währung durch die Einnahmen in dieser Währung auszugleichen, abnehmen wird, weil mehr Arbeit an Offshore-Standorte verlagert wird.

Wir können Termin- und Optionsgeschäfte verwenden, um uns gegen das Wechselkursrisiko zu schützen. Die Wirksamkeit dieser Schutzmaßnahmen ist davon abhängig, dass wir zukünftige Cashflows korrekt vorausplanen können. Dies ist bei unsicherer Nachfrage und stark schwankenden Wechselkursen besonders schwierig. Aufgrund von Faktoren wie Nachfrage- und Wechselkursschwankungen können wir erhebliche Verluste durch unsere Schutzmaßnahmen erleiden. Darüber hinaus können einige oder alle unserer Schutzmaßnahmen wirkungslos sein, verfallen und nicht erneuert werden oder nicht ausreichen, um die negativen Auswirkungen durch Wechselkursschwankungen auszugleichen. Verluste im Zusammenhang mit Schutzmaßnahmen können außerdem unsere Umsätze und in geringerem Maß unsere Vertriebskosten und unsere finanzielle Lage beeinträchtigen.

Das Vereinigte Königreich trat am 31. Januar 2020 aus der Europäischen Union aus („Brexit“). Im Zusammenhang mit dem Brexit einigten sich Großbritannien und die Europäische Union auf das Handels- und Kooperationsabkommen („TCA“), das die künftigen Handelsbeziehungen zwischen Großbritannien und der Europäischen Union in bestimmten Bereichen regelt. Das TCA trat am 1. Januar 2021 in Kraft. Großbritannien geht nicht mehr in der Zollunion der Europäischen Union an und steht außerhalb des Binnenmarktes der Europäischen Union. In dem Abkommen geht es unter anderem um Handel, wirtschaftliche Vereinbarungen, Rechtsdurchsetzung, justizielle Zusammenarbeit und einen Governance-Rahmen, der auch Verfahren zur Streitbeilegung umfasst. Da das Abkommen in vielerlei Hinsicht lediglich einen Rahmen vorgibt und komplexe zusätzliche bilaterale Verhandlungen zwischen dem Vereinigten Königreich und der Europäischen Union erforderlich machen wird, während beide Parteien weiter an den Regeln für die Umsetzung arbeiten, bleibt eine erhebliche politische und wirtschaftliche Unsicherheit darüber bestehen, ob sich die Bedingungen der Beziehung wesentlich von denen vor dem Austritt unterscheiden werden. Die Ungewissheit über die Auswirkungen des Brexit sowie mögliche Auswirkungen auf die Steuergesetze und die Handelspolitik in den USA und anderswo können sich nachteilig auf unsere Geschäftstätigkeit auswirken.

Unsere Geschäftstätigkeit und unser Finanzergebnis können in der Zukunft durch zahlreiche internationale Faktoren beeinträchtigt werden. Dazu gehören:

- anhaltende Instabilität und Veränderungen bei den wirtschaftlichen oder geopolitischen Bedingungen und in Bezug auf die Sicherheit eines Landes oder einer Region einschließlich Inflation, Rezession, Schwankungen des Zinssatzes und tatsächliche oder erwartete militärische oder politische Konflikte, innere Unruhen, politische Instabilität, Probleme in Bezug auf Menschenrechte und terroristische Aktivitäten;
- Naturkatastrophen oder von Menschen verursachte Katastrophen, Industrieunfälle, Probleme bei der öffentlichen Gesundheit, Verletzungen der Cyber-Sicherheit, Serviceunterbrechungen bei den Versorgungs- und Transportunternehmen sowie den Telekommunikationsanbietern oder katastrophale Ereignisse;
- längere Prozesse beim Zahlungseinzug und finanzielle Instabilität bei Kunden;
- Handelsvorschriften sowie Prozeduren und Aktionen, die sich auf die Produktion, den Preis und die Vermarktung von Produkten auswirken, einschließlich Maßnahmen, die Länder ergreifen, um einheimischen Unternehmen und Technologien Vorteile gegenüber ausländischen Wettbewerbern zu verschaffen;
- lokale Arbeitsbedingungen und -vorschriften;
- Management unserer über mehrere Regionen verteilten Belegschaft;

- Änderungen im internationalen, nationalen oder lokalen regulatorischen und rechtlichen Umfeld, unterschiedliche technologische Standards oder Kundenanforderungen;
- Schwierigkeiten bzgl. einer steuerlich effizienten Rückführung von Gewinnen, die im Ausland erzielt wurden oder sich dort befinden.

Unser Geschäftsbetrieb unterliegt verschiedenen und sich verändernden Bundes-, Staats-, lokalen und ausländischen Gesetzen und Vorschriften. Diese können Kosten oder Sanktionen verursachen, die sich negativ auf unser Unternehmen und Betriebsergebnis auswirken. Vorschriften, Richtlinien und Bestimmungen zur sozialen und ökologischen Verantwortung sowie Forderungen von Kunden und Investoren können sich negativ auf unsere Beziehungen zu Kunden und Investoren auswirken.

Wir sind in etwa 70 Ländern in einer immer komplexeren regulatorischen Umgebung tätig. Unter anderem bieten wir eine komplexe branchenspezifische Versicherungsabwicklung im Vereinigten Königreich an, die von Behörden im Vereinigten Königreich und anderswo reguliert wird, z. B. von der britischen Financial Conduct Authority und dem britischen Finanzministerium sowie dem US-Finanzministerium, was unser Risiko der Einhaltung von Vorschriften erhöht. Unser Geschäftsbereich für die Kontoverwaltung für Privatanleger in Deutschland ist ein weiteres Beispiel für einen regulierten Geschäftsbereich. Der Geschäftsbereich muss über eine Banklizenz verfügen, wird von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und der Europäischen Zentralbank reguliert und muss die deutschen Bankgesetze und -Vorschriften einhalten.

Darüber hinaus unterliegen die Unternehmen in den Ländern, in denen wir tätig sind, lokalen, rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen und Vorschriften, u. a. in Bezug auf Beschäftigung, Steuern, gesetzliche Aufsicht und Berichterstattung und Handelsbeschränkungen sowie Branchenvorschriften wie die Regulierung durch die Bankenaufsichtsbehörden in den USA und Europa. Diese Vorschriften und Umgebungen ändern sich von Zeit zu Zeit.

Die Anpassung des Geschäftsbetriebs an sich verändernde Umgebungen und Vorschriften kann kostspielig sein und dazu führen, dass der jeweilige Geschäftsbetrieb nicht mehr wirtschaftlich ist. Dies kann unsere Profitabilität beeinträchtigen und eine Änderung des Geschäftsbetriebs verursachen. Trotz aller unserer Bemühungen halten wir möglicherweise nicht immer alle Vorschriften in den Ländern ein, in denen wir operieren. Als Folge kann nicht ausgeschlossen werden, dass wir mit Sanktionen, Strafen oder Geldstrafen belegt werden. Diese Sanktionen, Strafen und Geldstrafen können unserer Profitabilität massiv schaden.

Unsere Geschäftstätigkeit unterliegt zudem einer breiten Palette von nationalen und internationalen Umwelt-, Gesundheits- und Sicherheitsgesetzen und -Vorschriften, einschließlich Gesetzen, die sich mit der Einleitung von Schadstoffen in Luft und Wasser, dem Management und der Entsorgung von gefährlichen Stoffen und Abfällen sowie der Sanierung von kontaminierten Standorten befassen. Die Kosten und Verpflichtungen für den Umweltschutz sind zurzeit für unsere Geschäftstätigkeit, unsere Cashflows und unsere finanzielle Lage von untergeordneter Bedeutung und wir gehen im Moment nicht von wesentlichen Kapitalausgaben für Kontrolleinrichtungen für den Umweltschutz aus. Die Nichteinhaltung dieser Gesetze oder Vorschriften kann jedoch zu zivil-, strafrechtlichen oder behördlichen Strafen, Bußgeldern und rechtlichen Verpflichtungen, zur Aussetzung, Verzögerung oder Änderung unserer Geschäftstätigkeit, zur Schädigung unseres Rufs und zu Einschränkungen unserer Geschäftstätigkeit oder unseres Absatzes führen. Unser Geschäft könnte darüber hinaus beeinträchtigt werden, wenn neue Umweltgesetze verabschiedet werden, die sich auf unsere derzeitigen Tätigkeiten und Geschäfte auswirken. Wenn wir beispielsweise nicht in der Lage sind, die sich schnell ändernden regulatorischen Anforderungen zu erfüllen, könnten wir von Ausschreibungsverfahren ausgeschlossen werden, was zu Umsatzeinbußen führen würde. Daneben können wir in dem Maße, wie Gesetze, Verordnungen, Verträge und nationale und globale Initiativen zum Klimawandel regional oder weltweit verabschiedet und umgesetzt werden, gezwungen sein, diese einzuhalten, da wir sonst möglicherweise mit Marktzugangsbeschränkungen, Geldstrafen oder Rufschädigung konfrontiert werden. Solche Gesetze, Verordnungen, Verträge oder Initiativen als Reaktion auf den Klimawandel, einschließlich, aber nicht beschränkt auf die Einführung einer Kohlenstoffsteuer, könnten zu erhöhten Betriebskosten in Verbindung mit Anforderungen an die Luftverschmutzung sowie zu erhöhten Kosten für die Einhaltung von Vorschriften und Energiekosten führen, was sich nachteilig auf unser Geschäft und unsere Betriebsergebnisse auswirken könnte, da unsere Ausgaben steigen oder wir gezwungen wären, unsere Geschäftsabläufe zu ändern. Darüber hinaus könnten wir Marktanteile verlieren, wenn wir nicht in der Lage sind, wettbewerbsfähige Produkte und Dienstleistungen anzubieten, die den Klimawandel abmildern, und wenn wir nicht in der Lage sind, ein kohlenstoffneutrales Geschäftsmodell in einem sinnvollen Zeitrahmen zu erreichen und aufrechtzuerhalten, könnten wir das Vertrauen der Aktionäre verlieren, was zu Geschäftseinbußen und zum Verlust des Zugangs zu den Finanzmärkten führen könnte.

Wir sind auch Risiken im Zusammenhang mit Umwelt-, Sozial- und Governance-Vorschriften („ESG“) ausgesetzt. Regierungsbehörden, Investoren, Kunden und Unternehmen konzentrieren sich zunehmend auf die Priorisierung von ESG-Praktiken, was zur Verabschiedung neuer Gesetze und Vorschriften geführt hat und in Zukunft weiter führen kann. Unsere Unfähigkeit, mit den ESG-Vorschriften, -Trends und -Entwicklungen Schritt zu halten, oder die Nichterfüllung der Erwartungen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf die Erwartungen, die sich aus den von uns festgelegten Zielen ergeben, oder der Interessen unserer Kunden und Anleger könnte sich negativ auf unser Geschäft und unseren Ruf auswirken und zu unerwünschten Anlegeraktionen oder Problemen bei der Bindung und Gewinnung von Kunden oder Talenten führen.

Wir können möglicherweise einige oder alle der von unseren Restrukturierungsplänen erwarteten Vorteile nicht realisieren und unsere Restrukturierung kann unser Unternehmen beeinträchtigen.

Wir haben mehrere Umstrukturierungspläne umgesetzt, um unsere Kostenstruktur aufgrund der sich verändernden Natur unseres Geschäfts neu auszurichten und betriebliche Effizienzen zu erzielen, um unsere Kosten zu senken. Möglicherweise können wir die Kosteneinsparungen und sonstigen Vorteile, die zu Anfang von unseren Restrukturierungsplänen erwartet wurden, nicht erzielen. Zudem kann es als Folge unserer Restrukturierung im Übergangszeitraum zu einem Verlust der Kontinuität, zu einem Verlust des gewonnenen Know-how und/oder zu Ineffizienzen kommen. Die Neuorganisation und Restrukturierung kann einen erheblichen Teil der Zeit und Aufmerksamkeit des Managements und anderer Mitarbeiter in Anspruch nehmen und dadurch vom Geschäftsbetrieb und der Expansion unseres Unternehmens ablenken. Außerdem sind mit der Umstrukturierung erhebliche Kosten verbunden, die sich erheblich auf unsere Erträge und unseren Cashflow auswirken können. Wenn wir einige oder alle der von der Restrukturierung erwarteten Vorteile nicht realisieren, kann dies unserer Wettbewerbsposition, unserem Unternehmen, unserer finanziellen Lage, unserem Betriebsergebnis und unseren Cashflows massiv schaden. Weitere Informationen zu unseren Restrukturierungsplänen finden Sie unter Anmerkung 22, „Restrukturierungskosten“.

Bei der Bereitstellung von Services für Kunden verstoßen wir möglicherweise versehentlich gegen die Rechte anderer am geistigen Eigentum und setzen uns Schadenersatzforderungen aus.

Die Lösungen, die wir unseren Kunden bereitstellen, verstoßen möglicherweise unbeabsichtigt gegen die Rechte von Drittparteien am geistigen Eigentum. Dies kann zu Schadenersatzforderungen an uns oder unsere Kunden führen. Unsere Verträge stellen unsere Kunden in der Regel für die Services und Geräte, die wir im Rahmen des jeweiligen Vertrags bereitstellen, von Ansprüchen aufgrund von Verstößen gegen das Recht am geistigen Eigentum frei. Wir stellen auch bestimmte Lieferanten und Kunden von Ansprüchen Dritter aufgrund von Verstößen gegen das Recht am geistigen Eigentum frei, die durch die Nutzung von Softwareprodukten und

Services und bestimmten anderen Gegenständen durch diese Lieferanten und Kunden entstehen. Einige dieser Vereinbarungen zur Freistellung enthalten möglicherweise keine Klausel zur maximalen Schadenshöhe. Die Ausgaben und der Zeitaufwand für die Verteidigung gegen diese Forderungen können unserer Profitabilität enorm schaden. Wenn wir solche Services und Lösungen nicht mehr verwenden können, weil sie gegen die Rechte anderer verstoßen, müssen wir Ersatzlösungen oder andere Wege finden, um die Technologie zu erhalten, die für die weitere Bereitstellung dieser Services und Lösungen erforderlich ist. Wenn wir solche Lösungen nicht zeitnah und kostengünstig oder überhaupt nicht ersetzen können, kann dies unser Betriebsergebnis massiv beeinträchtigen. Darüber hinaus kann das Bekanntwerden von Verstößen gegen die Rechte an geistigen Eigentum unseren Ruf schädigen und unsere Fähigkeit zur Entwicklung neuer Geschäftsfelder negativ beeinflussen.

Wenn wir nicht in der Lage sind, Lizenzen von Dritten zu beschaffen, die für den Betrieb unserer Produkte und Dienstleistungsangebote erforderlich sind, kann dies zu Umsatzeinbußen oder höheren Kosten führen.

Viele unserer Produkte und Dienstleistungsangebote hängen von der kontinuierlichen Leistung und Verfügbarkeit von Software ab, die wir im Rahmen unserer vertraglichen Vereinbarungen von Drittanbietern lizenziert haben. Aufgrund der Art dieser Lizenzen und Vereinbarungen kann nicht garantiert werden, dass wir in der Lage sein werden, alle diese Rechte an geistigem Eigentum bei der Erneuerung, dem Auslaufen oder der Beendigung solcher Lizenzen zu behalten, oder dass wir in der Lage sein werden, solche Lizenzen zu wirtschaftlich angemessenen Bedingungen zu beschaffen, zu erneuern oder zu verlängern, was zu erhöhten Kosten führen kann. Bestimmte unserer Lizenzen sind bei einem oder mehreren Drittanbietern konzentriert, bei denen mehrere Lizenzen gleichzeitig zur Erneuerung anstehen, was unsere Fähigkeit, angemessene Lizenzgebühren auszuhandeln, beeinträchtigen und zum Verlust der Rechte aus diesen Lizenzen führen könnte.

Eine Unterbrechung unserer Lieferkette könnte sich nachteilig auf unser Geschäft auswirken.

Aufgrund von Problemen in der globalen Lieferkette, der COVID-19-Pandemie, des Konflikts zwischen Russland und der Ukraine sowie Störungen bei unseren Zulieferern kann es zu Verzögerungen und Engpässen bei bestimmten Komponenten der Dienstleistungen und Lösungen kommen, die wir unseren Kunden anbieten. Diese Verknappung kann die Lieferzeiten für Komponenten und die Kosten für die Beschaffung verfügbarer Komponenten erhöhen und die Auslieferung unserer Hardwareprodukte und Dienstleistungen verzögern, was sich negativ auf unsere Fähigkeit auswirken kann, unsere Verträge einzuhalten und unsere bestehenden Kunden sowie unser Wachstum durch Verkäufe an neue Kunden zu unterstützen. Im Falle eines Komponentenmangels oder einer Unterbrechung bei einem Zulieferer sind wir möglicherweise nicht in der Lage, schnell, kosteneffizient oder überhaupt alternative Quellen zu erschließen. Unterbrechungen in der Lieferkette könnten unsere Beziehungen zu unseren Kunden beeinträchtigen, uns daran hindern, neue Kunden zu gewinnen, und unser Geschäft erheblich und nachteilig beeinflussen.

Wir sind möglicherweise schlechter Presse und anderen potenziellen Risiken ausgesetzt, wenn wir keine effektive interne Kontrolle für Finanzberichte einrichten und verwalten.

Der Sarbanes-Oxley Act von 2002 und die zugehörigen Vorschriften verpflichten unser Management, Berichte zur Effektivität der internen Kontrolle für Finanzberichte zu erstellen, und verpflichten unser Wirtschaftsprüfungsunternehmen, diese Effektivität zu bestätigen. Effektive interne Kontrollen sind erforderlich, damit wir verlässliche Finanzberichte erstellen und Betrug wirksam verhindern können. Jedoch kann auch ein extrem gut konzipiertes und betriebenes Kontrollsystem nur mit relativer, nicht mit absoluter Sicherheit dafür sorgen, dass die Ziele des Kontrollsystems erreicht werden. Es gibt keine Garantie dafür, dass alle Probleme oder Betrugsfälle erkannt werden.

Wenn wir keine effektiven Kontrollen verwalten, können wir Berichte über unsere Finanzergebnisse nicht zeitnah und zuverlässig erstellen. Dies kann unser Betriebsergebnis beeinträchtigen. Wenn wir nicht davon ausgehen können, dass wir über eine effektive interne Kontrolle für Finanzberichte verfügen, oder wenn unser unabhängiges Wirtschaftsprüfungsunternehmen in Bezug auf die Effektivität unserer internen Kontrolle für Finanzberichte nicht am Ende jedes Geschäftsjahres einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilen kann, sind wir zudem möglicherweise schlechter Presse ausgesetzt. Dies kann dazu führen, dass unsere Investoren das Vertrauen in die von uns berichteten Finanzinformationen verlieren. Das Fehlen effektiver interner Kontrollen und die dadurch verursachte schlechte Presse können sich negativ auf unser Unternehmen und den Aktienkurs auswirken.

Falls große Schwächen und wesentliche Fehler vorliegen, muss das Management außerdem viel Zeit aufwenden und hohe Ausgaben tätigen, um diese großen Schwächen und wesentlichen Fehler zu beseitigen. Eventuell kann das Management diese großen Schwächen und wesentlichen Fehler nicht zeitnah beseitigen. Das Vorhandensein von großen Schwächen in unserer internen Kontrolle für Finanzberichte kann auch dazu führen, dass unser Jahresabschluss Fehler enthält. Diese können bewirken, dass wir unseren Jahresabschluss neu erstellen müssen, dass wir unseren Berichtsverpflichtungen nicht nachkommen und dass die Aktionäre das Vertrauen in die von uns berichteten Finanzinformationen verlieren. All dies kann unserem Unternehmen und dem Kurs unserer Stammaktien enorm schaden. Im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2020 hat unser Management eine wesentliche Schwachstelle in unserem internen Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung zum 31. Dezember 2019 identifiziert, die sich auf die Neubewertung von Richtlinien und Verfahren bezieht, um deren fortgesetzte Relevanz zu bestimmen, die durch komplexe Transaktionen und Prozesse beeinflusst wird. Obwohl diese wesentliche Schwachstelle im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2022 behoben wurde, können wir nicht versichern, dass wir in Zukunft keine weitere wesentliche Schwachstelle feststellen werden.

Wir können zusätzliche Verluste durch Wertminderungsaufwände für Vermögenswerte erleiden.

Durch den HPES Merger und die Übernahme von Luxoft haben wir erheblich an Firmenwert und anderen immateriellen Vermögenswerten hinzugewonnen. Dadurch hat sich dieses Risiko vergrößert. Wir prüfen unseren Firmenwert im zweiten Quartal jedes Jahres sowie zu anderen Zeitpunkten auf Wertminderung, wenn Ereignisse oder veränderte Umstände darauf hindeuten, dass der beizulegende Zeitwert einer Berichtseinheit wahrscheinlich unterhalb ihres Buchwerts liegt. Wenn der beizulegende Zeitwert einer Berichtseinheit aufgrund eines Rückgangs der Geschäftsleistung oder anderer Faktoren nach unten korrigiert wird oder wenn das Unternehmen einen weiteren Rückgang des Aktienkurses erleidet, kann dies eine Wertminderung verursachen und einen nicht liquiditätswirksamen Aufwand erfordern. Wir prüfen immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer auf Wertminderung, wenn Ereignisse oder veränderte Umstände darauf hindeuten, dass der beizulegende Zeitwert eines Vermögenswerts möglicherweise nicht erzielt werden kann. Diese Beurteilung der Werthaltigkeit von immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter Nutzungsdauer kann zu einer Wertminderung führen und einen nicht liquiditätswirksamen Aufwand erfordern. Wir prüfen auch bestimmte Sachanlagen und abgegrenzte Kostensalden im Zusammenhang mit Verträgen, wenn der Vertrag sich im Vergleich zum ursprünglichen Angebotsmodell oder Budget stark unterdurchschnittlich entwickelt bzw. eine stark unterdurchschnittliche Entwicklung in der Zukunft erwartet wird. Wenn die prognostizierten Cashflows eines bestimmten Vertrags nicht ausreichen, um den nicht abgeschriebenen Kostensaldo der Vermögenswertgruppe zu vereinnahmen, wird die Bilanz für den überprüften Zeitraum auf der Basis des beizulegenden Zeitwerts des Vertrags angepasst. Jede dieser Wertminderungen kann unsere berichteten Nettoerträge massiv beeinträchtigen.

Möglicherweise können wir keine Dividende zahlen oder keine Stammaktien zurückkaufen bzw. die Zahlung oder den Rückkauf nicht gemäß unserer Ankündigung ausführen.

Am 3. April 2017 haben wir einen vom Vorstand genehmigten Aktienrückkaufplan mit einem anfänglichen Volumen von bis zu 2,0 Milliarden \$ für zukünftige Rückkäufe unserer im Umlauf befindlichen Stammaktien angekündigt. Am 8. November 2018 kündigte DXC an, dass der Vorstand einen zusätzlichen Aktienrückkauf in Höhe von 2,0 Milliarden \$ genehmigt hat. Am 2. Februar 2022 gaben wir unsere Absicht bekannt, schrittweise bis zu 1,0 Milliarden \$ unserer ausstehenden Stammaktien auf dem freien Markt zurückzukaufen, in Übereinstimmung mit allen geltenden Wertpapiergesetzen und -Vorschriften, einschließlich der Regel 10b-18 des Securities Exchange Act von 1934 in der jeweils gültigen Fassung. Wir sind jedoch nicht verpflichtet, unsere Aktien zu kaufen, und unsere Entscheidung, unsere Aktien zurückzukaufen, sowie der Zeitpunkt eines solchen Rückkaufs hängen von einer Vielzahl von Faktoren ab, die von unserer Geschäftsleitung und unserem Verwaltungsrat festgelegt werden.

Darüber hinaus zahlten wir ab dem Geschäftsjahr 2018 im Einklang mit unserer angekündigten Dividendenpolitik vierteljährliche Bardividenden an unsere Aktionäre, setzten aber ab dem Geschäftsjahr 2021 die Zahlung vierteljährlicher Dividenden aus, um unsere finanzielle Flexibilität zu erhöhen. Zum jetzigen Zeitpunkt beabsichtigen wir nicht, unsere vierteljährlichen Bardividenden wieder einzuführen. Jedoch legt der Vorstand fest, ob in Zukunft Dividenden angekündigt und gezahlt werden, in welcher Höhe Dividenden gezahlt werden, wann der Stichtag ist und wann Dividenden gezahlt werden, nachdem er unter anderem unsere aktuelle Strategie, unser Finanzergebnis und unsere finanzielle Lage überprüft hat.

Die Einschätzung des Vorstands in Bezug auf Dividenden und Aktienrückkäufe sind von einer Vielzahl von Faktoren abhängig. Hierzu gehören der Nettoertrag, der aus dem Geschäftsbetrieb generierte Cashflow, das Volumen und die Position unserer flüssigen Mittel und der Investitionen, die gesamte Liquidität und potenzielle alternative Verwendungen der liquiden Mittel, z. B. Übernahmen, sowie die wirtschaftlichen Bedingungen und die in Zukunft erwarteten Finanzergebnisse. Es gibt keine Garantie, dass wir unsere finanziellen Ziele im erwarteten Umfang, im erwarteten Zeitrahmen oder überhaupt erreichen. Ob wir in Zukunft Dividenden ankündigen können, ist von unserem Finanzergebnis abhängig. Dieses wiederum ist von der erfolgreichen Implementierung unserer Strategie und von finanziellen, wettbewerbsbezogenen, regulatorischen und anderen Faktoren, von den allgemeinen wirtschaftlichen Bedingungen, von der Nachfrage und den Preisen für unsere Services und von weiteren branchen- oder projektspezifischen Faktoren abhängig, von denen viele außerhalb unserer Kontrolle liegen. Daher ist unsere Fähigkeit zum Generieren eines Cashflows von der Leistung unseres Geschäftsbetriebs abhängig und kann durch einen Rückgang der Profitabilität, einen Anstieg der Kosten, regulatorische Veränderungen, Kapitalausgaben oder Schuldendienstanforderungen begrenzt werden.

Wenn wir unsere Finanzziele nicht erreichen, kann dies unser Ansehen negativ beeinflussen, das Vertrauen der Investoren in uns beschädigen und einen Rückgang des Kurses unserer Stammaktien verursachen.

Wir sind Beklagte in ausstehenden Rechtsstreitigkeiten, die unserer Profitabilität und Liquidität enorm schaden können.

Wie in Anmerkung 23, „Verpflichtungen und Haftungsverhältnisse“, beschrieben, sind wir zurzeit an einer Reihe von Rechtsstreitigkeiten beteiligt, die zu Prozessen oder einer Schlichtung führen oder führen können. Dazu gehören eine Sammelklage in Bezug auf Wertpapiere und andere Prozesse, in denen wir und einige unserer Officer und Vorstandsmitglieder Beklagte sind. Das Ergebnis dieser Prozesse und anderer zukünftiger Gerichtsverfahren kann nicht mit Sicherheit vorhergesagt werden. Unabhängig von ihrem Gegenstand oder ihrer Begründetheit können solche Gerichtsverfahren zu erheblichen Kosten für uns führen, unter anderem in Form von Anwaltskosten und/oder Schadenersatz, die möglicherweise nicht durch Versicherungen gedeckt sind, die Aufmerksamkeit der Geschäftsleitung ablenken oder sich anderweitig negativ auf unser Geschäft, unsere Finanzlage und unsere Betriebsergebnisse auswirken können. Negativschlagzeilen durch Rechtsstreitigkeiten können, selbst wenn sie keine hohen Kosten verursachen, unserem Ansehen enorm schaden und dadurch unser Unternehmen, unsere finanzielle Lage, unser Betriebsergebnis und den Kurs unserer Stammaktien massiv beeinträchtigen. Zudem können solche Gerichtsverfahren die Finanzierung unserer Geschäftstätigkeit erschweren.

Außerdem werden unsere Einkommensteuererklärungen laufend von den Steuerbehörden geprüft. Obwohl wir unsere Steuerschätzungen für vernünftig halten, könnten die endgültigen Ergebnisse einer Steuerprüfung oder eines damit verbundenen Rechtsstreits erheblich von den in der Vergangenheit gebildeten Steuerrückstellungen und Rückstellungen abweichen. Nachteilige Entwicklungen bei einer Prüfung, Untersuchung oder einem Rechtsstreit im Zusammenhang mit früher eingereichten Steuererklärungen oder bei den Steuergesetzen, Verordnungen, Verwaltungspraktiken, Grundsätzen und Auslegungen der jeweiligen Gerichtsbarkeit könnten wesentliche Auswirkungen auf unsere Betriebsergebnisse und Cashflows in dem Zeitraum oder den Zeiträumen haben, für den oder die diese Entwicklung eintritt, sowie für frühere und nachfolgende Zeiträume. Weitere Einzelheiten, auch zu laufenden Prüfungen unserer Einkommensteuererklärungen durch die Steuerbehörden, finden Sie in Anmerkung 1, „Einkommenssteuer“.

Wir können von Störungen in den Kreditmärkten negativ beeinflusst werden, einschließlich Störungen, die den Zugang zu Krediten für unsere Kunden erschweren und die Kosten unserer Kunden für die Kreditbeschaffung erhöhen.

Die Kreditmärkte waren in der Vergangenheit volatil. Daher kann nicht vorhergesagt werden, in welchem Umfang unsere Kunden zukünftig Zugang zu Mitteln für die kurzfristige Finanzierung und anderen Kapitalarten haben werden. Wenn Störungen in den Kreditmärkten auftreten, können diese ein Risiko für unser Unternehmen darstellen, wenn Kunden oder Zulieferer keinen Zugang zu finanziellen Mitteln erhalten, um Zahlungs- oder Lieferverpflichtungen gegenüber uns zu erfüllen. Falls einer oder mehrere unserer Kunden oder Zulieferer mit ihren Zahlungs- oder Lieferverpflichtungen in Verzug geraten, kann das für uns erhebliche Verluste nach sich ziehen. Dies kann unser Unternehmen, unseren Ruf, unser Betriebsergebnis, unsere Cashflows und unsere Finanzlage gefährden. Darüber hinaus können Kunden entscheiden, den Umfang von Verträgen zu verringern oder Vertragsabschlüsse zu verschieben oder zu stornieren. Dies kann unsere Umsätze beeinträchtigen.

Außerdem betragen unsere variabel verzinslichen Verbindlichkeiten 0,4 Milliarden \$ (Stand: 31. März 2022). Entsprechend könnte eine Zinserhöhung unserem Betriebsergebnis und unseren Cashflows schaden.

Unser Absicherungsprogramm unterliegt dem Risiko des Ausfalls der Gegenpartei.

Wir treten mit einer Reihe von Gegenparteien in Termingeschäften mit Fremdwährungen und Zins-Swaps ein. Als Folge sind wir dem Risiko ausgesetzt, dass die Gegenpartei bei einem oder mehreren dieser Verträge ihren vertraglichen Verpflichtungen nicht nachkommt. Bei einer Wirtschaftsabschwung kann sich die finanzielle Lage der Gegenpartei schnell und plötzlich verschlechtern, sodass wir nicht in der Lage sind, Maßnahmen zu unserem Schutz zu ergreifen. Wenn eine Gegenpartei ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommt, können wir erhebliche Verluste erleiden, die unser Unternehmen und unsere finanzielle Lage beeinträchtigen. Falls mindestens eine unserer Gegenparteien zahlungsunfähig wird oder Insolvenz anmeldet, können wir die Verluste, die durch den Ausfall dieser Gegenpartei entstanden sind, nur insoweit ausgleichen, wie es die Liquidität der Gegenpartei zulässt.

Wir erzielen wesentliche Umsätze und Gewinne mit Verträgen, die wir im Rahmen von Ausschreibungen gewinnen. Diese Ausschreibungen können erhebliche Kosten verursachen und wir erreichen unsere Umsatz- und Gewinnziele möglicherweise nicht, wenn wir für diese Projekte keine effektiven Angebote erstellen.

Wir erzielen wesentliche Umsätze und Gewinne mit Verträgen, die wir mit Staatsbehörden abgeschlossen haben und die wir im Rahmen von Ausschreibungen gewinnen. Wir gehen davon aus, dass auch die meisten Unternehmen in der Privatwirtschaft in der absehbaren Zukunft Aufträge über Ausschreibungen vergeben. Die Teilnahme an Ausschreibungen ist kostspielig und birgt eine Reihe von Risiken. Dazu gehören:

- die erheblichen Kosten sowie die Zeit und Aufmerksamkeit des Managements, die wir aufwenden, um Angebote für Verträge zu erstellen, die möglicherweise dann an andere Unternehmen vergeben werden;
- die genaue Berechnung der Ressourcen und Kosten, die für die Erfüllung des Vertrags erforderlich sind, in manchen Fällen zu einem Zeitpunkt, an dem der genaue Umfang und die Gestaltung des Vertrags noch nicht feststehen;
- die Ausgaben und Verzögerungen, die möglicherweise auftreten, wenn unsere Wettbewerber die Vergabe eines Auftrags an uns nach einer Ausschreibung anfechten;
- die Notwendigkeit, Angebote neu zu erstellen, wenn sie von unseren Wettbewerbern angefochten werden oder wenn gewonnene Verträge beendet, im Umfang reduziert oder geändert werden;
- die Opportunitätskosten, die entstehen, weil wir kein Angebot für andere Verträge erstellen, die wir möglicherweise gewinnen könnten.

Wenn unsere Kunden in finanzielle Schwierigkeiten geraten, können wir möglicherweise unsere Forderungen nicht vereinnahmen. Dies würde unsere Rentabilität und die Cashflows aus unserem Betrieb massiv beeinträchtigen.

Während der Laufzeit eines Vertrags kann sich die finanzielle Lage eines Kunden verschlechtern, sodass er seinen Zahlungsverpflichtungen nur noch begrenzt nachkommen kann. Dies kann unsere Zahlungseingänge verringern und unsere Kosten für uneinbringliche Forderungen erhöhen. Wir können zwar auf alternative Methoden zum Einziehen von Forderungen oder Durchsetzen von Ansprüchen zurückgreifen. Diese Methoden sind jedoch kostspielig, zeitaufwändig und möglicherweise nicht erfolgreich. Wenn wir unsere Forderungen nicht vereinnahmen und Ansprüche nicht durchsetzen können, wirkt sich dies negativ auf unsere Profitabilität und Cashflows aus.

Wenn wir nicht in der Lage sind, unsere Kundenbeziehungen zu pflegen und auszubauen, werden unser Betriebsergebnis und unsere Cashflows darunter leiden. Wenn wir Kundenverträge oder die Bestimmungen oder Anforderungen von Regierungsverträgen nicht einhalten, kann dies unserem Unternehmen, unserem Betriebsergebnis und unseren Cashflows schaden.

Wir wenden erhebliche Ressourcen auf, um Beziehungen zu unseren Kunden aufzubauen und Angebote und zugehörige Dienstleistungen für sie zu entwickeln. Dies ist insbesondere bei großen Unternehmenskunden der Fall, die oft besondere, auf ihr Geschäftsprofil zugeschnittene Merkmale oder Funktionen verlangen oder benötigen. Unsere Betriebsergebnisse hängen daher in erheblichem Maße davon ab, dass wir in der Lage sind, eine gelungene Kundenerfahrung zu liefern und unsere Kunden zu überzeugen, ihre Beziehung zu uns zu pflegen und weiter auszubauen. Wenn es uns nicht gelingt, ein Angebot zu entwickeln oder eine gelungene Kundenerfahrung zu liefern – was auch ein Kosten- und Personalniveau einschließt, das den Erwartungen der Kunden entspricht –, könnten die Kunden ihre Vereinbarungen mit uns kündigen oder nicht verlängern. Darunter können unsere Betriebsergebnisse leiden.

Verträge mit Kunden können individuelle, spezielle Leistungsanforderungen enthalten. Insbesondere unsere Verträge mit Bundes-, Staats-, Provinz- und lokalen Behörden umfassen in der Regel verschiedene Beschaffungs-, Vertrags- und andere Bestimmungen zur Vertragsgestaltung, -verwaltung und -durchführung einschließlich des Erhalts von Sicherheitsfreigaben. Verträge mit US-amerikanischen Behörden sehen auch Überprüfungen und Untersuchungen vor. Dazu können Überprüfungen der Vertragsleistung, der Preisgestaltung, der Kostenstruktur und der Einhaltung der geltenden Gesetze und Vorschriften gehören.

Wenn wir die speziellen Bestimmungen in Kundenverträgen nicht einhalten oder gegen die Bestimmungen oder anderen Anforderungen in Verträgen mit Behörden verstoßen, können zivil- und strafrechtliche Strafen gegen uns verhängt werden. Diese können die Beendigung von Verträgen, den Verlust von Gewinnen, die Einstellung der Zahlungen und bei Verträgen mit Behörden Geldstrafen und den Ausschluss von zukünftigen Verträgen umfassen. Solche Verstöße können auch das Ansehen unseres Unternehmens beschädigen. Darüber hinaus können wir nach dem Qui-tam-Verfahren von Einzelpersonen im Namen der Behörde in Bezug auf Verträge mit Behörden verklagt werden und müssen möglicherweise Schadenersatz in dreifacher Höhe leisten. Zudem kann schlechte Presse im Hinblick auf Kundenverträge oder ähnliche Angelegenheiten unabhängig davon, ob die Vorwürfe zutreffen oder nicht, unserer Fähigkeit, neue Verträge abzuschließen, und damit unserem Unternehmen schaden.

Bei Verträgen mit der US-amerikanischen Bundesregierung und den zugehörigen Behörden treten außerdem Probleme in Bezug auf den Bundeshaushalt und Ausgabenkürzungen oder -angelegenheiten auf. Änderungen an der Fiskalpolitik der US-amerikanischen Bundesregierung können die finanziellen Mittel der Regierung reduzieren und zu Verzögerungen bei der Beschaffung von Produkten und Services aufgrund fehlender Mittel führen. Außerdem können sie bewirken, dass die US-amerikanische Bundesregierung oder ihre Behörden ihre Einkäufe im Rahmen von bestehenden Verträgen verringern, dass sie von ihrem Recht zum Beenden von Verträgen Gebrauch machen oder dass sie Verträge nicht erneuern. All dies würde sich negativ auf unser Unternehmen, unsere finanzielle Lage, unser Betriebsergebnis und/oder unsere Cashflows auswirken.

Wenn unsere Kundenverträge beendet werden, wenn wir von der Arbeit für Behörden ausgeschlossen werden oder wenn wir keine neuen Verträge gewinnen können, kann sich dies negativ auf unser Finanzergebnis auswirken.

Unsere strategischen Transaktionen könnten sich als erfolglos erweisen und unsere Rentabilität erheblich und nachteilig beeinflussen.

Wir können jederzeit in Gespräche oder Verhandlungen über eine oder mehrere Transaktionen verwickelt sein, einschließlich Übernahmen, Veräußerungen oder Abspaltungen, strategische Partnerschaften oder andere Transaktionen, die einen oder mehrere unserer Geschäftsbereiche betreffen. Jede dieser Transaktionen könnte wesentliche Auswirkungen auf unser Geschäft, unsere Finanzlage, unsere Betriebsergebnisse und unseren Cashflow haben. Es kann sein, dass wir aus kommerziellen, finanziellen, strategischen oder anderen Gründen beschließen, mit einer Transaktion nicht fortzufahren. Das bedeutet, dass wir die Vorteile, die wir bei der Prüfung einer oder mehrerer strategischer Transaktionen erwartet haben, nicht oder erst später gewinnen oder dass diese Vorteile erheblich kleiner ausfallen als angenommen. Dies kann unser Unternehmen, unsere finanzielle Lage, das Betriebsergebnis und die Cashflows beeinträchtigen.

Außerdem kann es vorkommen, dass wir Transaktionen nicht abschließen können. Die Ausführung strategischer Transaktionen unterliegt Unsicherheiten und Risiken, einschließlich des Risikos, dass wir bestimmte Bedingungen für die Ausführung, z. B. gesetzliche oder finanzielle Bedingungen, nicht erfüllen können, und der Abwesenheit wesentlicher nachteiliger Veränderungen für unser Unternehmen.

Wenn wir darüber hinaus die Unternehmen, die wir erwerben, nicht erfolgreich integrieren und dadurch erhebliche Kosten einsparen können und wenn wir Umsatzeinbußen und Gewinnrückgänge nicht vermeiden können, kann sich dies sehr negativ auf unser Betriebsergebnis, unsere Cashflows und unsere finanzielle Lage auswirken. Für erfolgreiche Übernahmen ist Folgendes notwendig:

- Wir müssen die Geschäftsabläufe sowie die Buchhaltung, die finanziellen Kontrollinstrumente, die Managementinformationen, die Technologie, die Systeme für das Personalwesen und andere Verwaltungssysteme der übernommenen Unternehmen

erfolgreich in die vorhandenen Geschäftsabläufe und Systeme integrieren.

- Wir müssen die Beziehungen zu Dritten, die zuvor von den übernommenen Unternehmen aufgebaut wurden, weiter pflegen;
- Wir müssen das obere Management und andere wichtige Mitarbeiter der übernommenen Unternehmen rekrutieren und binden.
- Wir müssen neue Geschäftsfelder sowie die durch die Übernahme entstehende Mehrarbeit erfolgreich verwalten.

Bestehende vertragliche Beschränkungen können unsere Fähigkeit, bestimmte Integrationsaktivitäten durchzuführen, für unterschiedliche Zeiträume einschränken. Möglicherweise können wir diesen oder anderen Herausforderungen in Bezug auf Übernahmen in der Vergangenheit oder Zukunft nicht erfolgreich begegnen. Selbst bei einer erfolgreichen Integration können wir nicht mit Sicherheit Vorhersagen, ob oder wann diese Kosten- und Umsatzsynergien, Wachstumschancen und Vorteile realisiert werden oder in welchem Ausmaß sie tatsächlich erreicht werden. Darüber hinaus basiert die Quantifizierung der zuvor angekündigten Synergien, die eine Übernahme ermöglichen sollte, auf wesentlichen Schätzungen und Annahmen, die subjektiv und unsicher sind. Die Realisierung der Vorteile und Synergien kann durch eine Reihe von Faktoren beeinflusst werden, die außerhalb unserer Kontrolle liegen, darunter u. a. allgemeine wirtschaftliche Bedingungen, höhere Betriebskosten, regulatorische Entwicklungen und weitere Risiken. Zudem könnten künftige Übernahmen die Ausgabe verwässernder Aktien und/oder die Übernahme von Eventualverbindlichkeiten erfordern. Das Auftreten jedes dieser Ereignisse kann sich negativ auf unser Unternehmen, unsere finanzielle Lage und unser Betriebsergebnis auswirken.

Veräußerungstransaktionen sind auch mit erheblichen Herausforderungen und Risiken verbunden, unter anderem:

- potenzieller Verlust von wichtigen Kunden, Zulieferern, Händlern und anderen wichtigen Geschäftspartnern;
- sinkende Moral der Mitarbeiter und Schwierigkeiten, die Angestellten zu binden, aufgrund von Änderungen bei der Vergütung, beim Management, bei den Berichtsbeziehungen, den Zukunftsaussichten und den gefühlten Erwartungen;
- Schwierigkeiten, neue Mitarbeiter allgemein oder für strategische Positionen zu gewinnen;
- Abzweigung von Managementzeit und Schwerpunktwechsel von der Führung der Geschäfte zu Überlegungen über die Ausführung von Transaktionen;
- Kunden, die Entscheidungen verzögern oder aufschieben oder ihre Beziehungen beenden;
- die Notwendigkeit, Übergangsdienste bereitzustellen, was zu verlorenen Kosten, einer Abzweigung von Ressourcen und einer Verzettlung führen kann;
- die Notwendigkeit, Prozesse, Systeme (darunter Buchhaltungs-, Management-, Informations-, Personal- und andere Verwaltungssysteme), Technologien, Produkte und Personal abzuspalten, was ein riskanter und möglicherweise auch langwieriger und teurer Vorgang ist;
- wirtschaftliche Ineffizienz und mangelnde Steuerung, die sich ergeben können, wenn eine solche Abspaltung verzögert oder nicht wirksam umgesetzt wird, sowie unvorhergesehene Schwierigkeiten und Ausgaben aufgrund möglicherweise erheblicher verlorener Kosten;
- unser Wunsch, unsere Bonitätseinstufung als „anlagewürdig“ zu erhalten, kann uns veranlassen, ggf. Barerlöse von Veräußerungen oder anderen strategischen Alternativen zu nutzen, um unseren Verschuldungsgrad zu senken, obwohl wir sie sonst für andere Zwecke verwendet hätten;
- das Unvermögen, die erforderlichen aufsichtsrechtlichen Genehmigungen zu erhalten oder auf andere Weise die Bedingungen zu erfüllen, die zum Vollzug solcher Transaktionen erforderlich sind;
- unsere Abhängigkeit von der Buchhaltung, den Finanzberichten, Betriebskennzahlen und ähnlichen Einrichtungen, Kontrollinstrumenten und Prozessen der veräußerten Unternehmen kann zu Schwierigkeiten bei der Aufstellung unseres konsolidierten Jahresabschlusses und beim Erhalt einer wirkungsvollen finanziellen Kontrolle für Finanzberichte führen, und
- Vertragsbedingungen, die unsere Fähigkeit einschränken, uns um bestimmte Aufträge oder Dienstleistungen zu bewerben oder diese auszuführen.

Darüber hinaus sind wir strategische Partnerschaften mit anderen Unternehmen in der Branche eingegangen, die uns eine Expansion ermöglichen. Wir planen, auch in Zukunft solche Partnerschaften zu identifizieren und diese einzugehen. Möglicherweise können wir jedoch attraktive Kandidaten für strategische Partnerschaften nicht identifizieren oder diese Partnerschaften nicht zu Bedingungen eingehen, die für uns günstig sind.

Außerdem können unsere Investitionen in diese Partnerschaften und unsere erwartete Unternehmensexpansion beeinträchtigt werden, wenn wir unsere Partnerschaftsstrategien nicht erfolgreich umsetzen können oder wenn unsere strategischen Partner ihren Verpflichtungen nicht nachkommen oder sich auf andere Weise für unser Unternehmen als nachteilig erweisen.

Kürzlich in den USA eingeführte Steuergesetze können unserer finanziellen Lage, unserem Betriebsergebnis und unseren Cashflows schaden.

Eine kürzlich in den USA eingeführte Steuerreform hat die Einkommensbesteuerung des Bundes für US-amerikanische Unternehmen wesentlich verändert. Durch diese Gesetze wurde der Einkommensteuersatz für US-amerikanische Unternehmen gesenkt, die Absetzung von Zinsen begrenzt, die sofortige Verbuchung bestimmter Kapitalausgaben zugelassen, Elemente eines territorialen Besteuerungssystems eingeführt, eine einmalige Rückführungssteuer („Repatriation Tax“) auf alle nicht ausgeschütteten Erträge und Gewinne bestimmter ausländischer Unternehmen in US-amerikanischem Besitz eingeführt, die Regeln für Nettobetriebsverluste und die Anrechnung ausländischer Steuern geändert und eine neue Base Erosion and Anti-Abuse Tax, kurz BEAT, eingeführt. Viele dieser Änderungen sind ohne Übergangszeiträume oder Bestandsschutz für bereits getätigte Transaktionen sofort in Kraft getreten. Die Gesetzgebung ist in vielerlei Hinsicht unklar und könnte Gegenstand möglicher Änderungen und technischer Korrekturen sowie von Auslegungen und Durchführungsbestimmungen durch die US-Regierung sein. Department of the Treasury and Internal Revenue Service („IRS“), die bestimmte Auswirkungen der Gesetzgebung abschwächen oder verstärken könnten. Zudem geben staatliche und lokale Gerichtsbarkeiten weiterhin Informationen dazu bekannt, wie diese Änderungen bei der Einkommensbesteuerung des Bundes sich auf die staatliche und lokale Besteuerung auswirken, denn bei dieser wird häufig das vom Bund ermittelte steuerpflichtige Einkommen als Ausgangspunkt für die Berechnung der zu entrichtenden staatlichen und lokalen Steuern verwendet.

Außerdem hat die Rückführungssteuer erheblich höhere US-amerikanische Steuerverbindlichkeiten verursacht. Der Großteil davon wird als Steueraufwendungen für das Geschäftsjahr 2018 (den Zeitraum, in dem die Steuergesetzgebung erlassen wurde) sichtbar, obwohl die sich ergebende Steuer über acht Jahre bezahlt werden kann.

Im Januar 2022 hat das U.S.- Finanzministerium die endgültigen Vorschriften für ausländische Steuergutschriften veröffentlicht, die für das Steuerjahr 2022, frühere und zukünftige Jahre gelten. Die endgültigen Vorschriften enthalten unter anderem Hinweise dazu, ob bestimmte ausländische Steuern für die Zwecke der US-Auslandssteuergutschrift in Frage kommen und wie ausländische Steuern für die Berechnung der US-Auslandssteuergutschrift aufgeteilt werden. Wir haben die Auswirkungen der neuen Vorschriften in unserer Steuerrückstellung für das Geschäftsjahr 2022 berücksichtigt und die Auswirkungen auf die Vorjahre bewertet, wobei wir keine wesentlichen Auswirkungen auf die Steuerrückstellungen der Vorjahre feststellen konnten. Darüber hinaus enthielt der Tax Cuts & Jobs Act (TCJA) von 2017 eine Bestimmung, die Steuerzahler dazu verpflichtet, Forschungs- und Entwicklungskosten für Steuerjahre, die nach dem 31. Dezember 2021 beginnen, zu aktivieren, was für das Unternehmen für das Geschäftsjahr 23 und die Folgejahre gelten wird.

Während einige der Änderungen in den neuen Steuergesetzen für das Unternehmen in einem oder mehreren Berichtszeiträumen voraussichtlich vorteilhaft sind, können sich andere Änderungen in Zukunft negativ auswirken. Wir werden weiterhin mit unseren Steuerberatern zusammenarbeiten, um alle Auswirkungen zu ermitteln, die die neuen Steuergesetze als Ganzes auf uns haben werden. Darüber hinaus können zukünftige Richtlinien einschließlich technischer Korrekturen weitere negative Auswirkungen haben.

Änderungen der Steuersätze, der Steuergesetze und der Ergebnisse von Steuerprüfungen könnten unsere zukünftigen Ergebnisse beeinflussen.

Unsere zukünftigen effektiven Steuersätze, die größtenteils von der Zusammensetzung unserer weltweiten Gewinne und den unterschiedlichen gesetzlichen Steuersätzen in den Ländern, in denen wir tätig sind, abhängen, können sich aufgrund von Änderungen der gesetzlichen Steuersätze in diesen Ländern oder aufgrund von Änderungen bei der Bewertung latenter Steuerforderungen und -verbindlichkeiten oder aufgrund von Änderungen der Steuergesetze oder deren Auslegung ändern. Unsere Einkommensteuererklärung wird ständig von der IRS und anderen Steuerbehörden überprüft. Wir untersuchen regelmäßig die Wahrscheinlichkeit von negativen Ergebnissen dieser Überprüfungen, um festzustellen, ob unsere Steuerrückstellungen ausreichen. Es ist nicht auszuschließen, dass die Ergebnisse dieser Untersuchungen unserer finanziellen Lage und unserem Betriebsergebnis enorm schaden.

Risiken im Zusammenhang mit unseren abgeschlossenen strategischen Transaktionen

Wir könnten gegenüber HPE eine Entschädigungspflicht haben, wenn sich herausstellt, dass die Verteilung von Aktien im Zusammenhang mit der Abspaltung des Geschäftsbereichs HPES (die „Verteilung“) nicht steuerfrei ist. Dies könnte unsere finanzielle Lage massiv beeinträchtigen.

Wenn die Verteilung nicht gemäß Abschnitt 355 des Internal Revenue Code (des „Codes“) steuerfrei ist, weil eine unserer Angaben nicht wahr ist oder Vertragsklauseln nicht eingehalten wurden, müsste HPE normalerweise dieselben Steuern bezahlen wie beim Verkauf der DXC Stammaktien in einer steuerpflichtigen Transaktion. Dies kann hohe Steuerverbindlichkeiten zur Folge haben. Darüber hinaus würde jeder HPE Anteilseigner, der im Rahmen der Verteilung DXC Stammaktien erhalten hat, so behandelt, als hätte er eine steuerpflichtige Verteilung in einer Höhe erhalten, die dem üblichen Marktwert der von ihm bei der Verteilung erhaltenen DXC Stammaktien entspricht.

Gemäß der Vereinbarung über Steuerangelegenheiten, die wir mit HPE im Zusammenhang mit dem HPES Merger abgeschlossen haben, waren wir verpflichtet, HPE von Steuern freizustellen, die sich aus der Ausschüttung oder bestimmten Aspekten des HPES Merger ergeben und die als Folge eines Everett Tainting Act (wie in der Vereinbarung über Steuerangelegenheiten definiert) entstehen. Wenn wir HPE von Steuern auf der Basis eines Everett Tainting Act freistellen müssen, ist diese Freistellungsverpflichtung wahrscheinlich erheblich. Dies kann unsere finanzielle Lage massiv beeinträchtigen.

Wenn der HPES Merger nicht gemäß Abschnitt 368(a) des Codes als Umstrukturierung gilt, entstehen für die früheren Anteilseigner von CSC möglicherweise hohe Steuerverbindlichkeiten.

Eine Voraussetzung für den HPES Merger war, dass HPE und CSC in Rechtsgutachten bestätigt wird, dass der HPES Merger in Bezug auf die US-amerikanische Bundeseinkommensteuer gemäß Abschnitt 368(a) des Codes als „Umstrukturierung“ (Reorganization) gilt (die „Steuermeinungen zum HPES Merger“). Die Parteien haben in dieser Angelegenheit keine Entscheidung der IRS herbeigeführt. Die Steuermeinungen zum HPES Merger basieren auf geltendem Recht und gründeten sich auf verschiedene Tatsachendarstellungen und Annahmen sowie auf bestimmte Zusagen von HPE, HPES und CSC. Wenn eine dieser Darstellungen oder Annahmen nicht wahr oder in wesentlichen Teilen unvollständig ist, wenn eine dieser Zusagen nicht eingehalten wird oder wenn die Fakten, auf denen die Steuermeinungen zum HPES Merger basieren, sich wesentlich von den tatsächlichen Fakten zum Zeitpunkt des HPES Mergers unterscheiden, kann sich dies negativ auf die Schlussfolgerungen in den Steuermeinungen zum HPES Merger auswirken. In diesem Fall wird der HPES Merger möglicherweise nicht als steuerfrei angesehen. Rechtsgutachten sind für die IRS oder die Gerichte nicht bindend. Es ist möglich, dass die IRS die Schlussfolgerungen in den Steuermeinungen zum HPES Merger infrage stellt und dass ein Gericht diese Infragestellung bestätigt. Wenn der HPES Merger als steuerpflichtig eingestuft wird, wird davon ausgegangen, dass vorherige Besitzer von CSC Stammaktien ihre Anteile im Rahmen einer steuerpflichtigen Verfügung an HPES übereignet haben. Für diese Anteilseigner bringt der Erhalt von HPES Stammaktien beim HPES Merger im Allgemeinen einen steuerlich relevanten Gewinn oder Verlust mit sich.

Wir haben im Zusammenhang mit dem HPES Merger bestimmte, wesentliche Pensionszahlungsverpflichtungen übernommen. Diese Verbindlichkeiten und die zugehörigen zukünftigen Finanzierungsverpflichtungen können die finanziellen Mittel begrenzen, die für den Geschäftsbetrieb, für Kapitalausgaben und für andere Anforderungen zur Verfügung stehen, und können unsere finanzielle Lage und Liquidität massiv beeinträchtigen.

Gemäß der Vereinbarung zu Mitarbeiterangelegenheiten, die im Zusammenhang mit dem HPES Merger abgeschlossen wurde, hat HPE alle Verbindlichkeiten aus leistungsorientierten US-amerikanischen Pensionsplänen übernommen, während DXC alle Verbindlichkeiten aus den International Retirement Guarantee („IRG“) Programmen für alle HPES Mitarbeiter übernommen hat. Das IRG ist ein nicht steuerbegünstigter Pensionsplan für Mitarbeiter, die sich auf Anforderung der HPE Group in andere Länder versetzen lassen. Beim IRG wird das Garantieland bestimmt. Dabei handelt es sich im Allgemeinen um das Land, in dem der Mitarbeiter den größten Teil seines Berufslebens bei der HPE Group verbracht hat. Außerdem wird der gegenwärtige Wert der Pension für das gesamte Berufsleben des Mitarbeiters unter dem leistungsorientierten Pensionsplan von HPE und der Sozialversicherung bzw. dem Sozialversicherungssystem des Garantielands ermittelt. Anschließend wird beim IRG der gegenwärtige Wert der Pension mit den Plänen und Sozialversicherungssystemen in den Ländern verrechnet, in denen der Mitarbeiter im gesamten Verlauf seiner Beschäftigung bei der HPE Group Pensionsansprüche erworben hat. Der Nettowert der Pension wird als Einmalzahlung ausgezahlt, sobald dies nach der Beendigung des Arbeitsverhältnisses oder der Pensionierung praktikabel ist. Diese Verbindlichkeiten können die flüssigen Mittel begrenzen, die für unseren Geschäftsbetrieb, unsere Kapitalausgaben und andere Anforderungen verfügbar sind, und können unsere finanzielle Lage und Liquidität massiv beeinträchtigen.

Darüber hinaus hat DXC gemäß der Vereinbarung zu Mitarbeiterangelegenheiten bestimmte weitere Verbindlichkeiten aus leistungsorientierten Pensionsplänen in einer Reihe anderer Länder als den USA (darunter Großbritannien, Deutschland und die Schweiz) übernommen. Wenn ein leistungsorientierter Pensionsplan nur von einer Organisation innerhalb von HPES unterhalten wurde, hat DXC alle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten übernommen, die sich aus diesen leistungsorientierten Pensionsplänen in anderen Ländern als den USA ergaben, wenn nicht anders vereinbart oder durch lokale Gesetze vorgeschrieben. Wenn ein leistungsorientierter Pensionsplan von mehreren Organisationen innerhalb von HPES unterhalten wurde, hat DXC alle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten für diejenigen HPES Mitarbeiter übernommen, die vom HPES Merger betroffen waren. Diese Verbindlichkeiten und die zugehörigen zukünftigen Zahlungsverpflichtungen können die flüssigen Mittel begrenzen, die für unseren Geschäftsbetrieb, unsere Kapitalausgaben und andere Anforderungen zur Verfügung stehen, und können unsere finanzielle Lage und Liquidität massiv beeinträchtigen.

Die USPS-Abspaltung und -Fusionen und die NPS-Abspaltung können für DXC und unsere Anteilseigner zu erheblichen Steuerverbindlichkeiten führen.

Zu den Abschlussbedingungen für die USPS-Abspaltung und -Fusion gehört, dass wir ein Rechtsgutachten eines Steuerberaters erhalten haben, das im Wesentlichen besagt, dass für die Zwecke der US-Bundeseinkommensteuer: (i) die USPS-Abspaltung gilt gemäß der Definition in Abschnitt 368(a)(1)(D) des Internal Revenue Code von 1986 und seinen Zusätzen (des „Codes“) als „Umstrukturierung“; (ii) sowohl DXC als auch Perspecta sind gemäß der Definition in Abschnitt 368(b) des Codes in Bezug auf die USPS-Abspaltung „an der Umstrukturierung beteiligte Parteien“; (iii) die Verteilung gilt als (1) steuerfreier Spin-off, sodass die Abschnitte 355(a), 361 und 368(a) des Codes nicht zutreffen, und (2) Transaktion, in der die durch sie verteilten Aktien gemäß den Abschnitten 355(d), 355(e) und 361 (c) des Codes als „qualifiziertes Eigentum“ gelten; (iv) keine der Fusionen bewirkt, dass Abschnitt 355(e) des Codes auf die Verteilung angewendet wird. Wenn ungeachtet der Schlussfolgerungen in diesem Rechtsgutachten die USPS-Abspaltung und -Fusionen als steuerpflichtig eingestuft werden, kann dies zu erheblichen Steuerverbindlichkeiten für DXC und seine Aktionäre führen.

Darüber hinaus hat CSC vor dem HPES Merger am 27. November 2015 seinen Geschäftsbereich für den US-amerikanischen öffentlichen Sektor, National Public Sector („NPS“), abgespalten (die „NPS-Abspaltung“). Im Zusammenhang mit der NPS-Abspaltung hat CSC ein Rechtsgutachten erhalten, das in Bezug auf die US-amerikanische Bundeseinkommensteuer im Wesentlichen bestätigt, dass die NPS-Abspaltung für CSC und Besitzer von CSC Stammaktien gemäß Abschnitt 355 und den zugehörigen Bestimmungen des Codes als steuerfreie Transaktion gilt. Eine Bedingung für den HPES Merger war, dass CSC in einem Rechtsgutachten bestätigt wird, dass der HPES Merger nicht die Anwendung von Abschnitt 355(e) des Codes auf die NPS-Abspaltung bewirkt oder auf andere Weise die Einstufung der NPS-Abspaltung als steuerfreie Verteilung gemäß Abschnitt 355 des Codes beeinflusst. Wenn ungeachtet der Schlussfolgerungen in diesem Rechtsgutachten die NPS-Abspaltung als steuerpflichtig eingestuft wird, kann dies zu erheblichen Steuerverbindlichkeiten für CSC und die CSC Aktionäre führen, die bei der NPS-Abspaltung Aktien der CSRA Inc („CSRA“) erhalten haben.

Das Rechtsgutachten, das wir erhalten haben, basiert u. a. auf verschiedenen Tatsachendarstellungen und Annahmen sowie auf bestimmten Zusagen von DXC, Perspecta und CSRA. Wenn eine dieser Darstellungen oder Annahmen nicht wahr oder in wesentlichen Teilen unvollständig ist oder wenn eine dieser Zusagen nicht eingehalten wird, kann sich dies negativ auf die Schlussfolgerungen in der Steuermeinung auswirken. In diesem Fall wird die USPS-Abspaltung oder NPS-Abspaltung möglicherweise nicht als steuerfrei angesehen. Darüber hinaus ist ein Rechtsgutachten für die IRS oder die Gerichte nicht bindend. Also ist es möglich, dass die IRS die Schlussfolgerungen in den Rechtsgutachten infrage stellt und dass ein Gericht diese Infragestellung bestätigt. Wenn trotz der Rechtsgutachten, die wir erhalten haben, die USPS-Abspaltung oder NPS-Abspaltung als steuerpflichtig eingestuft wird, müssen wir einen Gewinn versteuern, dessen Höhe dem Gewinn entspricht, den wir erzielt hätten, wenn wir die Perspecta- oder CSRA-Aktien in einem steuerpflichtigen Verkauf zum üblichen Marktwert verkauft hätten. Dies kann zu erheblichen Steuerverbindlichkeiten führen. Wenn die USPS-Abspaltung oder NPS-Abspaltung als steuerpflichtig eingestuft wird, wird zudem jeder Besitzer unserer Stammaktien, der Aktien von Perspecta oder CSRA erhalten hat, so behandelt, als hätte er im Rahmen einer steuerpflichtigen Verteilung Aktien im Wert des üblichen Marktwerts der erhaltenen Aktien empfangen. Dies kann die Steuerverbindlichkeiten dieser Aktionäre wesentlich erhöhen.

Selbst wenn die USPS-Abspaltung ansonsten als steuerfreie Transaktion eingestuft wird, kann die Verteilung für uns (jedoch nicht für unsere Aktionäre) zudem unter bestimmten Umständen steuerpflichtig sein, wenn wesentliche Käufe unserer Aktien oder der Aktien von Perspecta als Teil eines Plans oder einer Reihe zusammengehöriger Transaktionen erachtet werden, der/die die Verteilung einschließt. In diesem Fall können die sich ergebenden Steuerverbindlichkeiten erheblich sein. Im Zusammenhang mit der USPS-Abspaltung haben wir eine Vereinbarung für Steuerangelegenheiten mit Perspecta abgeschlossen, in der Perspecta zugestimmt hat, ohne unsere Zustimmung keine Transaktionen auszuführen, die wahrscheinlich dazu führen, dass die USPS-Abspaltung für uns steuerpflichtig ist, und uns von Steuerverbindlichkeiten freizuhalten, die sich aus solchen Transaktionen ergeben. Diese Verpflichtungen und potenziellen Steuerverbindlichkeiten können erheblich sein.

PUNKT 1B. UNGELÖSTE MITARBEITERKOMMENTARE

Keine.

PUNKT 2. IMMOBILIEN

Unsere Unternehmenszentrale befindet sich in gemieteten Räumlichkeiten in Ashburn, VA, in den USA. Wir besitzen oder mieten zahlreiche Büros und Rechenzentren mit etwa 400 Standorten auf der ganzen Welt. Wir teilen die Immobilien nicht nach Segmenten auf, da sie austauschbar sind und von mehreren Segmenten verwendet werden.

Wir werden weiterhin unsere Raumkapazitäten an schwach ausgelasteten und unterdimensionierten Standorten reduzieren, Co-Locations aufgeben, die Standorte nach Kompetenztypen ausrichten und unsere Rechenzentrumsfläche optimieren. Wenn es wirtschaftlich sinnvoll ist und der Platz nicht für die zukünftige Expansion benötigt wird, versuchen wir, diesen überflüssigen Platz zu verkaufen, zu vermieten oder unterzuvermieten.

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die Immobilien, die sich zum 31. März 2022 in unserem Besitz befanden und gemietet waren:

Geografischer Bereich	Ungefähre Quadratmeterzahl (in Millionen)		
	Eigentum	Miete	Summe
USA	2.7.	1.4	4.1
EMEA	1.1	4.6.	5.7.
APAC	1.0	3.8.	4.8.
Alle sonstigen	0.7.	0.3	1.0
Immobilien in der Umstrukturierung	-	1.6	1.6

Ungefähre Quadratmeterzahl (in Millionen)

Geografischer Bereich	Eigentum	Miete	Summe
Inaktiver Raum	0.6.	0.1.	0.7.
Fläche untervermieten	0.6.	-	0.6.
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	0.5.	-	0.5.
Summe	7.2	11.8.	19.0.
Typ	Eigentum	Miete	Summe
Büroräume	2.2.	8.2	10.4.
Rechenzentren	3.3	1.9.	5.2
Immobilien in der Umstrukturierung	-	1.6	1.6
Inaktiver Raum	0.6.	0.1.	0.7.
Fläche untervermieten	0.6.	-	0.6.
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	0.5.	-	0.5.
Summe	7.2	11.8.	19.0.

Wir sind überzeugt, dass die obigen Betriebsanlagen in gutem Zustand sowie für unsere aktuellen und erwarteten Anforderungen passend und geeignet sind. Da wir zu einem dauerhaften virtuellen Modell übergehen, gehen wir davon aus, dass wir überschüssigen Platz in unseren Einrichtungen haben werden. Anmerkung 10, „Sachanlagen“, enthält weitere Informationen zu unseren Grundstücken, Gebäuden und Mietereinbauten. Unter Anmerkung 7, „Leases“ finden Sie weitere Informationen zu unseren Mietverpflichtungen für Immobilien.

PUNKT 3. GERICHTSVERFAHREN

Unter Anmerkung 23, „Verpflichtungen und Haftungsverhältnisse“ unter der Überschrift „Haftungsverhältnisse“ finden Sie weitere Informationen zu den laufenden Gerichtsverfahren.

PUNKT 4. INFORMATIONEN ZUR MINENSICHERHEIT

Nicht zutreffend.

TEIL II

PUNKT 5. MARKT FÜR DAS STAMMKAPITAL DES MELDEPFLICHTIGEN, ZUGEHÖRIGE ANTEILSEIGNERINFORMATIONEN UND ANTEILSPAPIERKÄUFE DURCH DEN EMITTENTEN

Marktinformationen

Unsere Stammaktien sind unter dem Symbol „DXC“ an der New Yorker Wertpapierbörse notiert.

Anzahl der Aktionäre

Am 23. Mai 2022 waren 40.767 Besitzer unserer Stammaktien eingetragen.

Dividenden

Das Board of Directors (das „Board“) hat die Bardividendenzahlung des Unternehmens ab dem ersten Quartal des Geschäftsjahres 2021 auf unbestimmte Zeit ausgesetzt.

Anteilspapierkäufe durch den Emittenten

Die Aktienrückkaufaktivitäten in den drei Monaten, die am 31. März 2022 endeten, sahen wie folgt aus:

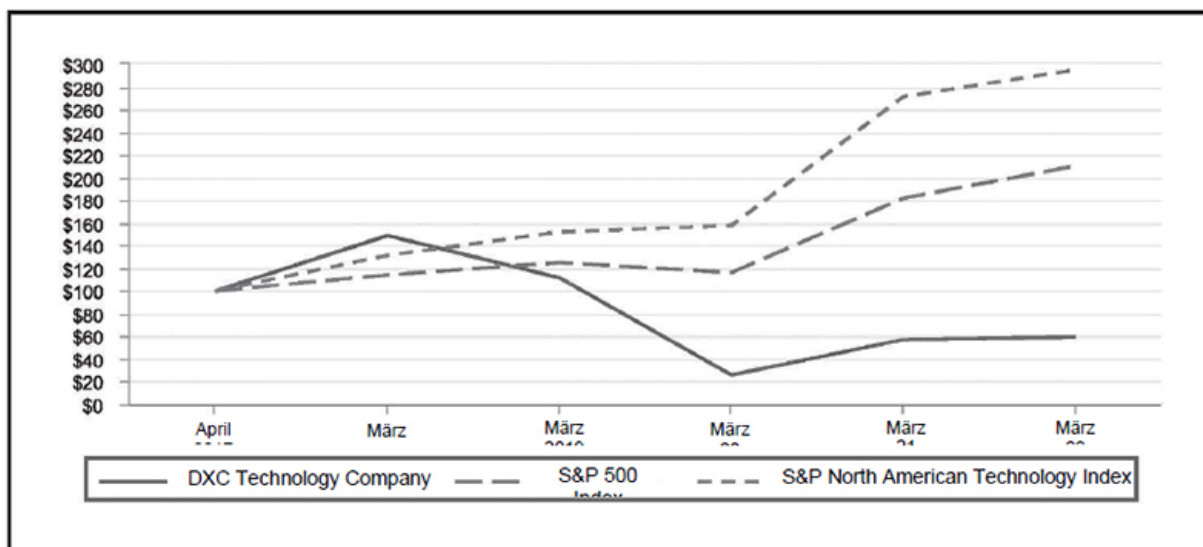
Zeitraum	Gesamtanzahl gekaufter Aktien	Durchschnittlicher Preis pro Aktie	Gesamtzahl der Aktien, die im Rahmen von öffentlich bekannt gegebenen Plänen oder Programmen erworben wurden ¹	Ungefährer Dollarwert der Aktien, die noch im Rahmen der Pläne oder Programme erworben werden können
1. Januar 2022 - 31. Januar 2022	1.119.994	33,36 \$	1.119.994	\$ 1.387.691.431
1. Februar 2022 bis 28. Februar 2022	2.619.956	36,16 \$	2.619.956	\$ 1.292.960.125
1. März 2022 bis 31. März 2022	4.461.217	31,14\$	4.461.217	\$ 1.154.057.908

Am 3. April 2017 haben wir einen vom Vorstand genehmigten Aktienrückkaufplan mit einem anfänglichen Volumen von 2,0 Milliarden \$ für zukünftige Rückkäufe unserer im Umlauf befindlichen Stammaktien angekündigt. Am 8. November 2018 genehmigte unser Vorstand einen zusätzlichen Aktienrückkauf in Höhe von 2,0 Milliarden \$. Am 2. Februar 2022 gaben wir unsere Absicht bekannt, schrittweise bis zu 1,0 Milliarden \$ unserer ausstehenden Stammaktien auf dem freien Markt zurückzukaufen. Ein Ablaufdatum für diesen Rückkaufplan wurde nicht festgelegt. Aktienrückkäufe können von Zeit zu Zeit über verschiedene Wege erfolgen, darunter Käufe am offenen Markt, Pläne gemäß Bestimmung 10b5-1, privat ausgehandelte Transaktionen, beschleunigte Aktienrückkäufe, Pakethandel und andere Transaktionen gemäß Bestimmung 10b-18 des Exchange Act sowie gemäß anderer Gesetze des Bundes und der Staaten zu Wertpapieren, falls anwendbar, und anderer juristischer Anforderungen. Der Zeitrahmen, der Umfang und die Art der Aktienrückkäufe im Rahmen des Aktienrückkaufplans liegen im Ermessen des Managements. Die Rückkäufe können jederzeit unterbrochen oder beendet werden. Weitere Informationen siehe Anmerkung 16, „Eigenkapital“.

Kursentwicklungsdiagramm

Das folgende Diagramm zeigt einen Vergleich zwischen dem kumulativen Gesamtertrag für unsere Stammaktie, dem 500 Stock Index von Standard & Poor's („S&P 500 Index“) und dem North American Technology Index von Standard & Poor's („S&P North American Technology Index“) für den Zeitraum vom 3. April 2017 (dem Tag, an dem unsere Stammaktie zum ersten Mal an der NYSE gehandelt wurde) bis 31. März 2022. Für das Diagramm wird angenommen, dass zu Börsenschluss am 3. April 2017 je 100 \$ in unsere Stammaktien, in den S&P 500 Index und in den S&P North American Technology Index investiert wurden und dass Dividenden reinvestiert wurden. Von der im folgenden Diagramm dargestellten Kursentwicklung kann nicht notwendigerweise auf die zukünftige Kursentwicklung geschlossen werden.

Vergleich des kumulativen Gesamtertrags



In der folgenden Tabelle sind die indextierten Erträge unter der Annahme angegeben, dass am 3. April 2017 100 \$ investiert wurden. Die jährlichen Erträge basieren auf dem Ende unseres Geschäftsjahrs.

	Indexierter Ertrag				
	Ertrag 2018*	Ertrag 2019	Ertrag 2020	Ertrag 2021	Ertrag 2022
DXC Technology Company	48,9 %	(25,0) %	(76,9) %	121,5 %	4,1 %
S&P 500 Index	14,2 %	9,5 %	(7,0) %	56,4 %	15,6 %
S&P North American Technology Index	31,4 %	15,7 %	3,8 %	72,0 %	8,7 %

* Seit 3. April 2017

Mitarbeiterbeteiligungspläne

Unter Punkt 12 in Teil III in diesem Jahresbericht finden Sie Informationen zu unseren Mitarbeiterbeteiligungsplänen.

PUNKT 6. RESERVIERT

PUNKT 7. Darstellung und Analyse der finanziellen Lage und des Betriebsergebnisses durch die Geschäftsleitung (Management's Discussion and Analysis, MD&A)

Einleitung

Der Zweck der MD&A ist die Darstellung von Informationen, die das Management für relevant hält, um unser Betriebsergebnis und unsere Cashflows für das Geschäftsjahr, das am 31. März 2022 endet, und unsere finanzielle Lage mit Stand am 31. März 2022 zu verstehen und zu beurteilen. Die MD&A wird als Ergänzung zu unserem Jahresabschluss und den Anmerkungen bereitgestellt und sollte zusammen mit diesen gelesen werden.

Die MD&A ist in die folgenden Abschnitte unterteilt:

- Hintergrund
- Betriebsergebnis
- Liquidität und Kapitalausstattung
- Wesentliche rechnungslegungsbezogene Schätzungen

Die folgende Darstellung enthält einen Vergleich unseres Betriebsergebnisses und der Liquidität und Kapitalausstattung für die Geschäftsjahre 2022 und 2021. Eine Gegenüberstellung unserer Ertragslage, Liquidität und Kapitalausstattung für das Geschäftsjahr 2021 und das Geschäftsjahr 2020 finden Sie unter „Punkt 7. Darstellung und Analyse der finanziellen Lage und des Betriebsergebnisses durch die Geschäftsleitung“ in Formular 10-K, eingereicht bei der Securities and Exchange Commission am 28. Mai 2021.

Hintergrund

DXC hilft globalen Unternehmen, ihre unternehmenskritischen Systeme und Prozesse auszuführen und gleichzeitig die IT zu modernisieren, Datenarchitekturen zu optimieren und Sicherheit und Skalierbarkeit in Public, Private und Hybrid Clouds zu gewährleisten. Die weltweit größten Unternehmen und Organisationen des öffentlichen Sektors vertrauen auf DXC, wenn es um die Bereitstellung von Services im gesamten Enterprise Technology Stack geht, um ein neues Niveau an Leistung, Wettbewerbsfähigkeit und Kundenerfahrung zu erreichen.

Wir generieren Umsätze mithilfe eines umfassenden Spektrums an IT-Services und -Lösungen, die wir hauptsächlich für Kunden in Nordamerika, Europa, Asien und Australien anbieten. Unser Geschäftsbetrieb gliedert sich in zwei Segmente: Global Business Services („GBS“) und Global Infrastructure Services („GIS“). Wir vermarkten und verkaufen unsere Dienstleistungen direkt an Kunden über unsere Direktvertriebsbüros in der ganzen Welt. Unsere Kunden umfassen kommerzielle Unternehmen jeder Größe in zahlreichen Branchen und Unternehmen im öffentlichen Sektor.

Betriebsergebnis

In der folgenden Tabelle sind bestimmte Finanzdaten für die Geschäftsjahre 2022 und 2021 aufgeführt:

(in Millionen, außer Angaben pro Aktie)	Geschäftsjahresende	
	31. März 2022	31. März 2021
Umsatzerlöse	\$ 16.265	\$ 17.729
Gewinn vor Einkommensteuer	1.141	61
Ertragsteueraufwand	405	800
Nettoertrag (-verlust)	\$ 736	\$ (146)
Verwässerter Gewinn (Verlust) pro Stammaktie:	\$ 2,81	\$ (0,59)

Höhepunkte des Geschäftsjahrs 2022

Die Höhepunkte des Geschäftsjahrs 2022 umfassen Folgendes:

- Im Geschäftsjahr 2022 beliefen sich die Umsatzerlöse auf 16.265 Millionen \$, was einem Rückgang von 8,3 % gegenüber dem Geschäftsjahr 2021 entspricht. Siehe „Umsatzerlöse“ weiter unten für weitere Informationen.
- Im Geschäftsjahr 2022 betragen der Nettogewinn und der verwässerte Gewinn pro Aktie 736 Millionen \$ bzw. 2,81 \$, verglichen mit einem Nettoverlust und einem verwässerten Verlust pro Aktie von 146 Millionen \$ bzw. 0,59 \$ im Geschäftsjahr 2021. Der Nettogewinn stieg im Geschäftsjahr 2022 um 882 Millionen US-Dollar im Vergleich zum Vorjahr. Der Anstieg ist in erster Linie auf einen Anstieg der dienstleistungsunabhängigen Komponenten des Netto-Pensionseinkommens zurückzuführen, der auf Änderungen der versicherungsmathematischen Annahmen und der Bewertung der Vermögenswerte zum Marktwert, auf in der laufenden Periode realisierte Kostenoptimierungen, auf niedrigere Kosten nach den Veräußerungen der Geschäftsbereiche HPS und HHS, auf niedrigere transaktions-, trennungs- und integrationsbedingte Kosten, auf eine Verringerung der Restrukturierungsaktivitäten und auf einen Rückgang der Abschreibungen zurückzuführen ist. Der Nettogewinn enthielt im Geschäftsjahr 2022 die kumulierten Auswirkungen bestimmter Posten in Höhe von insgesamt 171 Millionen \$, die Restrukturierungskosten, transaktions-, trennungs- und integrationsbezogene Kosten, Abschreibungen auf erworbene immaterielle Vermögenswerte, Veräußerungsgewinne, Wertminderungsverluste, Kosten für die Tilgung von Schulden, versicherungsmathematische Gewinne aus Pensionsplänen und anderen Ruhestandsleistungen („OPEB“) sowie eine Steueranpassung widerspiegeln.
- Im Geschäftsjahr 2022 verringerte sich der Ertragsteueraufwand im Vergleich zum Geschäftsjahr 2021 erheblich, was auf den Gewinn aus der Veräußerung des HHS-Geschäfts zurückzuführen ist, der im Geschäftsjahr 2021 die Auswirkungen des steuerlich nicht abzugsfähigen Geschäftswerts enthielt.
- Unsere liquiden Mittel und deren Äquivalente betragen am 31. März 2022 2.672 Millionen \$.
- Im Geschäftsjahr 2022 erwirtschafteten wir 1.501 Millionen \$ aus dem operativen Geschäft, im Vergleich zu 124 Millionen \$ im Geschäftsjahr 2021.

Umsatzerlöse

In den Geschäftsjahren 2022 und 2021 verteilte sich unser Umsatz wie folgt über die geografischen Regionen:

(in Millionen)	Geschäftsjahresende			Veränderung in %	Geschäftsjahresende	
	31. März 2022	31. März 2021	Wechselkursbereinigt zum 31. März 2022(12)		Prozentuale Veränderung in konstanter Währung*1'	
Geografischer Markt						
USA	\$ 4.775	\$ 5.983	(20,2) %	\$ 4.775	(20,2) %	
U.K.	2.295	2.413	(4,9) %	2.199	(8,9) %	
Übriges Europa	5.117	5.129	(0,2) %	5.132	0,1 %	
Australien	1.549	1.529	1,3 %	1.508	(1,4) %	
Übrige Länder	2.529	2.675	(5,5) %	2.504	(6,4) %	
Summe Umsatz	\$ 16.265	\$ 17.729	(8,3) %	\$ 16.118	(9,1) %	
Berichtspflichtige Segmente						
GBS	\$ 7.598	\$ 8.336	(8,9) %	\$ 7.561	(9,3) %	
GIS	8.667	9.393	(7,7) %	8.557	(8,9) %	
Summe Umsatz	\$ 16.265	\$ 17.729	(8,3) %	\$ 16.118	(9,1) %	

² Der wechselkursbereinigte Umsatz ist eine nicht-GAAP-konforme Kennzahl, die durch Umrechnung der Aktivitäten im aktuellen Zeitraum in US-Dollar auf der Basis der vergleichbaren Wechselkurse der Vorperiode ermittelt wird. Diese Informationen stimmen mit der Bewertung unseres Umsatzes, des operativen Ergebnisses und der Trends durch die Geschäftsleitung überein. Weitere Informationen finden Sie unter „Non-GAAP-Finanzkennzahlen“.

Der Umsatzrückgang im Geschäftsjahr 2022 im Vergleich zum Geschäftsjahr 2021 spiegelt die Veräußerung des HPS-Geschäfts im ersten Quartal des Geschäftsjahrs 2022 sowie die Veräußerung des HHS-Geschäfts im dritten Quartal des Geschäftsjahrs 2021 wider. Projektfertigstellungen, Projektbeendigungen und vertragliche Preis Anpassungen trugen ebenfalls zum Rückgang der Einnahmen bei. Der Umsatzrückgang wurde teilweise durch zusätzliche Dienstleistungen für Neu- und Bestandskunden, höhere Durchlauferlöse im Zusammenhang mit dem Wiederverkauf von Hard- und Software sowie ein höheres Volumen an Run-Rate-Projekten ausgeglichen. Der Umsatz des Geschäftsjahrs 2022 umfasste einen ungünstigen Währungseffekt in Höhe von 0,8 %, der hauptsächlich auf die Stärke des US-Dollars im Vergleich zum australischen Dollar, dem Euro und dem britischen Pfund zurückzuführen ist.

Für eine Erörterung der Risiken, die mit unseren Auslandsaktivitäten verbunden sind, siehe Teil I, Punkt 1A - Risikofaktoren, Unterabschnitt „Unsere Fähigkeit, auf bestimmten von uns bedienten Märkten zu konkurrieren, hängt von unserer Fähigkeit ab, unsere Kapazitäten an bestimmten Offshore-Standorten weiter auszubauen. Mit zunehmender Präsenz an diesen Standorten sind wir jedoch standortbedingten Risiken ausgesetzt, die sich nachteilig auf unseren Umsatz und unsere Rentabilität auswirken können“ und „Unser internationales Geschäft ist Risiken ausgesetzt, einschließlich Wechselkursschwankungen, die sich unserer Kontrolle entziehen können.“

Global Business Services

Unsere GBS-Umsätze beliefen sich im Geschäftsjahr 2022 auf 7,6 Milliarden \$, was einem Rückgang von 8,9 % gegenüber dem Geschäftsjahr 2021 entspricht. Der währungsbereinigte Umsatz von GBS ging im Vergleich zum Geschäftsjahr 2021 um 9,3 % zurück.

Der Rückgang der GBS-Umsätze ist in erster Linie auf die Veräußerung des HPS-Geschäfts zu Beginn des ersten Quartals des Geschäftsjahres 2022, die Veräußerung des HHS-Geschäfts im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2021 sowie auf Projektabschlüsse zurückzuführen. Der Rückgang der GBS-Umsätze wurde teilweise durch einen Anstieg des Projektvolumens und zusätzliche Dienstleistungen für neue und bestehende Kunden ausgeglichen.

Global Infrastructure Services

Unsere GIS-Umsätze beliefen sich im Geschäftsjahr 2022 auf 8,7 Milliarden \$, was einem Rückgang von 7,7 % gegenüber dem Geschäftsjahr 2021 entspricht. Der währungsbereinigte GIS-Umsatz sank im Vergleich zum Geschäftsjahr 2021 um 8,9 %. Der Rückgang der GIS-Einnahmen spiegelt die Fertigstellung von Projekten, die Beendigung von Projekten, einen Rückgang des Volumens von Run-Rate-Projekten und vertragliche Preisanpassungen wider. Der Rückgang bei den GIS-Einnahmen wurde teilweise durch zusätzliche Dienstleistungen für neue und bestehende Kunden sowie durch höhere Durchlauferlöse im Zusammenhang mit dem Wiederverkauf von Hardware und Software ausgeglichen.

Im Geschäftsjahr 2022 gewannen GBS- und GIS Verträge in Höhe von 9,4 Milliarden \$ bzw. 8,7 Milliarden \$ gegenüber 11,0 Milliarden \$ bzw. 8,8 Milliarden \$ gewonnener Verträge im Geschäftsjahr 2021.

Kosten und Aufwendungen

Unsere Gesamtkosten und -aufwendungen stellten sich wie folgt dar:

	Geschäftsjahresende				Veränderung in Prozentpunkten
	Betrag	Umsatzerlöse in Prozent			
(in Millionen)	31. März 2022	31. März 2021	31. März 2022	31. März 2021	
Dienstleistungskosten (ohne Abschreibungen und Restrukturierungskosten)	\$ 12.683	\$ 14.086	77,8 %	79,5 %	(1,7)
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten (ohne Abschreibungen und Restrukturierungskosten)	1.408	2.066	8,7	11,7	(3,0)
Abschreibungen	1.717	1.970	10,6	11,1	(0,5)
Restrukturierungskosten	266	551	2,0	3,1	(1,1)
Zinsaufwendungen	204	361	1,3	2,0	(0,7)
Zinserträge	(65)	(98)	(0,4)	(0,6)	0,2
Schuldentilgungskosten	311	41	1,9	0,2	1,7
Gewinn aus der Veräußerung von Geschäftsbetrieben	(371)	(2.004)	(2,3)	(11,3)	9,0
Sonstige (Erträge) Aufwendungen, saldiert	(1.081)	102	(6,6)	0,6	(7,2)
Summe Kosten und Aufwendungen	\$ 15.124	\$ 17.075	93,0 %	96,3 %	(3,3)

Der Rückgang der Gesamtkosten und Aufwendungen in Prozent des Umsatzes im Geschäftsjahr 2022 um 330 Basispunkte spiegelt in erster Linie die in der laufenden Periode realisierten Kostenoptimierungen, niedrigere Kosten nach den Veräußerungen der Geschäftsbereiche HPS und HHS, niedrigere transaktions-, trennungs- und integrationsbedingte Kosten, eine Verringerung der Restrukturierungsaktivitäten, geringere Abschreibungen und einen Anstieg der sonstigen (Erträge) Aufwendungen wider, der auf Erträge aus dienstleistungsunabhängigen Komponenten der Netto-Pensionsaufwendungen zurückzuführen ist.

Dienstleistungskosten

Die Dienstleistungskosten ohne Abschreibungen und Restrukturierungskosten (Cost of Services, „COS“) betragen im Geschäftsjahr 2022 12,7 Milliarden \$, gegenüber 14,1 Milliarden \$ im Geschäftsjahr 2021. COS sank im Vergleich zum Vorjahr um 1,4 Milliarden \$. Der Rückgang der Umsatzkosten ist in erster Linie auf Einsparungen durch Kostenoptimierung im Geschäftsjahr 2022 sowie auf geringere Kosten infolge der Veräußerung des HPS-Geschäfts im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2022 und des HHS-Geschäfts im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2021 zurückzuführen. Der prozentuale Anteil der Umsatzerlöse an den Umsatzerlösen sank im Vergleich zum Vorjahr um 1,7 %. Dieser Rückgang ist in erster Linie auf Kostensenkungen zurückzuführen, die den damit verbundenen Umsatzrückgang im Vergleich zum Vorjahreszeitraum übersteigen.

Vertriebs- und allgemeine Verwaltungsaufwendungen

Die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungsaufwendungen ohne Abschreibungen und Restrukturierungskosten (Selling, General and Administrative Expense, „SG&A“) betragen im Geschäftsjahr 2022 1,4 Milliarden \$ gegenüber 2,1 Milliarden \$ im Geschäftsjahr 2021. Die Vertriebs- und Verwaltungskosten sanken im Vergleich zum Vorjahr um 0,7 Milliarden \$. Der Rückgang der Vertriebs- und Verwaltungskosten ist in erster Linie auf niedrigere transaktions-, trennungs- und integrationsbedingte Kosten, Einsparungen bei der Kostenoptimierung im Geschäftsjahr 2022 sowie auf geringere Kosten infolge der Veräußerung des HPS-Geschäfts im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2022 und des HHS-Geschäfts im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2021 zurückzuführen.

Die in SG&A enthaltenen Kosten für Integration, Abspaltung und Transaktionen beliefen sich im Geschäftsjahr 2022 auf 26 Millionen \$ gegenüber 358 Millionen \$ im Geschäftsjahr 2021.

Abschreibungen

Der Abschreibungsaufwand belief sich im Geschäftsjahr 2022 auf 625 Millionen \$, verglichen mit 754 Millionen \$ im Geschäftsjahr 2021. Der Abschreibungsaufwand verringerte sich um 129 Millionen \$, was in erster Linie auf eine Verringerung des Anlagevermögens aufgrund von Wertminderungen nicht genutzter Anlagen im Vorjahr sowie auf Anlagenabgänge zurückzuführen ist.

Der Abschreibungsaufwand belief sich im Geschäftsjahr 2022 auf 1.092 Millionen \$, verglichen mit 1.216 Millionen \$ im Geschäftsjahr 2021. Der Abschreibungsaufwand verringerte sich um 124 Millionen \$, hauptsächlich aufgrund eines Rückgangs der kundenbezogenen immateriellen Vermögenswerte im Zusammenhang mit der Veräußerung des HHS-Geschäfts im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2021 und eines Rückgangs der Abschreibung von Übergangs- und Transformationsverträgen aufgrund von Vertragsabschlüssen.

Restrukturierungskosten

Unter die Restrukturierungskosten fallen Abfindungen im Rahmen von Personaloptimierungsprogrammen und Ausgaben für die Rationalisierung von Betriebsanlagen und Rechenzentren.

Im Geschäftsjahr 2022 genehmigte das Management globale Kosteneinsparungsinitiativen, die darauf abzielen, unsere Personal- und Standortstrukturen besser aufeinander abzustimmen. Die gesamten erfassten Restrukturierungskosten abzüglich Auflösungen betragen in den Geschäftsjahren 2022 und 2021 318 Millionen \$ bzw. 551 Millionen \$.

Weitere Informationen zu unseren Restrukturierungsmaßnahmen finden Sie unter Anmerkung 22, „Restrukturierungskosten“.

Zinsaufwand und Zinsertrag

Der Zinsaufwand für das Geschäftsjahr 2022 belief sich auf 204 Millionen \$, verglichen mit 361 Millionen \$ im Geschäftsjahr 2021, was einem Rückgang von 43 % entspricht. Der Rückgang des Zinsaufwands ist in erster Linie auf eine Verringerung der Anleihen und Laufzeitdarlehen und die Refinanzierung der hochverzinslichen Anleihen des Unternehmens im Geschäftsjahr 2022, eine geringere Inanspruchnahme der revolvingierenden Kreditfazilität sowie eine Verringerung des Finanzierungsleasings und der Anlagenfinanzierung zurückzuführen.

Der Zinsertrag im Geschäftsjahr 2022 lag bei 65 Millionen \$ gegenüber 98 Millionen \$ im Geschäftsjahr 2021. Der Rückgang der Zinserträge war in erster Linie auf niedrigere Erträge aus unseren Multiwährungs-Cashpools und Geldmarktkonten sowie auf geringere Leasing-Zinserträge zurückzuführen.

Schuldentilgungskosten

Die Kosten für die Schuldentilgung beliefen sich im Geschäftsjahr 2022 auf 311 Millionen \$, verglichen mit 41 Millionen \$ im Geschäftsjahr 2021. Die Kosten für die Schuldentilgung im Geschäftsjahr 2022 beinhalten die Kosten für die vollständige Tilgung unserer Euro-Darlehensfazilität, zwei Serien von 4,45% Senior Notes mit Fälligkeit im Geschäftsjahr 2023, 4,25% Senior Notes mit Fälligkeit im Geschäftsjahr 2025, 2,75% Senior Notes mit Fälligkeit im Geschäftsjahr 2025, 4.125% Senior Notes mit Fälligkeit im Geschäftsjahr 2026, 4,75% Senior Notes mit Fälligkeit im Geschäftsjahr 2028, 7,45% Senior Notes mit Fälligkeit im Geschäftsjahr 2030, Tilgung von Schulden im Zusammenhang mit der Finanzierung von Vermögenswerten und Kosten im Zusammenhang mit der Senkung des Limits unserer revolvingierenden Kreditfazilität von 4 Mrd. \$ auf 3 Mrd. \$.

Die Schuldentilgungskosten für das Geschäftsjahr 2021 bestanden in erster Linie aus Kosten im Zusammenhang mit der Rückzahlung der im Geschäftsjahr 2024 fälligen 4,00%-Anleihe.

Gewinn aus Veräußerungen

Im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2022 verkaufte DXC sein HPS-Geschäft für 551 Millionen \$, was zu einem geschätzten Verkaufsgewinn vor Steuern von 331 Millionen \$ abzüglich der Abschlusskosten führte. Im Geschäftsjahr 2022 wurden außerdem unbedeutende Geschäftsbereiche veräußert, was zu einem Gewinn von 53 Millionen \$ führte. Dies wurde teilweise durch Kaufpreisanpassungen in Höhe von 13 Mio. \$ im Zusammenhang mit Veräußerungen aus dem Vorjahr ausgeglichen, die sich aus Änderungen des prognostizierten Nettoumlaufvermögens zum Jahresende ergaben.

Im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2021 verkaufte DXC sein HHS-Geschäft für 5,0 Milliarden \$, was zu einem geschätzten Vorsteuergewinn von 2.014 Millionen \$ abzüglich der Abschlusskosten führte. Außerdem wurden im Geschäftsjahr 2021 unbedeutende Geschäftsbereiche verkauft, was zu einem Verlust von 10 Millionen \$ führte.

Sonstige (Erträge) Aufwendungen, saldiert

Die sonstigen (Erträge) Aufwendungen, netto, umfassen die nicht dienstzeitabhängigen Komponenten des Netto-Pensionsaufwands, Wechselkursschwankungen bei unseren auf Fremdwährungen lautenden Vermögenswerten und Verbindlichkeiten und den damit verbundenen wirtschaftlichen Absicherungen, Kapitalerträge von nicht konsolidierten verbundenen Unternehmen sowie sonstige Gewinne und Verluste.

Die Bestandteile der sonstigen (Erträge) Aufwendungen, netto für die Geschäftsjahre 2022 und 2021 sind wie folgt:

(in Millionen)	Geschäftsjahresende	
	31. März 2022	31. März 2021
Dienstzeitunabhängige Komponenten des Netto-Pensionsertrags/-aufwands	\$ (1.066)	\$ 110
Fremdwährungsverluste	13	14
Sonstiger Gewinn	(28)	(22)
Summe	\$ (1.081)	\$ 102

Der Anstieg bei den sonstigen Erträgen, netto, in Höhe von 1.183 Millionen \$ im Geschäftsjahr 2022 im Vergleich zum Vorjahr ist auf einen Anstieg von 1.176 Millionen \$ bei den dienstleistungsunabhängigen Komponenten der Netto-Pensionserträge zurückzuführen, die auf Änderungen der versicherungsmathematischen Annahmen und der Bewertung von Vermögenswerten zurückzuführen sind, auf einen Anstieg von 6 Millionen \$ bei den sonstigen Gewinnen aus dem Verkauf von nicht betriebsnotwendigen Vermögenswerten und auf einen günstigen Währungseffekt von 1 Million \$ im Vergleich zum Vorjahr.

Steuern

In den Geschäftsjahren 2022 und 2021 belief sich unser effektiver Steuersatz auf den Gewinn (Verlust) aus fortgeführten Aktivitäten auf 35,5 % bzw. 122,3 %. Eine Abstimmung der Unterschiede zwischen dem US-Bundessteuerregelsatz und dem effektiven Steuersatz sowie weitere Informationen zur Ertragsteuerrückstellung sind in Anmerkung 13, „Ertragsteuern“ enthalten.

Im Geschäftsjahr 2022 wurde der effektive Steuersatz im Wesentlichen durch folgende Faktoren beeinflusst:

- Einkommenssteuer und ausländische Steuergutschriften, die den Einkommenssteueraufwand und die ETR um 174 Millionen \$ bzw. 15,2 % verringerten.
- Veränderungen bei den Verlusten in Luxemburg, die die ETR um 1.609 Mio. \$ bzw. 141,0% erhöhten, wobei die ETR durch eine Verringerung der Wertberichtigung um den gleichen Betrag gesenkt wurde.
- Anpassungen an unsichere Steuerpositionen, die den gesamten Einkommenssteueraufwand und die ETR um 78 Mio. \$ bzw. 6,8% erhöhten.

Im Geschäftsjahr 2021 wurde der effektive Steuersatz im Wesentlichen durch folgende Faktoren beeinflusst:

- Auswirkung der Veräußerung von HHS und anderen Geschäftsbereichen, die den Steueraufwand und die ETR um 344 Mio. \$ bzw. 52,6% erhöhten. Der HHS-Steuerertrag erhöhte den Steueraufwand und die ETR, da die Steuerbasis der veräußerten

Vermögenswerte, vor allem des Geschäfts- oder Firmenwerts, niedriger war als die Buchbasis.

- Anhaltende Verluste in Ländern, in denen wir eine Wertberichtigung auf bestimmte aktive latente Steuern vornehmen, vor allem in Belgien, Dänemark, Italien, Frankreich, Luxemburg und den USA, sowie eine Wertminderung des gesamten deutschen latenten Steuerguthabens, die den Ertragsteueraufwand und die ETR um 1.565 Mio. \$ bzw. 239,3% erhöhten.
- Eine Erhöhung der Einkommenssteuer und der ausländischen Steuergutschriften, die den Einkommenssteueraufwand und die ETR um 319 Millionen \$ bzw. 48,7 % verringerten.
- Lokale Verluste bei Investitionen in Luxemburg vergrößerten die Differenz aus ausländischen Steuersätzen um 1.226 Millionen \$ und verringerten den effektiven Steuersatz um 187,5% bei einer ausgleichenden Erhöhung des effektiven Steuersatzes infolge einer Erhöhung der Wertberichtigung um den gleichen Betrag.
- Das Unternehmen verbuchte Anpassungen für unsichere Steuerpositionen, die den gesamten Einkommenssteueraufwand und die ETR um 112 Millionen \$ bzw. 17,2 % erhöhten.

Die Bundessteuerbehörde (Internal Revenue Service, „IRS“) hat die Bundeseinkommenssteuererklärungen des Unternehmens für das Geschäftsjahr 2008 bis zum 31. Oktober 2018 geprüft bzw. prüft sie derzeit. In Bezug auf die Bundessteuererklärungen von CSC für die Jahre 2008 bis 2017 hat das Unternehmen an Vergleichsverhandlungen mit dem IRS Office of Appeals teilgenommen. Die IRS untersuchte für diese Prüfung verschiedene Sachverhalte, die zu Prüfungsanpassungen führten. Das Unternehmen und das IRS Office of Appeals haben eine grundsätzliche Einigung über verschiedene Prüfungsanpassungen erzielt, und wir sind nicht damit einverstanden, dass das IRS bestimmte Verluste und Abzüge nicht anerkennt, die aus Umstrukturierungskosten und Steuerplanungsstrategien in früheren Jahren resultieren. Da wir davon überzeugt sind, dass wir in den technischen Aspekten der strittigen Punkte letztlich obsiegen werden und diese vor dem IRS Office of Appeals oder der US-Regierung anfechten. Diese Angelegenheiten sind nicht vollständig reserviert und würden zu einem Steueraufwand auf Bundes- und Staatsebene in Höhe von ca. 458 Millionen \$ (einschließlich geschätzter Zinsen und Strafen) für den nicht reservierten Teil dieser Posten und den damit verbundenen Bargeldkosten führen, wenn wir nicht obsiegen. Wir haben für die Jahre 2009, 2010, 2011 und 2013 Bescheide erhalten und haben rechtzeitig Anträge beim US-Finanzgericht eingereicht. Wir erwarten nicht, dass das US-Finanzgericht die Angelegenheiten in den kommenden 12 Monaten klären wird.

Das Unternehmen hat zugestimmt, die Verjährungsfrist für die Geschäftsjahre 2008 bis 2010 bis zum 30. April 2022, für die Geschäftsjahre 2014 bis 2017 bis zum 28. Februar 2023 und für die Steuerjahre zum 31. Oktober 2017 und 31. Oktober 2018 bis zum 30. September 2023 zu verlängern. Die Verjährungsfrist für die Veranlagungen der Steuerjahre 2011 bis 2013 ist abgelaufen, mit Ausnahme eines Erstattungsanspruchs in Höhe von 6 Mio. \$ für das Jahr 2012, für den die Verjährungsfrist noch nicht abgelaufen ist. Wie bereits erwähnt, liegen die Steuerjahre 2011 und 2013 jedoch in beim US-Finanzgericht und folglich werden diese Jahre offen bleiben, bis die Verfahren beim US- Finanzgericht abgeschlossen sind.

Das Unternehmen geht davon aus, dass es die strittigen Punkte für die Geschäftsjahre 2009 bis 2013 frühestens im Jahr 2025 und für die Geschäftsjahre 2014 bis 2017 innerhalb von 12 Monaten lösen wird.

Das Unternehmen kann bestimmte andere Steuerprüfungen mit anderen Beträgen abschließen, als das Unternehmen als unsichere Steuerpositionen zurückgestellt hat. Infolgedessen kann es sein, dass das Unternehmen zusätzliche Beträge abgrenzen und letztendlich zahlen muss oder niedrigere Beträge als zuvor geschätzt und abgegrenzt, wenn die Positionen in der Zukunft abgewickelt werden. Das Unternehmen ist der Ansicht, dass die Ergebnisse, die innerhalb der nächsten 12 Monate realistischerweise zu einer Verringerung der Verbindlichkeiten für unsichere Steuerpositionen führen könnten, ohne Zinsen, Strafen und steuerliche Verlustvorträge, etwa 44 Millionen \$ betragen würden.

Ertrag (Verlust) je Aktie

Der verwässerte Gewinn (Verlust) pro Aktie für das Geschäftsjahr 2022 betrug 2,81 \$, verglichen mit (0,59) \$ im Geschäftsjahr 2021. Der Anstieg des Gewinns pro Aktie ist auf einen Anstieg des Nettogewinns um 882 Millionen \$ zurückzuführen.

Der verwässerte Gewinn pro Aktie für das Geschäftsjahr 2022 enthält 0,99 \$ pro Aktie an Restrukturierungskosten, 0,07 \$ pro Aktie an transaktions-, trennungs- und integrationsbezogenen Kosten, 1,35 \$ pro Aktie an Abschreibungen auf erworbene immaterielle Vermögenswerte, 0,09 \$ pro Aktie an Wertminderungsverlusten, (0,93) \$ pro Aktie an Nettogewinnen aus Veräußerungen, (1,99) je Aktie an versicherungsmathematischen Gewinnen aus Pensions- und OPEB-Vergütungen, 0,93 \$ je Aktie an Kosten für die Tilgung von Schulden und 0,17 \$ je Aktie an Steueranpassungen, die sich hauptsächlich auf Steueranpassungen zur Wertminderung oder zum Ansatz bestimmter latenter Steueransprüche und Anpassungen aufgrund von Änderungen der Steuergesetzgebung beziehen.

Der verwässerte Verlust pro Aktie für das Geschäftsjahr 2021 beinhaltet 1,79 \$ pro Aktie an Restrukturierungskosten, 1,06 \$ pro Aktie an transaktions-, trennungs- und integrationsbezogenen Kosten, 1,59 \$ pro Aktie an Abschreibungen auf erworbene immaterielle Vermögenswerte, 0,55 \$ pro Aktie an Wertminderungsverlusten, (4,22) \$ pro Aktie an Nettogewinnen aus Veräußerungen, 1,57 \$ je Aktie an versicherungsmathematischen und Abwicklungsverlusten für Pensionen und OPEB, 0,12 \$ je Aktie an Kosten für die Tilgung von Schulden und 0,55 \$ je Aktie an Steueranpassungen im Zusammenhang mit einer Wertberichtigung auf latente Steueransprüche, die durch Änderungen der externen Basis im Zusammenhang mit der Klassifizierung des HPS-Geschäfts als zum Verkauf stehend ausgeglichen wurden.

Ukraine-/Russland-Update

Nach dem Ende des Quartals hat DXC sein russisches Inlandsgeschäft aufgegeben. Mit dieser Maßnahme haben wir einen wesentlichen Teil unserer Verpflichtung zum Rückzug aus Russland erfüllt. Der Verkauf dieses Geschäftsbereichs hat vielen ehemaligen DXC-Mitarbeitern, die sich für einen Verbleib in Russland entschieden haben, weitere Beschäftigungsmöglichkeiten eröffnet. Der Wegfall dieses Marktes wird die Einnahmen jährlich um etwa 140 Millionen Dollar verringern. Das Unternehmen verlagert das globale Geschäft, das bisher von den russischen DXC-Kollegen betreut wurde, auf internationale Teams und geht davon aus, dass dieser Prozess bis zum Ende des zweiten Quartals abgeschlossen sein wird.

Das ukrainische Geschäft von DXC erwirtschaftete einen Umsatz von ca. 250 Millionen \$ und bedient überwiegend internationale Kunden. Trotz des anhaltenden Konflikts haben sich diese Einnahmen nur geringfügig durch den Konflikt verändert. Unsere globalen Teams haben sich bemüht, ihre ukrainischen Kollegen zu unterstützen und unsere Kunden während des Konflikts weiter zu beliefern.

Nicht-GAAP-konforme Finanzkennzahlen

Wir führen nicht-GAAP-konforme Kennzahlen für das Finanzergebnis auf, die aus den Gewinn- und Verlustrechnungen von DXC abgeleitet wurden. Zu diesen nicht GAAP-konformen Finanzkennzahlen gehören das Ergebnis vor Zinsen und Steuern („EBIT“), das bereinigte EBIT, das nicht GAAP-konforme Ergebnis vor Steuern, der nicht GAAP-konforme Nettogewinn, der nicht GAAP-konforme

Nettogewinn, der den DXC-Aktionären zurechenbar ist, das nicht GAAP-konforme Ergebnis je Aktie und der währungsbereinigte Umsatz.

Wir sind der Ansicht, dass EBIT, bereinigtes EBIT, nicht GAAP-konformer Gewinn vor Steuern, nicht GAAP-konformer Nettogewinn, nicht GAAP-konformer, den DXC-Stammaktionären zurechenbarer Nettogewinn und nicht GAAP-konformer Gewinn je Aktie den Anlegern nützliche zusätzliche Informationen über unsere operative Leistung nach Ausschluss bestimmter Kostenkategorien bieten.

Wir sind der Ansicht, dass die währungsbereinigten Umsätze den Anlegern nützliche zusätzliche Informationen über unsere Umsätze bieten, nachdem die Auswirkungen von Wechselkursschwankungen für andere Währungen als den US-Dollar in den dargestellten Zeiträumen ausgeschlossen wurden. Eine Beschreibung der Methodik zur Darstellung der währungsbereinigten Umsätze finden Sie weiter unten.

Eine Kategorie von Aufwendungen, die aus dem bereinigten EBIT, dem nicht GAAP-konformen Gewinn vor Steuern, dem nicht GAAP-konformen Nettogewinn, dem nicht GAAP-konformen, den DXC-Aktionären zurechenbaren Nettogewinn und dem nicht GAAP-konformen Gewinn je Aktie ausgeschlossen ist, ist die zusätzliche Abschreibung von immateriellen Vermögenswerten, die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworben wurden, die, wenn sie einbezogen wird, zu einem erheblichen Unterschied bei den periodischen Abschreibungskosten auf GAAP-Basis führen kann. Wir haben die Abschreibung bestimmter erworbener immaterieller Vermögenswerte herausgenommen, da Höhe und Häufigkeit dieser nicht liquiditätswirksamen Beträge uneinheitlich sind und stark vom zeitlichen Ablauf und Umfang von Übernahmen abhängen. Die Geschäftsleitung von DXC schließt die Abschreibung für erworbene immaterielle Vermögenswerte und insbesondere für kundenbezogene immaterielle Vermögenswerte aus den nicht-GAAP-konformen Aufwendungen aus. Dennoch glauben wir, dass es für Investoren wichtig zu wissen ist, dass solche immateriellen Vermögenswerte im Rahmen der Einkaufsbilanz aufgezeichnet wurden und die Umsatzgenerierung unterstützen. Jegliche künftigen Transaktionen können zu einer Änderungen der Bilanz und der zugehörigen Abschreibungskosten für die erworbenen immateriellen Vermögenswerte führen.

Eine weitere Aufwandskategorie, die aus dem bereinigten EBIT, dem nicht GAAP-konformen Gewinn vor Steuern, dem nicht GAAP-konformen Nettogewinn, dem nicht GAAP-konformen, den DXC-Aktionären zurechenbaren Nettogewinn und dem nicht GAAP-konformen Gewinn je Aktie ausgeschlossen ist, sind Wertminderungsverluste, die, wenn sie einbezogen werden, zu einem signifikanten Unterschied in den Ausgaben für einen bestimmten Zeitraum auf GAAP-Basis führen können. Wir schließen Wertminderungsverluste aus, da diese nicht zahlungswirksamen Beträge im Allgemeinen eine Beschleunigung dessen widerspiegeln, was über mehrere Perioden hinweg als Aufwand anfallen würde, und da sie nicht häufig auftreten dürften. Weitere Vermögenswerte wie der Geschäfts- oder Firmenwert können durch Marktbedingungen, die außerhalb der Kontrolle des Managements liegen, erheblich beeinträchtigt werden.

Die Aussagekraft der in diesem Bericht dargestellten nicht-GAAP-konformen Finanzkennzahlen ist beschränkt. Eine der Beschränkungen liegt darin, dass sie keine vollständigen Finanzergebnisse widerspiegeln. Diese Beschränkung wird durch eine Abstimmung zwischen unseren nicht-GAAP-konformen Finanzkennzahlen und den entsprechenden am ehesten vergleichbaren Finanzkennzahlen kompensiert, die gemäß GAAP berechnet und dargestellt werden. Darüber hinaus berechnen andere Unternehmen, einschließlich Unternehmen in unserer Branche, nicht-GAAP-konforme Finanzkennzahlen möglicherweise anders, wodurch der Nutzen dieser Kennzahlen für Vergleiche zwischen Unternehmen eingeschränkt wird. Ausgewählte Referenzen werden auf einer „konstanten Währungsbasis“ angegeben, so dass bestimmte Finanzergebnisse ohne die Auswirkungen von Wechselkursschwankungen betrachtet werden können, was einen Vergleich der operativen Leistung von einem Zeitraum zum anderen ermöglicht. Die Finanzergebnisse auf Basis konstanter Wechselkurse sind eine Nicht-GAAP-konforme Kennzahl, ermittelt durch Umrechnung der laufenden Geschäftstätigkeit in US-Dollar mit den vergleichbaren Wechselkursen der Vorperiode. Dieser Ansatz wird für alle Ergebnisse verwendet, bei denen die funktionale Währung nicht der US-Dollar ist. Siehe „Darstellung und Analyse der Vermögens- und Ertragslage - Ertragslage - Höhepunkte des Geschäftsjahres 2022“.

Nicht GAAP-konforme Finanzkennzahlen und die entsprechenden am ehesten vergleichbaren Finanzkennzahlen, die gemäß GAAP berechnet und dargestellt werden, umfassen unter anderem:

(in Millionen)	Geschäftsjahresende		Ändern	Veränderung in %
	31. März 2022	31. März 2021		
Gewinn vor Einkommensteuer	\$ 1.141	\$ 61	\$ 487	74,5 %
Nicht GAAP-konformes Ergebnis vor Ertragsteuern	\$ 1.236	\$ 839	\$ 397	47,3 %
Nettoertrag (-verlust)	\$ 736	\$ (146)	\$ 882	604,1 %
Bereinigtes EBIT	\$ 1.375	\$ 1.102	\$ 273	24,8 %

Abstimmung der nicht-GAAP-konformen Finanzkennzahlen

Unsere nicht-GAAP-konformen Anpassungen umfassen:

- Umstrukturierungskosten - einschließlich Kosten, abzüglich der Rückbuchungen, im Zusammenhang mit der Optimierung des Personalbestands und des Immobilienbestands sowie andere ähnliche Aufwendungen.
- Transaktions-, Abspaltungs- und Integrationskosten („TSI“) - einschließlich Kosten im Zusammenhang mit Integration, Planung, Finanzierung und Beratungsgebühren sowie andere ähnliche Kosten im Zusammenhang mit Fusionen, Übernahmen, strategischen Investitionen, Joint Ventures, Veräußerungen und anderen ähnlichen Transaktionen⁽¹⁾
- Abschreibung für erworbene immaterielle Vermögenswerte - einschließlich Abschreibung immaterieller Vermögenswerte, die durch den Zusammenschluss von Unternehmen erworben wurden.
- Gewinne und Verluste aus Veräusserungen - Gewinne und Verluste im Zusammenhang mit Veräusserungen von Geschäften, strategischen Vermögenswerten und Beteiligungen an Unternehmen, die sich nicht vollständig im Besitz der Bank befinden⁽²⁾
- Versicherungsmathematische und Abwicklungsgewinne und -verluste bei Pensionen und OPEB - versicherungsmathematische Marktwertanpassungen und Abwicklungsgewinne und -verluste bei Pensionen und OPEB.
- Schuldentilgungskosten - Kosten im Zusammenhang mit der vorzeitigen Tilgung, der Rückzahlung oder dem Rückkauf von Schulden und schuldenähnlichen Posten, einschließlich etwaiger Bruch-, Wiederherstellungsprämien, Vorfälligkeitsentschädigungen oder ähnlicher Kosten sowie Kosten für die Einwerbung von Krediten und andere Rechts- und Beratungskosten.⁽³⁾
- Wertminderungsverluste - Wertminderungsverluste bei Vermögenswerten, die in der Bilanz als langfristig eingestuft sind⁽⁴⁾
- Steueranpassungen - spiegeln diskrete Steueranpassungen zur Wertminderung oder zum Ansatz bestimmter latenter Steuerguthaben und Anpassungen aufgrund von Änderungen der Steuergesetzgebung wider. Der Ertragsteueraufwand für

Fusionen und Veräußerungen wird auf der Grundlage der zugrunde liegenden Transaktion separat berechnet. Der Steueraufwand für alle anderen (nicht diskreten) nicht GAAP-konformen Anpassungen wird berechnet, indem der gesetzliche Steuersatz auf die Anpassungen vor Steuern auf gesetzlicher Basis angewendet wird⁽⁵⁾

⁽¹⁾ Die TSI-bezogenen Kosten für beide dargestellten Zeiträume umfassen Gebühren und andere interne und externe Ausgaben im Zusammenhang mit Rechts-, Buchhaltungs-, Beratungs-, Due-Diligence-, Investmentbanking- und anderen Dienstleistungen sowie Finanzierungsgebühren, Retentionsanreize und die Beilegung transaktionsbezogener Ansprüche in Verbindung mit oder als Ergebnis der Erkundung oder Durchführung potenzieller Übernahmen, Veräußerungen und strategischer Investitionen, unabhängig davon, ob diese angekündigt oder durchgeführt wurden oder nicht.

Die TSI-bezogenen Kosten für das Geschäftsjahr 2022 beinhalten 14 Mio. \$ an Kosten für die Durchführung von Veräußerungen (einschließlich 2 Mio. \$ für den Verkauf von HHS, der im Oktober 2020 abgeschlossen wurde, und 12 Mio. \$ für den Verkauf von HPS, der am 1. April 2021 abgeschlossen wurde); 2 Mio. \$ an Rechtskosten und eine Gutschrift in Höhe von (12) Mio. \$ für den Perspecta-Schiedsgerichtsvergleich; 5 Millionen \$ an Kosten im Zusammenhang mit Integrationsprojekten, die sich aus der Fusion von CSC und HPE ES ergeben (einschließlich der Kosten im Zusammenhang mit den fortlaufenden Bemühungen, bestimmte IT-Systeme zu trennen), und 17 Millionen \$ an Kosten, die im Zusammenhang mit Aktivitäten im Zusammenhang mit anderen Übernahmen und Veräußerungen entstanden sind.

Die TSI-bezogenen Kosten für das Geschäftsjahr 2021 beinhalten 250 Millionen \$ an Kosten für die Durchführung von Veräußerungen (einschließlich 142 Millionen \$ für den Verkauf von HHS, der im Oktober 2020 abgeschlossen wurde, und 61 Millionen \$ für den Verkauf des Softwaregeschäfts für das Gesundheitswesen, der am 1. April 2021 abgeschlossen wurde), 42 Millionen \$ an Kosten im Zusammenhang mit Integrationsprojekten, die sich aus dem Zusammenschluss von CSC und HPES ergeben (einschließlich der Kosten im Zusammenhang mit den fortlaufenden Bemühungen, bestimmte IT-Systeme zu trennen), und 66 Millionen \$ an Kosten, die in Verbindung mit Aktivitäten im Zusammenhang mit anderen Akquisitionen und Veräußerungen entstehen.

⁽²⁾ Die Gewinne und Verluste aus Veräußerungen im Geschäftsjahr 2022 beinhalten einen Gewinn von 331 Millionen \$ aus dem Verkauf des HPS-Geschäfts, Gewinne von 23 Millionen \$ aus anderen Veräußerungen und einen Verlust von 13 Millionen \$ aus Anpassungen im Zusammenhang mit dem Verkauf des HHS-Geschäfts.

Die Gewinne und Verluste aus Veräußerungen für das Geschäftsjahr 2021 beinhalten einen Gewinn in Höhe von 2.014 Millionen \$ aus dem Verkauf des HHS-Geschäfts, einen Gewinn in Höhe von 5 Millionen \$ aus dem Verkauf anderer unbedeutender Geschäftsbereiche und einen Verlust in Höhe von 15 Millionen \$ aus Aktien, deren beizulegender Zeitwert nicht ohne Weiteres bestimmt werden kann und die nach Erhalt eines gutgläubigen Kaufangebots an den beizulegenden Zeitwert angepasst wurden.

⁽³⁾ Die Anpassungen der Schuldentilgungskosten für das Geschäftsjahr 2022 beinhalten 18 Mio. \$ für die vollständige Tilgung von zwei Serien unserer vorrangigen 4,45 %-Anleihen mit Fälligkeit im Geschäftsjahr 2023, 7 Mio. \$ im Zusammenhang mit der Finanzierung von Vermögenswerten, 1 Mio. \$ für die vollständige Tilgung unserer auf Euro lautenden Kreditfazilität, 41 Mio. \$ für die vollständige Tilgung unserer vorrangigen 4,25 %-Anleihen mit Fälligkeit im Geschäftsjahr 2025, 26 Mio. \$ für die vollständige Tilgung unserer 2. 75% Senior Notes mit Fälligkeit im Geschäftsjahr 2025, 58 Millionen \$ für die vollständige Rückzahlung unserer 4,125 % Senior Notes mit Fälligkeit im Geschäftsjahr 2026, 87 Millionen \$ für die vollständige Rückzahlung unserer 4,750 % Senior Notes mit Fälligkeit im Geschäftsjahr 2028, 71 Millionen \$ für die vollständige Rückzahlung unserer 7,45 % Senior Notes mit Fälligkeit im Geschäftsjahr 2030 und 2 Millionen \$ im Zusammenhang mit der Senkung des Limits unserer revolving Kreditfazilität.

Die Anpassungen der Schuldentilgungskosten für das Geschäftsjahr 2021 beinhalten 34 Mio. \$ für die vollständige Tilgung unserer vorrangigen 4,00 %-Schuldverschreibungen mit Fälligkeit im Geschäftsjahr 2024 und 7 Mio. \$ für die teilweise Tilgung von zwei Serien unserer vorrangigen 4,45 %-Schuldverschreibungen mit Fälligkeit im Geschäftsjahr 2023 durch ein Übernahmeangebot.

⁽⁴⁾ Der Wertminderungsaufwand für das Geschäftsjahr 2022 beinhaltet eine Wertminderung in Höhe von 10 Millionen \$ für aktivierte TSI-bezogene Sachanlagen und eine Wertminderung in Höhe von 21 Millionen \$ für Darlehensforderungen und Aktienoptionsscheine im Zusammenhang mit einer strategischen Investition.

Der Wertminderungsaufwand für das Geschäftsjahr 2021 betrug 190 Millionen \$. Darin enthalten sind Wertminderungen in Höhe von 165 Millionen \$ für Vermögenswerte, die im Rahmen von Vereinbarungen mit Vorzugslieferanten erworben und als nicht einsatzfähig eingestuft wurden, eine teilweise Wertminderung in Höhe von 12 Millionen \$ für erworbene Software, eine teilweise Wertminderung in Höhe von 7 Millionen \$ für intern entwickelte Software, die für den internen Gebrauch und den externen Verkauf bestimmt ist, sowie 6 Millionen \$ für aktivierte Übergangs- und Transformationskosten.

⁽⁵⁾ Die Steueranpassung für das Geschäftsjahr 2022 beinhaltet eine Nettoneubewertung der latenten Steuern in Höhe von 50 Millionen \$ aufgrund von Änderungen der Steuersätze außerhalb der USA sowie eine Anpassung der Übergangssteuer in Höhe von (7) Millionen \$.

Die Steueranpassung für das Geschäftsjahr 2021 beinhaltet 175 Millionen \$ für die Wertminderung des deutschen latenten Steueranspruchs durch eine Wertberichtigung, 9 Millionen \$ Steueraufwand im Zusammenhang mit der Abspaltung von USPS, ausgeglichen durch einen Steuervorteil in Höhe von 35 Millionen \$ im Zusammenhang mit der Klassifizierung des Geschäftsbereichs Healthcare Provider Software als zur Veräußerung gehalten und 7 Millionen \$ Steuervorteil im Zusammenhang mit früheren Restrukturierungskosten. Das deutsche Steuerguthaben entstand aus mehreren Verlustperioden in Deutschland, die ohne bestimmte nicht GAAP-konforme Anpassungen wie Restrukturierungen, Marktwertverluste von Pensionen und Wertminderungen keine Wertminderung des Guthabens und keine Wertberichtigung erfordern hätten.

Es folgt eine Abstimmung der berichteten Ergebnisse mit den nicht-GAAP-konformen Ergebnissen:

(in Millionen, außer Angaben pro Aktie)	Wie berichtet	Geschäftsjahresende 31. März 2022			
		Restrukturierungskosten	Transaktions-, Abspaltungs- und integrationsbezogene Kosten	Abschreibung für erworbene immaterielle Vermögenswerte	Minderungsaufwand
Gewinn vor Einkommensteuer	1.141	266	26	434	31
Ertragsteueraufwand	405	65	7	90	7
Jahresüberschuss	736	253	19	344	24
Abzüglich: den nicht beherrschenden Anteilen zurechenbarer Nettoverlust, nach Steuern	18	-	-	-	-
Auf DXC Stammaktionäre entfallender Nettoertrag	\$ 600	\$ 253	\$ 19	\$ 344	\$ 24
Effektiver Steuersatz	35,5 %				
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	\$ 2,87	\$ 1.01	\$ 0,08	\$ 1,38	\$ 0,10

Geschäftsjahresende 31. März 2022

(in Millionen, außer Angaben pro Aktie)	Wie berichtet	Restrukturierungskosten	Transaktions-, Abspaltungs- und integrationsbezogene Kosten	Abschreibung für erworbene immaterielle Vermögenswerte	Minderungsaufwand
Verwässertes Ergebnis je Aktie	\$ 2,81	\$ 0,99	\$ 0,07	\$ 1,35	\$ 0,09
Gewichtete durchschnittlich in Umlauf befindliche Stammaktien für:					
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	250,02	250,02	250,02	250,02	250,02
Verwässertes Ergebnis je Aktie	255,21	255,21	255,21	255,21	255,21

Geschäftsjahresende 31. März 2022

(in Millionen, außer Angaben pro Aktie)	Gewinne und Verluste aus Veräußerungen	Versicherungsmathematische Gewinne (Verluste) und Verrechnungsgewinne (-verluste) bei Pensionen und OPEB	Schuldentilgungskosten	Steueranpassung	Nicht-GAAP-konforme Ergebnisse
Gewinn vor Einkommensteuer	(341)	(684)	311	-	1.236
Ertragsteueraufwand	(104)	(171)	73	(43)	329
Jahresüberschuss	(237)	(513)	238	43	907
Abzüglich: den nicht beherrschenden Anteilen zurechenbarer Nettoverlust, nach Steuern	-	(5)	-	-	13
Auf DXC Stammaktionäre entfallender Nettoertrag	\$ (237)	\$ (508)	\$ 238	\$ 43	\$ 894
Effektiver Steuersatz					26,6%
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	\$ (0,95)	\$ (2,03)	\$ 0,95	\$ 0,17	\$ 3,58
Verwässertes Ergebnis je Aktie	\$ (0,93)	\$ (1,99)	\$ 0,93	\$ 0,17	\$ 3,50
Gewichtete durchschnittlich in Umlauf befindliche Stammaktien für:					
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	250,02	250,02	250,02	250,02	250,02
Verwässertes Ergebnis je Aktie	255,21	255,21	255,21	255,21	255,21

* Die Netto-Pensionsaufwendungen innerhalb des Nettogewinns enthalten 441 Millionen \$ an tatsächlichen Erträgen aus dem Planvermögen, während die Netto-Pensionsaufwendungen innerhalb des nicht GAAP-konformen Nettogewinns 581 Millionen \$ an erwarteten langfristigen Erträgen aus dem Pensionsvermögen von leistungsorientierten Plänen enthalten, die einer zwischenzeitlichen Neubewertung unterliegen.

Geschäftsjahresende 31. März 2021

(in Millionen, außer Angaben pro Aktie)	Wie berichtet	Restrukturierungskosten	Kosten für Transaktionen, Abspaltung und Integration	Abschreibung für erworbene immaterielle Vermögenswerte	Minderungsaufwand
Gewinn vor Einkommensteuer	61	551	358	530	190
Ertragsteueraufwand	800	92	87	121	49
Nettoertrag (-verlust)	(146)	459	271	409	141
Abzüglich auf nicht beherrschende Anteile entfallender Nettoertrag nach Steuern	3	-	-	-	-
Auf DXC Stammaktionäre entfallender Nettoertrag (-verlust)	\$ (149)	\$ 459	\$ 271	\$ 409	\$ 141
Effektiver Steuersatz	122,3 %				
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	\$ (0,59)	\$ 1,81	\$ 1,07	\$ 1,61	\$ 0,55

Geschäftsjahresende 31. März 2021

(in Millionen, außer Angaben pro Aktie)	Wie berichtet	Restrukturierungskosten	Kosten für Transaktionen, Abspaltung und Integration	Abschreibung für erworbene immaterielle Vermögenswerte	Minderungsaufwand
Verwässertes Ergebnis je Aktie	\$ (0,59)	\$ 1,79	\$ 1,06	\$ 1,59	\$ 0,55
Gewichtete durchschnittlich in Umlauf befindliche Stammaktien für:					
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	254,14	254,14	254,14	254,14	254,14
Verwässertes Ergebnis je Aktie	254,14	256,86	256,86	256,86	256,86

Geschäftsjahresende 31. März 2021

(in Millionen, außer Angaben pro Aktie)	Gewinne und Verluste aus Veräußerungen	Versicherungsmathematische Gewinne (Verluste) und Verrechnungsgewinne (-verluste) bei Pensionen und OPEB	Schuldentilgungskosten	Steueranpassung	Nicht-GAAP-konforme Ergebnisse
Gewinn vor Einkommensteuer	(2.004)	519	41	-	839
Ertragsteueraufwand	(920)	115	10	(142)	177
Nettoertrag (-verlust)	(1.084)	404	31	142	627
Abzüglich auf nicht beherrschende Anteile entfallender Nettoertrag nach Steuern	-	-	-	-	3
Auf DXC Stammaktionäre entfallender Nettoertrag (-verlust)	\$ (1.084)	\$ 404	\$ 31	\$ 142	\$ 624
Effektiver Steuersatz					25,3%
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	\$ (4,27)	\$ 1,59	\$ 0,12	\$ 0,56	\$ 2,46
Verwässertes Ergebnis je Aktie	\$ (4,22)	\$ 1,57	\$ 0,12	\$ 0,55	\$ 2,43
Gewichtete durchschnittlich in Umlauf befindliche Stammaktien für:					
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	254,14	254,14	254,14	254,14	254,14
Verwässertes Ergebnis je Aktie	256,86	256,86	256,86	256,86	256,86

* Die Netto-Pensionsaufwendungen im Jahresfehlbetrag enthalten 1.401 Millionen \$ an tatsächlichen Erträgen aus dem Planvermögen, während die Netto-Pensionsaufwendungen im nicht GAAP-konformen Nettogewinn 659 Millionen \$ an erwarteten langfristigen Erträgen aus dem Pensionsvermögen von leistungsorientierten Plänen enthalten, die einer Zwischenbewertung unterliegen.

Es folgt eine Abstimmung des Nettoertrags mit dem bereinigten EBIT:

(in Millionen)	Geschäftsjahresende	
	31. März 2022	31. März 2021
Nettoertrag (-verlust)	\$ 736	\$ (146)
Ertragsteueraufwand	405	800
Zinserträge	(65)	(98)
Zinsaufwendungen	204	361
EBIT	1.280.	917
Restrukturierungskosten	266	551
Kosten für Transaktionen, Abspaltung und Integration	26	358
Abschreibung für erworbene immaterielle Vermögenswerte	434	530
Gewinn aus Veräußerungen	(341)	(2.004)
Versicherungsmathematische Gewinne (Verluste) und Verrechnungsgewinne (-Verluste) bei Pensionen und OPEB	(684)	519
Schuldentilgungskosten	311	41
Minderungsaufwand	31	190
Bereinigtes EBIT	\$ 1.375	\$ 1.102

Liquidität und Kapitalausstattung**Liquide Mittel und deren Äquivalente und Cashflows**

Zum 31. März 2022 betrug unser Bestand an liquiden Mitteln und deren Äquivalenten 2,7 Milliarden \$, wobei sich 1,3 Milliarden \$ außerhalb der Vereinigten Staaten befanden. Wir unterhalten verschiedene Multiwährungs-, Multi-Entity-, grenzüberschreitende, physische und fiktive Bargeld- und Pool-Vereinbarungen mit verschiedenen Kontrahenten, um die Liquidität effizient zu verwalten, die es den teilnehmenden Tochtergesellschaften ermöglichen, auf die gepoolten Ressourcen des Unternehmens zurückzugreifen, um den Liquiditätsbedarf zu decken.

Es wird erwartet, dass ein erheblicher Teil der von unseren ausländischen Tochtergesellschaften gehaltenen Barmittel bei der Rückführung nicht von der US-Bundeseinkommenssteuer betroffen sein wird. Ein Teil dieser Mittel kann jedoch bei einer zukünftigen Rückübertragung noch der Einkommensteuer des anderen Landes oder des Bundesstaates unterliegen. Daher planen wir, wenn zusätzliche außerhalb der USA gehaltene Mittel für unsere Geschäftstätigkeit in den USA benötigt werden, diese nicht als unbegrenzt reinvestiert ausgewiesenen Mittel zu repatriieren.

Wir verfügen über Barmittel in Höhe von 0,2 Milliarden \$, die von ausländischen Tochtergesellschaften gehalten werden und die für lokale Geschäfte verwendet werden, die länderspezifischen Beschränkungen unterliegen, die die Rückführung dieser Mittel einschränken oder zu erhöhten Kosten führen können. Darüber hinaus können andere praktische Erwägungen unsere Verwendung der konsolidierten Barmittel einschränken, einschließlich der Barmittel in Höhe von 0,6 Mrd. \$, die in einer deutschen Finanzdienstleistungstochtergesellschaft gehalten werden, die aufsichtsrechtlichen Anforderungen unterliegt, und 0,2 Mrd. \$, die von konsolidierten Tochtergesellschaften im Mehrheitsbesitz gehalten werden, an denen Dritte oder öffentliche Aktionäre Minderheitsbeteiligungen halten. Im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2022 haben wir eine Vereinbarung zum Verkauf unserer deutschen Finanzdienstleistungstochter getroffen.

In der nachstehenden Tabelle ist die Cashflow-Aktivität der Gesellschaft zusammengefasst:

(in Millionen)	Geschäftsjahresende	
	31. März 2022	31. März 2021
Nettomittelzufluss/(-abfluss):		
Betriebliche Aktivitäten	\$ 1.501	\$ 124
Investitionsaktivitäten	(60)	4.665
Finanzielle Aktivitäten	(1.818)	(5.476)
Auswirkung von Wechselkursänderungen auf liquide Mittel und deren Äquivalente	29	39
Barmittel, die als zur Veräußerung gehaltene kurzfristige Vermögenswerte klassifiziert werden	52	(63)
Nettozunahme der liquiden Mittel und deren Äquivalente	(296)	(711)
Liquide Mittel und deren Äquivalente zu Beginn des Geschäftsjahres	2.968	3.679
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Ende des Geschäftsjahres	\$ 2.672	\$ 2.968

Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit

Der Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit belief sich im Geschäftsjahr 2022 auf 1.501 Millionen \$ gegenüber 124 Millionen \$ im Geschäftsjahr 2019.

2021 Der Anstieg von 1.377 Mio. \$ war in erster Linie auf einen Anstieg des Nettogewinns nach Berichtigungen in Höhe von 1.578 Mio. \$ zurückzuführen, der teilweise durch eine ungünstige Veränderung des Betriebskapitals in Höhe von 201 Mio. \$ aufgrund höherer Betriebskapitalabflüsse im Geschäftsjahr 2022

Die folgende Tabelle enthält einige wichtige Kennzahlen zum Betriebskapital:

	31. März 2022	Stand am	
		31. März 2021	31. März 2020
Außenstandsdauer der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	69	66	65
Tage der ausstehenden Käufe in den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(45)	(40)	(66)
Bargeldumwandlungszyklus	24	26	(1)

Cashflow aus der Investitionstätigkeit

Der Mittelzufluss (-abfluss) aus der Investitionstätigkeit belief sich im Geschäftsjahr 2022 auf (60) Millionen \$ gegenüber 4.665 Millionen \$ im Geschäftsjahr 2021. Der Rückgang von 4.725 Millionen \$ ist hauptsächlich auf einen Rückgang der Unternehmensverkäufe in Höhe von 4.414 Millionen \$, das Ausbleiben von Erlösen aus Akquisitionen und Bareinnahmen im Zusammenhang mit gestundeten Kaufpreisforderungen in Höhe von 184 Millionen \$ und 159 Millionen \$ im Geschäftsjahr 2021 sowie einen Rückgang der Erlöse aus dem Verkauf von Vermögenswerten in Höhe von 64 Millionen \$ zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch Erlöse aus kurzfristigen Investitionen in Höhe von 24 Millionen \$ im Geschäftsjahr 2022 ausgeglichen.

Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit

Der Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit belief sich im Geschäftsjahr 2022 auf (1.818) Millionen \$ gegenüber (5.476) Millionen \$ im Geschäftsjahr 2021. Der Rückgang des Mittelabflusses in Höhe von 3.658 Millionen \$ ist in erster Linie auf geringere Nettotilgungen langfristiger Verbindlichkeiten in Höhe von 2.624 Millionen \$ und Nettoabrufe von Commercial Paper in Höhe von 529 Millionen \$ zurückzuführen. Darüber hinaus wurden im Geschäftsjahr 2021 Nettorückzahlungen in Höhe von insgesamt 1.500 Millionen \$ auf Kreditlinien vorgenommen, die im Geschäftsjahr 2022 nicht in Anspruch genommen wurden, und Dividenden in Höhe von 53 Millionen \$ wurden im Geschäftsjahr 2021 gezahlt, aber nicht im Geschäftsjahr 2022. Dies wurde teilweise ausgeglichen durch Aktienrückkäufe in Höhe von 628 Millionen \$ im Geschäftsjahr 2022, einen Anstieg der Zahlungen für Schuldentilgungskosten in Höhe von 303 Millionen \$, einen Anstieg der Zahlungen für Finanzierungsleasing und Kreditaufnahmen für die Finanzierung von Vermögenswerten in Höhe von 60 Millionen \$ und einen Anstieg der Zahlungen für andere Finanzierungstätigkeiten, netto, in Höhe von 58 Millionen \$, hauptsächlich aufgrund einer Rückzahlung von Verbindlichkeiten in Höhe von 85 Millionen \$, die aus einer im Geschäftsjahr 2017 abgeschlossenen Finanzierungstransaktion resultierten.

Fremdkapitalfinanzierung

In der nachstehenden Tabelle sind unsere Gesamtverbindlichkeiten zusammengefasst:

(in Millionen)	Stand am	
	31. März 2022	31. März 2021
Kurzfristige Verbindlichkeiten und kurzfristig fälliger Teil der langfristigen Verbindlichkeiten	\$ 900	\$ 1.167

(in Millionen)	Stand am	
	31. März 2022	31. März 2021
Langfristige Verbindlichkeiten, abzüglich des kurzfristig fälligen Teils	4.065	4.345
Summe Verbindlichkeiten	\$ 4.965	\$ 5.512

Der Rückgang der Gesamtverschuldung um 0,5 Mrd. \$ im Geschäftsjahr 2022 ist in erster Linie auf die Tilgung aller verbleibenden 319 Mio. \$ der im Geschäftsjahr 2023 fälligen 4,45 %igen vorrangigen Anleihen unter Verwendung der Erlöse aus dem Verkauf unseres HPS-Geschäfts sowie auf den Rückkauf von 33 Mio. \$ der im Geschäftsjahr 2026 fälligen 4,125 %igen vorrangigen Anleihen zurückzuführen. Mehr als 550 Millionen \$ an Netto-Finanzierungsleasingverbindlichkeiten und Krediten für im Rahmen langfristiger Finanzierungen erworbene Vermögenswerte wurden ebenfalls mit den Erlösen aus den Veräußerungen anderer Geschäftsbereiche und vorhandenen Barmitteln zurückgezahlt. Dieser Rückgang wurde teilweise durch die Emission von Euro- und US-Anleihen ausgeglichen. Dollar Senior Notes, deren Erlöse zur Rückzahlung von Term Loans und Senior Notes verwendet wurden (siehe unten).

Emission von Euro Senior Notes

Im zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2022 emittierte die Gesellschaft (i) eine 0,450%ige vorrangige Anleihe mit Fälligkeit im Geschäftsjahr 2028 im Gesamtnennbetrag von 750 Mio. € und (ii) eine 0,950%ige vorrangige Anleihe mit Fälligkeit im Geschäftsjahr 2032 im Gesamtnennbetrag von 600 Mio. € (zusammen die „Euro-Schuldverschreibungen“). Die Erlöse aus den Euro-Schuldverschreibungen wurden hauptsächlich für die vollständige Rückzahlung der ausstehenden Kredite in Höhe von 400 Mio. € im Rahmen unserer auf Euro lautenden Kreditfazilität, die Rückzahlung unserer auf \$ lautenden vorrangigen Schuldverschreibungen in Höhe von 4,25 % mit Fälligkeit im Jahr 2025 und die Rückzahlung unserer auf Sterling lautenden vorrangigen Schuldverschreibungen in Höhe von 2,75 % mit Fälligkeit im Jahr 2025 verwendet.

USA Emission von vorrangigen Dollar-Anleihen

Im zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2022 emittierte die Gesellschaft (i) eine 1,80%ige vorrangige Anleihe mit Fälligkeit im Geschäftsjahr 2027 im Gesamtnennbetrag von 700 Mio. \$ und (ii) eine 2,375%ige vorrangige Anleihe mit Fälligkeit im Geschäftsjahr 2029 im Gesamtnennbetrag von 650 Mio. \$ (zusammen die „USD-Anleihen“). Die Erlöse aus den USD Notes wurden für die Rückzahlung der verbleibenden 4,125% Senior Notes mit Fälligkeit im Geschäftsjahr 2026, der 4,75% Senior Notes mit Fälligkeit im Geschäftsjahr 2028 und der 7,45% Senior Notes mit Fälligkeit im Geschäftsjahr 2030 verwendet.

Zum 31. März 2022 und 31. März 2021 hielten wir alle mit unseren Kreditaufnahmen verbundenen finanziellen Verpflichtungen ein.

Am 31. März 2022 wurde unsere Kreditwürdigkeit wie folgt eingestuft:

Rating-Agentur	Langfristige Einstufung	Kurzfristige Einstufung	Aussichten
Fitch	BBB	F-2	Stabil
Moody's	Baa2	P-2	Stabil
S&P	BBB-	-	Stabil

Informationen zu den Risiken einer Herabstufung des Ratings finden Sie in Teil I, Punkt 1A - Risikofaktoren, Unterabschnitt „ Wenn wir unsere Bonitätseinstufung nicht aufrechterhalten können und nicht in der Lage sind, unser Betriebskapital zu verwalten, uns zu refinanzieren und zusätzliches Kapital für künftige Bedürfnisse zu beschaffen, könnte dies unsere Liquidität, unsere Kapitalposition, unsere Kreditkosten und unseren Zugang zu den Kapitalmärkten beeinträchtigen. “

Liquidität

Wir erwarten, dass die vorhandenen liquiden Mittel und deren Äquivalente zusammen mit den liquiden Mitteln aus der Geschäftstätigkeit ausreichen werden, um die normalen betrieblichen Anforderungen in den nächsten zwölf Monaten zu erfüllen. Wir gehen davon aus, dass wir auch in Zukunft den aus der Geschäftstätigkeit erwirtschafteten Cashflow als primäre Liquiditätsquelle nutzen werden. Sollten wir jedoch zur Finanzierung von diskretionären Investitionstätigkeiten, wie z. B. Unternehmensübernahmen, Mittel benötigen, die über den aus der Geschäftstätigkeit erwirtschafteten Cashflow hinausgehen, haben wir die Möglichkeit, Kapital durch Fremdfinanzierung zu beschaffen, einschließlich der Emission von Kapitalmarktschuldtiteln wie Commercial Paper und Anleihen. Darüber hinaus nutzen wir derzeit und auch in Zukunft Forderungsverkaufsfazilitäten und unseren währungsübergreifenden Cashpool für den Liquiditätsbedarf. Es gibt jedoch keine Garantie, dass wir in Zukunft bei Bedarf eine Fremdfinanzierung zu akzeptablen Bedingungen oder überhaupt erhalten können.

Unser operatives Liquiditätsrisiko entsteht hauptsächlich aus langfristigen Verträgen, die erhebliche Barinvestitionen in den Anfangsphasen der Verträge erfordern. Die Amortisierung dieser Investitionen soll über die Laufzeit des Vertrags erfolgen und ist von unserer Leistung und der Abnahme durch die Kunden abhängig.

In der nachstehenden Tabelle ist unsere Gesamtliquidität zusammengefasst:

(in Millionen)	Stand am 31. März 2022
Liquide Mittel und deren Äquivalente	\$ 2.672
Verfügbare Fremdkapitalaufnahmen im Rahmen der revolving Kreditfazilität der Gesellschaft	3.000
Gesamtliquidität	\$ 5.672

Im November 2021 änderte die Gesellschaft ihre revolving Kreditfazilität, um unter anderem die verfügbare Kreditaufnahme von 4,0 Mrd. \$ auf 3,0 Mrd. \$ zu senken.

Aktienrückkäufe

Im Geschäftsjahr 2018 hat unser Vorstand den Rückkauf unserer Stammaktien im Wert von bis zu 2,0 Milliarden \$ genehmigt. Im Geschäftsjahr 2019 haben wir angekündigt, dass unser Vorstand einen zusätzlichen Aktienrückkauf in Höhe von 2,0 Milliarden \$ genehmigt hat. Am 2. Februar 2022 gaben wir unsere Absicht bekannt, schrittweise bis zu 1,0 Milliarden \$ unserer ausstehenden Stammaktien auf dem freien Markt zurückzukaufen. Dieses Programm wurde am 3. April 2017 wirksam. Ein Enddatum wurde nicht festgelegt. Im Geschäftsjahr 2022 haben wir 18.818.934 unserer Stammaktien mit aggregierten Kosten von 634 Millionen \$ zurückgekauft. Weitere Informationen siehe Anmerkung 16, „Eigenkapital“.

Dividenden

Um unsere finanzielle Flexibilität zu erhalten, haben wir die Zahlung von Quartalsdividenden für das Geschäftsjahr 2022 weiterhin ausgesetzt.

Bilanzunwirksame Geschäfte

Im Rahmen unserer normalen Geschäftstätigkeit sind wir an Vereinbarungen beteiligt, die Garantien, die Forderungsverkaufsfazität und bestimmte andere Finanzinstrumente mit außerbilanziellm Risiko, wie Akkreditive und Bürgschaften, umfassen. Wir verwenden auch Leistungsakkreditive zur Unterstützung verschiedener Versicherungsverträge für das Risikomanagement. In der Bilanz des Unternehmens sind keine Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit diesen Vereinbarungen ausgewiesen. Weitere Informationen zu diesen bilanzunwirksamen Vereinbarungen sind in Anmerkung 6 - „Forderungen“ und Anmerkung 23 - „Verpflichtungen und Haftungsverhältnisse“ enthalten.

Vertragliche Verpflichtungen

Unsere vertraglichen Verpflichtungen zum 31. März 2022 lauteten wie folgt:

(in Millionen)	Weniger als					Summe
	1 Jahr	2-3 Jahre	4-5 Jahre	Mehr als 5 Jahre		
Verbindlichkeiten ⁽³⁾	\$ 249	\$ 159	\$ 1.428	\$ 2.152	\$ 3.988	
Verbindlichkeiten aus Finanz-Leasing-Verträgen ⁽⁴⁾	300	303	69	-	672	
Operating-Leasing-Verträge ⁽²⁾	415	533	203	155	1.306	
Abnahmeverpflichtungen ⁽⁵⁾	828	642	253	-	1.723	
USA Steuerreform - Rückführungssteuer ⁽⁶⁾	23	99	71	-	193	
Zinsen und Vorzugsdividenden ⁽⁷⁾	62	104	83	59	308	
Summe ⁽⁶⁸⁾	\$ 1.877	\$ 1.840	\$ 2.107	\$ 2.366	\$ 8.190	

³ Die Beträge zeigen planmäßige Tilgungsleistungen auf langfristige Verbindlichkeiten und den obligatorischen Rückkauf von Vorzugsaktien einer konsolidierten Tochtergesellschaft.

⁴ Die Beträge entsprechen den erwarteten nicht diskontierten Barzahlungen. Weitere Informationen siehe Anmerkung 7. „Leases“.

⁵ Umfasst langfristige Kaufverträge mit bestimmten Software-, Hardware-, Telekommunikations- und anderen Dienstleistungsanbietern und schließt Verträge aus, die ohne Vertragsstrafe gekündigt werden können. Erreichen wir die festgelegten Mindestabnahmehöhen nicht, sind wir gegebenenfalls verpflichtet, dem Serviceanbieter den Fehlbetrag ganz oder teilweise zu erstatten. Weitere Informationen finden Sie in Anmerkung 23 - „Verpflichtungen und Haftungsverhältnisse“.

⁶ Die Rückführungssteuer führte zur Verbuchung einer gesamten Rückführungssteuerverbindlichkeit von 276 Millionen \$. Dabei wurden 284 Millionen \$ als Ertragsteuerverbindlichkeit und 8 Millionen \$ als Reduzierung unserer unsicheren Steuervorteile verbucht (in dieser Tabelle nicht berücksichtigt). Die Rückführungssteuer ist über acht Jahre zahlbar: 8 % der Nettosteuerverbindlichkeit in jedem der Jahre 1-5, 15 % in Jahr 6, 20 % in Jahr 7 und 25 % in Jahr 8. Wir haben unsere ersten vier Zahlungen getätigt. Weitere Informationen über die Übergangssteuer und die geschätzte Verbindlichkeit im Zusammenhang mit nicht ausgewiesenen Steuervorteilen finden Sie in Anmerkung 13 - „Einkommenssteuer“.

⁷ Die Beträge zeigen planmäßige Zinszahlungen auf langfristige Schulden und planmäßige Dividenden im Zusammenhang mit der obligatorischen Rücknahmepflicht der Vorzugsaktien einer konsolidierten Tochtergesellschaft ohne die bedingten Dividenden in Verbindung mit dem gewinnberechtigten Anteil und den variablen Wertsteigerungen.

⁸ Weitere Informationen zur geschätzten Verbindlichkeit in Bezug auf unsichere Steuervorteile (in dieser Tabelle nicht berücksichtigt) enthält Anmerkung 13, „Ertragsteuern“. Weitere Informationen zur geschätzten Verbindlichkeit bezüglich zukünftiger Pensionszahlungen im Rahmen unserer Pensions- und OPEB-Pläne (in dieser Tabelle nicht berücksichtigt) enthält Anmerkung 15, „Pensions- und sonstige Leistungspläne“.

Wesentliche rechnungslegungsbezogene Schätzungen

Die Aufstellung des Jahresabschlusses nach GAAP erfordert, dass wir Schätzungen und Beurteilungen vornehmen, die sich auf den Ausweis der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, der Erträge und Aufwendungen sowie die Offenlegung der Eventualforderungen und -verbindlichkeiten auswirken. Diese Schätzungen können sich in der Zukunft verändern, wenn die zugrunde liegenden Annahmen oder Faktoren sich verändern. Dementsprechend können die tatsächlichen Ergebnisse unter anderen Annahmen, Beurteilungen oder Bedingungen erheblich von diesen Schätzungen abweichen. Die folgenden Grundsätze sind von kritischer Bedeutung, da sie komplex sind und ein hohes Maß an Urteilsvermögen für ihre Implementierung erfordern: Ausweis der Umsatzerlöse, Ertragsteuern, Unternehmenszusammenschlüsse, leistungsorientierte Pensionspläne und Bewertung von Vermögenswerten. Wir haben die Auswahl unserer kritischen Bilanzierungsgrundsätze und die Auswirkungen von Schätzungen mit dem Prüfungsausschuss des Vorstands abgestimmt.

Ausweis der Umsatzerlöse

Der überwiegende Teil der Umsatzerlöse wird anhand von objektiven Kriterien ausgewiesen, sodass keine wesentlichen Schätzungen erforderlich sind, die sich im Zeitverlauf ändern können. Einige Vereinbarungen verlangen jedoch möglicherweise wesentliche Schätzungen; unter anderem Verträge, die mehrere Leistungsverpflichtungen umfassen.

Verträge mit mehreren Leistungsverpflichtungen

Viele unserer Verträge verpflichten uns, eine Reihe von Dienstleistungen oder Leistungsverpflichtungen für unsere Kunden zu erbringen, die eine Kombination von Dienstleistungen, Produkten oder beidem umfassen können, und sie können auch Leasingverträge enthalten, die in diese Vereinbarungen eingebettet sind. Infolgedessen kann ein erheblicher Ermessensspielraum erforderlich sein, um die angemessene Bilanzierung zu bestimmen, einschließlich der Frage, ob die in Verträgen mit mehreren Leistungsverpflichtungen genannten Elemente für die Zwecke der Umsatzrealisierung als separate Leistungsverpflichtungen zu behandeln sind, und, falls dies als angemessen erachtet wird, wie der Gesamttransaktionspreis auf die Leistungsverpflichtungen und etwaige Leasingkomponenten aufzuteilen ist und zu welchem Zeitpunkt die Umsatzrealisierung für die einzelnen Komponenten erfolgen soll. Bei Verträgen mit mehreren Leistungsverpflichtungen und Leasingkomponenten ordnen wir den Transaktionspreis des Vertrages jeder Leistungsverpflichtung und jeder Leasingkomponente auf der Grundlage des relativen Einzelveräußerungspreises jedes einzelnen Gutes oder jeder einzelnen Dienstleistung des Vertrages zu. Mit Ausnahme von Softwareverkäufen, die mehrere Leistungsverpflichtungen umfassen, werden bei der wichtigsten Methode für die Schätzung des eigenständigen Verkaufspreises die erwarteten Kosten plus einer Marge zugrunde gelegt. Dabei prognostizieren wir die erwarteten Kosten für Erfüllung einer Leistungsverpflichtung und addieren eine geeignete Marge für diese einzelne Ware oder diesen einzelnen Service. Einige unserer Verträge beinhalten den Verkauf von proprietärer DXC Software, Kundensupport und sonstige softwarebezogene Services. Der eigenständige Verkaufspreis für jede Leistungsverpflichtung wird im Allgemeinen anhand einer angepassten Markteinschätzung auf der Basis des Preises beim separaten Verkauf jedes Lieferobjekts ermittelt. In einigen begrenzten Fällen (in der Regel bei Softwarelizenzen), wenn der Verkaufspreis in der Vergangenheit stark variierte, wird das Restwertverfahren verwendet. Bei diesem Verfahren entsprechen die einer Leistungsverpflichtung zugeordneten Umsatzerlöse der Differenz zwischen dem gesamten Transaktionspreis und den beobachtbaren eigenständigen Verkaufspreisen für die anderen Leistungsverpflichtungen. Für diese Methoden sind erhebliche Beurteilungen und

Schätzungen erforderlich, die wir regelmäßig vornehmen. Dabei berücksichtigen wir markt- und entitätsspezifische Faktoren wie Kundentyp, Merkmale der Produkte oder Services und Marktbedingungen.

Sobald die Gesamteinnahmen auf die verschiedenen Leistungsverpflichtungen und Leasingkomponenten aufgeteilt sind, werden die Einnahmen für jede einzelne auf der Grundlage der jeweiligen Methode zur Umsatzrealisierung erfasst. Die Schätzungen der Gesamtumsatzerlöse bei Vertragsunterzeichnung weichen aufgrund von Volumenunterschieden, technischen Veränderungen oder sonstigen Faktoren, die bei Vertragsunterzeichnung möglicherweise noch nicht absehbar waren, oft erheblich von den tatsächlichen Umsatzerlösen ab.

Vertragsänderungen

Eine Vertragsänderung ist eine rechtsverbindliche Änderung des Umfangs, des Preises oder von beidem eines bestehenden Vertrags. Vertragsänderungen werden dahingehend überprüft, ob sie als Teil des ursprünglichen Vertrags, als Beendigung eines bestehenden Vertrags und Schaffung eines neuen Vertrags oder als separater Vertrag zu bilanzieren sind und ob sie ein eingebettetes Leasingverhältnis ändern. Diese Bestimmung erfordert ein erhebliches Maß an Urteilsvermögen, das sich auf den Zeitpunkt der Umsatzrealisierung auswirken kann.

Kosten für die Gewinnung von Kundenverträgen

Die Verbuchung der Kosten für die Gewinnung von Kundenverträgen erfordert wesentliche Beurteilungen und Schätzungen in Bezug auf die Festlegung von Vertriebsprovisionszahlungen, die für die Rechnungsabgrenzung und die zugehörige Abschreibungsdauer zu berücksichtigen sind. Die meisten unserer Vertriebsprovisionspläne sind quotenbasiert. Zahlungen erfolgen, wenn Ziele in Bezug auf eine große Anzahl neuer und verlängerter Verträge erreicht werden. Bestimmte Vertriebsprovisionen, die unser Vertriebs verdient, werden als zusätzliche und wiedereinbringbare Kosten für die Gewinnung von Kundenverträgen angesehen. Die Abgrenzung und Abschreibung dieser Kosten erfolgt bei uns linear über eine durchschnittliche Nutzungsdauer von fünf Jahren. Diese Dauer wird auf der Basis der Dauer unserer Kundenverträge, unserer Technologie und anderer Faktoren festgelegt und regelmäßig überprüft. Erhebliche Änderungen dieser Schätzungen oder Wertminderungen können auftreten, wenn umfangreiche Verträge vor dem Ende der erwarteten Nutzungsdauer beendet werden oder wenn die durchschnittliche Vertragsdauer sich wesentlich ändert.

Einkommenssteuer

Wir sind in den USA (auf Bundes- und einzelstaatlicher Ebene) und in verschiedenen ausländischen Rechtsgebieten einkommensteuerpflichtig. Bei der Ermittlung der Rückstellungen für Einkommensteuern, der Analyse der Einkommensteuerrückstellungen, der Ermittlung der Wahrscheinlichkeit der Werthaltigkeit latenter Steuerforderungen und der entsprechenden Anpassung der Wertberichtigungen sind wesentliche Beurteilungen erforderlich. Darüber hinaus werden unsere Steuererklärungen immer geprüft, und die Beilegung von Sachverhalten, die sich im Rahmen dieser Prüfungen ergeben, beeinflusst gelegentlich die Steuerrückstellungen.

Da wir ein globales Unternehmen sind, wirken sich viele Faktoren auf unseren effektiven Steuersatz aus. Dazu gehören u. a. die globale Zusammensetzung der Erträge aus Ländern mit anderen Regelsteuersätzen; der Umfang, in dem unsere Nicht-US-Erträge dauerhaft außerhalb der USA reinvestiert werden; Änderungen der Wertberichtigung für latente Steuerforderungen; Änderungen an Steuervorschriften; Übernahmen; Veräußerungen; steuerliche Besonderheiten unserer Einkünfte. Wir können nicht mit Sicherheit Vorhersagen, wie hoch unser ETR in Zukunft sein wird, da diese Faktoren mit Unsicherheit behaftet sind. Zukünftige Ereignisse, wie z. B. Änderungen der Steuergesetze, Steuervorschriften oder Auslegungen solcher Gesetze oder Vorschriften, könnten sich auf die Rückstellung für Ertragssteuern und den effektiven Steuersatz auswirken. Solche Änderungen könnten die in den konsolidierten Jahresabschlüssen ausgewiesenen Beträge in dem Jahr, in dem diese Änderungen eintreten, erheblich beeinflussen.

Der Großteil unserer nicht überwiesenen ausländischen Gewinne wurde in den USA versteuert oder wäre bei einer Rückführung von der US-Steuer befreit. Diese Erträge und alle laufenden ausländischen Erträge werden nicht unbegrenzt reinvestiert. Die folgenden ausländischen Gewinne gelten als unbegrenzt reinvestiert: ca. 495 Mio. \$, die bei der Rückführung in die USA gemäß Abschnitt 1.245A-5(b) der endgültigen Bestimmungen des Finanzministeriums der US-Bundessteuer unterliegen könnten, sowie unsere kumulierten Gewinne in Indien zum 31. März 2021. Ein Teil dieser auf unbestimmte Zeit reinvestierten Gewinne kann bei der Überweisung ausländischen und US-amerikanischen Steuern unterliegen. Das Unternehmen wird seine Position weiterhin auf der Grundlage seiner strategischen Ziele und seines künftigen Bargeldbedarfs bewerten.

Bei den Überlegungen zur Erzielbarkeit latenter Steuerforderungen sind der Zeitraum bis zum Erlöschen der Steuerforderung, die geplante Nutzung der Steuerforderung und das historische und prognostizierte zu versteuernde Ergebnis sowie die Steuerverbindlichkeiten für den entsprechenden Steuerrechtskreis zu berücksichtigen. Bei der Beurteilung, ob die latenten Steueransprüche realisierbar sind, werden alle verfügbaren positiven und negativen Anhaltspunkte berücksichtigt, einschließlich der künftigen Umkehrung bestehender steuerpflichtiger temporärer Differenzen, des steuerpflichtigen Einkommens in früheren Rücktragsjahren, des prognostizierten künftigen steuerpflichtigen Einkommens, der Steuerplanungsstrategien und der jüngsten Ergebnisse der Finanzgeschäfte. Zum 31. März 2022 wurde eine Wertberichtigung von rund 2,1 Milliarden \$ für latente Steuerforderungen verbucht. Die Ursache dafür waren Unsicherheiten im Zusammenhang mit der Möglichkeit, diese Vermögenswerte zu nutzen. Die Wertberichtigungen können sich jedoch in künftigen Berichtszeiträumen aufgrund von Änderungen verschiedener Faktoren ändern, z. B. wenn sich die zur Bestimmung der Wertberichtigungen verwendeten Inputs oder Schätzungen wesentlich ändern oder wenn neue Informationen vorliegen.

Wir bestimmen, ob es wahrscheinlicher ist, dass eine Steuerposition bei einer Prüfung durch die zuständigen Steuerbehörden Bestand haben wird, bevor wir einen Teil des Vorteils in unserem Jahresabschluss ausweisen. Eine Steuerposition wird als der Teil des Steuervorteils bewertet, der mit einer Wahrscheinlichkeit von mehr als 50 % bei einer Einigung mit einer Steuerbehörde (die über alle relevanten Informationen verfügt) realisiert werden kann. Wir könnten gezwungen sein, unsere Rückstellungen für Ertragsteuern zu ändern, wenn die endgültige Behandlung bestimmter Posten von den Steuerbehörden angefochten oder akzeptiert wird.

Das Finanzgesetz 2021 trat in Großbritannien nach Erhalt der königlichen Zustimmung im Juni 2021 in Kraft. Der Finance Act 2021 enthält Erhöhungen der Körperschaftssteuer und der Steuer auf abgeleitete Gewinne ab dem 1. April 2023, führt einen neuen befristeten Superabzug von 130 % für Kapitalfreibeträge im ersten Jahr ein und verlängert vorübergehend den Rücktrag von Handelsverlusten. Die Erhöhung des britischen Körperschaftssteuersatzes und der Superabzug wurden bei der Berechnung unserer Ertragsteuerrückstellung berücksichtigt.

Unternehmenszusammenschlüsse

Wir bilanzieren Unternehmensübernahmen gemäß der Erwerbsmethode, der zufolge die beizulegenden Zeitwerte der erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten geschätzt werden müssen. Darin enthalten sind erworbene immaterielle Vermögenswerte wie kundenbezogene immaterielle Vermögenswerte und - soweit zutreffend - übernommene Verbindlichkeiten und bedingte Gegenleistungen. Zu den übernommenen Verbindlichkeiten zählen möglicherweise Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten und sonstige Rückstellungen für Haftungsverhältnisse, die zum Zeitpunkt der Übernahme bestanden, und deren beizulegende Zeitwerte

beurteilt werden müssen. Bei der Bewertung des beizulegenden Zeitwerts bestimmter Vermögenswerte und Verbindlichkeiten können auch externe Bewertungsgutachten zur Unterstützung herangezogen werden. Diese Gutachten beruhen auf den von uns vorgelegten wichtigen Schätzungen, etwa Prognosen der Umsatzerlöse oder Gewinne, die zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts vertragsbezogener erworbener immaterieller Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten verwendet werden. Wesentliche Änderungen der Annahmen und Schätzungen nach der abschließenden Zuweisung des Kaufpreises zu den übernommenen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten sowie maßgebliche Unterschiede zwischen den Schätzungen und den tatsächlich erzielten Ergebnissen können sich erheblich auf unsere Finanzergebnisse auswirken. Etwaige Änderungen des beizulegenden Zeitwerts der bedingten Gegenleistung werden erfolgswirksam erfasst. Zusätzliche Angaben im Zeitraum der Zuweisung (bis zu einem Jahr), die den beizulegenden Zeitwert der übernommenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zum Erwerbszeitpunkt betreffen, führen möglicherweise zu Änderungen der erfassten Werte der erworbenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten und somit zu einer ausgleichenden Anpassung des Geschäfts- oder Firmenwerts des übernommenen Geschäftsbetriebs.

Leistungsorientierte Pensionspläne

Die Berechnung unserer Kosten für Pensionen und andere Ruhestandsleistungen ist von verschiedenen Annahmen abhängig. Die Anwendung der versicherungsmathematischen Methoden beinhaltet wesentliche Annahmen, u. a. im Hinblick auf Abzinsungssätze, erwartete langfristige Erträge aus dem Planvermögen, Sterblichkeitsraten, Gehaltsdynamik und Kostentrends für medizinische Versorgung. Unsere Geschäftsleitung überprüft diese Annahmen jährlich und aktualisiert sie gegebenenfalls. Der beizulegende Zeitwert von Vermögenswerten wird auf der Grundlage beobachtbarer Inputs für ähnliche Vermögenswerte oder auf der Grundlage signifikanter nicht beobachtbarer Inputs bestimmt, wenn keine beobachtbaren Inputs verfügbar sind. Die beiden wichtigsten Annahmen sind der erwartete langfristige Ertrag aus dem Planvermögen und die Abzinsungssätze.

Es wurden folgende gewichtete Durchschnittssätze verwendet:

	31. März 2022	31. März 2021
Abzinsungssätze	2,0 %	2,4 %
Erwarteter langfristiger Ertrag aus dem Planvermögen	4,4 %	5,6 %

Die Annahme für den erwarteten langfristigen Ertrag aus dem Planvermögen wird durch die erwartete Zusammensetzung der Planvermögenswerte, Beurteilungen in Bezug auf den Zusammenhang zwischen historischen Überschusserträgen und künftigen Überschusserträgen sowie erwartete Aufwendungen beeinflusst. Der angenommene Abzinsungssatz basiert auf den aktuellen Marktzinsen für erstrangige festverzinsliche Schuldinstrumente mit Laufzeiten, die mit der erwarteten Dauer der Leistungszahlungen vergleichbar sind. Die nachstehende Tabelle enthält die Auswirkungen, die Veränderungen an den Annahmen zum gewichteten Durchschnitt auf unseren periodenbezogenen Nettopensionsaufwand sowie die Abgeltungs- und Vertragsbeendigungskosten für das Geschäftsjahr 2022 gehabt hätten:

(in Millionen)	Ändern	Ungefähre Veränderung des periodenbezogenen Nettopensionsaufwands	Ungefähre Veränderung der Kosten für Abgeltung, Vertragsbeendigung und Mark-to-Market
Erwarteter langfristiger Ertrag aus dem Planvermögen	0,5%	\$ (66)	\$ 63
Erwarteter langfristiger Ertrag aus dem Planvermögen	(0,5) %	\$ 66	\$ (63)
Abzinsungssatz	0,5%	\$ 35	\$ (838)
Abzinsungssatz	(0,5) %	\$ (41)	\$ 1.029

Bewertung von Vermögenswerten

Wir überprüfen langfristige („Vermögenswerte, immaterielle Vermögenswerte und den Firmenwert“) gemäß den Bilanzierungsgrundsätzen, die in Anmerkung 1 - „Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungsgrundsätze“ beschrieben sind, auf Wertminderung. Die Beurteilung des beizulegenden Zeitwerts von Vermögenswerten erfordert wesentliche Schätzungen und Annahmen, darunter die Schätzung der Höhe und des Zeitpunkts zukünftiger Cashflows und der Abzinsungssätze. Diese spiegeln das Risiko wider, das mit der Prognose zukünftiger Cashflows verbunden ist. Bei der Bewertung langfristiger und immaterieller Vermögenswerte muss die Geschäftsleitung den zukünftigen Wert und die verbleibende Nutzungsdauer von Vermögenswerten, insbesondere von erworbenen immateriellen Vermögenswerten, schätzen. Diese Schätzungen sind subjektiv und können durch eine Vielzahl von Faktoren beeinflusst werden, darunter externe Faktoren wie wirtschaftliche und Branchentrends und interne Faktoren wie Änderungen unserer Geschäftsstrategie und Vorausplanungen.

Die Bewertung des Firmenwerts auf Wertminderung erfordert Beurteilungen, u. a. für die Identifikation von Berichtseinheiten, die Zuordnung von Vermögenswerten, Verbindlichkeiten und Firmenwert zu Berichtseinheiten und die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts jeder Berichtseinheit. Zur Identifizierung von Berichtseinheiten müssen die Komponenten der operativen Segmente und die Frage berücksichtigt werden, ob diskrete Finanzinformationen verfügbar sind, die regelmäßig von der Geschäftsleitung geprüft werden. Außerdem überlegen wir, ob es sinnvoll ist, identifizierte Komponenten zusammenzulegen, die ähnliche wirtschaftliche Merkmale aufweisen. Die Schätzwerte für die Berechnung des beizulegenden Zeitwerts einer Berichtseinheit ändern sich auf der Basis der Betriebsergebnisse, Marktbedingungen und anderer Faktoren von Jahr zu Jahr. Änderungen bei diesen Schätzungen und Annahmen umfassen eine erhebliche Veränderung des Geschäftsklimas, der erstellten Business-Pläne, der Kennzahlen für das Betriebsergebnis oder der Wettbewerbslandschaft. All dies kann sich stark auf den festgelegten beizulegenden Zeitwert für jede Berichtseinheit auswirken.

Für die Schätzung des beizulegenden Zeitwerts unserer Berichtseinheiten verwenden wir eine Kombination aus einem Ertragswertverfahren auf der Grundlage einer Analyse der abgezinsten Zahlungsüberschüsse und einem Marktwertverfahren auf der Grundlage von Marktmultiplikatoren für Leistungskennzahlen. Der Abzinsungssatz, der im einkünfteorientierten Ansatz verwendet wird, basiert auf unseren gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten und kann je nach den relevanten Risiken der geschäftsspezifischen Merkmale und der Unsicherheit, ob eine Berichtseinheit in der Lage ist, die geplanten zukünftigen Cashflows zu erzielen, angepasst werden.

PUNKT 7A. QUANTITATIVE UND QUALITATIVE ANGABEN ZU MARKTRISIKEN

Als multinationales Unternehmen sind wir verschiedenen Marktrisiken ausgesetzt, beispielsweise Änderungen der Wechselkurse und Zinssätze. Änderungen der Wechselkurse können sich auf unsere monetären Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in Fremdwährungen sowie auf die prognostizierten Transaktionen in Fremdwährungen auswirken. Änderungen der Referenzzinssätze können sich auf den Zinsaufwand für die variabel verzinslichen Verbindlichkeiten und auf den beizulegenden Zeitwert der festverzinslichen Verbindlichkeiten auswirken. Es werden verschiedene Verfahren für das Management dieser Risiken eingesetzt,

einschließlich betrieblicher und Finanzierungstätigkeiten sowie Verwendung derivativer Instrumente. Wir verwenden Derivate nicht zu Handels- oder spekulativen Zwecken.

Nachstehend sind unsere Risiken zusammen mit einer Sensitivitätsanalyse jedes dieser Risiken basierend auf ausgewählten Veränderungen der Marktzinsen beschrieben. Das Fremdwährungsmodell berücksichtigt die Auswirkungen der Diversifizierung durch das Halten mehrerer Währungen und den Zusammenhang zwischen Umsatzerlösen, Kosten und kurzfristigem Finanzierungsbedarf in derselben Währung. Zur Bestimmung der Auswirkung von Veränderungen der Zinssätze auf unsere künftigen Betriebsergebnisse und Cashflows wurde die Erhöhung oder Verminderung des diesen Zinssätzen zugrundeliegenden Index berechnet. Wir schätzen den beizulegenden Zeitwert unserer langfristigen Verbindlichkeiten in erster Linie anhand eines Verfahrens mit erwarteten Barwerten unter Verwendung von Zinssätzen, die uns für Instrumente mit ähnlichen Bedingungen und Laufzeiten angeboten werden. Diese Analysen spiegeln die Erwartungen der Geschäftsleitung in Bezug auf Veränderungen wider, die über einen Zeitraum von einem Jahr mit hinreichender Wahrscheinlichkeit auftreten werden.

Fremdwährungsrisiko

Unser Unternehmen unterliegt positiven und negativen Auswirkungen von Wechselkursschwankungen. Im gewöhnlichen Geschäftsbetrieb schließen wir auf Fremdwährungen lautende Verträge ab. Mögliche Wechselkursrisiken aus diesen Verträgen werden im Verlauf des Angebotsprozesses untersucht. Im Allgemeinen lauten bei solchen Verträgen die Kosten auf dieselbe Währung wie die Umsatzerlöse und kurzfristiger Finanzierungsbedarf wird durch Fremdkapitalaufnahmen in derselben Währung abgedeckt. Da Umsatzerlöse, Kosten und Fremdkapital grundsätzlich auf dieselbe Währung lauten, können wir das Wechselkursrisiko für die Erträge verringern. Allerdings nehmen wir verstärkt Offshore-Arbeitszentren in Anspruch, sodass wir Wechselkursschwankungen stärker ausgesetzt sind. Im Geschäftsjahr 2022 kam es zu erheblichen Währungsschwankungen, die in erster Linie auf die Volatilität des Euro, des britischen Pfunds, des kanadischen Dollars und des australischen Dollars im Verhältnis zum US-Dollar zurückzuführen sind. Signifikante Fremdwährungsschwankungen im Geschäftsjahr 2021 waren in erster Linie auf die Volatilität des Australischen Dollars, des Britischen Pfunds und des Euro im Verhältnis zum US-Dollar zurückzuführen.

Wir verfügen über Richtlinien und Vorgehensweisen zur Minimierung der Auswirkungen von Wechselkursschwankungen durch den Einsatz von kurzfristigen Devisenterminkontrakten zur wirtschaftlichen Sicherung der auf Fremdwährungen lautenden Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, einschließlich unternehmensinterner Salden und Darlehen. Für Rechnungslegungszwecke sind diese Devisenterminkontrakte nicht als Sicherungsgeschäfte ausgewiesen, und Änderungen ihres beizulegenden Zeitwerts werden in der Gewinn- und Verlustrechnung im Ergebnis der laufenden Periode unter Sonstige Aufwendungen (Erträge), netto ausgewiesen. Wir nutzen Devisenterminkontrakte auch, um das Fremdwährungsrisiko hinsichtlich unternehmensinterner, auf indische Rupien lautender Verpflichtungen und prognostizierter Transaktionen zu minimieren. Zu Buchhaltungszwecken werden diese Devisenterminkontrakte als Sicherungsgeschäfte für den Cashflow ausgewiesen, deren maßgebliche Bestimmungen mit den gesicherten Grundgeschäften übereinstimmen. Daher werden die Änderungen des beizulegenden Zeitwerts dieser Terminkontrakte in der Gesamtergebnisrechnung im kumulierten sonstigen Gesamtergebnis nach Steuern ausgewiesen und anschließend in der Periode, in der die abgesicherten Transaktionen erfolgswirksam werden, in den Jahresüberschuss eingeordnet.

Es bestehen Wechselkursrisiken im Zusammenhang mit unseren Einnahmen und betrieblichen Aufwendungen, die auf andere Währungen als den US-Dollar lauten (siehe Anmerkung 21 - „Umsatzerlös“). Im Geschäftsjahr 2022 haben wir etwa 71 % unserer Umsätze außerhalb der Vereinigten Staaten generiert. Für das am 31. März 2022 zu Ende gegangene Geschäftsjahr hätte ein hypothetischer Anstieg (Rückgang) des US-Dollars um 10 % gegenüber allen Währungen zu einem Rückgang (Anstieg) der Umsatzerlöse um etwa 7,1 % bzw. 1,1 Mrd. \$ geführt. Der Großteil dieser Schwankungen könnte durch Aufwendungen kompensiert werden, die in Landeswährung entstehen, weshalb es keine wesentlichen Veränderungen am Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern gäbe. Daher erwartet die Geschäftsleitung keine wesentlichen Auswirkungen auf unser Betriebsergebnis oder die Cashflows.

Zinsänderungsrisiko

Zum 31. März 2022 hatte das Unternehmen ausstehende Verbindlichkeiten mit unterschiedlichen Laufzeiten über einen Betrag von insgesamt 5,0 Milliarden \$, davon 0,4 Milliarden \$ variabel verzinsliche Verbindlichkeiten. Zum 31. März 2022 hätte eine angenommene negative Veränderung der Zinssätze um 10 % keine wesentlichen Auswirkungen auf unser konsolidiertes Betriebsergebnis oder die Cashflows. Eine Änderung der Zinssätze im Zusammenhang mit unseren langfristigen Schulden hätte keine wesentlichen Auswirkungen auf unsere Bilanz, da wir unsere Schulden nicht zum Marktwert ausweisen.

PUNKT 8. JAHRESABSCHLUSS UND ERGÄNZENDE ANGABEN

Inhaltsverzeichnis zum konsolidierten Jahresabschluss

Bericht der unabhängigen registrierten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PCAOB ID No.34)

Konsolidierte Bilanz zum 31. März 2022 und zum 31. März 2021

1. Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung für die Geschäftsjahre, die am 31. März 2022, 31. März 2021 und

2. Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung für die Geschäftsjahre zum 31. März 2022, 31. März 2021 und 31. März 2020 endeten

Konsolidierte Cashflow-Rechnung für die Geschäftsjahre, die am 31. März 2022, 31. März 2021 und 31. März 2020 endeten 2020

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung für die Geschäftsjahre zum 31. März 2022, 31. März 2021 und 31. März 2020

Anhang zum konsolidierten Jahresabschluss

Anmerkung 1 - Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungsgrundsätze

Anmerkung 2 - Unternehmenserwerbe

Anmerkung 3 - Veräußerungen

Anmerkung 4 - Zur Veräußerung gehaltene Vermögensgegenstände

Anmerkung 5 - Ergebnis (Verlust) je Aktie

Anmerkung 6 - Forderungen

Anmerkung 7 - Leases

Anmerkung 8 - Beizulegender Zeitwert

Anmerkung 9 - Derivative Instrumente

Anmerkung 10 - Sachanlagen

Anmerkung 11 - Immaterielle Vermögenswerte

Anmerkung 12 - Geschäfts- oder Firmenwert
Anmerkung 13 - Ertragsteuern
Anmerkung 14 - Finanzverbindlichkeiten
Anmerkung 15- Pensions- und sonstige Leistungspläne
Anmerkung 16 - Eigenkapital
Anmerkung 17 - Aktienbonuspläne
Anmerkung 18 - Cashflows
Anmerkung 19-Sonstige Aufwendungen (Erträge)
Anmerkung 20 - Segmentberichterstattung und geografische Märkte
Anmerkung 21 - Umsatzerlös
Anmerkung 22 - Restrukturierungskosten
Anmerkung 23 - Verpflichtungen und Haftungsverhältnisse

BERICHT DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

An den Vorstand und die Anteilseigner der DXC Technology Company
Ashburn, Virginia

Vermerk über die Prüfung des Jahresabschlusses

Wir haben die nachstehende konsolidierte Bilanz der DXC Technology Company und ihrer Tochtergesellschaften (des „Unternehmens“) zum 31. März 2022 und 2021 sowie die zugehörige konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Cashflow-Rechnung und Eigenkapitalveränderungsrechnung für jedes der drei Jahre in der Periode, die am 31. März 2022 endete, sowie die zugehörigen Anmerkungen (kollektiv als „Jahresabschluss“ bezeichnet) geprüft. Nach unserer Überzeugung vermittelt der Jahresabschluss in allen wesentlichen Belangen ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der finanziellen Lage des Unternehmens zum 31. März 2022 und 2021 sowie seines Betriebsergebnisses und seiner Cashflows für jedes der drei Jahre in der Periode, die am 31. März 2022 endete. Die Berichte stimmen mit den in den USA allgemein geltenden Rechnungslegungsgrundsätzen überein.

Wir haben des Weiteren in Übereinstimmung mit den Grundsätzen des Public Company Accounting Oversight Board der Vereinigten Staaten von Amerika (PCAOB) das interne Kontrollsystem des Unternehmens für die Finanzberichterstattung zum 31. März 2022 geprüft. Die Grundlage für diese Prüfung waren die im Internal Control-Integrated Framework (2013) des Committee of Sponsoring Organizations der Treadway Commission definierten Kriterien. In unserem Bericht vom 25. Mai 2022 erteilten wir auf die interne Kontrolle der Finanzberichterstattung des Unternehmens einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk.

Basis für den Vermerk

Dieser Jahresabschluss liegt in der Verantwortung der Geschäftsleitung des Unternehmens. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss des Unternehmens abzugeben. Wir sind ein unabhängiges, beim PCAOB registriertes Wirtschaftsprüfungsunternehmen. Gemäß den US-amerikanischen Wertpapiergesetzen und den geltenden Regeln und Vorschriften der Securities and Exchange Commission und des PCAOB müssen wir von dem Unternehmen, das wir prüfen, unabhängig sein.

Wir haben unsere Prüfung gemäß dem Standards des PCAOB vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit festgestellt werden kann, dass der Jahresabschluss keine wesentlichen Falschaussagen aufgrund von Fehlern oder Betrug enthält. Unsere Prüfungen umfassten Prozeduren zur Beurteilung des Risikos von wesentlichen Falschaussagen im Jahresabschluss aufgrund von Fehlern oder Betrug sowie Prozeduren zur Verringerung dieses Risikos. Diese Prozeduren beinhalteten die stichprobenartige Prüfung der Nachweise der im Jahresabschluss enthaltenen Beträge und Angaben. Bei unseren Prüfungen haben wir außerdem die angewendeten Bilanzierungsgrundsätze und wesentlichen Schätzungen der Geschäftsleitung analysiert und die gesamte Darstellung des Jahresabschlusses beurteilt. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine angemessene Grundlage für unsere Beurteilung darstellt.

Wichtige Prüfinformationen

Die im Folgenden genannten wichtigen Prüfinformationen (Critical Audit Matter) ergeben sich aus den Prüfungen des Jahresabschlusses der laufenden Periode und wurden dem Prüfungsausschuss mitgeteilt bzw. müssen ihm mitgeteilt werden. Sie beziehen sich (1) auf Darstellungen oder Angaben, die für den Jahresabschluss von wesentlicher Bedeutung sind, und hängen (2) mit besonders anspruchsvollen, subjektiven oder komplexen Beurteilungen zusammen. Die Mitteilung wichtiger Prüfinformationen ändert in keiner Weise unsere Meinung über den Jahresabschluss als Ganzes. Durch die Mitteilung der im Folgenden genannten wichtigen Prüfinformationen äußern wir keinesfalls eine abweichende Meinung über die wichtigen Prüfinformationen oder über die Berichte und Angaben, auf die sie sich beziehen.

Verbuchung von Umsätzen - siehe Anmerkungen 1 und 21 zum Jahresabschluss

Beschreibung der wichtigen Prüfinformationen

Bestimmte Verträge des Unternehmens mit Kunden beinhalten mehrere Leistungsverpflichtungen und können eingebettete Leasingverhältnisse enthalten, die zur Klassifizierung beurteilt werden und in der Regel entweder als verkaufsähnliche Leasingverhältnisse oder als Operating-Leasingverhältnisse ausgewiesen werden. Wenn das Unternehmen solche Vereinbarungen eingetht, wird der Transaktionspreis des Vertrags auf der Grundlage des relativen Einzelveräußerungspreises auf die Leistungsverpflichtungen des Vertrags und die Leasingkomponente aufgeteilt. Diese Schlussfolgerungen könnten sich auf den Zeitpunkt der Umsatzrealisierung auswirken.

Darüber hinaus können die Verträge des Unternehmens mit Kunden im Laufe der Vertragslaufzeit geändert werden, wodurch sich der Umfang, der Preis oder beides des bestehenden Vertrags ändern kann. Vertragsänderungen werden dahingehend überprüft, ob sie als Teil des ursprünglichen Vertrags, als Beendigung eines bestehenden Vertrags und Schaffung eines neuen Vertrags oder als separater Vertrag zu bilanzieren sind. Wenn die Vertragsänderung Teil des bestehenden Vertrags ist, wird eine kumulative Anpassung der Umsatzerlöse vorgenommen. Wenn die Vertragsänderung die Beendigung des bestehenden Vertrages und die Schaffung eines neuen Vertrages darstellt, wird der geänderte Transaktionspreis auf die künftigen Leistungsverpflichtungen und alle eingebetteten

Leasingkomponenten aufgeteilt. Wenn eine Vertragsänderung eine eingebettete Leasingkomponente modifiziert und die Änderung nicht als separater Vertrag bilanziert wird, ist die Klassifizierung des Leasingverhältnisses neu zu beurteilen.

In Anbetracht dieser Faktoren im Zusammenhang mit komplexen neuen Verträgen mit Kunden und Änderungen solcher Verträge im laufenden Geschäftsjahr war der damit verbundene Prüfungsaufwand bei der Bewertung komplexer Umsatzvereinbarungen erheblich und erforderte ein hohes Maß an Urteilsvermögen des Prüfers.

Behandlung des kritischen Prüfungsgegenstandes bei der Prüfung

Unsere Prüfungshandlungen im Zusammenhang mit der Umsatzrealisierung der Gesellschaft für komplexe neue und geänderte Umsatzvereinbarungen umfassten Folgendes:

- Wir haben die Wirksamkeit der internen Kontrollen im Zusammenhang mit der Überprüfung der Schlussfolgerungen zur Umsatzrealisierung für neue und geänderte Verträge getestet.
- Wir haben die Grundgesamtheit der im Laufe des Jahres neu abgeschlossenen oder geänderten wesentlichen Umsatzvereinbarungen analysiert und die folgenden Verfahren für die als komplex eingestufteten Vereinbarungen durchgeführt:
 - Wir haben den Kundenvertrag erhalten und gelesen und die Identifizierung der Leistungsverpflichtungen und ggf. der eingebetteten Leasingkomponenten durch das Management bewertet.
 - Falls zutreffend, wurden die Schlussfolgerungen des Managements bezüglich der Klassifizierung von Leasingverhältnissen bewertet.
 - Die Ermittlung des Einzelveräußerungspreises für die identifizierten Leistungsverpflichtungen und Leasingkomponenten durch das Management wurde bewertet.
 - Neuberechnung des Transaktionspreises und Prüfung der Zuordnung des Transaktionspreises zu den einzelnen Leistungsverpflichtungen und Leasingkomponenten.
 - Wir haben das Muster der Lieferung und den Zeitpunkt der Umsatzrealisierung für jede Leistungsverpflichtung und jede Leasingkomponente bewertet.

McLean, Virginia 25. Mai 2022

gez. Deloitte & Touche LLP

Wir sind seit mindestens 1965 als Wirtschaftsprüfer für das Unternehmen tätig; ein früheres Jahr konnte nicht zuverlässig ermittelt werden.

KONZERNBILANZ

(in Mio. USD, Angaben zu Aktien in USD)	Stand am	
	31. März 2022	31. März 2021
VERMÖGENSWERTE		
Kurzfristige Vermögenswerte:		
Liquide Mittel und deren Äquivalente	\$ 2.672	\$ 2.968
Forderungen und Vertragsvermögenswerte abzüglich Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen von 55 \$ und 91 \$	3.854	4.156
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	617	567
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	268	357
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	35	160
Summe kurzfristige Vermögenswerte	7.446	8.208
Immaterielle Vermögenswerte, abzüglich kumulierter Abschreibungen von 5.124 \$ bzw. 4.422 \$	3.378	4.043
Betriebliche Vermögenswerten mit Nutzungsrechten, netto	1.133	1.366
Wert-	617	641
Latente Ertragsteuern, netto	221	289
Sachanlagen, abzüglich kumulierter Abschreibungen von 3.998 \$ bzw. 4.121 \$	2.412	2.946
Sonstige Vermögenswerte	4.850	4.192
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte - langfristig	82	353
Summe Vermögenswerte	\$ 20.139	\$ 22.038
PASSIVA		
Kurzfristige Verbindlichkeiten:		
Kurzfristige Verbindlichkeiten und kurzfristig fälliger Teil der langfristigen Verbindlichkeiten	900 \$	1.167 \$
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	840	914
Rückstellungen für Löhne/Gehälter und damit verbundene Kosten	570	698
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Operating-Leasing-Verträgen	388	418
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	2.882	3.358
Abgegrenzte Erlöse und vertragliche Vorabzahlungen	1.053	1.079
Ertragsteuerschulden	197	398
Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	23	118
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	6.853	8.150

Langfristige Verbindlichkeiten, abzüglich des kurzfristig fälligen Teils	4.065	4.345
Langfristige passive Rechnungsabgrenzung	862	622
Langfristige Verbindlichkeiten aus Operating-Leasing-Verträgen	815	1.038
Langfristige Pensionsverpflichtungen	590	793
Langfristige Ertragsteuerverbindlichkeiten und latente Steuerverbindlichkeiten	994	854
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	546	908
Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten - langfristig	39	20
Summe Verbindlichkeiten	14.764	16.730
Verpflichtungen und Haftungsverhältnisse		
DXC Eigenkapital:		
Vorzugsaktien zum Nennwert von 0,01 \$ je Aktie; 1.000.000 Aktien genehmigt, keine ausgegeben zum 31. März 2022 und 31. März 2021.	-	-
Stammaktien, Nennwert 0,01 \$ pro Aktie; genehmigt 750.000.000 Aktien; ausgegeben 240.508.348 zum 31. März 2022 und 257.052.533 zum 31. März 2021	3	3
Kapitalrücklage	10.057	10.761
Bilanzverlust	(4.450)	(5.331)
Kumuliertes sonstiges Ergebnis - Verlust	(385)	(302)
Eigene Aktien zu Anschaffungskosten; 2.878.079 und 2.458.027 Aktien zum 31. März 2022 bzw. 31. März 2021	(173)	(158)
Summe DXC Eigenkapital	5.052	4.973
Nicht beherrschende Anteile an Tochtergesellschaften	323	335
Summe Eigenkapital	5.375	5.308
Summe Passiva	\$ 20.139	\$ 22.038

Die Anmerkungen sind integraler Bestandteil dieses konsolidierten Jahresabschlusses.

Geschäftsjahresende

(in Millionen, außer Angaben pro Aktie)	31. März 2022	31. März 2021	31. März 2020
Umsatzerlöse	\$ 16.265	\$ 17.729	\$ 19.577
Dienstleistungskosten (ohne Abschreibungen und Restrukturierungskosten)	12.683	14.086	14.901
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten (ohne Abschreibungen und Restrukturierungskosten)	1.408	2.066	2.050
Abschreibungen	1.717	1.970	1.942
Wertminderungsaufwand	-	-	6.794
Restrukturierungskosten	266	551	252
Zinsaufwendungen	204	361	383
Zinserträge	(65)	(98)	(165)
Schuldentilgungskosten	311	41	-
Gewinn aus der Veräußerung von Geschäftsbetrieben	(371)	(2.004)	-
Gewinn aus Schiedsspruch	-	-	(632)
Sonstige (Erträge) Aufwendungen, saldiert	(1.081)	102	(720)
Summe Kosten und Aufwendungen	15.124	17.075	24.805
Gewinn (Verlust) vor Ertragssteuern	1.141	654	(5.228)
Ertragsteueraufwand	405	800	130
Nettoertrag (-verlust)	736	(146)	(5.358)
Abzüglich auf nicht beherrschende Anteile entfallender Nettoertrag nach Steuern	18	3	11
Auf DXC Stammaktionäre entfallender Nettoertrag (-verlust)	\$ 600	\$ (149)	\$ (5.369)
Ertrag (Verlust) je Stammaktie:			
Unverwässert	\$ 2,87	\$ (0,59)	\$ (20,76)
Verwässert	\$ 2,81	\$ (0,59)	\$ (20,76)

Geschäftsjahresende

(in Millionen)	31. März 2022	31. März 2021	31. März 2020
Nettoertrag (-verlust)	\$ 736	\$ (146)	\$ (5.358)
Sonstiges Ergebnis - Gewinn (Verlust), nach Steuern:			
Ausgleichsposten für Fremdwährungsumrechnung, nach Steuern ⁽⁹⁾	(86)	300	(323)
Ausgleichsposten für Absicherungen des Cashflows, nach Steuern ⁽¹⁰⁾	11	19	(17)
Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere, nach Steuern ⁽¹¹⁾	-	(9)	-
Pensions- und sonstige Pläne für Ruhestandsleistungen, nach Steuern:			
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand, nach Steuern ⁽¹²⁾	9	7	-
Abschreibung des nachzuerrechnenden Dienstzeitaufwands, nach Steuern ⁽¹³⁾	(6)	(13)	(8)
Pensions- und sonstige Pläne für Ruhestandsleistungen, nach Steuern	3	(6)	(8)
Sonstiges Ergebnis - Gewinn (Verlust), nach Steuern	(72)	254	(348)
Gesamtergebnis - Gewinn (Verlust)	664	15	(5.706)

Geschäftsjahresende

(in Millionen)	31. März 2022	31. März 2021	31. März 2020
Abzüglich auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Gesamtergebnis	29	6	22
Auf DXC Stammaktionäre entfallendes Gesamtergebnis - Gewinn (Verlust)	\$ 635	\$ 152	\$ (5.728)
⁹ Der Steueraufwand (-ertrag) im Zusammenhang mit Währungsumrechnungsdifferenzen betrug 5 \$, (27) \$ und (2) \$ für die Geschäftsjahre zum 31. März 2022, 31. März 2021 bzw. 31. März 2020.			
¹⁰ Der Steueraufwand (-ertrag) im Zusammenhang mit Anpassungen von Cashflow-Hedges betrug 2 \$, 6 \$ und (5) \$ für die Geschäftsjahre zum 31. März 2022, 31. März 2021 bzw. 31. März 2020.			
¹¹ Der Steuerertrag im Zusammenhang mit zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren betrug 0 \$, 1 \$ und 0 \$ für die Geschäftsjahre zum 31. März 2022, 31. März 2021 bzw. 31. März 2020.			
¹² Der Steueraufwand im Zusammenhang mit früherem Leistungsaufwand betrug 2 \$, 2 \$ und 0 \$ für die Geschäftsjahre zum 31. März 2022, 31. März 2021 bzw. 31. März 2020.			
¹³ Der Steuerertrag im Zusammenhang mit der Amortisation von früherem Leistungsaufwand betrug 2 \$, 4 \$ und 1 \$ für die Geschäftsjahre zum 31. März 2022, 31. März 2021 bzw. 31. März 2020.			

Geschäftsjahresende

(in Millionen)	31. März 2022	31. März 2021	31. März 2020
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit:			
Nettoertrag (-verlust)	\$ 736	\$ (146)	\$ (5.358)
Anpassungen zur Überleitung des Jahresüberschusses (-fehlbetrags) auf den Mittelzufluss aus der betrieblichen Tätigkeit:			
Abschreibungen	1.742	1.988	1.960
Wertminderungsaufwand	-	-	6.794
Ausgaben für betriebliche Vermögenswerten mit Nutzungsrechten	484	616	698
Pensions- & sonstige Vorsorgeleistungen, versicherungsmathematische und Verrechnungsgewinne (-verluste)	(684)	519	(244)
Anteilsbasierte Vergütung	101	56	68
Latente Steuern	255	(403)	(56)
(Gewinn) Verlust aus Veräußerungen	(421)	(1.983)	1
Wertberichtigung auf Forderungsverluste	4	53	3
Nicht realisierte Wechsel Kursverluste (-gewinne)	(12)	(36)	24
Wertminderungsaufwand und Vertragsausbuchungen	51	275	30
Schuldentilgungskosten	311	41	-
Abschreibung von Anleiheemissionskosten und Abzinsung (Prämie)	-	3	(4)
Die gezahlten Prämien überschreitender Rückkaufwert	(24)	(3)	(12)
Sonstige zahlungsunwirksame Kosten, saldiert	15	1	-
Entwicklung der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, nach Effekten aus Akquisitionen und Veräußerungen:			
Verminderung der Forderungen	191	257	269
Erhöhung der aktiven Rechnungsabgrenzung und der sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte	(48)	(299)	(229)
Verminderung der Verbindlichkeiten und Rückstellungen	(714)	(527)	(565)
(Verminderung) Erhöhung der Ertragsteuerverbindlichkeiten und der Ertragsteuerschuld	(315)	434	(197)
Verminderung der Verbindlichkeiten für Operating-Leasing-Verträge	(484)	(616)	(698)
Erhöhung (Verminderung) der vertraglichen Vorabzahlungen und der abgegrenzten Umsatzerlöse	25	(66)	(146)
Sonstige laufende Geschäftstätigkeiten, netto	4	(40)	1
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	1.501	124	2.350
Cashflow aus der Investitionstätigkeit:			
Erwerb von Sachanlagen	(254)	(261)	(350)
Zahlungen für Transitions- und Transformationsvertragskosten	(209)	(261)	(281)
Erworbene und selbst erstellte Software	(295)	(254)	(235)
Erlöse (Zahlungen) für Übernahmen, abzüglich der erworbenen Barmittel	-	184	(1.997)
Firmenveräußerungen	533	4.947	-
Zahlungseingänge durch zurückgestellte Kaufpreisforderungen	-	159	671
Erlöse aus dem Verkauf von Vermögenswerten	100	164	73
Kurzfristige Investitionen	-	-	(75)
Erträge aus kurzfristigen Investitionen	24	-	38
Sonstige Investitionstätigkeiten, netto	41	(13)	19
Mittelzufluss (-abfluss) aus der Investitionstätigkeit	(60)	4.665	(2.137)
Cashflows aus der Finanzierungstätigkeit:			
Fremdkapital aus Geldmarktpapieren	1.068	1.486	4.939
Rückzahlung von Geldmarktpapieren	(905)	(1.852)	(5.076)
Fremdkapitalaufnahme im Rahmen der Kreditlinien	-	2.500	1.500

Geschäftsjahresende

(in Millionen)	31. März 2022	31. März 2021	31. März 2020
Fremdkapitalrückzahlung im Rahmen der Kreditlinien	-	(4.000)	-
Anleihen für langfristige Verbindlichkeiten	19	-	2498
Tilgungszahlungen - langfristige Finanzverbindlichkeiten	(2.872)	(3.552)	(1.039)
Zahlungen für Kapital-Leasing-Verträge und Darlehensaufnahmen für die Finanzierung von Vermögenswerten	(990)	(930)	(865)
Erlöse durch die Emission einer Anleihe	2.918	993	-
Erlöse aus Aktienoptionen und sonstigen Transaktionen mit Stammaktien	13	1	11
Gezahlte Steuern im Zusammenhang mit Nettoabgeltungen von aktienbasierten Vergütungen	(18)	(7)	(16)
Rückkauf von Stammaktien und Vorabzahlung für beschleunigten Aktienrückkauf	(628)	-	(736)
Dividendenzahlungen	-	(53)	(214)
Auszahlungen für Schuldentilgungskosten	(344)	(41)	-
Sonstige Finanzierungstätigkeiten, netto	(79)	(21)	(45)
Mittelzufluss (-abfluss) aus der Finanzierungstätigkeit	(1.818)	(5.476)	657
Auswirkung von Wechselkursänderungen auf liquide Mittel und deren Äquivalente	29	39	(90)
Nettozunahme (-abnahme) der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente einschließlich der Zahlungsmittel, die als zur Veräußerung gehaltene kurzfristige Vermögenswerte eingestuft sind	(348)	(648)	780
Barmittel, die als zur Veräußerung gehaltene kurzfristige Vermögenswerte klassifiziert werden	52	(63)	-
Nettozunahme (-abnahme) der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(296)	(711)	780
Liquide Mittel und deren Äquivalente zu Beginn des Geschäftsjahres	2.968	3.679	2.899
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Ende des Geschäftsjahres	\$ 2.672	\$ 2.968	\$ 3.679

(in Millionen, Angaben zu Aktien in Tausend)	Stammaktien		Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen (Bilanzverlust)	Kumuliertes sonstiges Ergebnis - Verlust
	Aktien	Betrag			
Stand zum 31. März 2019	270.214	3	\$ 11.301	\$ 478	\$ (244)
		\$			
Nettoverlust				(5.369)	
Sonstiges Ergebnis - Verlust					(359)
Anteilsbasierter Vergütungsaufwand			70		
Kauf eigener Aktien					
Aktienrückkaufprogramm	(15.934)		(669)	(67)	
Ausübung von Aktienoptionen und sonstige Transaktionen mit Stammaktien	1.394		1		
Angekündigte Dividenden (0,84 \$ pro Aktie)				(219)	
Nicht beherrschende Anteile - Ausschüttungen und sonstige					
Stand zum 31. März 2020	255.674	3	\$ 10.714	\$ (5.177)	\$ (603)
		\$			

(in Millionen, Angaben zu Aktien in Tausend)	Eigene Aktien ⁽¹⁾		DXC-Eigenkapital gesamt	Nicht beherrschende Anteile	Eigenkapital
	Aktien	Betrag			
Stand zum 31. März 2019	\$ (136)		\$ 11.402	\$ 323	\$ 11.725
Nettoverlust			(5.369)	11	(5.358)
Sonstiges Ergebnis - Verlust			(359)	11	(348)
Anteilsbasierter Vergütungsaufwand			70		70
Kauf eigener Aktien	(16)		(16)		(16)
Aktienrückkaufprogramm			(736)		(736)
Ausübung von Aktienoptionen und sonstige Transaktionen mit Stammaktien			1		1
Angekündigte Dividenden (0,84 \$ pro Aktie)			(219)		(219)
Nicht beherrschende Anteile - Ausschüttungen und sonstige			---	(1)	(1)
Stand zum 31. März 2020	\$ (152)		\$ 4.785	\$ 344	\$ 5.129

⁽¹⁾ 2.148.708 Eigene Scheine zum 31. März 2020

(in Millionen, Angaben zu Aktien in Tausend)	Stammaktien		Zusätzliche		Kumuliertes sonstiges Ergebnis - Verlust
	Aktien	Betrag	Kapitalrücklage	Bilanzverlust	
Stand zum 31. März 2020	255.674	3	\$ 10.714	\$ (5.177)	(603) \$

(in Millionen, Angaben zu Aktien in Tausend)	Stammaktien		Zusätzliche		Kumuliertes sonstiges Ergebnis - Verlust
	Aktien	Betrag	Kapitalrücklage	Bilanzverlust	
Kumulierte Auswirkung der Anwendung von ASU 2016-13				(4)	
Nettoverlust				(149)	
Sonstiges Ergebnis - Gewinn					301
Anteilsbasierter Vergütungsaufwand			46		
Kauf eigener Aktien					
Ausübung von Aktienoptionen und sonstige Transaktionen mit Stammaktien	1.379		1		
Nicht beherrschende Anteile - Ausschüttungen und sonstige				(1)	
Stand zum 31. März 2021	257.053	3	\$ 10.761	\$ (5.331)	\$(302)
					Nicht beherrsch
(in Millionen, Angaben zu Aktien in Tausend)		Eigene Aktien ^{'''}	DXC-Eigenkapital gesamt	Nicht beherrschende Anteile	Summe Eigenkapital
Stand zum 31. März 2020		(152) \$	\$ 4.785	\$ 344	\$ 5.129
Kumulierte Auswirkung der Anwendung von ASU 2016-13			(4)		(4)
Nettoverlust			(149)	3	(146)
Sonstiges Ergebnis - Gewinn			30		
			1	3	254
Anteilsbasierter Vergütungsaufwand			46		46
Kauf eigener Aktien		(6)	(6)		(6)
Ausübung von Aktienoptionen und sonstige Transaktionen mit Stammaktien			1		1
Nicht beherrschende Anteile - Ausschüttungen und sonstige			(1)	(15)	(16)
Stand zum 31. März 2021		(158) \$	\$ 4.973	\$ 335	\$ 5.308

⁽¹⁾ 2.458.027 eigene Aktien zum 31. März 2021

(in Millionen, Angaben zu Aktien in Tausend)	Stammaktien				Kumuliertes sonstiges Ergebnis - Verlust
	Aktien	Betrag	Kapitalrücklage	Bilanzverlust	
Stand zum 31. März 2021	257.053	\$ 3	\$ 10.761	\$ (5.331)	\$(302)
Jahresüberschuss				600	
Sonstiges Ergebnis - Gewinn					(83)
Anteilsbasierter Vergütungsaufwand			80		
Kauf eigener Aktien					
Aktienrückkaufprogramm	(18.819)		(796)	162	
Ausübung von Aktienoptionen und sonstige Transaktionen mit Stammaktien	2.274		1		
Nicht beherrschende Anteile - Ausschüttungen und sonstige				1	
Stand zum 31. März 2022	240.508	\$ 3	\$ 10.057	\$ (4.450)	\$(385)
(in Millionen, Angaben zu Aktien in Tausend)		Eigene Aktien ⁽¹⁾	DXC-Eigenkapital gesamt	Nicht beherrschende Anteile	Summe Eigenkapital
Stand zum 31. März 2021		\$ (158)	\$ 4.973	\$ 335	\$ 5.308
Jahresüberschuss			600	18	736
Sonstiges Ergebnis - Gewinn			(83)	11	(72)
Anteilsbasierter Vergütungsaufwand			80		80
Kauf eigener Aktien		(15)	(15)		(15)
Aktienrückkaufprogramm			(634)		(634)
Ausübung von Aktienoptionen und sonstige Transaktionen mit Stammaktien			1		1
Nicht beherrschende Anteile - Ausschüttungen und sonstige			1	(41)	(40)
Stand zum 31. März 2022		\$ (173)	\$ 5.052	\$ 323	\$ 5.375

⁽¹⁾ 2.878.079 eigene Aktien zum 31. März 2022

ANHANG ZUM KONSOLIDierten JAHRESABSCHLUSS

Anmerkung 1 - Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungsgrundsätze

Unternehmen

DXC Technology („DXC“ oder „das Unternehmen“) hilft globalen Unternehmen, ihre unternehmenskritischen Systeme und Prozesse auszuführen und gleichzeitig die IT zu modernisieren, Datenarchitekturen zu optimieren und Sicherheit und Skalierbarkeit in Public, Private und Hybrid Clouds zu gewährleisten. Angesichts der jahrzehntelangen Erfahrung von DXC als Innovationsmotor vertrauen die größten Unternehmen der Welt dem Unternehmen, ihnen mit seinem Enterprise Technology Stack ein neues Maß an Leistung, Wettbewerbsfähigkeit und Kundenerlebnis zu ermöglichen.

FDB-Verkauf

Im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2022 schloss eine Tochtergesellschaft von DXC einen Kaufvertrag über den Verkauf (der "FDB-Verkauf") ihrer deutschen Finanzdienstleistungstochter ("FDB" oder das "FDB-Geschäft") an die FNZ-Gruppe ("FNZ") für 300 Millionen Euro (ca. 335 Millionen US-Dollar zum 31. März 2022) ab, vorbehaltlich bestimmter Anpassungen. Der Abschluss der Transaktion unterliegt bestimmten Bedingungen, darunter dem Erhalt bestimmter behördlicher Genehmigungen. Zum 31. März 2022 verfügte die FDB über Barmittel in Höhe von rund 572 Mio. \$, die sich hauptsächlich auf Verbindlichkeiten aus Kundeneinlagen bezogen.

HPS-Verkauf

Am 1. April 2021 schloss DXC den Verkauf seines Softwaregeschäfts für Gesundheitsdienstleister („HPS“ oder das „HPS-Geschäft“) an Dedalus Holding S.p.A. („Dedalus“). Der Verkauf erfolgte durch den Barkauf aller dem HPS-Geschäft zuzuordnenden Beteiligungen und Vermögenswerte für 468 Millionen Euro (etwa 551 Millionen US-Dollar), vorbehaltlich bestimmter Anpassungen. Weitere Informationen siehe Anmerkung 3 - „Veräußerungen“.

HHS-Verkauf

Am 1. Oktober 2020 schloss DXC den Verkauf seines US-amerikanischen Unternehmens ab. State and Local Health and Human Services business ("HHS" oder das "HHS-Geschäft") an Veritas Capital Fund Management, LLC. ("Veritas Capital"), um Gainwell Technologies zu gründen. Der Verkauf erfolgte durch den Barkauf aller dem HHS-Geschäft zuzuordnenden Beteiligungen und Vermögenswerte zusammen mit den von der Gesellschaft künftig zu erbringenden Dienstleistungen zu einem Gesamtunternehmenswert von 5,0 Milliarden US-Dollar, vorbehaltlich Anpassungen des Netto Umlaufvermögens und übernommener Verbindlichkeiten. Weitere Informationen siehe Anmerkung 3 - „Veräußerungen“.

Luxoft Übernahme

Am 14. Juni 2019 schloss DXC die Übernahme der Luxoft Holding Inc. („Luxoft“) ab, einer Firma für digitale Strategie und Softwareentwicklung („Luxoft Übernahme“). Die Übernahme baut auf dem einzigartigen Wertangebot von DXC als Marktführer für End-to-End-IT und digitale Dienstleistungen auf und stärkt die Fähigkeit des Unternehmens, transformative digitale Lösungen für Kunden in großem Umfang zu entwickeln und einzusetzen. Weitere Informationen enthält Anmerkung 2, „Unternehmensübernahmen“.

Grundlagen der Darstellung

Damit dieser Bericht sich besser lesen lässt, bezeichnet DXC (i) den konsolidierten Jahresabschluss als den „Jahresabschluss“, (ii) die konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung als die „Gewinn- und Verlustrechnung“, (iii) die konsolidierte Gesamtergebnisrechnung als die „Gesamtergebnisrechnung“, (iv) die konsolidierte Bilanz als die „Bilanz“ und (v) die konsolidierte Cashflow-Rechnung als die „Cashflow-Rechnung“. Darüber hinaus beziehen sich Verweise auf nummerierte „Anhänge“ durchgängig auf die nummerierten Anhänge in diesen Erläuterungen zum konsolidierten Jahresabschluss.

Der beiliegende Jahresabschluss wurde in Übereinstimmung mit den Regeln und Vorschriften der U.S.A. erstellt. Securities and Exchange Commission für Jahresberichte und die in den Vereinigten Staaten allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätze („GAAP“). Der Jahresabschluss umfasst die Abschlüsse von DXC, seiner konsolidierten Tochtergesellschaften sowie jener Unternehmenseinheiten, auf die DXC einen beherrschenden Einfluss ausübt. Beteiligungen an Unternehmen, auf deren Geschäfts- und Finanzpolitik das Unternehmen keinen beherrschenden Einfluss ausübt, jedoch die Geschäfts- und Finanzpolitik maßgeblich beeinflusst, werden nach der Equity-Methode bilanziert. Sonstige Beteiligungen werden zu Anschaffungskosten angesetzt. Die nicht beherrschenden Anteile werden in der Bilanz als separate Komponente innerhalb des Eigenkapitals dargestellt. Die auf die nicht beherrschenden Anteile entfallenden Nettoerträge werden in der Gewinn- und Verlustrechnung separat dargestellt, ebenso wie das auf die nicht beherrschenden Anteile entfallende Gesamtergebnis in der Gesamtergebnisrechnung. Alle unternehmensinternen Transaktionen und Salden wurden eliminiert. Einzelne im Vorjahr berichtete Beträge wurden neu umgegliedert, damit sie der Darstellung im laufenden Jahr entsprechen.

Verwendung von Schätzungen

Die Erstellung des Jahresabschlusses nach GAAP erfordert, dass die Geschäftsleitung des Unternehmens Schätzungen und Annahmen vornimmt, die sich auf die ausgewiesenen Beträge der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zum Datum des Jahresabschlusses sowie auf die ausgewiesenen Beträge der Erträge und Aufwendungen während des Berichtszeitraums auswirken. Die Schätzungen des Unternehmens gründen sich auf Annahmen aufgrund von Erfahrungen in der Vergangenheit, aktuell verfügbaren Informationen und prognostizierten Entwicklungen, die das Unternehmen für angemessen und geeignet hält. Da Schätzungen jedoch immer einen gewissen Grad an Unsicherheit mit sich bringen, können die tatsächlichen Ergebnisse von diesen Schätzungen abweichen. Die Schwere, das Ausmaß und die Dauer sowie die wirtschaftlichen Folgen der aktuellen COVID-19-Krise sind ungewiss, ändern sich schnell und sind schwer vorherzusagen. Daher können sich die Schätzungen und Annahmen in der Rechnungslegung im Laufe derzeit als Reaktion auf die COVID-19-Krise ändern und in künftigen Zeiträumen wesentliche Änderungen erfahren. Schätzungen werden unter anderem für Folgendes verwendet: nach der Teilgewinnrealisierungsmethode bilanzierte Verträge, Cashflows für die Ermittlung der Minderung des Firmenwerts und sonstiger langfristiger Vermögenswerte, Rückstellungen für ungewisse Steuerpositionen, Wertberichtigungen auf aktive latente Steuern, Verlustrückstellungen für Rechtsstreitigkeiten und Verpflichtungen in Bezug auf unsere Pensionspläne. Nach Ansicht der Geschäftsleitung enthält der zugehörige Jahresabschluss alle erforderlichen Anpassungen, einschließlich der üblichen wiederholten Anpassungen, um den Jahresabschluss angemessen darzustellen.

Leases

Mit Wirkung zum 1. April 2019 hat das Unternehmen ASU 2016-02, „Leases (ASC 842)“, unter Anwendung der modifizierten retrospektiven Methode übernommen. Zu den erforderlichen Angaben siehe Anmerkung 7 - „Leases“. Ob es sich bei einer Vereinbarung um einen Leasing-Vertrag handelt, bestimmt das Unternehmen zu Beginn. Dazu überprüft es, ob die Vereinbarung das Recht zur Nutzung eines angegebenen Vermögenswerts einschließt und ob DXC im Wesentlichen alle wirtschaftlichen Vorteile daraus erhält und über die Nutzung des Vermögenswertes bestimmen kann. Operating- Leasing-Verträge sind in den Bilanzen von DXC unter „Betriebliche Vermögenswerte mit Nutzungsrechten (Right-of-use, „ROU“), netto“, „Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Operating-Leasing-Verträgen“ und „Langfristige Verbindlichkeiten aus Operating-Leasing-Verträgen“ eingeschlossen. Finanz-Leasing-Verträge sind in den Bilanzen von DXC unter „Sachanlagen, netto“, „Kurzfristige Verbindlichkeiten und kurzfristig fälliger Teil der langfristigen Verbindlichkeiten“ und „Langfristige Verbindlichkeiten abzüglich des kurzfristig fälligen Teils“ eingeschlossen.

ROU-Vermögenswerte stellen das Recht des Unternehmens dar, einen zugrunde liegenden Vermögenswert während des Leasing-Zeitraums zu nutzen. Die Leasing-Verbindlichkeiten stellen die Verpflichtungen des Unternehmens dar, die Leasing-Zahlungen zu leisten, die sich aus dem Leasing-Vertrag ergeben. Betriebliche ROU-Vermögenswerte und Operating-Leasing-Verträge werden zu Beginn auf der Grundlage des aktuellen Werts der Leasing-Zahlungen über die Leasing-Dauer ausgewiesen.

Da die meisten Leasing-Verträge des Unternehmens keinen impliziten Zinssatz angeben, verwendet DXC den inkrementellen Kreditzinssatz auf der Grundlage der zu Beginn verfügbaren Informationen, um den aktuellen Wert der Leasing-Zahlungen zu bestimmen. Der inkrementelle Kreditzinssatz ist der Zinssatz, den DXC zahlen müsste, um unter ähnlichen wirtschaftlichen Bedingungen und über eine ähnliche Laufzeit einen mit der Leasing-Zahlung vergleichbaren Betrag aufzunehmen. Dieser Zinssatz hängt von mehreren Faktoren ab, u. a. vom Leasing-Zeitraum, von der Währung der Leasing-Zahlungen und von der Bonitätseinstufung des Unternehmens.

Das betriebliche ROU-Vermögenswerte umfassen auch alle geleisteten Leasingzahlungen und schließen Leasinganreize aus. Die Leasing-Bedingungen des Unternehmens können Optionen zur Verlängerung oder Kündigung des Leasing-Vertrags enthalten. Unter den betrieblichen ROU-Vermögenswerten und den Leasing-Verbindlichkeiten sind diese Optionen berücksichtigt, wenn es hinreichend wahrscheinlich ist, dass sie in Anspruch genommen werden. Leasing-Vereinbarungen enthalten im Allgemeinen keine Restwertgarantien und keine wesentlichen restriktiven Klauseln.

Leasing-Ausgaben für Leasing-Zahlungen werden nur linear über den Leasing-Zeitraum ausgewiesen. Die variablen Leasingkosten beziehen sich auf die von der Gesellschaft angemieteten Büroimmobilien und umfassen in erster Linie Betriebskosten. DXC untervermietet Büroraum an Dritte, wenn es überschüssige angemietete Kapazitäten gibt. Erträge aus Untervermietungen sind nicht für alle dargestellten Perioden von Bedeutung. In seinen Leasing-Vereinbarungen kombiniert das Unternehmen Leasing- und Nicht-Leasing-Komponenten.

Ausweis der Umsatzerlöse

Zum primären Serviceangebot des Unternehmens gehören das IT-Outsourcing sowie sonstige professionelle Services bzw. eine Kombination aus beidem. Umsatzerlöse werden ausgewiesen, wenn die Kontrolle über die versprochenen Waren oder Dienstleistungen an die Kunden von DXC übergeht. Der Betrag spiegelt dabei die Gegenleistung wider, die das Unternehmen im Austausch für diese Güter oder Dienstleistungen erwartet.

DXC ermittelt den Ausweis der Umsatzerlöse mithilfe des folgenden, auf fünf Schritten bestehenden Modells:

- Identifikation des Vertrags oder der Verträge, die mit einem Kunden abgeschlossen wurden
- Identifikation der vertraglichen Leistungsverpflichtungen
- Ermittlung des Transaktionspreises
- Zuordnung des Transaktionspreises zu den vertraglichen Leistungsverpflichtungen
- Ausweisung des Umsatzerlöses entsprechend der Erfüllung der Leistungsverpflichtung

Die IT-Outsourcing-Vereinbarungen („ITO“) von DXC beinhalten normalerweise eine einzige Leistungsverpflichtung, die eine Reihe verschiedener Services umfasst. Diese Services sind im Wesentlichen immer dieselben und werden über einen bestimmten Zeitraum hinweg bereitgestellt. Der Fortschritt bei der Erbringung der Services wird mit derselben Kennzahl gemessen. Die durch diese Vereinbarungen erzielten Umsatzerlöse werden auf der Basis des Umfangs der in den verschiedenen Perioden bereitgestellten Services über mehrere Zeitabschnitte ausgewiesen, in denen sie erbracht werden. Sind andere Parteien an der Bereitstellung von Gütern oder Dienstleistungen im Rahmen unserer Benutzervereinbarungen beteiligt, weist DXC den Umsatzerlös auf Bruttobasis als Hauptbetrag aus, wenn die Güter oder Dienstleistungen vor der Übergabe an den Kunden der Kontrolle von DXC unterliegen. In den Verträgen von DXC sind häufig Vorabgebühren für Aktivitäten enthalten, mit denen sich DXC mit den Abläufen der Kunden vertraut macht, die Kontrolle über deren Verwaltung und Betrieb übernimmt und sie an die Lösungen von DXC anpasst. Vorabzahlungen werden im Allgemeinen anteilig über die Vertragslaufzeit hinweg erfasst. Dies ist eine Annäherung an die Art und Weise, in der die Services erbracht werden. Diese Aktivitäten gelten in der Regel nicht als Leistungsverpflichtungen. Die zugehörigen Umsatzerlöse werden den jeweiligen Leistungsverpflichtungen zugeordnet und anteilig über die Zeit hinweg ausgewiesen, in der die Leistungsverpflichtung erfüllt wird. Dies ist die Zeit, in der DXC den zugehörigen Service erbringt; dabei handelt es sich üblicherweise um die Vertragslaufzeit. Softwaretransaktionen, die mehrere Leistungsverpflichtungen umfassen, werden nachstehend beschrieben.

Für Verträge mit mehreren Leistungsverpflichtungen ordnet DXC den Transaktionspreis des Vertrags auf der Basis des relativen eigenständigen Verkaufspreises jeder einzelnen Ware oder jedes einzelnen Service, die bzw. der im Vertrag enthalten ist, den Leistungsverpflichtungen zu. Mit Ausnahme von Softwareverkäufen, die mehrere Leistungsverpflichtungen umfassen, werden bei der wichtigsten Methode für die Schätzung des eigenständigen Verkaufspreises die erwarteten Kosten plus einer Marge zugrunde gelegt. Dabei prognostiziert das Unternehmen die erwarteten Kosten für Erfüllung einer Leistungsverpflichtung und addiert eine geeignete Marge für diese einzelne Ware oder diesen einzelnen Service.

Die ITO-Vereinbarungen von DXC können auch eingebundene Leasing-Verträge für Ausrüstung einschließen, die zur Ausführung der Dienstleistungen verwendet wird. Ein Vertrag mit einem Kunden enthält einen eingebundenen Leasing-Vertrag, wenn DXC dem Kunden das Recht zur Kontrolle der Nutzung eines genannten Vermögenswerts für eine Gegenleistung gewährt. Eingebettete Leasingverträge mit Kunden werden in der Regel entweder als umsatzbezogene Leasingverträge verbucht, bei denen Umsatzerlöse und Umsatzkosten zu Beginn des Leasingverhältnisses verbucht werden, oder sie können als Operating-Leasingverträge verbucht werden, bei denen die Umsatzerlöse über den Nutzungszeitraum erfasst werden. Enthält ein Vertrag ein eingebettetes Leasingverhältnis, wird der Transaktionspreis des Vertrags auf der Grundlage des relativen Einzelveräußerungspreises auf die Leistungsverpflichtungen des Vertrags und die Leasingkomponente aufgeteilt.

Der Transaktionspreis eines Vertrags wird auf der Basis fester und variabler Komponenten ermittelt. Variable Aufwendungen im Zusammenhang mit den ITO-Angeboten des Unternehmens beinhalten häufig volumenbasierte Preise, die den einzelnen Tagen der Dienstleistungen zugeordnet werden, auf die sich die variablen Aufwendungen beziehen. In bestimmten Fällen sind jedoch Schätzungen der variablen Komponente notwendig, darunter Geldstrafen, bedingte Meilensteinzahlungen und Nachlässe. Das Unternehmen schließt Schätzungen variabler Komponenten nur in den Transaktionspreis ein, wenn es wahrscheinlich ist, dass der ausgewiesene kumulative Umsatzerlös nicht rückgebucht wird. Diesen Beurteilungen liegen vergangene und erwartete Erfahrungen mit dem Kunden und ähnlichen Kunden sowie die Fakten und Umstände des jeweiligen Vertrags zugrunde.

Das Unternehmen erbringt seine Services normalerweise im Rahmen von Verträgen über Zeit- und Materialaufwand, Einheitspreisverträgen, Festpreisverträgen und Softwareverträgen. Die Umsatzerlöse werden wie folgt ausgewiesen:

Verträge über Zeit- und Materialaufwand. Die Umsatzerlöse werden über die Zeit hinweg zu vereinbarten Abrechnungssätzen zu dem Zeitpunkt erfasst, an dem die Services erbracht werden.

Einheitspreisverträge. Die Umsatzerlöse werden über die Zeit hinweg erfasst. Die Basis bildet dabei die Metrik für die Einheiten multipliziert mit dem vertraglich vereinbarten Einheitspreis oder der Zeitpunkt, an dem die Services erbracht werden.

Festpreisverträge. Bei bestimmten Festpreisverträgen werden die Umsatzerlöse über die Zeit hinweg mit einer Methode ausgewiesen, bei der der Fortschritt bei der Erfüllung einer Leistungsverpflichtung gemessen wird. Dabei wird im Allgemeinen eine Kosteneingabemethode verwendet (als Teilgewinnrealisierungsmethode Cost-to-Cost bezeichnet). Mit der Teilgewinnrealisierungsmethode Cost-to-Cost werden die Umsatzerlöse auf der Basis des Verhältnisses der angefallenen Gesamtkosten zu den geschätzten Gesamtkosten bei der Fertigstellung ausgewiesen. In die Schätzung der Fertigstellung einer Leistungsverpflichtung fließen alle direkten Kosten wie Materialien, Arbeitskosten, Subunternehmerkosten, Gemeinkosten und ein Anteil der allgemeinen Verwaltungskosten ein. Wenn Kennzahlen für die Ausgabe oder Eingabe nicht vorhanden sind oder nicht angemessen geschätzt werden können, wird der Umsatzerlös abgegrenzt, bis der Fortschritt gemessen werden kann. Die Kosten werden nur abgegrenzt, wenn sie den Kriterien für die Aktivierung entsprechen. Im Rahmen der Teilgewinnrealisierungsmethode Cost-to-Cost wird der Fortschritt entweder auf der Basis des Erreichens festgelegter Vertragsmeilensteine oder der im Verhältnis zu den geschätzten Gesamtkosten angefallenen Teilkosten oder gegebenenfalls nach einer anderen Kennzahl für den Fortschritt ermittelt. Der Gewinn einer Periode wird zur geschätzten Gewinnmarge angesetzt, die aus dem Gesamtvertrag erzielt werden soll.

Softwareverträge. Einige des Vereinbarungen von DXC beinhalten den Verkauf von proprietärer DXC Software, Kundensupport und sonstige softwarebezogene Services. Der eigenständige Verkaufspreis für jede Leistungsverpflichtung wird im Allgemeinen anhand einer angepassten Markteinschätzung auf der Basis des Preises beim separaten Verkauf jedes Lieferobjekts ermittelt. In einigen begrenzten Fällen (in der Regel bei Softwarelizenzen), wenn der Verkaufspreis in der Vergangenheit stark variierte, wird das Restwertverfahren verwendet. Bei diesem Verfahren entsprechen die einer Leistungsverpflichtung zugeordneten Umsatzerlöse der Differenz zwischen dem gesamten Transaktionspreis und den beobachtbaren eigenständigen Verkaufspreisen für die anderen Leistungsverpflichtungen. Die Umsatzerlöse von verschiedenen Softwarelizenzen werden zu dem Zeitpunkt ausgewiesen, an dem der Kunde die Softwarelizenz zum ersten Mal verwenden kann. Sind wesentliche Anpassungen erforderlich, werden die Umsatzerlöse aus der Software ausgewiesen, wenn die damit verbundenen Softwareanpassungsservices in Übereinstimmung mit der vorstehend erläuterten Teilgewinnrealisierungsmethode erbracht werden. Die Umsatzerlöse für den Kundensupport und andere Softwareservices werden über die Zeit hinweg ausgewiesen, in der diese Services erbracht werden.

Modifikationen. Verträge mit unseren Kunden können im Laufe der Vertragslaufzeit geändert werden und den Umfang, den Preis oder beides des bestehenden Vertrages verändern. Vertragsänderungen werden dahingehend überprüft, ob sie als Teil des ursprünglichen Vertrags, als Beendigung eines bestehenden Vertrags und Schaffung eines neuen Vertrags oder als separater Vertrag zu bilanzieren sind. Vertragsänderungen sind ein separater Vertrag, wenn die Änderung zusätzliche, eigenständig abgrenzbare Güter und Dienstleistungen liefert und der Transaktionspreis dem Einzelveräußerungspreis entspricht. Wenn die Vertragsänderung Teil des bestehenden Vertrags ist, wird eine kumulative Anpassung der Umsatzerlöse vorgenommen. Wenn die Vertragsänderung die Beendigung des bestehenden Vertrages und die Schaffung eines neuen Vertrages darstellt, wird der geänderte Transaktionspreis auf die künftigen Leistungsverpflichtungen und alle eingebetteten Leasingkomponenten aufgeteilt. Wenn eine Vertragsänderung eine eingebettete Leasingkomponente modifiziert und die Änderung nicht als separater Vertrag bilanziert wird, ist die Klassifizierung des Leasingverhältnisses neu zu beurteilen.

Zweckmäßige Einschränkungen und Ausnahmen

DXC passt den versprochenen Betrag der Gegenleistung für die Auswirkungen einer wesentlichen Finanzierungskomponente nicht an, wenn der Zeitraum zwischen dem Zeitpunkt, an dem DXC eine versprochene Ware oder eine versprochene Dienstleistung an einen Kunden überträgt, und dem Zeitpunkt, an dem der Kunde diese Ware oder diese Dienstleistung bezahlt, höchstens ein Jahr beträgt. Darüber hinaus weist das Unternehmen den Umsatzerlös abzüglich der von einer Regierungsbehörde festgesetzten umsatzbasierten Steuern aus, die für bestimmte umsatzgenerierende Transaktionen bzw. mit diesen Transaktionen anfallen, z. B. Verkaufssteuern und Mehrwertsteuer.

Vertragssalden

Der Ausweis der Umsatzerlöse, die Abrechnungen und die Vereinnahmung auf Zeitbasis führen zu Forderungen (in Rechnung gestellten Forderungen, nicht in Rechnung gestellten Forderungen und Vertragsvermögenswerten) sowie zu abgegrenzten Erlösen und vertraglichen Vorabzahlungen (Vertragsverbindlichkeiten) in der Bilanz des Unternehmens. In Vereinbarungen, die ein Element von angepassten Softwarelösungen enthalten, werden die Beträge in der Regel gemäß den vereinbarten Vertragsbestimmungen in Rechnung gestellt, während das Projekt voranschreitet, entweder in regelmäßigen Intervallen (z. B. monatlich) oder bei der Erreichung bestimmter vertraglich festgelegter Meilensteine. Im Allgemeinen erfolgt die Abrechnung nach dem Ausweis der Umsatzerlöse. Dies führt in manchen Fällen zu Vertragsvermögenswerten, wenn die zugehörige Abrechnung von weiteren Faktoren als nur der Zeit abhängig ist. Von Zeit zu Zeit erhält das Unternehmen jedoch Vorauszahlungen oder Anzahlungen von Kunden, bevor der Umsatzerlös ausgewiesen wird. Dies bewirkt die Generierung von Vertragsverbindlichkeiten. Die Zahlungsbedingungen variieren je nach Typ des bereitgestellten Produkts oder Service und nach Kunde, obwohl der Zeitraum zwischen der Rechnungsstellung und der Fälligkeit der Zahlung normalerweise sehr kurz ist.

Kosten für die Gewinnung eines Vertrags

Bestimmte Vertriebsprovisionen, die der Vertrieb des Unternehmens verdient, werden als zusätzliche und wiedereinbringbare Kosten für die Gewinnung von Kundenverträgen angesehen. Der Großteil der Vertriebsprovisionen wird bei der Erreichung von quotenbasierten Zielen bezahlt. Diese Kosten werden abgegrenzt und linear über eine durchschnittliche Nutzungsdauer abgeschrieben, die auf fünf Jahre festgelegt ist. Das Unternehmen legt die Nutzungsdauer auf der Basis der Dauer seiner Kundenverträge, seiner Technologie und anderer Faktoren fest. Die Nutzungsdauer entspricht etwa der durchschnittlichen angegebenen Vertragslaufzeit ohne erwartete zukünftige Verlängerungen, da für die Zahlung von Vertriebsprovisionen für Vertragsverlängerungen ähnliche Regeln gelten wie für die ursprünglichen Provisionen. Einige Provisionszahlungen werden nicht aktiviert, da sie in dem Geschäftsjahr, in dem der zugehörige Umsatzerlös ausgewiesen wird, als Kosten verbucht werden. Aktivierte Vertriebsprovisionskosten werden innerhalb der sonstigen Vermögenswerte klassifiziert und mit den Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungsaufwendungen abgeschrieben.

Kosten für die Erfüllung eines Vertrags

Bestimmte Einrichtungskosten, die zu Beginn oder bei der Verlängerung eines Outsourcing-Vertrags anfallen, durch den Ressourcen generiert oder verbessert werden, die für die Erfüllung zukünftiger Leistungsverpflichtungen verwendet werden können, werden aktiviert, wenn sie als wiedereinbringbar angesehen werden. Auf der Basis von Beurteilungen wird festgelegt, ob Vertragseinrichtungskosten aktivierbar sind. Kosten, die Ressourcen generieren oder verbessern, beziehen sich oft auf Aktivitäten, die die Leistungsfähigkeit des Service erweitern, die Kundenerfahrung verbessern und die Effektivität und Effizienz der IT-Umgebung

steigern. Das Unternehmen weist diese Transitions- und Transformationsvertragskosten unter den sonstigen Vermögenswerten aus, die über die jeweilige Vertragslaufzeit hinweg abgeschrieben werden.

Pensions- und sonstige Leistungspläne

Das Unternehmen bilanziert seine Pensionspläne, Pläne für sonstige Ruhestandsleistungen („OPEB“), beitragsorientierten Pläne und Entgeltumwandlungspläne unter Anwendung der Richtlinie gemäß ASC 710 „Compensation - General“ und ASC 715 „Compensation - Retirement Benefits“. Das Unternehmen erfasst versicherungsmathematische Gewinne und Verluste sowie Änderungen des beizulegenden Zeitwerts des Planvermögens erfolgswirksam zum Zeitpunkt der Planneubewertung als Bestandteil des periodenbezogenen Nettopensionsaufwands. In der Regel wird eine Planneubewertung jährlich im vierten Quartal des Geschäftsjahres durchgeführt. Die restlichen Bestandteile des Aufwands für Pensionen und OPEB, insbesondere der tatsächliche Dienstzeit- und Zinsaufwand sowie der erwartete Ertrag aus dem Planvermögen, werden quartalsweise erfasst.

Die Anwendung der versicherungsmathematischen Methoden beinhaltet wesentliche Annahmen, u. a. im Hinblick auf Abzinsungssätze, erwartete langfristige Erträge aus dem Planvermögen, Sterblichkeitsraten, Gehaltsdynamik und Kostentrends für medizinische Versorgung. Die Geschäftsleitung des Unternehmens überprüft diese Annahmen jährlich und aktualisiert sie gegebenenfalls. Der beizulegende Zeitwert der Vermögenswerte wird aufgrund der geltenden Marktpreise oder aufgrund der geschätzten beizulegenden Zeitwerte der Finanzanlagen ermittelt, soweit notierte Preise nicht verfügbar sind.

Softwareentwicklungskosten

Das Unternehmen aktiviert die Kosten für die Entwicklung kommerzieller Softwareprodukte, die verkauft, vermietet oder auf andere Weise vermarktet werden sollen, ab der Begründung der technischen Realisierbarkeit bis zu dem Zeitpunkt, an dem die Softwareprodukte für Kunden freigegeben werden. Die für den Nachweis der technischen Realisierbarkeit entstandenen Kosten werden im Zeitraum ihres Entstehens als Aufwand erfasst. Verbesserungen von Softwareprodukten werden aktiviert, wenn sie deren Nutzungsdauer erhöhen oder die Marktfähigkeit der Produkte wesentlich verbessern. Die Abschreibung aktivierter Softwareentwicklungskosten wird separat für jedes Softwareprodukt bestimmt. Der jährliche Abschreibungsaufwand wird auf Basis des jeweils höheren Betrags errechnet, der sich aus dem Verhältnis zwischen tatsächlichen Bruttoumsatzerlösen je Produkt und künftigen erwarteten Bruttoumsatzerlösen insgesamt je Produkt oder der Anwendung der linearen Methode über die voraussichtliche Nutzungsdauer ergibt.

Nicht abgeschriebene aktivierte Softwarekosten für kommerzielle Softwareprodukte werden regelmäßig durch einen Vergleich des nicht abgeschriebenen Werts mit dem Nettoveräußerungswert des Produkts auf Basis der einzelnen Produkte auf ihre Werthaltigkeit geprüft. Der Nettoveräußerungswert ergibt sich aus den geschätzten zukünftigen Bruttoumsatzerlösen eines Produkts, abzüglich der damit verbundenen geschätzten zukünftigen Kosten. Überschreitet der nicht abgeschriebene Wert den Nettoveräußerungswert, wird der nicht abgeschriebene Wert auf den Nettoveräußerungswert abgeschrieben und ein Wertminderungsaufwand ausgewiesen.

Das Unternehmen aktiviert die für die Entwicklung intern genutzter Computersoftware angefallenen Kosten während der Phase der Anwendungsentwicklung. Kosten für vorbereitende Projektaktivitäten und Aktivitäten nach Projektabschluss werden bei Entstehen als Aufwand erfasst. Die im Zusammenhang mit der Entwicklung von Upgrades oder Verbesserungen zur Erweiterung der Funktionalität verbundenen internen und externen Kosten werden ebenfalls aktiviert. Die aktivierten Kosten für intern genutzte Software werden linear über die geschätzte Nutzungsdauer der Software abgeschrieben. Erworbene Software wird aktiviert und über die geschätzte Nutzungsdauer abgeschrieben. Vermögenswerte in Zusammenhang mit intern genutzter Software werden auf Wertminderung überprüft, wenn Ereignisse oder geänderte Umstände eintreten, die sich auf die Werthaltigkeit dieser Vermögenswerte auswirken könnten.

Anteilsbasierte Vergütung

Anteilsbasierte Zuteilungen werden auf Basis des beizulegenden Zeitwerts bilanziert. Das Unternehmen stellt für seine Beschäftigten und die nicht angestellten Mitarbeiter in verantwortlichen Positionen verschiedene Arten anteilsbasierter Vergütung bereit. Dazu gehören in der Regel Restricted Stock Units („RSUs“), einschließlich leistungsabhängiger Restricted Stock Units („PSUs“). Der beizulegende Zeitwert der Zuteilungen wird zum Gewährungszeitpunkt auf der Basis des Schlusskurses der Aktie des Unternehmens ermittelt. Bei Zuteilungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente erfasst das Unternehmen den anteilsbasierten Vergütungsaufwand anhand des beizulegenden Zeitwerts zum Gewährungszeitpunkt, abzüglich der geschätzten verwirkten Aktien. Bei Zuteilungen mit Barausgleich weist das Unternehmen den Vergütungsaufwand auf der Basis des beizulegenden Zeitwerts zum jeweiligen Bilanzstichtag aus, abzüglich der geschätzten verwirkten Aktien.

Das Unternehmen verwendet ein Monte-Carlo-Simulationsmodell, um den geschätzten beizulegenden Zeitwert von PSUs mit Marktbedingungen zu berechnen. Dieses Modell berücksichtigt Annahmen bezüglich der Laufzeit, der risikofreien Zinssätze, der erwarteten Volatilität und der Dividendenrenditen, die jedes Mal bewertet werden, wenn das Unternehmen eine Prämie ausgibt. Der risikofreie Zinssatz entspricht der Rendite halbjährlicher US-Nullkuponanleihen zum Bewertungsstichtag. Zinssätze für Staatsanleihen. Die Dividendenannahme beruht auf den Dividendenauszahlungen des jeweiligen Geschäftsjahres. Die erwartete Volatilität basiert auf einem historischen Ansatz, daher basiert die erwartete Volatilität auf dem Leistungszeitraum der Prämie.

Unternehmenszusammenschlüsse

Unternehmen, die in den einzelnen Berichtsperioden erworben wurden, werden in den Ergebnissen ab dem jeweiligen Erwerbszeitpunkt bis zum Ende der jeweiligen Berichtsperiode dargestellt. Das Unternehmen teilt den beizulegenden Zeitwert des Kaufpreises auf die erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten basierend auf ihren beizulegenden Zeitwerten zum Erwerbszeitpunkt auf. Überschreitet der beizulegende Zeitwert des Kaufpreises den beizulegenden Zeitwert der erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten im erworbenen Unternehmen, wird dieser Betrag als Geschäfts- oder Firmenwert erfasst. Erhält das Unternehmen neue Informationen zu Fakten und Bedingungen, die zum Erwerbszeitpunkt vorlagen, während der Bewertungsperiode, die bis zu ein Jahr ab dem Erwerbszeitpunkt betragen kann, kann das Unternehmen Anpassungen an den erworbenen Vermögenswerten und übernommenen Verbindlichkeiten vornehmen, mit der entsprechenden Anpassung des Firmenwerts. Nach Abschluss der Bewertungsperiode oder der endgültigen Ermittlung der Werte der erworbenen Vermögenswerte oder übernommenen Verbindlichkeiten, wobei der jeweils frühere Zeitpunkt ausschlaggebend ist, werden nachträgliche Anpassungen in der Gewinn- und Verlustrechnung des Unternehmens erfasst. Bedingte Gegenleistungen, die als Verbindlichkeit erfasst werden, werden zunächst zum beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt bewertet; das Unternehmen korrigiert die Verbindlichkeit - soweit erforderlich - in jeder Berichtsperiode in den beizulegenden Zeitwert. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts bedingter Gegenleistungen werden als Erträge oder Aufwendungen erfasst, mit Ausnahme von Anpassungen der Bewertungsperiode. Erwerbsbezogene Kosten und Kosten für die Integration nach dem Erwerb werden getrennt vom Unternehmenszusammenschluss aufwandswirksam in den Zeiträumen ihrer Entstehung erfasst.

Analyse der Wertminderung des Firmenwerts

Das Unternehmen überprüft den Firmenwert jährlich am ersten Tag des zweiten Geschäftsjahresquartals auf Wertminderung sowie bei Eintritt von Ereignissen oder geänderten Umständen, die mit einer Wahrscheinlichkeit von mehr als 50 % zu einer Herabsetzung des beizulegenden Zeitwerts einer Berichtseinheit unter deren Buchwert führen. Das Unternehmen hat seine Berichtseinheiten als berichtspflichtige Segmente definiert. Die Ermittlung von Hinweisen auf das Eintreten einer Wertminderung zwischen den jährlichen Prüfungszeitpunkten erfordert wesentliche Ermessensentscheidungen. Zu diesen Indikatoren gehören: ein erheblicher Rückgang des Aktienkurses des Unternehmens, ein erheblicher Rückgang der erwarteten künftigen Cashflows, eine erhebliche nachteilige Veränderung rechtlicher Faktoren oder des Geschäftsklimas, unerwarteter Wettbewerb, die Veräußerung eines wesentlichen Bestandteils einer Berichtseinheit und die Prüfung der Werthaltigkeit einer wesentlichen Vermögensgruppe innerhalb einer Berichtseinheit.

Zu Anfang bewertet das Unternehmen die qualitativen Faktoren, um festzustellen, ob der beizulegende Zeitwert einer Berichtseinheit mit einer Wahrscheinlichkeit von mehr als 50 % unter deren Buchwert liegt. Bei dieser qualitativen Bewertung werden alle für die Berichtseinheiten relevanten Faktoren berücksichtigt. Dazu gehören makroökonomische Bedingungen, branchen- und marktbezogene Aspekte, das gesamte Finanzergebnis und relevante entitätsspezifische Ereignisse.

Stellt das Unternehmen fest, dass der Buchwert mit einer Wahrscheinlichkeit von mehr als 50 % unter dem beizulegenden Zeitwert einer Berichtseinheit liegt, ist die anschließende quantitative Werthaltigkeitsprüfung des Firmenwerts nicht erforderlich. Stellt das Unternehmen fest, dass der Buchwert mit einer Wahrscheinlichkeit von mehr als 50 % über dem beizulegenden Zeitwert einer Berichtseinheit liegt, wird die quantitative Werthaltigkeitsprüfung des Firmenwerts ausgeführt.

Das Unternehmen kann die anfängliche qualitative Bewertungphase überspringen und unmittelbar zur quantitativen Werthaltigkeitsprüfung des Firmenwerts übergehen. Bei der quantitativen Werthaltigkeitsprüfung des Firmenwerts wird der beizulegende Zeitwert jeder Berichtseinheit ihrem Buchwert gegenübergestellt. Überschreitet der beizulegende Zeitwert einer Berichtseinheit deren Buchwert, sind keine weiteren Schritte erforderlich. Ist der beizulegende Zeitwert einer Berichtseinheit kleiner als ihr Buchwert, dann wird ein Wertminderungsaufwand in Höhe des Überschusses aufgezeichnet.

Bei der Durchführung der quantitativen Werthaltigkeitsprüfung des Firmenwerts einer Berichtseinheit schätzt das Unternehmen den beizulegenden Zeitwert jeder Berichtseinheit unter Anwendung einer Kombination aus Ertragswertverfahren (Income Approach) und Marktwertansatz (Market Approach). Das Ertragswertverfahren nutzt eine diskontierte Cashflow-Methode, bei deren Anwendung die geschätzten zukünftigen Cashflows und die Restwerte jeder Berichtseinheit auf den Barwert abgezinst werden. Die Cashflow-Projektionen beruhen auf den Schätzungen der Geschäftsleitung im Hinblick auf wirtschaftliche und Marktbedingungen, welche die wesentlichen Annahmen im Hinblick auf Umsatzerlöszuwächse, Betriebsmargen, Investitionsausgaben und Betriebskapitalbedarfsteuern. Der Abzinsungssatz basiert auf den spezifischen Risikomerkmalen jeder Berichtseinheit, den gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten und den entsprechenden Prognosen. Im Rahmen des Marktwertansatzes wird der beizulegende Zeitwert durch Anwendung von metrischen Leistungsmultiplikatoren auf die Betriebsergebnisse der Berichtseinheit in der Vergangenheit und Zukunft geschätzt. Die Multiplikatoren werden aus vergleichbaren börsennotierten Unternehmen mit ähnlichen Betriebs- und Investitionsmerkmalen wie die der Berichtseinheiten abgeleitet. Weicht der im Rahmen des Ansatzes abgeleitete beizulegende Zeitwert der Berichtseinheit wesentlich von dem gemäß dem anderen Verfahren geschätzten beizulegenden Zeitwert ab, beurteilt das Unternehmen die in beiden Modellen verwendeten Annahmen neu. Die Annahmen werden wie gemäß den Gegebenheiten zweckdienlich erachtet geändert, bis die beiden Modelle ähnliche und angemessene Ergebnisse erbringen. Die anhand der vorstehend erläuterten Marktwert- und Ertragswertansätze ermittelten beizulegenden Zeitwerte werden gewichtet, um den beizulegenden Zeitwert pro Berichtseinheit definieren zu können. Die dem beizulegenden Zeitwert gemäß dem Marktwertansatz zugeschriebene Gewichtung für jede Berichtseinheit richtet sich im Wesentlichen nach zwei Faktoren: (1) der Anzahl vergleichbarer börsennotierter Unternehmen, die für den Marktwertansatz verwendet werden, und (2) der Ähnlichkeit der operativen und Investitionsmerkmale der einzelnen Berichtseinheiten gegenüber den börsennotierten Unternehmen, die für den Marktwertansatz verwendet werden.

Wenn DXC eine quantitative Werthaltigkeitsprüfung des Firmenwerts für alle Berichtseinheiten in Verbindung mit der jährlichen Überprüfung des Firmenwerts auf Werthaltigkeit durchführt, vergleicht das Unternehmen auch die Summe der beizulegenden Zeitwerte aller Berichtseinheiten mit der Marktkapitalisierung des Unternehmens (Kurs je Aktie multipliziert mit den Aktien in Umlauf) und ermittelt einen impliziten Kontrollaufschlag. Dieser stellt den Betrag dar, um den die Summe der beizulegenden Zeitwerte der Berichtseinheiten die Marktkapitalisierung überschreitet. Das Unternehmen beurteilt die Angemessenheit des Kontrollaufschlags durch einen Vergleich mit den Kontrollaufschlägen der jüngsten vergleichbaren Unternehmenszusammenschlüsse. Wird der implizite Kontrollaufschlag nicht durch die Marktdaten gestützt, gleicht das Unternehmen seine Schätzungen des beizulegenden Zeitwerts der Berichtseinheiten mit einer Marktkapitalisierung ab, die durch relevante Marktdaten gestützt wird. In der Folge kann dieser Abgleich zu geringeren geschätzten beizulegenden Zeitwerten der Berichtseinheiten führen, wenn der DXC Aktienkurs und damit die Marktkapitalisierung im Vergleich zur Summe der geschätzten beizulegenden Zeitwerte der Berichtseinheiten niedrig ist.

zum Gewährungszeitpunkt

Das Unternehmen wendet für seine finanziellen und nicht-finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die im Jahresabschluss regelmäßig zum beizulegenden Zeitwert erfasst oder angegeben werden, eine Bilanzierung zum beizulegenden Zeitwert an. Ziel einer Bewertung zum beizulegenden Zeitwert ist die Schätzung des Preises für den Verkauf eines Vermögenswerts oder die Abtretung einer Verbindlichkeit im Rahmen einer ordnungsgemäßen Transaktion zwischen Marktteilnehmern zum Bewertungszeitpunkt zu aktuellen Marktbedingungen. Es wird davon ausgegangen, dass diese Transaktionen für den Verkauf eines Vermögenswerts oder die Abtretung einer Verbindlichkeit auf dem Hauptmarkt für diesen Vermögenswert oder diese Verbindlichkeit oder, falls es keinen Hauptmarkt gibt, auf dem vorteilhaftesten Markt erfolgen.

Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, für die Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert anzugeben sind, müssen in Übereinstimmung mit einer dreistufigen Fair-Value-Hierarchie unter Berücksichtigung der Eingabegrößen zur Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts kategorisiert werden. Die Stufe, auf der ein Vermögenswert oder eine Verbindlichkeit in der Fair-Value-Hierarchie angegeben wird, basiert auf der Eingabegröße der niedrigsten Stufe, die für die zugehörige Bewertung zum beizulegenden Zeitwert als Ganzes maßgeblich ist. Die Stufen der Eingabegrößen sind wie folgt definiert:

Stufe 1:

In einem aktiven Markt notierte Preise (nicht bereinigt) für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten.
Notierte Preise für ähnliche Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten auf einem aktiven Markt, notierte Preise für identische ähnliche Vermögenswerte

Stufe 2: oder Verbindlichkeiten auf nicht aktiven Märkten, bei denen es sich nicht um notierte Preise handelt, die beobachtbar und marktgerecht sind, bestätigte Inputs, die hauptsächlich von beobachtbaren Marktdaten abgeleitet oder durch diese bestätigt werden.

Nicht beobachtbare Eingabegrößen, welche die eigenen Annahmen des Unternehmens abbilden, die Marktteilnehmer bei

Stufe 3:

der Preisermittlung ihrer Vermögenswerte und Verbindlichkeiten heranziehen würden.

Forderungen

Das Unternehmen erfasst Forderungen zum Nennwert abzüglich einer Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen. Die Forderungen setzen sich zusammen aus in Rechnung gestellten Beträgen, die noch von Kunden zu zahlen sind, bereits verdienten, aber noch nicht abgerechneten Beträgen (einschließlich Verträge mit Cost-to-Cost-Teilgewinnrealisierung nach dem Grad der Fertigstellung), aus von Kunden bis zur vollständigen Erbringung bestimmter vertraglicher Leistungen zurückgehaltenen Zahlungen, der Verhandlung von Vertragsänderungen und Ansprüchen. Nicht in Rechnung gestellte Beträge aus laufenden Verträgen werden im Allgemeinen nach Ablauf der Zeit, bei Erreichen von Projektmeilensteinen oder bei Abnahme durch den Kunden fakturierbar.

Wertberichtigungen für uneinbringliche, in Rechnung gestellte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden auf der Grundlage einer Kombination aus Abschreibungshistorie, Fälligkeitsanalyse, bekannten Problemen bei der Einbringlichkeit und bestimmten zukunftsbezogenen Informationen geschätzt.

DXC verwendet Fazilitäten für Forderungsverbriefungen oder Forderungsverkäufe im gewöhnlichen Geschäftsverlauf als Teil des Cashflow-Managements. Das Unternehmen bilanziert im Rahmen dieser Fazilitäten verkaufte Forderungen als Verkauf finanzieller Vermögenswerte gemäß ASC 860 „Transfers and Servicing“ und bucht diese Forderungen sowie die zugehörigen Wertberichtigungen aus der Bilanz aus. Im Allgemeinen entsprechen die beizulegenden Zeitwerte der verkauften Forderungen aufgrund der Kurzfristigkeit den Buchwerten und demzufolge wird kein Veräußerungsgewinn oder -Verlust aus den Forderungen erfasst. Im Rahmen der Fazilität zur Verbriefung von Forderungen wird der aufgeschobene Kaufpreis (der „DPP“) zum beizulegenden Zeitwert verbucht, der durch die Berechnung des erwarteten Betrags der zu erhaltenden Barmittel auf der Grundlage von nicht beobachtbaren Inputs, die aus dem Nennwert der um erwartete Kreditverluste bereinigten Forderungen bestehen, ermittelt wird.

Das Unternehmen weist Cashflows im Zusammenhang mit seinen wirtschaftlichen Beteiligungen an Verbriefungstransaktionen, d.h. dem in Verbindung mit der Forderungsverbriefungsfazilität des Unternehmens ausgewiesenen DPP, in seiner Kapitalflussrechnung unter den Investitionstätigkeiten aus.

Sachanlagen

Sachanlagen einschließlich der Vermögenswerte unter Finanz-Leasing-Verträgen werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen ausgewiesen. Die Abschreibung erfolgt überwiegend linear über die geschätzte Nutzungsdauer der Vermögenswerte oder die verbleibende Leasingdauer. Die voraussichtliche Nutzungsdauer für DXC Sachanlagen lautet wie folgt:

Gebäude	Bis zu 40 Jahren
Computer und EDV-Ausrüstung	4-7 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung	3-15 Jahre
Mietereinbauten	Leasing-Laufzeit oder Nutzungsdauer bis zu 20 Jahre, wobei der jeweils kürzere Zeitraum ausschlaggebend ist

Gemäß dieser Richtlinie überprüft das Unternehmen fortlaufend die geschätzten Nutzungsdauern seiner Sachanlagen. Infolgedessen hat das Unternehmen zum Geschäftsjahr 2020 seine Schätzungen der Nutzungsdauer seiner Computer und EDV-Ausrüstung von durchschnittlich vier bis fünf Jahren auf durchschnittlich vier bis sieben Jahre geändert. Dies gibt die Zeiträume besser wieder, in denen diese Vermögenswerte voraussichtlich in Betrieb bleiben. Diese Änderung führte zu einem Rückgang der Abschreibungsaufwendungen für das am 31. März 2020 endende Geschäftsjahr um 225 Millionen \$.

immaterielle Vermögenswerte

Die voraussichtliche Nutzungsdauer für die kurzfristigen immateriellen Vermögenswerte des Unternehmens ist in der nachstehenden Tabelle enthalten:

Software	2-10 Jahre
Kundenspezifische immaterielle Vermögenswerte	Voraussichtliche Dauer des Vertragsverhältnisses mit dem Kunden
Erworbene auftragspezifische immaterielle Vermögenswerte	Vertragslaufzeit und erste Vertragsverlängerung, soweit zutreffend

Software wird vornehmlich linear abgeschrieben. Erworbene auftrags- und kundenspezifische immaterielle Vermögenswerte werden auf Grundlage der geschätzten nicht abgezinsten Cashflows über die voraussichtliche Nutzungsdauer des Vermögenswerts oder linear abgeschrieben, falls der Cashflow nicht verlässlich geschätzt werden kann.

Wertminderung langfristiger Vermögenswerte und kurzfristiger immaterieller Vermögenswerte

Langfristige Vermögenswerte, wie z. B. Sachanlagen, und kurzfristige immaterielle Vermögenswerte werden auf Wertminderung überprüft, sobald Ereignisse oder geänderte Umstände darauf hinweisen, dass der Buchwert eines Vermögenswerts oder einer Gruppe von Vermögenswerten möglicherweise nicht erzielt werden kann. Die Werthaltigkeit von langfristigen Vermögenswerten oder Vermögenswertgruppen wird auf der Basis einer Gegenüberstellung des Buchwerts dieser Vermögenswerte und der geschätzten künftigen Cashflows bewertet. Liegen die geschätzten künftigen Cashflows unter dem Buchwert dieser Vermögenswerte, wird ein Aufwand in Höhe des Betrags erfasst, der zur Verminderung des Buchwerts dieser Vermögenswerte auf den beizulegenden Zeitwert erforderlich ist. Der beizulegende Zeitwert wird auf der Basis eines abgezinsten Cashflow-Ansatzes oder - soweit verfügbar und angemessen - anhand vergleichbarer Marktwerte ermittelt. Langfristige, zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte werden zum Buchwert oder beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten erfasst, je nachdem, welcher Wert niedriger ist.

Einkommenssteuer

Das Unternehmen wendet bei der Bilanzierung der Ertragsteuern die Verbindlichkeitenmethode an. Aktive und passive latente Steuern werden für voraussichtliche zukünftige steuerliche Konsequenzen temporärer Differenzen zwischen den handelsrechtlichen Buchwerten der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten und deren steuerlichen Grundlagen erfasst, unter Verwendung der Regelsteuersätze, die in dem Jahr, in dem sich die Differenzen voraussichtlich umkehren, in Kraft sind. Die Auswirkung einer Änderung der Steuersätze auf aktive und passive latente Steuern wird im Betriebsergebnis in der Periode erfasst, in der diese Steuersatzänderung in Kraft getreten ist.

Das Unternehmen bildet Wertberichtigungen für aktive latente Steuern, wenn die Realisierung dieser Ansprüche zu weniger als 50 % als wahrscheinlich gilt. Änderungen der Wertberichtigung im Jahresvergleich werden im Zeitraum der Änderung in der Steuerrückstellung des Unternehmens erfasst. Bei der Entscheidung, ob eine Wertberichtigung gerechtfertigt ist, berücksichtigt das Unternehmen alle verfügbaren positiven und negativen Anhaltspunkte, einschließlich der künftigen Umkehrung bestehender steuerpflichtiger temporärer Differenzen, des steuerpflichtigen Einkommens in früheren Rücktragsjahren, des prognostizierten

künftigen steuerpflichtigen Einkommens, der Steuerplanungsstrategien und der jüngsten Ergebnisse der Finanzgeschäfte. Der Ausweis von ungewissen Steuerpositionen im Unternehmensabschluss erfolgt, sofern eine mehr als 50 %ige Wahrscheinlichkeit besteht, dass die Steuerposition nach einer Überprüfung fortgeführt wird. Ungewisse Steuerpositionen werden anhand der Wahrscheinlichkeit gemessen, mit welcher diese Positionen bei der endgültigen Veranlagung realisiert werden.

Alle steuerbezogenen Cashflows aus den überschüssigen Steuervorteilen, die die Abrechnung der anteilsbasierten Zuteilungen betreffen, werden als Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit eingestuft, und die Barzahlungen werden durch den direkten Einbehalt von Anteilen zu Steuerabzugszwecken in der Cashflow-Rechnung unter den Finanzierungstätigkeiten ausgewiesen.

Liquide Mittel und deren Äquivalente

Das Unternehmen betrachtet Finanzanlagen mit einer ursprünglichen Laufzeit von bis zu drei Monaten als Äquivalente für liquide Mittel. Die Äquivalente zu liquiden Mitteln bestehen aus Termineinlagen, Geldmarktfonds und Geldmarktdépôts bei zahlreichen Instituten mit erstklassiger Bonität.

Fremdwährung

Die Landeswährung der ausländischen verbundenen Gesellschaften entspricht im Allgemeinen deren funktionaler Währung. Entsprechend werden die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der ausländischen verbundenen Unternehmen aus der jeweiligen funktionalen Währung zum Wechselkurs am Ende des Geschäftsjahrs in US-Dollar umgerechnet. Erträge und Aufwendungen werden zum Jahresdurchschnittskurs und Eigenkapitalkonten zu historischen Kursen umgerechnet. Die sich daraus ergebende Umrechnungsdifferenz wird in der Gesamtergebnisrechnung ausgewiesen und als Teil des kumulierten sonstigen Ergebnisses verbucht.

Derivative Instrumente

Das Unternehmen bezeichnet verschiedene derivative Instrumente als Sicherungsgeschäfte zu Zwecken der Sicherungsbilanzierung, wie in ASC 815 „Derivatives and Hedging“ definiert. Für diese derivativen Instrumente dokumentiert das Unternehmen seine Risikomanagementziele und Strategie zum Abschluss von Sicherungsgeschäften sowie alle Beziehungen zwischen dem Sicherungsgeschäft und den abgesicherten Risiken. Die für die Bilanzierung als Sicherungsgeschäfte designierten derivativen Instrumente des Unternehmens umfassen Zins-Swaps und Devisentermin- und Optionskontrakte. Änderungen der Bewertung des beizulegenden Zeitwerts dieser derivativen Instrumente werden als Berichtigungen des sonstigen Ergebnisses abgebildet und in der Folge in der Periode, in der die gesicherten Grundgeschäfte erfolgswirksam erfasst werden, in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert. Nicht wirksame Sicherungsgeschäfte oder ausgeschlossene Teile eines Sicherungsgeschäfts werden erfolgswirksam erfasst.

Das Unternehmen ist auch in bestimmte Sicherungsgeschäfte für Nettoinvestitionen eingetreten. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von Sicherungsgeschäften für Nettoinvestitionen werden im Abschnitt für den Währungsumrechnungsausgleich des sonstigen Ergebnisses erfasst und nachträglich in der Periode, in der das gesicherte Grundgeschäft erfolgswirksam ausgewiesen wird, in das Ergebnis umgegliedert. Das Unternehmen schließt Forward-Punkte bei der Effektivitätsbeurteilung seiner Sicherungsgeschäfte für Nettoinvestitionen aus. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts der ausgeschlossenen Komponente werden erfolgswirksam erfasst.

Die zu Zwecken der Bilanzierung nicht als Sicherungsgeschäfte geltenden derivativen Instrumente beinhalten „Total Return Swaps“ und bestimmte kurzfristige Devisenterminkontrakte. Diese Instrumente werden zu ihrem jeweiligen beizulegenden Zeitwert ausgewiesen; etwaige Wertänderungen werden im Ergebnis der laufenden Berichtsperiode erfasst. Das Unternehmen verwendet derivative Instrumente nicht zu Handels- oder spekulativen Zwecken. Das Unternehmen erfasst den wirksamen Teil seiner Cashflow-Absicherungen in derselben Jahresabschlussposition wie Änderungen des beizulegenden Zeitwerts des gesicherten Grundgeschäfts. Alle Cashflows in Verbindung mit den derivativen Instrumenten des Unternehmens werden in der Cashflow-Rechnung unter die laufenden Geschäftstätigkeit eingestuft.

Kürzlich eingeführte Verlautbarungen zur Rechnungslegung

Im Geschäftsjahr 2022 führte DXC die folgenden aktualisierten Rechnungslegungsstandards (Accounting Standards Updates, „ASUs“) des Financial Accounting Standards Board ein:

Veröffentlichungsdatum und ASU	Einführungsdatum und Methode	Beschreibung	Auswirkungen
Dezember 2019 ASU 2019-12, „Ertragsteuern“ (Topic 740): Vereinfachung der Rechnungslegung für „Ertragsteuern“	1. April 2021 Mehrere Methoden	Diese Aktualisierung soll die Bilanzierung von Ertragsteuern vereinfachen, indem bestimmte Ausnahmen von den allgemeinen Grundsätzen in Topic 740 aufgehoben werden. Die Änderungen verbessern auch die konsistente Anwendung und vereinfachen die GAAP für andere Bereiche von Topic 740 durch Klarstellung und Änderung bestehender Leitlinien. Die Übergangsmethode (retrospektiv, modifiziert retrospektiv oder prospektiv) in Bezug auf die Änderungen hängt von den geltenden Leitlinien ab, und alle Änderungen, für die keine Übergangsmethoden festgelegt sind, werden prospektiv angewendet.	Die Gesellschaft hat festgestellt, dass dieser Standard nach seiner Einführung keine wesentlichen Auswirkungen auf den verkürzten Konzernabschluss hat.
Juli 2021 ASU 2021-05, "Leases (Topic 842): Leasinggeber - Bestimmte Leasingverträge mit variablen Leasingzahlungen	Zweites Quartal des Geschäftsjahres 2022 - Ausblick	Die Änderungen in dieser Aktualisierung ändern die Anforderungen an die Klassifizierung von Leasingverhältnissen für	Nach der prospektiven Einführung werden Kundenleasingverhältnisse mit variablen Zahlungen, die bei einer Klassifizierung als

Veröffentlichungsdatum und ASU	Einführungsdatum und Methode	Beschreibung	Auswirkungen
		Leasinggeber, indem sie vorsehen, dass Leasingverträge mit variablen Leasingzahlungen, die nicht von einem Referenzindex oder einem Zinssatz abhängen, als Operating-Leasingverhältnisse zu klassifizieren sind, wenn sie als Absatz- oder direktes Finanzierungsleasing klassifiziert worden wären und zu Beginn des Leasingverhältnisses zu einem Verkaufsverlust geführt hätten.	Umsatzleasing zu einem Vorabverlust geführt hätten, bei Beginn oder Änderung als Operating-Leasingverhältnisse klassifiziert. Die damit verbundenen Einnahmen, Kosten für Dienstleistungen oder Abschreibungen werden anschließend über die entsprechenden Leasinglaufzeiten oder die Nutzungsdauer erfasst. Vor der Einführung dieses Standards wurden Leasingverhältnisse mit ähnlichen variablen Zahlungen als umsatzbezogene Leasingverhältnisse klassifiziert. Diese ähnlichen Leasingverhältnisse führten dazu, dass bei Beginn oder Änderung vor der Umstellung Vorabverluste verbucht wurden, selbst wenn erwartet wurde, dass die Gesamtökonomie der Leasingvereinbarungen profitabel sein würde.

Neue Verlautbarungen zur Rechnungslegung

Sonstige kürzlich veröffentlichte ASUs, die nach dem 31. März 2022 in Kraft treten, haben voraussichtlich keine wesentliche Auswirkung auf den konsolidierten Jahresabschluss von DXC.

Anmerkung 2 - Unternehmensübernahmen

Unternehmensübernahmen im Geschäftsjahr 2021

Übernahme der AXA Bank Deutschland

Am 1. Januar 2021 schloss DXC die Übernahme der AXA Bank Deutschland („AXA Bank“), einer deutschen Privatkundenbank, von der AXA-Gruppe für einen Gesamtpreis von 101 Millionen \$ ab. Im Zusammenhang mit der Übernahme der AXA Bank erhielt DXC Barmittel in Höhe von 294 Millionen \$, die Verbindlichkeiten aus Kundeneinlagen in Höhe von 197 Millionen \$ enthalten. DXC verbuchte im Zusammenhang mit der Übernahme der AXA Bank einen Geschäftswert in Höhe von 2 Millionen \$. Die AXA Bank wurde innerhalb der FDB konsolidiert und wird Teil des bereits bekannt gegebenen Verkaufs der FDB sein.

Unternehmensübernahmen im Geschäftsjahr 2020

Luxoft Übernahme

Am 14. Juni 2019 schloss DXC die Übernahme von Luxoft ab, einem Anbieter für digitale Dienste, dessen Angebot Strategieberatung, maßgeschneiderte Softwareentwicklung und die Entwicklung digitaler Lösungen umfasst. Die Gegenleistung betrug insgesamt 2,0 Milliarden \$. Durch die Übernahme wurden die Digital-Engineering-Fähigkeiten von Luxoft mit der Expertise von DXC im Bereich IT-Modernisierung und -Integration kombiniert. Der Kaufvertrag wurde von DXC und Luxoft am 6. Januar 2019 geschlossen und die Transaktion wurde am 14. Juni 2019 abgeschlossen.

Bei der Transaktion zwischen DXC und Luxoft handelt es sich um eine Übernahme mit DXC als Käufer und Luxoft als erworbenem Unternehmen, da DXC 100 % der Anteile und Stimmrechte an Luxoft erworben hat und die Partei ist, die den Barkaufpreis überwiesen hat.

Das Unternehmen hat den Kaufpreis mit Stand vom Datum des Erwerbs von Luxoft wie folgt den erworbenen Vermögensgütern und übernommenen Verbindlichkeiten zugeordnet:

(in Millionen)	zum Gewährungszeitpunkt
Liquide Mittel und deren Äquivalente	\$ 113
Forderungen	233
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	15
Summe kurzfristige Vermögenswerte	361
Sachanlagen	31
Immaterielle Vermögenswerte	577
Sonstige Vermögenswerte	99
Summe erworbene Vermögenswerte	1.068
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen für Löhne und Gehälter, Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	(121)
Abgegrenzte Erlöse	(8)
Langfristige latente Steuerverbindlichkeiten und Ertragsteuerverbindlichkeiten	(106)
Sonstige Verbindlichkeiten	(72)
Summe übernommene Verbindlichkeiten	(307)
Identifizierbare erworbene Nettovermögenswerte	761

(in Millionen)	zum Gewährungszeitpunkt
Wert-	1.262
Insgesamt übertragener Gegenwert	\$ 2.023

Der Firmenwert ist der Überschuss des Kaufpreises über den beizulegenden Zeitwert von identifizierbaren, am Datum der Übernahme erworbenen Vermögenswerten und übernommenen Verbindlichkeiten. Der aufgrund der Übernahme erfasste Firmenwert basierte auf Synergien, die durch den Zusammenschluss von DXC und Luxoft zu erwarten sind, sowie auf erwarteten zukünftigen Verträgen und den erworbenen Mitarbeitern. Es wird erwartet, dass durch verbesserte Betriebseffizienz und eine Optimierung der Vermögenswerte Kosteneinsparungen erzielt werden können. Der gesamte Firmenwert aus der Übernahme wurde GBS zugeordnet und war steuerlich nicht abzugsfähig.

Zur Bewertung der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten hat das Unternehmen die vorhandenen Buchwerte als Schätzung des ungefähren beizulegenden Zeitwerts dieser Posten zum Datum der Übernahme verwendet. Eine Ausnahme davon bilden bestimmte Vertragsforderungen, deren beizulegender Zeitwert das Unternehmen mit einem „Kosten plus Marge“-Ansatz bestimmt hat. Das Unternehmen bewertete erworbene Sachanlagen überwiegend nach dem Ertragswertverfahren, wobei in bestimmten Fällen der Nettobuchwert als beizulegender Zeitwert zugrunde gelegt wurde. Das Unternehmen hat Kundenbeziehungen mit der Multiperiod-Excess-Earnings-Methode des Ertragswertverfahrens bewertet und Handelsmarken und entwickelte Technologie mit der Relief-from-Royalty-Methode des Ertragswertverfahrens. Das Unternehmen hat festgelegt, dass der Nettobuchwert der erworbenen Software ihren beizulegenden Zeitwert darstellt.

Nachstehend sind die geschätzten Nutzungsdauern der erworbenen immateriellen Vermögenswerte aufgeführt:

	Geschätzte Nutzungsdauern (Jahre)
Kundenspezifische immaterielle Vermögenswerte	10
Handelsmarken	20
Entwickelte Technologie	3
Erworbene Software von Dritten	3

Das Unternehmen bewertete latente Steuerforderungen auf der Basis der Regelsteuersätze in den Ländern der jeweiligen juristischen Personen, in denen die erworbenen langfristigen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten besteuert werden.

Betriebsergebnis

Die Gewinn- und Verlustrechnung des Unternehmens enthält die folgenden, Luxoft zurechenbaren Umsatzerlöse und Nettoerträge seit dem Tag der Übernahme:

(in Millionen)	12-Monats- Zeitraum mit Ende am 31. März 2020 ⁽¹⁾
Umsatzerlöse	\$ 695
Nettoertrag (-verlust)	\$ (25)

⁽¹⁾ Die Ergebnisse für das am 31. März 2020 endende Geschäftsjahr spiegeln die Geschäftstätigkeit nach dem Übernahmedatum vom 14. Juni 2019 wider, nicht die gesamten zwölf Monate des Geschäftsjahrs 2020.

Anmerkung 3 - Veräußerungen

Veräußerungen im Geschäftsjahr 2022

HPS-Verkauf

Am 1. April 2021 schloss DXC den Verkauf seines HPS-Geschäfts an Dedalus für 468 Mio. € (ca. 551 Mio. \$) ab. Darin enthalten sind 10 Mio. € (ca. 12 Mio. \$) im Zusammenhang mit den künftigen Dienstleistungen des Unternehmens. Der Verkaufserlös wurde zur Rückzahlung der Restschuld von zwei Serien von 4,45%igen vorrangigen Anleihen mit Fälligkeit im Jahr 2023 in Höhe von 154 Mio. \$ und 165 Mio. \$ verwendet. Der HPS-Verkauf führte zu einem Gewinn vor Steuern in Höhe von 331 Millionen \$, abzüglich der Abschlusskosten.

Es folgt eine Zusammenfassung der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die im Zuge der Abspaltung aufgeteilt wurden:

(in Millionen)	zum 1. April 2021
Vermögenswerte:	
Liquide Mittel und deren Äquivalente	\$ 34
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	63
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	7
Summe kurzfristige Vermögenswerte	104
Immaterielle Vermögenswerte, netto	101
Betriebliche Vermögenswerten mit Nutzungsrechten, netto	3
Wert-	81
Latente Ertragsteuern, netto	74
Sachanlagen, netto	4
Sonstige Vermögenswerte	15
Langfristige Vermögenswerte insgesamt	278
Summe Vermögenswerte	\$ 382
Verbindlichkeiten:	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	\$ 4
Rückstellungen für Löhne/Gehälter und damit verbundene Kosten	7
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Operating-Leasing-Verträgen	1

(in Millionen)	zum 1. April 2021
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	20
Abgegrenzte Erlöse und vertragliche Vorabzahlungen	45
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	77
Langfristige passive Rechnungsabgrenzung	10
Langfristige operative Leasingverbindlichkeiten	2
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	3
Langfristige Verbindlichkeiten insgesamt	15
Summe Verbindlichkeiten	92\$

Im Geschäftsjahr 2022 verkaufte das Unternehmen einige unbedeutende Geschäftsbereiche, was zu einem Gewinn von 53 Millionen \$ führte. Dies wurde teilweise durch 13 Mio. \$ an Verkaufspreisanpassungen im Zusammenhang mit Veräußerungen aus dem Vorjahr ausgeglichen, die sich aus Änderungen des geschätzten Nettwerkkapitals ergaben.

Veräußerungen im Geschäftsjahr 2021

HHS-Verkauf

Am 1. Oktober 2020 hat DXC den Verkauf seines HHS-Geschäfts an Veritas Capital abgeschlossen. Der Verkauf erfolgte durch den Barkauf aller dem HHS-Geschäft zuzuordnenden Beteiligungen und Vermögenswerte zu einem Gesamtwert von 5,0 Mrd. \$ (einschließlich 85 Mio. \$ im Zusammenhang mit den vom Unternehmen künftig zu erbringenden Dienstleistungen). Im Rahmen des Verkaufs des HHS-Geschäfts wurden 272 Millionen \$ an zurückgekauften Forderungen, die zuvor im Rahmen der Milano-Forderungsfazilität („Milano-Fazilität“) verkauft worden waren (siehe Anmerkung 6 - „Forderungen“ zum Jahresabschluss), 12 Millionen \$ an vorausbezahlter Wartung und 48 Millionen \$ an Softwarelizenzen auf das HHS-Geschäft übertragen. DXC hat die Zahlung für diese Vermögenswerte im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2021 geleistet. Der Rückkauf von Forderungen und die Zahlung für vorausbezahlte Wartung werden als betriebliche Mittelabflüsse ausgewiesen, während die Zahlung für die Softwarelizenz als Mittelabfluss für Investitionen betrachtet wird. Der HHS-Verkauf führte zu einem Gewinn vor Steuern in Höhe von 2.014 Millionen \$, abzüglich der Abschlusskosten. Der Verkaufspreis kann auf der Grundlage von Änderungen des tatsächlichen Nettoumlaufvermögens am Ende des Geschäftsjahres angepasst werden. Die endgültigen potenziellen Anpassungen des Betriebskapitals stehen noch aus. Etwa 3,5 Mrd. \$ des Verkaufserlöses wurden zur vorzeitigen Rückzahlung von Schulden verwendet.

Die Beziehung zwischen DXC und dem HHS-Geschäft nach der Veräußerung wird durch den Kaufvertrag geregelt, der die Aufteilung von Vermögenswerten, Mitarbeitern, Verbindlichkeiten und Verpflichtungen (einschließlich Eigentum, Leistungen an Mitarbeiter, Rechtsstreitigkeiten und steuerliche Vermögenswerte und Verbindlichkeiten) zwischen DXC und dem HHS-Geschäft für die Zeit vor, bei und nach der Veräußerung vorsieht. Darüber hinaus unterhalten DXC und das HHS-Geschäft Dienstleistungs- und Handelsverträge, die im Allgemeinen bis zum Jahr 2023 laufen.

Die Veräußerung des HHS-Geschäfts, das als Teil des GBS-Segments ausgewiesen wurde, erfüllte nicht die Anforderungen für die Darstellung als nicht fortgeführte Aktivitäten, da sie keine strategische Veränderung darstellte, die sich wesentlich auf die Geschäftstätigkeit und die Finanzergebnisse von DXC auswirken würde, und vor der Veräußerung im Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten enthalten war.

Im Folgenden finden Sie eine Zusammenfassung der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die im Rahmen des HHS-Verkaufs am 1. Oktober 2020 veräußert werden:

(in Millionen)	Ab dem 1. Oktober 2020
Vermögenswerte:	
Liquide Mittel und deren Äquivalente	\$ 8
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	295
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	39
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	2
Summe kurzfristige Vermögenswerte	344
Immaterielle Vermögenswerte, netto	1.308
Betriebliche Vermögenswerten mit Nutzungsrechten, netto	74
Wert-	1.354
Sachanlagen, netto	46
Sonstige Vermögenswerte	54
Langfristige Vermögenswerte insgesamt	2.836
Summe Vermögenswerte	\$ 3.180
Verbindlichkeiten:	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	\$ 79
Rückstellungen für Löhne/Gehälter und damit verbundene Kosten	13
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Operating-Leasing-Verträgen	27
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	36
Abgegrenzte Erlöse und vertragliche Vorabzahlungen	20
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	175
Langfristige passive Rechnungsabgrenzung	32
Langfristige operative Leasingverbindlichkeiten	48
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	2
Langfristige Verbindlichkeiten insgesamt	82
Summe Verbindlichkeiten	\$ 257

Im Geschäftsjahr 2021 verkaufte das Unternehmen einige unbedeutende Geschäftsbereiche, was zu einem Verlust von 10 Millionen \$ führte.

Anmerkung 4 - Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte

Geschäftsjahr 2022

Zum 31. März 2022 hatte das Unternehmen endgültige Vereinbarungen zum Verkauf unbedeutender Geschäftsbereiche getroffen, die als zur Veräußerung gehalten eingestuft werden.

Geschäftsjahr 2021

Zum 31. März 2021 erfüllte die Veräußerung des HPS-Geschäfts die Voraussetzungen für den Ausweis als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte gemäß GAAP. Darüber hinaus hatte das Unternehmen zum 31. März 2021 endgültige Vereinbarungen über den Verkauf unbedeutender Geschäftsbereiche geschlossen, die ebenfalls als zur Veräußerung gehalten eingestuft wurden.

Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte werden zum Buchwert ausgewiesen, der unter dem beizulegenden Zeitwert liegt. Die zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte und die damit verbundenen Verbindlichkeiten stellten sich zum 31. März 2021 wie folgt dar:

(in Millionen)	HPS Business	Sonstige	Summe
Vermögenswerte:			
Liquide Mittel und deren Äquivalente	28	35	63
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	64	17	81
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	6	4	11
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	-	4	4
Zur Veräußerung gehaltene kurzfristige Vermögenswerte insgesamt	98	62	160
Immaterielle Vermögenswerte, netto	101	16	117
Betriebliche Vermögenswerten mit Nutzungsrechten netto	4	18	23
Wert-	80	9	89
Latente Ertragsteuern, netto	43	-	43
Sachanlagen, netto	4	52	56
Sonstige Vermögenswerte	16	9	25
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte insgesamt	249	104	353
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte insgesamt	347	166	513
Verbindlichkeiten:			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	\$ 4	\$ 8	\$ 1
Rückstellungen für Löhne/Gehälter und damit verbundene Kosten	7	2	9
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Operating-Leasing-Verträgen	2	17	19
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	13	13	26
Abgegrenzte Erlöse und vertragliche Vorabzahlungen	46	6	52
Kurzfristige Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten insgesamt	72	46	118
Langfristige passive Rechnungsabgrenzung	10	-	10
Langfristige operative Leasingverbindlichkeiten	3	1	4
Ertragssteuerverbindlichkeiten und latente Steuerverbindlichkeiten	1	-	1
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	3	2	4
Langfristige Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten insgesamt	17	3	20
Gesamtverbindlichkeiten im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	\$ 89	\$ 49	\$ 138

Anmerkung 5 - Ergebnis (Verlust) je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie wird mit Hilfe der gewichteten durchschnittlichen Anzahl der während des Geschäftsjahres im Umlauf befindlichen Stammaktien errechnet. Das verwässerte Ergebnis je Aktie enthält die Aktien, die sich zusätzlich aus der Ausübung von Aktienoptionen und Eigenkapitalzuteilungen ergeben. In der folgenden Tabelle ist die Berechnung des unverwässerten und verwässerten Ergebnisses je Aktie dargestellt:

(in Millionen, außer Angaben pro Aktie)	Geschäftsjahresende		
	31. März 2022	31. März 2021	31. März 2020
Auf DXC Stammaktionäre entfallender Nettoertrag (-verlust)	\$ 600	\$ (149)	\$ (5.369)
Angaben zu Stammaktien:			
Gewichtete durchschnittlich in Umlauf befindliche Stammaktien - unverwässertes Ergebnis je Aktie	250,02	254,14	258,57
Verwässernder Effekt von Aktienoptionen und Eigenkapitalzuteilungen	5,19	-	-
Gewichtete durchschnittlich in Umlauf befindliche Stammaktien - verwässertes Ergebnis je Aktie	255,21	254,14	258,57
Ergebnis je Aktie:			
Unverwässert	\$ 2,87	\$ (0,59)	\$ (20,76)
Verwässert	\$ 2,81	\$ (0,59)	\$ (20,76)

Bei der Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie wurden bestimmte anteilsbasierte Eigenkapitalzuteilungen nicht berücksichtigt, da die Aufnahme dieser Zuteilungen eine anti-verwässernde Auswirkung gehabt hätte. In der folgenden Tabelle sind die Zuteilungen nicht berücksichtigt:

	Geschäftsjahresende		
	31. März 2022	31. März 2021 ⁽¹⁾	31. März 2020 ⁽¹⁾
Aktienoptionen	510.933	1.596.985	1.075.901
RSUs	6.500	2.768.022	2.029.567
PSUs	37.821	1.463.872	289.972

⁽¹⁾ Aufgrund des Nettoverlustes des Unternehmens in den Geschäftsjahren 2021 und 2020 wurden Aktienoptionen, RSUs und PSUs von der Berechnung des verwässernden Ergebnisses je Aktie ausgeschlossen, da sie einen der Verwässerung entgegenwirkenden Effekt gehabt hätten.

Anmerkung 6 - Forderungen

Die Forderungen abzüglich der Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen enthalten Folgendes:

(in Millionen)	Stand am	
	31. März 2022	31. März 2021
Abgerechnete Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	\$ 1.755	\$ 2.009
Nicht in Rechnung gestellte Forderungen	1.310	113
Sonstige Forderungen	789	933
Summe	\$ 3.854	\$ 4.156

Das Unternehmen berechnet die erwarteten Kreditverluste für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf der Grundlage historischer Kreditverlustraten für jede Fälligkeitskategorie, die an die aktuellen Marktbedingungen und Prognosen über die künftigen wirtschaftlichen Bedingungen angepasst werden. Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen:

(in Millionen)	Zum / Geschäftsjahresende	
	31. März 2022	31. März 2021
Eröffnungssaldo	\$ 91	\$ 74
Auswirkungen der Einführung des Kreditausfallstandards	-	4
Rückstellungen für Forderungsausfälle	4	53
Sonstige Berichtigungen von Wertberichtigungen und Ausbuchungen	(41)	(40)
Schlussaldo	\$ 55	\$ 91

Fazilität für Forderungen

Das Unternehmen verfügt über eine Fazilität für Forderungskäufe (einschließlich aller Nachbesserungen, Neuformulierungen, Ergänzungen und sonstigen Änderungen bis 31. März 2022, „Fazilität für Forderungen“ genannt) mit verschiedenen eigenständigen Finanzinstituten (den „Käufern“) für den Verkauf kommerzieller Forderungen in den USA. Die Forderungsfazilität hat zum 31. März 2022 ein Kreditlimit von 400 Mio. \$. Im Rahmen des Forderungsverkaufsprogramms verkaufen bestimmte Tochtergesellschaften des Unternehmens (die „Verkäufer“) Forderungen an die DXC Receivables LLC („Receivables SPV“), eine hundertprozentige insolvenzferne Gesellschaft, im Rahmen eines True Sale. Receivables SPV verkauft anschließend einzelne Forderungen komplett nach einer Kaufvereinbarung für Forderungen an die Käufer. Die finanziellen Verpflichtungen, die Receivables SPV gemäß der Fazilität für Forderungen gegenüber den Käufern hat, sind auf die Vermögenswerte beschränkt, die sich im Besitz von Receivables SPV befinden und für das Unternehmen regresslos sind. Die Forderungsverkäufe der Forderungszweckgesellschaft erfolgen kontinuierlich und werden monatlich abgerechnet.

Der verfügbare Betrag im Rahmen der Fazilität für Forderungen schwankt im Laufe der Zeit aufgrund des Gesamtbetrags berechtigter Forderungen, die im gewöhnlichen Geschäftsverlauf generiert werden, nach Abzug überschüssiger Konzentrationen. Zum 31. März 2022 betrug die gesamte Verfügbarkeit unter der Fazilität für Forderungen 400 Millionen \$ und der an die Käufer verkaufte Betrag 400 Millionen \$. Dies wurde von der Bilanz des Unternehmens ausgebucht. Die Forderungsfazilität soll am 29. Juli 2022 auslaufen, sieht jedoch eine oder mehrere optionale einjährige Verlängerungen vor, sofern die Käufer zustimmen. Das Unternehmen verwendet die Erlöse aus dem Forderungsverkauf von Receivables SPV im Rahmen der Fazilität für Forderungen für allgemeine Geschäftszwecke.

Aufgrund der Kurzfristigkeit entsprachen die beizulegenden Zeitwerte der verkauften Forderungen den Buchwerten. Demzufolge wurde kein Veräußerungsgewinn oder -Verlust aus den Forderungen erfasst.

Während das Unternehmen bestimmte nicht finanzielle Verpflichtungen der Verkäufer garantiert, tragen die Käufer das Kundenkreditrisiko, das mit den unter der Fazilität für Forderungen verkauften Forderungen verbunden ist. Bei Nichtzahlung der Kunden im Zusammenhang mit den Krediten beschränken sich die Ersatzansprüche der Käufer ausschließlich auf die Vermögenswerte von Receivables SPV.

Milano Forderungsfazilität

Am 1. Oktober 2020 wurde die Milano-Fazilität im Zusammenhang mit dem Verkauf des HHS-Geschäfts und auf Anweisung des Käufers des HHS-Geschäfts gekündigt. Weitere Informationen siehe Anmerkung 3 - „Veräußerungen“.

Deutsche Fazilität für Forderungen

Am 1. Oktober 2019 hat das Unternehmen ein Forderungsverkaufsprogramm (das „DE-Forderungsverkaufsprogramm“) mit bestimmten nicht verbundenen Finanzinstituten (die „DE-Käufer“) für den Verkauf von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Deutschland abgeschlossen. Am 30. Juni 2021 hat das Unternehmen den Vertrag über die DE-Forderungsfazilität gekündigt. Im Zusammenhang mit der Beendigung der DE-Forderungsfazilität hat das Unternehmen alle ausstehenden Verpflichtungen und Gebühren im Rahmen dieser Fazilität zurückgezahlt.

Im Rahmen des DE-Forderungsverkaufsprogramms verkauften bestimmte in Deutschland ansässige Tochtergesellschaften des Unternehmens (die „DE-Verkäufer“) Forderungen an die DXC ARFacility Designated Activity Company („DE Receivables SPV“), eine treuhänderisch geführte, insolvenzferne Gesellschaft, im Rahmen eines True Sale. DE Receivables SPV verkaufte anschließend bestimmte Forderungen vollständig an die DE-Käufer im Rahmen eines Forderungskaufvertrags. Die Forderungsverkäufe von DE Receivables SPV erfolgten kontinuierlich und wurden monatlich abgerechnet. Im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2021 änderte die DE Receivables SPV die DE-Forderungsfazilität (die „Änderung“). Gemäß den Bedingungen der DE-Forderungsfazilität gab es keinen aufgeschobenen Kaufpreis („DPP“) für Forderungen mehr, da der gesamte Kaufpreis in bar gezahlt wird, wenn die Forderungen an die DE-Käufer verkauft werden. Vor der Änderung wurden die DPPs von der DE Receivables SPV mit dem endgültigen Einzug der zugrunde liegenden Forderungen, die an die DE-Käufer verkauft wurden, realisiert. Die Zahlungseingänge aus den DPP wurden als Cashflow aus Investitionstätigkeit eingestuft. Der Saldo des DPP belief sich vor der Durchführung der Änderung auf 102 Millionen \$. Mit der Unterzeichnung der Änderung löschten die DE-Käufer den DPP-Saldo und gaben das Eigentum an den entsprechenden zugrundeliegenden Forderungen an DE Receivables SPV zurück. Die DPP-Tilgung wurde als nicht zahlungswirksame Investitionstätigkeit eingestuft. Weitere Informationen finden Sie in Anmerkung 18 - „Cashflows“.

Die folgende Tabelle umfasst eine Abstimmung des Eröffnungs- und Schlussaldos des zurückgestellten Kaufpreises:

	Geschäftsjahr 2021
(in Millionen)	
Eröffnungssaldo	\$ 103
Abtretung von Forderungen	417
Vereinnahmungen	(420)
Änderung der Finanzierungsverfügbarkeit	2
Änderungen der Fazilität	(102)
Schlussaldo	\$ -

Anmerkung 7 - Leases

Das Unternehmen hat Operating- und Finanzierungsmietverträge für Rechenzentren, Geschäftsräume und bestimmte Ausrüstungen abgeschlossen. Unsere Mietverträge haben Restlaufzeiten von einem bis elf Jahren, von denen einige Verlängerungsoptionen von bis zu zehn Jahren und einige Kündigungsoptionen von einem bis drei Jahren enthalten.

Operating-Leasing-Verträge

Die Aufwendungen für Operating-Leasingverhältnisse setzten sich wie folgt zusammen:

(in Millionen)	Für das abgelaufene Steuerjahr		
	31. März 2022	31. März 2021	31. März 2020
Kosten für Operating-Leasing-Verträge	\$ 484	\$ 616	\$ 698
Kurzfristige Leasing-Kosten	40	53	49
Variable Leasing-Kosten	73	56	46
Erträge aus Untervermietungen	(32)	(40)	(45)
Gesamte Betriebskosten	\$ 565	\$ 685	\$ 748

Barzahlungen für variable Leasingkosten und kurzfristige Leasingverträge werden nicht in die Bewertung der Verbindlichkeiten aus Operating-Leasingverhältnissen einbezogen und sind daher von den nachstehend aufgeführten zusätzlichen Cashflow-Informationen ausgeschlossen.

(in Millionen)	Für das abgelaufene Steuerjahr		
	31. März 2022	31. März 2021	31. März 2020
Auszahlungen für Beträge, die in der Bewertung von Verbindlichkeiten aus Operating-Leasingverhältnissen enthalten sind - operativer Cashflow	\$ 484	\$ 616	\$ 698
ROU-Vermögenswerte Erhalten im Austausch für Verbindlichkeiten aus Operating-Leasing ⁽¹⁾	\$ 279	\$ 530	\$ 411

⁽¹⁾ In den Geschäftsjahren 2022, 2021 und 2020 gab es Änderungen und Beendigungen in Höhe von 1.085 Mio. \$, 763 Mio. \$ bzw. 216 Mio. \$ sowie eine Änderung der Klassifizierung des Leasingverhältnisses von Operating- zu Finanzierungsleasing in Höhe von 87 Mio. \$ im Geschäftsjahr 2020. Weitere Informationen zu den nicht zahlungswirksamen Aktivitäten, die sich auf den Cashflow auswirken, finden Sie in Anmerkung 18 - „Cashflows“.

In der folgenden Tabelle sind die Salden der Operating-Leasingverhältnisse aufgeführt:

(in Millionen)	Bilanzposten	Stand am	
		31. März 2022	31. März 2021
Vermögenswerte in ROU-Operating-Leasing-Verträgen	Betriebliche Vermögenswerten mit Nutzungsrechten, netto	\$ 1.133	\$ 1.366
Verbindlichkeiten aus Operating-Leasing-Verträgen	Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Operating-Leasing-Verträgen	\$ 388	\$ 418
Verbindlichkeiten aus Operating-Leasing-Verträgen	Langfristige Verbindlichkeiten aus Operating-Leasing-Verträgen	815	1.038
Verbindlichkeiten aus Operating-Leasingverhältnissen insgesamt		\$ 1.203	\$ 1.456

Die gewichtete durchschnittliche Laufzeit der Operating-Leasingverhältnisse betrug 4,4 Jahre zum 31. März 2022 und 4,9 Jahre zum 31. März 2021. Der gewichtete durchschnittliche Abzinsungssatz für Operating-Leasingverhältnisse betrug 3,3 % zum 31. März 2022 und 3,8 % zum 31. März 2021.

Die folgende Fälligkeitsanalyse zeigt die erwarteten undiskontierten Barzahlungen für Operating-Leasingverhältnisse zum 31. März 2022:

(in Millionen)	Fälligkeit in			
	2023	2024	2025	2026
Operative Leasingzahlungen	\$ 415	\$ 308	\$ 225	\$ 133
Abzüglich angerechneter Zinsen				
Verbindlichkeiten aus Operating-Leasingverhältnissen insgesamt				

(in Millionen)	Fälligkeit in		
	2027	Folgejahre	Summe
Operative Leasingzahlungen	\$ 70	\$ 155	\$ 1.306
Abzüglich angerechneter Zinsen			(103)
Verbindlichkeiten aus Operating-Leasingverhältnissen insgesamt			\$ 1.203

Finanz-Leasing-Verträge

Die Aufwendungen für Finanzierungsleasing setzen sich wie folgt zusammen:

(in Millionen)	Für das abgelaufene Steuerjahr		
	31. März 2022	31. März 2021	31. März 2020
Kosten für Finanz-Leasing-Verträge			
Abschreibungen für Vermögenswerte mit Nutzungsrechten	\$ 346	\$ 433	\$ 405

Für das abgelaufene Steuerjahr

(in Millionen)	31. März 2022	31. März 2021	31. März 2020
Zinsen auf Leasing-Verpflichtungen	27	45	65
Gesamtkosten für Finanz-Leasing-Verträge	\$ 373	\$ 478	\$ 470

Die folgende Tabelle enthält ergänzende Informationen zum Cashflow im Zusammenhang mit den Finanzierungsleasingverträgen des Unternehmens:

Für das abgelaufene Steuerjahr

(in Millionen)	31. März 2022	31. März 2021	31. März 2020
Zinszahlungen für Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing - Operativer Cashflow	\$ 27	\$ 45	\$ 65
Auszahlungen für Beträge, die in die Bewertung von Verpflichtungen aus Finanzierungsleasing einbezogen sind - Finanzierungs-Cashflows	501	584	576
Gesamtbetrag der Auszahlungen für die Bewertung von Verpflichtungen aus Finanzierungsleasing	\$ 528	\$ 629	\$ 641
Kapitalausgaben über Finanz-Leasing-Verpflichtungen ⁽¹⁾	\$ 233	\$ 348	\$ 605

⁽¹⁾ Weitere Informationen über nicht zahlungswirksame Aktivitäten, die sich auf den Cashflow auswirken, finden Sie in Anmerkung 18- „Cashflows“.

In der folgenden Tabelle sind die Salden aus Finanzierungsleasing dargestellt:

(in Millionen)	Bilanzposten	Stand am 31. März 2022	31. März 2021
Vermögenswerte in ROU-Finanz-Leasing-Verträgen	Sachanlagen, netto	\$ 602	\$ 834
Finanz-Leasing-Verträge	Kurzfristige Verbindlichkeiten und kurzfristig fälliger Teil der langfristigen Verbindlichkeiten	\$ 289	\$ 398
Finanz-Leasing-Verträge	Langfristige Verbindlichkeiten, abzüglich des kurzfristig fälligen Teils	354	496
Summe Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing ¹		\$ 643	\$ 894

⁽¹⁾ Weitere Informationen zu Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing finden Sie in Anmerkung 14 - „Verbindlichkeiten“.

Die gewichtete durchschnittliche Laufzeit des Finanzierungsleasings betrug 2,8 Jahre zum 31. März 2022 und 2,6 Jahre zum 31. März 2021. Der gewichtete durchschnittliche Abzinsungssatz für Finanzierungsleasing betrug 2,9 % zum 31. März 2022 bzw. 3,6 % zum 31. März 2021.

Die folgende Fälligkeitsanalyse zeigt die erwarteten undiskontierten Barzahlungen für Finanzierungsleasingverträge zum 31. März 2022:

(in Millionen)	Fälligkeit in			
	2023	2024	2025	2026
Zahlungen für Finanzierungsleasing	\$ 300	\$ 195	\$ 108	\$ 50
Abzüglich angerechneter Zinsen				
Summe Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing				

(in Millionen)	Fälligkeit in		
	2027	Folgejahre	Summe
Zahlungen für Finanzierungsleasing	\$ 19	\$ -	\$ 672
Abzüglich angerechneter Zinsen			(29)
Summe Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing			\$ 643

Anmerkung 8 - Beizulegender Zeitwert

Regelmäßige Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert

In der folgenden Tabelle sind die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten des Unternehmens aufgeführt, die regelmäßig zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, ohne das Pensionsvermögen und die derivativen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten. Siehe Anmerkung 15 - „Pensions- und sonstige Leistungspläne“ sowie Anmerkung 9 - „Derivative Instrumente“ hinsichtlich weiterer Informationen über diese ausgeschlossenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten. Während der dargestellten Berichtsperioden gab es keine Übertragungen zwischen den einzelnen Stufen.

		Fair-Value-Hierarchie Stand 31. März 2022			
(in Millionen)	zum Gewährungszeitpunkt	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	
Vermögenswerte:					
Geldmarktfonds und Geldmarktdépôts	\$ 4	\$ 4	\$ -	\$ -	
Termineinlagen ¹	51	51	-	-	
Sonstige Wertpapiere ²	51	-	49	2	
Summe Vermögenswerte	\$ 107	\$ 56	\$ 49	\$ 2	
Verbindlichkeiten:					
Bedingte Gegenleistung	\$ 8	\$ -	\$ -	\$ 8	
Summe Verbindlichkeiten	\$ 8	\$ -	\$ -	\$ 8	
(in Millionen)	zum Gewährungszeitpunkt	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	
Vermögenswerte:					
Geldmarktfonds und Geldmarktdépôts	\$ 1	\$ 1	\$ -	\$ -	

(in Millionen)

Stand 31. März 2021

	zum Gewährungszeitpunkt	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3
Vermögenswerte:				
Termineinlagen ⁽¹⁾	78	78	-	-
Sonstige Wertpapiere ⁽²⁾	57 \$	\$ 90	55 \$	2 \$
Summe Vermögenswerte	147		55	2
Verbindlichkeiten:				
Bedingte Gegenleistung	\$ 27	\$ -	\$ -	\$ 27
Summe Verbindlichkeiten	\$ 27	\$ -	\$ -	\$ 27

⁽¹⁾ Aufgrund der Kurzfristigkeit entsprach die Kostenbasis etwa dem beizulegenden Zeitwert.

⁽²⁾ Zu den sonstigen Wertpapieren gehören zur Veräußerung verfügbare Aktienanlagen mit Inputs der Stufe 2, die eine Kostenbasis von 53 Mio. \$ bzw. 57 Mio. \$ und Verluste von 4 Mio. \$ bzw. 2 Mio. \$ zum 31. März 2022 bzw. 31. März 2021 aufweisen, die in der Gewinn- und Verlustrechnung des Unternehmens unter sonstige (Erträge) Aufwendungen, netto, ausgewiesen sind. Im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2021 wurden zuvor gehaltene Anlagen verkauft und die Erlöse zum Kauf neuer Anlagen verwendet. Der Gewinn aus dem Verkauf in Höhe von 17 Mio. \$ wurde in den sonstigen (Erträgen) Aufwendungen, netto, ausgewiesen.

Der beizulegende Zeitwert von Geldmarktfonds, Geldmarktdepotkonten, U.S. Schatzwechsel mit einer Laufzeit von weniger als drei Monaten und Festgelder, die in den Barmitteln und Barmitteläquivalenten enthalten sind, basieren auf notierten Marktpreisen. Der beizulegende Zeitwert sonstiger Schuldpapiere, die in den sonstigen langfristigen Vermögenswerten enthalten sind, basiert auf tatsächlichen Marktpreisen. Der beizulegende Zeitwert der bedingten Gegenleistungen, die in den sonstigen Verbindlichkeiten enthalten sind, basiert auf vertraglich festgelegten finanziellen Leistungszielen in Verbindung mit Earn-Outs und anderen Gegenleistungen.

Sonstige Angaben zum beizulegenden Zeitwert

Die Buchwerte der Finanzinstrumente des Unternehmens mit kurzfristigen Fälligkeiten, in erster Linie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, kurzfristige Schulden und Finanzverbindlichkeiten, die in den sonstigen Rückstellungen enthalten sind, entsprechen aufgrund ihres kurzfristigen Charakters in etwa ihrem Marktwert. Bei einer Bewertung zum beizulegenden Zeitwert würden diese Finanzinstrumente als Stufe 2 oder Stufe 3 innerhalb der Zeitwerthierarchie eingestuft werden.

Das Unternehmen schätzt den beizulegenden Zeitwert seiner langfristigen Verbindlichkeiten in erster Linie anhand von Kursnotierungen, die es von Drittanbietern wie Bloomberg erhält, sowie anhand einer erwarteten Barwertmethode, die auf beobachtbaren Marktdaten für Instrumente mit ähnlichen Bedingungen basiert, die dem Unternehmen derzeit zur Verfügung stehen. Der geschätzte beizulegende Zeitwert der langfristigen Verbindlichkeiten des Unternehmens ohne Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing belief sich zum 31. März 2022 bzw. 31. März 2021 auf 3,7 Mrd. \$ bzw. 4,7 Mrd. \$, verglichen mit dem Buchwert von 4,0 Mrd. \$ bzw. 4,4 Mrd. \$ zum 31. März 2022 bzw. 31. März 2021. Bei einer Bewertung zum beizulegenden Zeitwert würden langfristige Schulden ohne Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing als Stufe 1 oder Stufe 2 innerhalb der Zeitwerthierarchie eingestuft werden.

Nicht-finanzielle Vermögenswerte wie Firmenwert, Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und sonstige vertragsbasierte langfristige Vermögenswerte werden in der Berichtsperiode, in der sie zum ersten Mal erfasst werden, zum beizulegenden Zeitwert ausgewiesen. Dieser beizulegende Zeitwert wird möglicherweise in nachfolgenden Perioden angepasst, wenn ein Ereignis auftritt oder Bedingungen sich ändern, das/die darauf hindeuten, dass der Wert des Vermögenswerts möglicherweise gemindert ist. Die Bewertungen des beizulegenden Zeitwerts würden in solchen Fällen als Stufe 3 innerhalb der Hierarchie des beizulegenden Zeitwerts eingestuft werden. Außer dem in Anmerkung 12, „Geschäfts- oder Firmenwert“, besprochenen Wertminderungsaufwand gab es während der in diesem Bericht abgedeckten Geschäftszeiträume keine signifikanten Minderungen.

Anmerkung 9 - Derivative Instrumente

Im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit ist das Unternehmen Schwankungen der Zinssätze und Wechselkurse ausgesetzt. Als Teil seiner Risikomanagementstrategie nutzt das Unternehmen derivative Instrumente, in erster Linie Devisenterminkontrakte sowie Zins-Swaps, um sich gegen Wechselkurs- und Zinsrisiken abzusichern. Das Ziel des Unternehmens besteht darin, die Volatilität der Erträge zu reduzieren, indem die Gewinne und Verluste aufgrund dieser Schwankungen durch Verluste und Gewinne aus den Sicherungsgeschäften mit den derivativen Kontrakten ausgeglichen werden. Die Gesellschaft setzt derivative Instrumente nicht zu Handels- oder spekulativen Zwecken ein.

Für die Bilanzierung als Sicherungsgeschäfte designierte Derivate

Absicherungen des Cashflow

Das Unternehmen designierte verschiedene Devisenterminkontrakte als Absicherungen des Cashflow, um das Fremdwährungsrisiko in Verbindung mit bestimmten, auf indische Rupien, Euro und britische Pfund lautenden unternehmensinternen Verbindlichkeiten und prognostizierten Transaktionen zu reduzieren. Die Nominalwerte der Devisenterminkontrakte, die als Cashflow-Hedges bezeichnet werden, betragen zum 31. März 2022 und zum 31. März 2021 727 Mio. \$ bzw. 546 Mio. \$. Zum 31. März 2022 erstrecken sich die entsprechenden geplanten Transaktionen bis März 2024.

Für die Geschäftsjahre, die am 31. März 2022 und 31. März 2021 endeten, führte das Unternehmen zu Beginn der Transaktionen für die Cashflow-Absicherung eine Bewertung durch und stellte fest, dass alle maßgeblichen Bestimmungen der Sicherungsinstrumente und der gesicherten Grundgeschäfte übereinstimmen. Das Unternehmen bewertet die maßgeblichen Bestimmungen während der Sicherungsperiode kontinuierlich. In den Geschäftsjahren, die am 31. März 2022 und 31. März 2021 endeten, gab es im Unternehmen keine Absicherungen des Cashflow, bei denen es wahrscheinlich war, dass das gesicherte Grundgeschäft nicht eintreten würde. Zum 31. März 2022 wird erwartet, dass 14 Millionen \$ des bestehenden Gewinns im Zusammenhang mit dem Cashflow-Hedge, der im kumulierten sonstigen Gesamtergebnis ausgewiesen ist, innerhalb der nächsten 12 Monate in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht werden.

Im sonstigen Gesamtergebnis und im Ergebnis vor Ertragsteuern erfasste Beträge

Der Gewinn vor Steuern aus Derivaten, die für die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften bestimmt sind und die im sonstigen Gesamtergebnis (Verlust) ausgewiesen wurden, belief sich in dem Geschäftsjahr, das am 31. März 2022 bzw. am 31. März 2021 endete, auf 23 Millionen \$ bzw. 19 Millionen \$. Der Gewinn (Verlust) vor Steuern aus Derivaten, die für die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften bestimmt sind, wurde in dem am 31. März 2022 bzw. 2021 endenden Geschäftsjahr im Gewinn (Verlust) vor Steuern in Höhe von 6 Mio. \$ bzw. (5) Mio. \$ ausgewiesen.

Nicht für die Bilanzierung als Sicherungsgeschäfte designierte Derivate

Die für die Bilanzierung nicht als Sicherungsgeschäfte geltenden derivativen Instrumente beinhalten bestimmte kurzfristige Devisenterminkontrakte. Die nicht als Sicherungsgeschäfte designierten Derivate werden ertragswirksam zum beizulegenden Zeitwert in dem Posten des Jahresabschlusses erfasst, zu dem das Derivat gehört.

Devisenterminkontrakte

Das Unternehmen verringert das Risiko aus Wechselkursschwankungen durch Devisenterminkontrakte zur Absicherung bestimmter, auf Fremdwährungen lautender Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, einschließlich unternehmensinterner Salden und prognostizierter Transaktionen. Der nominelle Betrag der ausstehenden Devisenterminkontrakte belief sich zum 31. März 2022 auf 2,1 Milliarden \$ und zum 31. März 2021 auf 2,1 Milliarden \$.

Die folgende Tabelle zeigt die erfolgswirksamen Vorsteuerbeträge im Hinblick auf designierte und nicht designierte Devisenterminkontrakte:

(in Millionen)	Posten der Gewinn- und Verlustrechnung	Geschäftsjahresende		
		31. März 2022	31. März 2021	31. März 2020
Devisenterminkontrakte	Sonstige (Erträge) Aufwendungen, saldiert	\$ 52	\$ 51	\$ (37)

Beizulegender Zeitwert von derivativen Instrumenten

Alle derivativen Instrumente werden zum beizulegenden Zeitwert erfasst. Die Bilanzierung dieser derivativen Instrumente durch das Unternehmen ist davon abhängig, ob es sich um Sicherungsgeschäfte handelt. In der folgenden Tabelle sind die beizulegenden Zeitwerte der in der Bilanz erfassten derivativen Instrumente dargestellt:

(in Millionen)	Bilanzposten	Derivative Vermögenswerte	
		Stand am 31. März 2022	Stand am 31. März 2021
Für die Bilanzierung als Sicherungsgeschäfte designierte Derivate:			
Devisenterminkontrakte	Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	\$ 18	\$ 9
Nicht für die Bilanzierung als Sicherungsgeschäfte designierte Derivate:			
Devisenterminkontrakte	Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	\$ 9	\$ 3
(in Millionen)	Bilanzposten	Derivative Verbindlichkeiten	
		Stand am 31. März 2022	Stand am 31. März 2021
Für die Bilanzierung als Sicherungsgeschäfte designierte Derivate:			
Devisenterminkontrakte	Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	\$ -	\$ 4
Nicht für die Bilanzierung als Sicherungsgeschäfte designierte Derivate:			
Devisenterminkontrakte	Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	\$ 15	\$ 3

Der beizulegende Zeitwert von Devisenterminkontrakten stellt den für die Erfüllung der Verträge geschätzten Betrag dar, der unter Verwendung der aktuellen Marktkurse erforderlich ist. Er beruht auf den Wechselkursen zum Periodenende und den Forward-Punkten, die als Eingabegrößen der Stufe 2 klassifiziert werden.

Sonstige Risiken für derivative Instrumente

Das Unternehmen ist einem Verlustrisiko bei Nichterfüllung derivativer Kontrakte durch Gegenparteien ausgesetzt. Der Betrag, der dem Kreditrisiko in Bezug auf derivative Instrumente ggf. unterliegt, ist im Allgemeinen auf den Betrag beschränkt, um den die Verpflichtungen einer Gegenpartei die Verpflichtungen des Unternehmens gegenüber dieser Gegenpartei überschreiten. Um die Risiken zu verringern, prüft das Unternehmen das Kreditrisiko und die Bonität der Gegenparteien regelmäßig. In Bezug auf seine Fremdwährungsderivate gab es zum 31. März 2022 zwölf Kontrahenten mit einer Konzentration des Kreditrisikos, und auf der Grundlage des Bruttomarktwerts beträgt der maximale Verlustbetrag, den das Unternehmen erleiden könnte, 16 Millionen \$.

Außerdem schließt das Unternehmen mit einigen Gegenparteien vollstreckbare Rahmenaufrechnungsvereinbarungen ab. Zu Zwecken der Finanzberichterstattung ist es Grundsatz des Unternehmens, trotz des Vorhandenseins vollstreckbarer Rahmenaufrechnungsvereinbarungen derivative Vermögenswerte und Verbindlichkeiten nicht gegeneinander aufzurechnen. Die potenziellen Auswirkungen solcher Aufrechnungsvereinbarungen auf die Bilanz des Unternehmens sind für die dargestellten Perioden nicht wesentlich.

Für Sicherungsgeschäfte designierte nicht derivative Finanzinstrumente

Das Unternehmen wendet Sicherungsgeschäfte auf Verbindlichkeiten in Fremdwährungen an, die genutzt wurden, um die Auswirkungen von Fremdwährungen auf seine Nettoinvestitionen in bestimmte Aktivitäten außerhalb der USA zu steuern.

Für ein Sicherungsgeschäft qualifizieren sich Sicherungsinstrumente, die in der Lage sind, das Risiko der gesicherten Aktivität äußerst wirkungsvoll zu verringern.

Sicherungsgeschäfte für Nettoinvestitionen

Durch Verbindlichkeiten in Fremdwährungen versucht DXC die Auswirkungen von Wechselkursschwankungen auf seine Nettoinvestitionen in bestimmte Aktivitäten außerhalb der USA zu verringern. Für Verbindlichkeiten in Fremdwährungen, die als Sicherungsgeschäft designiert wurden, wird die Effektivität der Sicherung anhand von Änderungen in Kassakursen bewertet. Bei qualifizierten Absicherungen von Nettoinvestitionen werden alle Gewinne 01 Verluste aus den Absicherungsinstrumenten in die Währungsumrechnung einbezogen. Gewinne oder Verluste aus einzelnen Nettoinvestitionen in Nicht-US-Geschäfte werden aus dem kumulierten sonstigen Gesamtergebnis in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert, wenn diese Nettoinvestitionen verkauft oder im Wesentlichen liquidiert werden.

Zum 31. März 2022 hatte DXC 0,3 Milliarden \$ als Verbindlichkeiten in Fremdwährungen als Sicherungsgeschäfte für Nettoinvestitionen in Tochtergesellschaften außerhalb der USA designiert. Für das Geschäftsjahr, das am 31. März 2022 endete, betrug die Auswirkung des Gewinns vor Steuern aus Fremdwährungsschulden, die für die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften bestimmt sind und im

sonstigen Gesamtergebnis (Verlust) ausgewiesen wurden, 17 Millionen \$. Zum 31. März 2021 hatte DXC 0,8 Milliarden \$ als Verbindlichkeiten in Fremdwährungen als Sicherungsgeschäfte für Nettoinvestitionen in Tochtergesellschaften außerhalb der USA designiert.

Anmerkung 10 - Sachanlagen

Zusammensetzung der Sachanlagen:

(in Millionen)	Stand am	
	31. März 2022	31. März 2021
Sachanlagen - brutto:		
Grundstücke, Gebäude und Mietereinbauten	\$ 2.089	\$ 2.228
Computer und EDV-Ausrüstung	4.117	4.596
Betriebs- und Geschäftsausstattung	203	227
Anlagen im Bau	1	16
	6.410	7.067
Abzüglich kumulierter Abschreibungen	3.998	4.121
Sachanlagen, netto	\$ 2.412	\$ 2.946

Für die Geschäftsjahre 2022, 2021 und 2020 belief sich der Abschreibungsaufwand auf 625 Millionen \$, 754 Millionen \$ bzw. 643 Millionen \$.

Anmerkung 11 - Immaterielle Vermögenswerte

Die immateriellen Vermögenswerte setzten sich wie folgt zusammen:

(in Millionen)	Stand 31. März 2022		
	Bruttobuchwert	Kumulierte Abschreibung	Nettobuchwert
Software	\$ 4.063	\$ 3.039	\$ 1.024
Kundenspezifische immaterielle Vermögenswerte	4.148	1.995	2.153
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	291	90	201
Summe immaterielle Vermögenswerte	\$ 8.502	\$ 5.124	\$ 3.378
(in Millionen)	Stand 31. März 2021		
	Bruttobuchwert	Kumulierte Abschreibung	Nettobuchwert
Software	\$ 4.014	\$ 2.733	\$ 1.281
Kundenspezifische immaterielle Vermögenswerte	4.212	1.641	2.571
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	239	48	191
Summe immaterielle Vermögenswerte	\$ 8.465	\$ 4.422	\$ 4.043

Der Abschreibungsaufwand beinhaltet die folgenden Komponenten:

(in Millionen)	Geschäftsjahresende		
	31. März 2022	31. März 2021	31. März 2020
Abschreibung für immaterielle Vermögenswerte	\$ 865	\$ 952	\$ 1.019
Abschreibung für Transitions- und Transformationsvertragskosten ¹⁾	227	264	280
Summe Abschreibungsaufwand	\$ 1.092	\$ 1.216	\$ 1.299

⁽¹⁾ Die Transitions- und Transformationsvertragskosten sind in den sonstigen Vermögenswerten der Bilanz eingeschlossen.

Die geschätzte künftige Abschreibung stellt sich zum 31. März 2022 wie folgt dar:

Fälligkeit in	(in Millionen)
2023	\$ 780
2024	\$ 684
2025	\$ 592
2026	\$ 436
2027	\$ 395
Folgejahre	\$ 405

Anmerkung 12 - Geschäfts- oder Firmenwert

Der nachstehenden Tabelle können die Änderungen des Buchwerts des Firmenwerts nach Segmenten für die Geschäftsjahre entnommen werden, die am 31. März 2022 bzw. am 31. März 2021 endeten:

(in Millionen)	GBS	GIS	Summe
Saldo zum 31. März 2021, netto	\$ 641	\$ -	\$ 641
Veräußerungen	(2)	-	(2)
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	(6)	-	(6)
Fremdwährungsumrechnung	(16)	-	(16)
Saldo zum 31. März 2022, netto	\$ 617	\$ -	\$ 617
Firmenwert, brutto	5.107	5.066	10.173
Kumulierter Wertminderungsaufwand	(4.490)	(5.066)	(9.556)
Saldo zum 31. März 2022, netto	\$ 617	\$ -	\$ 617
(in Millionen)	GBS	GIS	Summe
Saldo zum 31. März 2020, netto	\$ 2.017	\$ -	\$ 2.017
Übernahmebedingte Anpassungen	15	-	15

(in Millionen)	GBS	GIS	Summe
Veräußerungen	(1.355)	-	(1.355)
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	(90)	-	(90)
Fremdwährungsumrechnung	54	-	54
Saldo zum 31. März 2021, netto	\$ 641	\$ -	\$ 641
Firmenwert, brutto	5.131	5.066	10.197
Kumulierter Wertminderungsaufwand	(4.490)	(5.066)	(9.556)
Saldo zum 31. März 2021, netto	\$ 641	\$ -	\$ 641

Die Zugänge zum Geschäfts- oder Firmenwert im Geschäftsjahr 2021 standen im Zusammenhang mit den in Anmerkung 2 - „Übernahmen“ beschriebenen Unternehmensübernahmen, und die zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte sind in Anmerkung 4 - „Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte“ beschrieben. Der Betrag für Fremdwährungsumrechnung bildet die Auswirkung von Währungsschwankungen auf Firmenwerte ab, die nicht auf US-Dollar lauten.

Wertminderungsanalyse des Firmenwerts

Geschäftsjahr 2022

Bei der jährlichen Wertminderungsanalyse des Firmenwerts, die das Unternehmen am 1. Juli 2021 qualitativ ausführte, wurde kein Wertminderungsaufwand festgestellt. Am Ende des Geschäftsjahres 2022 analysierte das Unternehmen, ob Ereignisse oder geänderte Umstände vorlagen, welche mit mehr als 50%iger Wahrscheinlichkeit den beizulegenden Zeitwert einer der Berichtseinheiten unter deren Buchwert vermindern würden und entsprechend eine Prüfung des Firmenwerts auf Wertminderung erfordert hätten. Das Unternehmen stellte fest, dass keine derartigen Anhaltspunkte vorlagen; entsprechend war die Durchführung einer Zwischenprüfung auf Wertminderung des Firmenwerts zum 31. März 2022 nicht erforderlich.

Geschäftsjahr 2021

Bei der jährlichen Wertminderungsanalyse des Firmenwerts, die das Unternehmen am 1. Juli 2020 qualitativ ausführte, wurde kein Wertminderungsaufwand festgestellt. Am Ende des Geschäftsjahres 2021 analysierte das Unternehmen, ob Ereignisse oder geänderte Umstände vorlagen, welche mit mehr als 50%iger Wahrscheinlichkeit den beizulegenden Zeitwert einer der Berichtseinheiten unter deren Buchwert vermindern würden und entsprechend eine Prüfung des Firmenwerts auf Wertminderung erfordert hätten. Das Unternehmen stellte fest, dass keine derartigen Anhaltspunkte vorlagen; entsprechend war die Durchführung einer Zwischenprüfung auf Wertminderung des Firmenwerts zum 31. März 2021 nicht erforderlich.

Geschäftsjahr 2020

Das Unternehmen hat seine jährliche Wertminderungsprüfung mit Stand vom 1. Juli 2019 durchgeführt. Nach dem Messdatum hat das Unternehmen einen erheblichen und anhaltenden Rückgang seines Aktienpreises und seiner Marktkapitalisierung erlebt, was ein Anzeichen einer Minderung darstellt. Daher hat das Unternehmen im zweiten und vierten Quartal des Geschäftsjahrs 2020 quantitative Werthaltigkeitsprüfungen des Firmenwerts durchgeführt. Beide quantitativen Werthaltigkeitsprüfungen wurden im Einklang mit der in Anmerkung 1, „Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungsgrundsätze“, beschriebenen Richtlinien für alle Berichtseinheiten von DXC durchgeführt. Im Rahmen des Abgleichs der Marktkapitalisierung des Unternehmens hat das Unternehmen in beiden Fällen ermittelt, dass die Buchwerte seiner Berichtseinheiten den geschätzten beizulegenden Zeitwert überschritten. Es hat nicht liquiditätswirksame Minderungsaufwendungen von 6.794 Millionen \$ ausgewiesen, die sich aus 3.789 Millionen \$ in der Berichtseinheit GBS und 3.005 Millionen \$ in der Berichtseinheit GIS zusammensetzen. Der Wertminderungsaufwand hat keine Auswirkungen auf die Berechnungen der finanziellen Verpflichtungen des Unternehmens in seinen Verbindlichkeitsvereinbarungen.

Anmerkung 13 - Ertragsteuern

Die Herkunft des Gewinns (Verlusts) aus fortgeführten Aktivitäten vor Ertragsteuern, die nach Unternehmen innerhalb und außerhalb der USA unterteilt sind, stellt sich wie folgt dar:

(in Millionen)	Geschäftsjahresende		
	31. März 2022	31. März 2021	31. März 2020
US-amerikanische Unternehmen	\$ (566)	\$ 975	\$ (2.928)
Unternehmen außerhalb der USA	1.707	(321)	(2.300)
Summe	\$ 1.141	\$ 654	\$ (5.228)

Der Ertragsteueraufwand (-vorteil) für den Gewinn (Verlust) aus fortgeführten Aktivitäten setzt sich wie folgt zusammen:

(in Millionen)	Geschäftsjahresende		
	31. März 2022	31. März 2021	31. März 2020
Tatsächliche Steuern:			
Steuern auf Bundesebene	\$ (118)	\$ 730	\$ 3
Einzelstaatliche Steuern	(17)	257	16
Anpassung	285	216	167
	150	1.203	186
Latente Steuern:			
Steuern auf Bundesebene	9	(221)	(125)
Einzelstaatliche Steuern	(9)	(51)	17
Anpassung	255	(131)	52
	255	(403)	(56)
Summe Ertragsteueraufwand	\$ 405	\$ 800	\$ 130

Der laufende Steueraufwand für die Geschäftsjahre 2022, 2021 und 2020 beinhaltet einen Steuerertrag in Höhe von (7) Millionen \$, (4) Millionen \$ bzw. (31) Millionen \$. Der laufende Aufwand (Ertrag) für die Geschäftsjahre 2022, 2021 und 2020 beinhaltet Zinsen und Strafzahlungen in Höhe von (3) Millionen \$, 2 Millionen \$ bzw. 2 Millionen \$ für unsichere Steuerpositionen.

Im Zusammenhang mit dem HPES Merger hat das Unternehmen eine Vereinbarung für Steuerangelegenheiten mit HPE abgeschlossen. HPE ist im Allgemeinen für Steuerverbindlichkeiten verantwortlich, die vor dem HPES Merger entstanden sind, und DXC haftet gegenüber HPE für Einkommenssteuerforderungen, die es für Zeiträume vor dem HPES Merger erhält. Gemäß der Vereinbarung über Steuerangelegenheiten verbuchte das Unternehmen eine Steuerentschädigungsforderung in Höhe von 27 Mio. \$ im Zusammenhang mit

unsicheren Steuerpositionen, eine Steuerentschädigungsforderung in Höhe von 72 Mio. \$ im Zusammenhang mit anderen Steuerverbindlichkeiten und eine Steuerentschädigungsverbindlichkeit in Höhe von 129 Mio. \$ im Zusammenhang mit anderen Steuerforderungen.

Im Zusammenhang mit der Abspaltung des ehemaligen Geschäftsbereichs des Unternehmens im öffentlichen Sektor der USA (die „USPS-Abspaltung“) schloss das Unternehmen eine Vereinbarung über Steuerangelegenheiten mit Perspecta Inc. (einschließlich ihrer Nachfolger und zulässigen Rechtsnachfolger, „Perspecta“). Das Unternehmen ist im Allgemeinen für Steuerverbindlichkeiten verantwortlich, die vor der Abspaltung von USPS entstanden sind, und Perspecta haftet gegenüber dem Unternehmen für Einkommensteuerforderungen, die sich auf Zeiträume vor der Abspaltung beziehen. An Perspecta übertragene Ertragsteuerverbindlichkeiten beziehen sich hauptsächlich auf Zeiträume vor dem HPES Merger. Für diese wird das Unternehmen gemäß der Vereinbarung zu Steuerangelegenheiten zwischen dem Unternehmen und HPE von HPE schadlos gehalten. Das Unternehmen haftet weiterhin gegenüber HPE für Steuerforderungen, die auf Perspecta übertragen wurden und sich auf die Zeit vor dem Zusammenschluss mit HPES beziehen. Gemäß der Vereinbarung über die Steuerangelegenheiten hat das Unternehmen eine Steuerentschädigungsforderung gegenüber Perspecta in Höhe von 72 Mio. \$ im Zusammenhang mit sonstigen Steuerverbindlichkeiten und eine Steuerentschädigungsverpflichtung gegenüber Perspecta in Höhe von 15 Mio. \$ im Zusammenhang mit Ertragsteuern und sonstigen Steuerforderungen ausgewiesen.

Im Zusammenhang mit dem Verkauf des HPS-Geschäfts schloss das Unternehmen mit Dedalus eine Vereinbarung über Steuerfragen ab. Gemäß der Vereinbarung über Steuerangelegenheiten ist das Unternehmen generell für Steuerverbindlichkeiten verantwortlich, die vor dem Verkauf des HPS-Geschäfts entstanden sind.

Nachfolgend werden die wesentlichen Faktoren aufgeführt, die zu der Differenz zwischen dem Regelsteuersatz für die US-amerikanische Bundessteuer und dem effektiven Steuersatz für fortgeführte Aktivitäten beitragen.

	Geschäftsjahresende		
	31. März 2022	31. März 2021	31. März 2020
Regelsteuersatz	21,0 %	21,0 %	(21,0) %
Einzelstaatliche Steuern, ohne Steuern auf Bundesebene	(6,9)	10,8	(1,4)
Differenz - ausländische Steuersätze	151,1	(198,4)	(11,9)
Wertminderung	-	-	28,3
Änderung der Wertberichtigungen	(140,9)	239,3	12,1
Einkommensteuer und ausländische Steuergutschriften	(15,2)	(48,7)	(2,6)
Schiedsspruch	-	-	(3,6)
Änderung der ungewissen Steuerpositionen	6,8	17,2	1,1
Einbehaltene Steuern	6,2	10,3	0,9
USA Steuer auf ausländische Erträge	2,5	17,6	0,4
Überschüssige Steuervorteile oder -aufwendungen für Aktienvergütungen	0.1.	2.2.	0.1.
Aktivierete Transaktionskosten	0,2	0.5.	0.1.
Erosion der Steuerbasis und Übergangsteuern	6,6	(0,7)	(0,7)
Auswirkungen von Unternehmensveräußerungen	3,0	52,6	-
Granite Trust Kapitalverlust	-	(5,7)	-
Sonstige Posten, netto	1.0	4.3	0.7.
Effektiver Steuersatz	35,5 %	122,3 %	2,5 %

Im Geschäftsjahr 2022 wurde der effektive Steuersatz im Wesentlichen durch folgende Faktoren beeinflusst:

- Einkommenssteuer und ausländische Steuergutschriften, die den Einkommenssteueraufwand und die ETR um 174 Millionen \$ bzw. 15,2 % verringerten.
- Veränderungen bei den Verlusten in Luxemburg, die die ETR um 1.609 Mio. \$ bzw. 141,0% erhöhten, wobei die ETR durch eine Verringerung der Wertberichtigung um den gleichen Betrag gesenkt wurde.
- Anpassungen an unsichere Steuerpositionen, die den gesamten Einkommenssteueraufwand und die ETR um 78 Mio. \$ bzw. 6,8% erhöhten.

Im Geschäftsjahr 2021 wurde der effektive Steuersatz im Wesentlichen durch folgende Faktoren beeinflusst:

- Auswirkung der Veräußerung von HHS und anderen Geschäftsbereichen, die den Steueraufwand und die ETR um 344 Mio. \$ bzw. 52,6% erhöhten. Der HHS-Steuerertrag erhöhte den Steueraufwand und die ETR, da die Steuerbasis der veräußerten Vermögenswerte, vor allem des Geschäfts- oder Firmenwerts, niedriger war als die Buchbasis.
- Anhaltende Verluste in Ländern, in denen wir eine Wertberichtigung auf bestimmte aktive latente Steuern vornehmen, vor allem in Belgien, Dänemark, Italien, Frankreich, Luxemburg und den USA, sowie eine Wertminderung des gesamten deutschen latenten Steuerguthabens, die den Ertragsteueraufwand und die ETR um 1.565 Mio. \$ bzw. 239,3% erhöhten.
- Eine Erhöhung der Einkommenssteuer und der ausländischen Steuergutschriften, die den Einkommenssteueraufwand und die ETR um 319 Millionen \$ bzw. 48,7 % verringerten.
- Lokale Verluste bei Investitionen in Luxemburg vergrößerten die Differenz aus ausländischen Steuersätzen um 1.226 Millionen \$ und verringerten den effektiven Steuersatz um 187,5% bei einer ausgleichenden Erhöhung des effektiven Steuersatzes infolge einer Erhöhung der Wertberichtigung um den gleichen Betrag.
- Das Unternehmen verbuchte Anpassungen für unsichere Steuerpositionen, die den gesamten Einkommenssteueraufwand und die ETR um 112 Millionen \$ bzw. 17,2 % erhöhten.

Im Geschäftsjahr 2020 wurde der effektive Steuersatz im Wesentlichen durch folgende Faktoren beeinflusst:

- Ein nicht abzugsfähiger Wertminderungsaufwand, der den Steueraufwand und den effektiven Steuersatz um 1.482 Millionen \$

bzw. 28,3 % erhöhte.

- Ein nicht zu versteuernder Gewinn aus einem Schiedsspruch, der den Ertragsteueraufwand um 186 Millionen \$ erhöhte und den effektiven Steuersatz um 3,6 % verringerte.
- Eine Änderung in der Nettowertberichtigung für bestimmte aktive latente Steuern hauptsächlich in Australien, Brasilien, China, Luxemburg und Singapur, durch die der Ertragsteueraufwand um 631 Millionen \$ und der effektive Steuersatz um 12,1 % anstieg.
- Eine Erhöhung der Einkommensteuer- und ausländischen Steuergutschriften im Zusammenhang mit Forschungs- und Entwicklungskrediten, die für vorherige Jahre anerkannt wurden. Dadurch sanken der Einkommensteueraufwand und der effektive Steuersatz um 135 Millionen \$ bzw. 2,6 %.
- Lokale Verluste bei Investitionen in Luxemburg vergrößerten die Differenz aus ausländischen Steuersätzen um 637 Millionen \$ und verringerten den effektiven Steuersatz um 12,2% bei einer ausgleichenden Erhöhung des effektiven Steuersatzes infolge einer Erhöhung der Wertberichtigung um den gleichen Betrag.

Zusammensetzung der aktiven (passiven) latenten Steuern:

(in Millionen)	Stand am	
	31. März 2022	31. März 2021
Aktive latente Steuern		
Unterschiede - Investitionsgrundlage	\$ -	\$ 32
Vortrag von Steuerverlusten/-gutschriften	2.360	4.039
Stückzinsen	15	20
Verbindlichkeiten aus Operating-Leasing-Verträgen	244	359
Bilanzierung nach der Teilgewinnrealisierungsmethode	132	92
Sonstige Vermögenswerte	338	351
Summe aktive latente Steuern	3.089	4.893
Wertberichtigung	(2.133)	(3.860)
Aktive latente Steuern - saldiert	799	1.033
Latente Steuerverbindlichkeiten		
Abschreibungen	(430)	(513)
Betriebliche Vermögenswerte mit Nutzungsrechten	(227)	(339)
Unterschiede - Investitionsgrundlage	(8)	-
Leistungen an Arbeitnehmer	(426)	(6)
Sonstige Verbindlichkeiten	(220)	(246)
Summe passive latente Steuern	(1.311)	(1.104)
Summe aktive latente Steuerguthaben (-verbindlichkeiten)	\$ (355)	\$ (71)

Ertragsteuerbezogene Vermögenswerte sind in der zugehörigen Bilanz wie folgt berücksichtigt:

(in Millionen)	Stand am	
	31. März 2022	31. März 2021
Tatsächliche Steuern:		
Ertragsteuerforderungen und vorausbezahlte Steuern	\$ 78	\$ 67
	\$ 78	\$ 67
Langfristig:		
Ertragsteuerforderungen und vorausbezahlte Steuern	\$ 130	\$ 136
Aktive latente Steuern	221	289
	\$ 351	\$ 425
Summe	\$ 429	\$ 492

Ertragsteuerbezogene Passiva sind in der zugehörigen Bilanz wie folgt berücksichtigt:

(in Millionen)	Stand am	
	31. März 2022	31. März 2021
Tatsächliche Steuern:		
Verbindlichkeit für ungewisse Steuerpositionen	\$ (34)	\$ (30)
Ertragsteuerschulden	(163)	(368)
	\$ (197)	\$ (398)
Langfristig:		
Latente Steuern	(576)	(360)
Ertragsteuerschulden	(39)	(130)
Verbindlichkeit für ungewisse Steuerpositionen	(379)	(364)
	\$ (994)	\$ (854)
Summe	\$ (1.191)	\$ (1.252)

Bei der Ermittlung der Rückstellungen des Unternehmens für Einkommensteuern, latente Steuerforderungen und - Verbindlichkeiten sowie Wertberichtigungen für latente Steuerforderungen sind wesentliche Beurteilungen der Geschäftsleitung erforderlich. Mit Stand jedes Berichtsdatums wägt die Geschäftsleitung neue positive und negative Nachweise ab, die ihren Eindruck von der zukünftigen Realisierung der aktiven latenten Steuerguthaben beeinflussen können. Objektive verifizierbare Nachweise von historischer Natur haben ein höheres Gewicht als subjektive Nachweise von vorausschauender Natur.

Zum 31. März 2022 wurde eine Wertberichtigung auf aktive latente Steuern in Höhe von ca. 2.133 Millionen \$ aufgrund von Unsicherheiten in Bezug auf die Verwertbarkeit dieser Vermögenswerte vorgenommen. Bei der Beurteilung der Realisierbarkeit aktiver latenter Steuern berücksichtigt das Unternehmen, ob eine mehr als 50%ige Wahrscheinlichkeit besteht, dass diese aktiven latenten Steuern ganz oder teilweise nicht realisiert werden, und passt die Wertberichtigung entsprechend an. Das Unternehmen berücksichtigt sämtliche verfügbaren positiven und negativen Nachweise einschließlich zukünftiger Auflösungen der bestehenden temporären Differenzen, das zu versteuernde Einkommen in früheren Rücktragsjahren, das prognostizierte zukünftige zu versteuernde Einkommen, Steuerplanungsstrategien und kürzlich ausgeführte Finanztätigkeiten.

Im aktuellen Berichtszeitraum hat die Gesellschaft Anpassungen der Luxemburger Verluste und entsprechende Anpassungen der Wertberichtigung vorgenommen. Der Nettorückgang der Wertberichtigung in Höhe von 1.729 Millionen \$ im Geschäftsjahr 2022 ist in erster Linie auf Veränderungen der Luxemburger Verluste in Höhe von 1.609 Millionen \$, andere Erhöhungen der Wertberichtigung in Höhe von 1 Million \$ und eine Währungsumrechnungsanpassung von 121 Millionen \$ zurückzuführen.

In der nachstehenden Tabelle sind Informationen über die verschiedenen steuerlichen Vorträge des Unternehmens enthalten:

(in Millionen)	Summe	Stand 31. März 2022			Summe	Stand 31. März 2021		
		Ohne Ablauf	Mit Ablauf	Ablaufdaten bis		Ohne Ablauf	Mit Ablauf	Ablaufdaten bis
Nettobetriebsverlustvorträge								
Steuern auf Bundesebene	\$ 88	\$ 88	\$ -	k. A.	\$ 132	\$ 128	\$ 4	2033
Einzelstaatliche Steuern	\$ 589	\$ 243	\$ 346	2042	\$ 369	\$ 6	\$ 34	2041
Anpassung	\$	\$ 5.635	\$ 3.733	2039	\$	\$ 6.191	\$ 10.509	2041
	9.368				16.700			
Vorträge von Steuerguthaben								
Steuern auf Bundesebene	\$ 4	\$ -	\$ 4	2042	\$ 4	\$ -	\$ 4	2040
Einzelstaatliche Steuern	\$ 4	\$ 2	\$ 3	2037	\$ -	\$ -	\$ -	k. A.
Anpassung	\$ -	\$ -	\$ -	k. A.	\$ -	\$ -	\$ -	k. A.
Kapitalverlustvorträge								
Steuern auf Bundesebene	\$ 42	\$ -	\$ 42	2026	\$ -	\$ -	\$ -	k. A.
Einzelstaatliche Steuern	\$ -	\$ -	\$ -	k. A.	\$ -	\$ -	\$ -	k. A.
Anpassung	\$ 166	\$ 166	\$ -	k. A.	\$ 45	\$ 45	\$ -	k. A.

Das Unternehmen verfügt außerdem über bundes- und einzelstaatliche 163(j)-Zinsabzugsvorträge in Höhe von etwa 239 Mio. \$ bzw. 667 Mio. \$, die nicht verfallen sind.

Der Großteil unserer weltweit nicht überwiesenen ausländischen Gewinne wurde bereits versteuert oder wäre bei einer Rückführung von der US-Steuer befreit. Diese Erträge und alle laufenden ausländischen Erträge werden nicht unbegrenzt reinvestiert. Die folgenden Gewinne werden als unbegrenzt reinvestiert betrachtet: etwa 495 Millionen \$, die bei der Rückführung in die USA gemäß Abschnitt 1.245 A-5(b) der endgültigen Bestimmungen des Finanzministeriums der US-Bundessteuer unterliegen könnten, sowie unsere kumulierten Gewinne in Indien zum 31. März 2021. Ein Teil dieser auf unbestimmte Zeit reinvestierten Gewinne kann bei der Überweisung ausländischen und US-amerikanischen Steuern unterliegen. Das Unternehmen wird seine Position auch in Zukunft auf der Grundlage seiner künftigen Strategie und seines Liquiditätsbedarfs bewerten.

Das Unternehmen bilanziert unsichere Ertragsteuerpositionen nach Maßgabe von ASC 740 „Income Taxes“. Diese Vorschrift enthält einen Grenzwert und Messkriterien für die Erfassung und Bewertung einer Steuerposition im Jahresabschluss, die in einer Steuererklärung erfasst oder voraussichtlich erfasst wird. Vorteile aus Steuerpositionen sind im Jahresabschluss nur dann auszuweisen, wenn eine mehr als 50%ige Wahrscheinlichkeit besteht, dass die Steuerpositionen bei einer Prüfung durch die zuständige Steuerbehörde, der alle relevanten Informationen vollständig bekannt sind, anerkannt werden. Eine Steuerposition, für welche diese Wahrscheinlichkeit zutrifft, wird zum Höchstbetrag des Vorteils ausgewiesen, dessen Realisierung bei der endgültigen Abgeltung als zu mehr als 50 % wahrscheinlich gilt. Steuerpositionen, welche diese Schwelle zuvor nicht erreichten, sind unmittelbar in der Berichtsperiode zu erfassen, die auf das Erreichen des Grenzwerts folgt. Zuvor erfasste Steuerpositionen, welche diese Schwelle nicht mehr erreichen, sind unmittelbar in der Berichtsperiode auszubuchen, die auf das Nichterreichen des Grenzwerts folgt. ASC 740 umfasst auch Richtlinien für die Bilanzierung von und Angaben zu Verbindlichkeiten für ungewisse Steuerpositionen, Zins- und Strafgebühren.

In Übereinstimmung mit ASC 740 stellten sich die Verbindlichkeiten des Unternehmens für ungewisse Steuerpositionen wie folgt dar:

(in Millionen)	Geschäftsjahresende	
	31. März 2022	31. März 2021
Steuer-	\$ 422	\$ 354
Anteile	76	46
Strafgebühren	20	22
Abgesetzt gegen Forderungen	(104)	(18)
Abzüglich steuerrelevanter Merkmale	(1)	(10)
Summe	\$ 413	\$ 394

In der nachstehenden Tabelle sind die Tätigkeiten in Verbindung mit ungewissen Steuerpositionen des Unternehmens zusammengefasst (ohne Zinsen und Strafgebühren sowie entsprechende steuerrelevante Merkmale):

(in Millionen)	Geschäftsjahresende		
	31. März 2022	31. März 2021	31. März 2020
Saldo zu Beginn des Geschäftsjahres	\$ 354	\$ 253	\$ 165
Bruttoerhöhungen aus Vorjahressteuerpositionen	61	60	74
Bruttovermindierungen aus Vorjahressteuerpositionen	(16)	(30)	0
Bruttoerhöhungen aus Steuerpositionen des laufenden Geschäftsjahres	93	102	15
Abgeltungen und Ablauf von Verjährungsfristen	(33)	(36)	(7)
Übernahmen und Veräußerungen	(36)	6	18

Geschäftsjahresende

(in Millionen)	31. März 2022	31. März 2021	31. März 2020
Währungsumrechnung und Sonstiges	(1)	(1)	(3)
Saldo zum Ende des Geschäftsjahres	\$ 422	\$ 354	\$ 253

Die Verbindlichkeiten des Unternehmens für ungewisse Steuerpositionen enthielten zum 31. März 2022, 31. März 2021 und 31. März 2020 Beträge in Höhe von 393 Millionen \$, 316 Millionen \$ bzw. 210 Millionen \$, die bei Erfassung Auswirkungen auf den effektiven Steuersatz hätten (ohne zugehörige Zinsen und Strafgebühren). Der Anstieg bei den Steuerpositionen ist in erster Linie auf die Erhöhung der ausländischen Steuergutschriften des Unternehmens zurückzuführen.

Das Unternehmen erfasst aufgelaufene Zinsen für unsichere Steuerpositionen und Strafgebühren als Bestandteil des Ertragsteueraufwands. Während des zum 31. März 2022 endenden Geschäftsjahres verzeichnete das Unternehmen einen Netto-Rückgang der Zinsaufwendungen in Höhe von 1 Mio. \$ (1 Mio. \$ nach Steuern) und einen Netto-Rückgang der aufgelaufenen Aufwendungen für Strafzahlungen in Höhe von 2 Mio. \$ und wies zum 31. März 2022 eine Verbindlichkeit für Zinsen in Höhe von 76 Mio. \$ (60 Mio. \$ nach Steuern) sowie Strafzahlungen in Höhe von 20 Mio. \$ aus. In dem zum 31. März 2021 endenden Geschäftsjahr verzeichnete das Unternehmen einen Nettoanstieg der Zinsen in Höhe von 1 Mio. USD (\$1 Mio. nach Steuern) und einen Nettoanstieg der Rückstellungen für Strafzahlungen in Höhe von 1 Mio. \$ und wies zum 31. März 2021 eine Verbindlichkeit für Zinsen in Höhe von 46 Mio. \$ (39 Mio. \$ nach Steuern) und Strafzahlungen in Höhe von 22 Mio. \$ aus. Während des Geschäftsjahres, das am 31. März 2020 endete, stiegen die Nettozinsaufwendungen des Unternehmens um 5 Millionen \$ (3 Millionen \$ nach Steuern) und sanken die aufgelaufenen Nettoaufwendungen für Strafgebühren um 3 Millionen \$. Zum 31. März 2020 wurde eine Verbindlichkeit für Zinsen von 45 Millionen \$ (40 Millionen \$ nach Steuern) und für Strafgebühren von 21 Millionen \$ ausgewiesen.

Derzeit wird das Unternehmen in verschiedenen Rechtsgebieten Prüfungen unterzogen. Die Steuerjahre, die in den wichtigsten Rechtsgebieten des Unternehmens noch geprüft werden, sind nachstehend zusammengefasst:

Steuergerichtsbarkeit:	Steuerjahre mit noch nicht abgeschlossener Prüfung (Geschäftsjahresende):
USA - Bund	Ab 2009
USA - Bundesstaaten	Ab 2009
Australien	Ab 2012
Kanada	Ab 2006
Frankreich	Ab 2016
Deutschland	Ab 2010
Indien	Ab 2001
U. K.	Ab 2018

Steuerprüfungen

Die Bundessteuerbehörde (Internal Revenue Service, „IRS“) hat die Bundeseinkommenssteuererklärungen des Unternehmens für das Geschäftsjahr 2008 bis zum 31. Oktober 2018 geprüft bzw. prüft sie derzeit. In Bezug auf die Bundessteuererklärungen von CSC für die Jahre 2008 bis 2017 hat das Unternehmen an Vergleichsverhandlungen mit dem IRS Office of Appeals teilgenommen. Die IRS untersuchte für diese Prüfung verschiedene Sachverhalte, die zu Prüfungsanpassungen führten. Das Unternehmen und das IRS Office of Appeals haben eine grundsätzliche Einigung über verschiedene Prüfungsanpassungen erzielt, und wir sind nicht damit einverstanden, dass das IRS bestimmte Verluste und Abzüge nicht anerkennt, die aus Umstrukturierungskosten und Steuerplanungsstrategien in früheren Jahren resultieren. Da wir davon überzeugt sind, dass wir in den technischen Aspekten der strittigen Punkte letztlich obsiegen werden und diese vor dem IRS Office of Appeals oder der US-Regierung anfechten. Diese Angelegenheiten sind nicht vollständig reserviert und würden zu einem Steueraufwand auf Bundes- und Staatsebene in Höhe von ca. 458 Millionen \$ (einschließlich geschätzter Zinsen und Strafen) für den nicht reservierten Teil dieser Posten und den damit verbundenen Bargeldkosten führen, wenn wir nicht obsiegen. Wir haben für die Jahre 2009, 2010, 2011 und 2013 Bescheide erhalten und haben rechtzeitig Anträge beim US-Finanzgericht eingereicht. Wir erwarten nicht, dass das US-Finanzgericht die Angelegenheiten in den kommenden 12 Monaten klären wird.

Das Unternehmen hat zugestimmt, die Verjährungsfrist für die Geschäftsjahre 2008 bis 2010 bis zum 30. April 2022, für die Geschäftsjahre 2014 bis 2017 bis zum 28. Februar 2023 und für die Steuerjahre zum 31. Oktober 2017 und 31. Oktober 2018 bis zum 30. September 2023 zu verlängern. Die Verjährungsfrist für die Veranlagungen der Steuerjahre 2011 bis 2013 ist abgelaufen, mit Ausnahme eines Erstattungsanspruchs in Höhe von 6 Mio. \$ für das Jahr 2012, für den die Verjährungsfrist noch nicht abgelaufen ist. Wie bereits erwähnt, liegen die Steuerjahre 2011 und 2013 jedoch in beim US-Finanzgericht und folglich werden diese Jahre offen bleiben, bis die Verfahren beim US-Finanzgericht abgeschlossen sind.

Das Unternehmen geht davon aus, dass es die strittigen Punkte für die Geschäftsjahre 2009 bis 2013 frühestens im Jahr 2025 und für die Geschäftsjahre 2014 bis 2017 innerhalb von 12 Monaten lösen wird.

Das Unternehmen kann bestimmte andere Steuerprüfungen mit anderen Beträgen abschließen, als das Unternehmen als unsichere Steuerpositionen zurückgestellt hat. Infolgedessen kann es sein, dass das Unternehmen zusätzliche Beträge abgrenzen und letztendlich zahlen muss oder niedrigere Beträge als zuvor geschätzt und abgegrenzt, wenn die Positionen in der Zukunft abgewickelt werden. Das Unternehmen ist der Ansicht, dass die Ergebnisse, die innerhalb der nächsten 12 Monate realistischerweise zu einer Verringerung der Verbindlichkeiten für unsichere Steuerpositionen führen könnten, ohne Zinsen, Strafen und steuerliche Verlustvorträge, ca. 44 Mio. \$ betragen würden.

Anmerkung 14 - Finanzverbindlichkeiten

Nachfolgend sind die Verbindlichkeiten des Unternehmens zusammengefasst:

(in Millionen)	Zinssätze	Fälligkeit im Geschäftsjahr	Stand am	
			31. März 2022 ⁽¹⁾	31. März 2021 ⁽¹⁾
Kurzfristige Verbindlichkeiten und kurzfristig fälliger Teil der langfristigen Verbindlichkeiten				
Geldmarktpapier®	(0,40) %-(0,27) %	2023	\$ 362	\$ 213
Kurzfristig fälliger Teil der langfristigen Verbindlichkeiten	Verschiedene	2023	249	556

(in Millionen)	Zinssätze	Fälligkeit im Geschäftsjahr	Stand am	
			31. März 2022 ⁽¹⁾	31. März 2021 ⁽¹⁾
Kurzfristige Fälligkeiten von Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	0,23 %-12,79 %	2023	289	398
Kurzfristige Verbindlichkeiten und kurzfristig fälliger Teil der langfristigen Verbindlichkeiten			\$ 900	\$ 1.167
Langfristige Verbindlichkeiten, abzüglich des kurzfristig fälligen Teils				
650 Millionen € vorrangige Anleihen	1,75 %	2026	720	635
700 Millionen \$ vorrangige Anleihen (Senior Notes)	1,80 %	2027	694	-
750 € vorrangige Anleihen	0,45 %	2028	828	-
650 Millionen \$ vorrangige Anleihen (Senior Notes)	2,375 %	2029	644	-
600 € vorrangige Anleihen	0,95 %	2032	661	-
Mittelfristiges Darlehen (EUR)	0,80 %	2023-2024	-	469
274 Millionen \$ vorrangige Anleihen (Senior Notes)	4,45 %	2023	-	154
171 Millionen \$ vorrangige Anleihen (Senior Notes)	4,45 %	2023	-	165
500 Millionen \$ vorrangige Anleihen (Senior Notes)	4,25 %	2025	-	504
500 Millionen \$ vorrangige Anleihen (Senior Notes)	4,13 %	2026	-	496
250 Millionen £ vorrangige Anleihen (Senior Notes)	2,75 %	2025	-	343
500 Millionen \$ vorrangige Anleihen (Senior Notes)	4,75 %	2028	-	423
234 Millionen \$ vorrangige Anleihen (Senior Notes)	7,45 %	2030	-	268
Verbindlichkeiten aus Finanz-Leasing-Verträgen	0,23 %-12,79 %	2023-2027	643	894
Fremdkapitalaufnahmen für im Rahmen langfristiger Finanzierungen erworbener Vermögenswerte	0,00 %-6,78 %	2023-2026	344	672
Verpflichtend rückzahlbare Vorzugsaktien im Umlauf	6,00 %	2023	63	63
Sonstige Fremdkapitalaufnahmen	Verschiedene	2023-2024	6	4
Langfristige Finanzverbindlichkeiten			4.603	5.299
Abzüglich kurzfristiger Verbindlichkeiten			538	954
Langfristige Verbindlichkeiten, abzüglich des kurzfristig fälligen Teils			\$ 4.065	\$ 4.345

⁽¹⁾ Die Buchwerte der vorrangigen Darlehen und Anleihen zum 31. März 2022 und 31. März 2021 beinhalten den verbleibenden ausstehenden Kapitalbetrag in Höhe von 3.575 Mio. \$ bzw. 3.631 Mio. \$, abzüglich der gesamten nicht abgeschrieben (Disagios) und Agios sowie der abaearenzten Kosten für die Emission von Schuldtiteln in Höhe von (28) Mio. \$ bzw. 34 Mio. \$.

⁽²⁾ DXC kann nach eigenem Ermessen Kredite bis zu einem Höchstbetrag von 1 Mrd. € oder dem Gegenwert in €, £ und \$ aufnehmen.

Vorrangige Anleihen (Senior Notes) und mittelfristige Darlehen

Im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2022 nutzte das Unternehmen den Erlös aus dem Verkauf seines HPS-Geschäfts, um die verbleibenden 319 Millionen \$ der beiden Serien von 4,45%igen vorrangigen Anleihen mit Fälligkeit im Geschäftsjahr 2023 abzulösen. Das Unternehmen kaufte außerdem 33 Millionen \$ seiner 4,125%igen vorrangigen Anleihen mit Fälligkeit im Jahr 2026 mit den Erlösen aus der Veräußerung anderer unbedeutender Geschäftsbereiche und vorhandenen Barmitteln zurück.

Emission von Euro Senior Notes

Im zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2022 emittierte das Unternehmen (i) eine 0,450%ige vorrangige Anleihe mit Fälligkeit im Geschäftsjahr 2028 im Gesamtnennbetrag von 750 Mio. € und (ii) eine 0,950%ige vorrangige Anleihe mit Fälligkeit im Geschäftsjahr 2032 im Gesamtnennbetrag von 600 Mio. € (zusammen die „Euro-Schuldverschreibungen“). Die Erlöse aus den Euro-Schuldverschreibungen wurden hauptsächlich für die vollständige Rückzahlung der ausstehenden Kredite in Höhe von 400 Mio. € im Rahmen der auf Euro lautenden Kreditfazilität, die Rückzahlung der auf US-Dollar lautenden vorrangigen Schuldverschreibungen in Höhe von 4,25 % mit Fälligkeit im Jahr 2025 und die Rückzahlung der auf Pfund Sterling lautenden vorrangigen Schuldverschreibungen mit Fälligkeit im Jahr 2025 verwendet.

USA Emission von vorrangigen Dollar-Anleihen

Im zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2022 emittierte das Unternehmen (i) eine vorrangige Anleihe in Höhe von 1,80 % des Nennwerts mit Fälligkeit im Geschäftsjahr 2027 in Höhe von 700 Mio. \$ und (ii) eine vorrangige Anleihe in Höhe von 2,375 % des Nennwerts mit Fälligkeit im Geschäftsjahr 2029 in Höhe von 650 Mio. \$ (zusammen die „USD-Anleihen“). Die Erlöse aus den USD-Anleihen wurden für die Rückzahlung der verbleibenden 4,125% Senior Notes mit Fälligkeit im Jahr 2026, der 4,750% Senior Notes mit Fälligkeit im Jahr 2028 und der 7,45% Senior Notes mit Fälligkeit im Jahr 2030 verwendet.

Die Zinsen auf die im Geschäftsjahr 2027 fälligen vorrangigen Anleihen in Höhe von 700 Mio. \$ und die im Geschäftsjahr 2029 fälligen vorrangigen Anleihen in Höhe von 650 Mio. \$ sind halbjährlich nachträglich zahlbar, während die Zinsen auf die im Geschäftsjahr 2026 fälligen vorrangigen Anleihen in Höhe von 650 Mio. €, die im Geschäftsjahr 2028 fälligen vorrangigen Anleihen in Höhe von 750 Mio. € und die im Geschäftsjahr 2032 fälligen vorrangigen Anleihen in Höhe von 600 Mio. € jährlich nachträglich zahlbar sind. Im Allgemeinen sind die Anleihen des Unternehmens nach eigenem Ermessen zum dann geltenden Rückzahlungsaufschlag zuzüglich aufgelaufener und nicht gezahlter Zinsen rückzahlbar.

Künftig fälliger Teil der langfristigen Verbindlichkeiten

Die voraussichtlichen Laufzeiten langfristiger Verbindlichkeiten, einschließlich der Fremdkapitalaufnahmen für die Finanzierung von Vermögenswerten (ohne die Mindestzahlungen für Finanz-Leasing-Verträge), für die Geschäftsjahre nach dem 31. März 2022 sind nachstehend aufgeführt:

Fälligkeit in
2023

(in Millionen)
\$ 249

Fälligkeit in	(in Millionen)
2024	123
2025	22
2026	723
2027	697
Folgejahre	2.146
Summe	\$ 3.960

Anmerkung 15 - Pensions- und sonstige Leistungspläne

Das Unternehmen bietet eine Reihe von Pensionsplänen und Plänen für sonstige Ruhestandsleistungen (OPEB-Pläne) an, wie beispielsweise Lebensversicherungen, Entgeltumwandlung und beitragsorientierte Pläne. Die meisten Pensionspläne des Unternehmens sind für neue Teilnehmer geschlossen; entsprechend sind Änderungen der Pensionsverbindlichkeiten in erster Linie auf Marktschwankungen der Anlagen für bestehende Teilnehmer und Zinssatzänderungen zurückzuführen.

Leistungsorientierte Pensionspläne

Das Unternehmen finanziert eine Reihe von leistungsorientierten Plänen und Plänen mit medizinischen Leistungen für Ruheständler, von denen berechnete Mitarbeiter profitieren. Die Leistungsverpflichtungen der US-amerikanischen Pensionskassen, der US-OPEB und nicht-US-OPEB-Pläne stellen einen unbedeutenden Teil der Pensions- und sonstigen Altersversorgungspläne des Unternehmens dar. Daher sind in den folgenden Informationen die Pensionspläne des Unternehmens in den USA und in anderen Ländern auf globaler, konsolidierter Basis enthalten.

Für bestimmte Mitarbeiter gelten leistungsorientierte Pläne in ihrem Wohnsitzland. Der leistungsorientierte Pensionsplan in Großbritannien stellt den größten Plan dar. Außerdem werden verschiedenen ausländischen Mitarbeitern auch Gesundheitsleistungen, Zahnbehandlungen und Lebensversicherungsleistungen bereitgestellt. Eine bedeutende Anzahl an Mitarbeitern außerhalb der USA wird über staatlich geförderte Programme abgedeckt, die für das Unternehmen mit Ausnahme der Lohnsteuer nicht mit unmittelbaren Kosten verbunden sind.

Dem Unternehmen wuchsen für die Geschäftsjahre 2022, 2021 und 2020 4 Millionen \$, 13 Millionen \$ bzw. 10 Millionen \$ zu, da zusätzliche vertragliche Leistungen aufgrund der Beendigung des Arbeitsverhältnisses für verschiedene Mitarbeiter Teil der Restrukturierungspläne des Unternehmens sind. Diese Beträge werden in der erwarteten Leistungsverpflichtung abgebildet und im periodenbezogenen Nettopensionsaufwand ausgewiesen.

Die Veränderung des Anwartschaftsbarwerts für das Geschäftsjahr 2022 ist in erster Linie auf versicherungsmathematische Gewinne und Währungskursveränderungen zurückzuführen. Die versicherungsmathematischen Gewinne waren in erster Linie auf eine Erhöhung der Abzinsungssätze bei den meisten Plänen zurückzuführen, wobei die Auswirkungen der versicherungsmathematischen Verluste durch einen Anstieg der Inflationsraten in Europa und Großbritannien und eine unerwartet hohe Leistungsindexierung in Großbritannien teilweise ausgeglichen wurden.

Prognostizierte Leistungsverpflichtungen

(in Millionen)	Stand am	
	31. März 2022	31. März 2021
Prognostizierte Leistungsverpflichtung zu Jahresbeginn	\$ 12.436	\$ 10.150
Dienstzeitaufwand	88	91
Zinsaufwand	203	245
Beiträge der Planteilnehmer	30	31
Änderungen	(12)	(9)
Geschäfts-/Auftragserwerbe/Veräußerungen	(2)	11
Vertragliche Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	4	13
Abgeltung/Kürzung	(76)	(37)
Versicherungsmathematischer (Gewinn) Verlust	(831)	1.262
Gezahlte Leistungen	(458)	(393)
Wechselkursänderungen	(485)	1.084
Sonstige	(35)	(12)
Prognostizierte Leistungsverpflichtung zum Jahresende	\$ 10.862	\$ 12.436

In der folgenden Tabelle sind die gewichteten Durchschnittssätze bei der Bestimmung der Leistungsverpflichtungen des Unternehmens zusammengefasst:

	Geschäftsjahresende	
	31. März 2022	31. März 2021
Abzinsungssatz	2,7 %	2,0 %
Gehaltdynamik	2,9 %	2,5 %
Zinsgutschriften	4,0 %	4,0 %

Beizulegender Zeitwert des Planvermögens und Finanzierungsstatus

(in Millionen)	Stand am	
	31. März 2022	31. März 2021
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zu Jahresbeginn	\$ 13.425	\$ 11.090
Tatsächlicher Ertrag aus dem Planvermögen	441	1.401
Arbeitgeberbeiträge	161	117
Beiträge der Planteilnehmer	30	31
Gezahlte Leistungen	(458)	(393)
Geschäfts-/Auftragserwerbe/Veräußerungen	-	-
Vertragliche Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	4	7

(in Millionen)	Stand am	
	31. März 2022	31. März 2021
Planabgeltung	(66)	(31)
Wechselkursänderungen	(566)	1.224
Sonstige	(19)	(21)
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum Jahresende	\$ 12.952	\$ 13.425
Finanzierungsstatus zum Jahresende	\$ 2.090	\$ 989

Ausgewählte Angaben

(in Millionen)	Stand am	
	31. März 2022	31. März 2021
Sonstige Vermögenswerte	\$ 2.718	\$ 1.884
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	(23)	(81)
Langfristige Pensionsverpflichtungen	(590)	(796)
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten - sonstige Pläne für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	(15)	(18)
Ausgewiesener Nettobetrag	\$ 2.090	\$ 989
Kumulierte Leistungsverpflichtung	\$ 10.790	\$ 12.346

(in Millionen)	Leistungspläne mit prognostizierter Leistungsverpflichtung höher als Planvermögen		Leistungspläne mit kumulierter Leistungsverpflichtung höher als Planvermögen	
	31. März 2022	31. März 2021	31. März 2022	31. März 2021
Prognostizierte Leistungsverpflichtung	\$ 1.795	\$ 2.490	\$ 1.440	\$ 2.453
Kumulierte Leistungsverpflichtung	\$ 1.717	\$ 2.431	\$ 1.401	\$ 2.402
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	\$ 1.167	\$ 1.596	\$ 830	\$ 1.562

Periodenbezogener Nettopensionsaufwand

(in Millionen)	Geschäftsjahresende		
	31. März 2022	31. März 2021	31. März 2020
Dienstzeitaufwand	\$ 88	\$ 91	\$ 92
Zinsaufwand	203	245	237
Erwarteter Ertrag aus dem Planvermögen	(581)	(659)	(651)
Amortisation von Dienstaltersguthaben	(8)	(8)	(9)
Vertragliche Leistungen aufgrund der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	4	13	10
Abgeltung/Kürzung (Gewinn) Verlust	(20)	(18)	7
Erfassung des versicherungsmathematischen (Gewinns) Verlusts	(664)	537	(252)
Periodenbezogener Nettopensionsaufwand (-ertrag)	\$ (978)	\$ 201	\$ (566)

In der Gewinn- und Verlustrechnung des Unternehmens ist die Dienstzeitaufwandskomponente des periodenbezogenen Nettoaufwands (-ertrags) für Pensionen in „Dienstleistungskosten“ und „Vertriebs- und allgemeine Verwaltungsaufwendungen“ dargestellt. Die übrigen Komponenten des periodenbezogenen Nettoertrags für Pensionen sind in „Sonstige Erträge, netto“ dargestellt.

Die gewichteten Durchschnittssätze zur Bestimmung des periodenbezogenen Nettopensionsaufwands lauteten wie folgt:

	Geschäftsjahresende		
	31. März 2022	31. März 2021	31. März 2020
Abzinsungs- oder Abgeltungssätze	2,0 %	2,4 %	2,4 %
Erwarteter langfristiger Ertrag aus dem Planvermögen	4,4 %	5,6 %	5,8 %
Gehaltsdynamik	2,5 %	1,7 %	2,0 %
Zinsgutschriften	4,0 %	4,0 %	- %

Nachstehend folgt eine Zusammenfassung der Beträge im kumulierten sonstigen Gesamtergebnis, vor Steuereffekten:

(in Millionen)	Geschäftsjahresende	
	31. März 2022	31. März 2021
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	\$ (238)	\$ (239)

Geschätzte künftige Beitrags- und Leistungszahlungen

(in Millionen)	
Arbeitgeberbeiträge:	\$ 88
Leistungszahlungen:	
2023	\$ 483
2024	419
2025	426
2026	434
2027	444
2028 und Folgejahre	2.361
Summe	\$ 4.567

Beizulegender Zeitwert des Planvermögens

In den nachstehenden Tabellen ist der beizulegende Zeitwert des Planvermögens nach Anlagekategorien in der Fair-Value-Hierarchie aufgeführt:

(in Millionen)	Stand 31. März 2022			Summe
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	
Anteilswertpapiere:				
US-amerikanische Aktien	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Weltweite Aktien	-	-	-	-
Gemischte Fonds für globales/internationales Eigenkapital	169	2.098	-	2.267
Global Equity - Investmentfonds	-	-	-	-
Gemischte Fonds für U.S.- /nordamerikanisches Eigenkapital	-	4	-	4
Wertpapiere mit festem Ertrag:				
Nicht-US-amerikanische Staatsanleihen	-	46	-	46
Mischfonds mit festem Ertrag	4	45	15	64
Investmentfonds mit festem Ertrag	-	3	-	3
Unternehmensanleihen	1	4.668	-	4.669
Alternative Anlagen:				
Sonstige alternative Anlagen ⁽¹⁾	4	3.182	1.602	4.788
Hedge-Fonds ⁽²⁾	-	1	-	1
Sonstige Vermögenswerte	278	78	31	387
Versicherungspolizen	-	342	-	342
Liquide Mittel und deren Äquivalente	357	1	-	369
Summen	\$ 813	\$ 10.491	\$ 1.648	\$ 12.952

(in Millionen)	Stand 31. März 2021			Summe
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	
Anteilswertpapiere:				
US-amerikanische Aktien	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Weltweite Aktien	-	-	-	-
Global/International Equity-Mischfonds	246	2.260	-	2.506
Global Equity - Investmentfonds	-	-	-	-
U.S./North American Equity - Mischfonds	-	6	-	6
Wertpapiere mit festem Ertrag:				
Nicht-US-amerikanische Staatsanleihen	-	-	-	-
Mischfonds mit festem Ertrag	1	42	15	58
Investmentfonds mit festem Ertrag	-	4	-	4
Unternehmensanleihen	-	5.500	-	5.500
Alternative Anlagen:				
Sonstige alternative Anlagen ⁽¹⁾	1	2.706	1.930	4.637
Hedge-Fonds ⁽²⁾	-	10	1	11
Sonstige Vermögenswerte	70	65	85	220
Versicherungspolizen	4	380	-	384
Liquide Mittel und deren Äquivalente	97	2	-	99
Summen	\$ 419	\$ 10.975	\$ 2.031	\$ 13.425

⁽¹⁾ Immobilien und sonstige Mischfonds, hauptsächlich bestehend aus Anteilswertpapieren, Anleihewertpapieren oder Warengeschäften.

⁽²⁾ Anlagen in einen diversifizierten Fonds von Hedge-Fonds.

Veränderungen der Bewertungen des beizulegenden Zeitwerts von Anlagen der Stufe 3 für die leistungsorientierten Pläne stellten sich wie folgt dar:

(in Millionen)	
Saldo zum 31. März 2020	\$ 1.358
Tatsächlicher Ertrag aus Planvermögenswerten, die zum Stichtag noch im Bestand sind	233
Käufe, Verkäufe und Abgeltungen	279
Übertragungen in und/oder aus Stufe 3	-
Wechselkursänderungen	161
Saldo zum 31. März 2021	2.031
Tatsächlicher Ertrag aus Planvermögenswerten, die zum Stichtag noch im Bestand sind	(156)
Käufe, Verkäufe und Abgeltungen	(156)
Übertragungen in und/oder aus Stufe 3	-
Wechselkursänderungen	(71)
Saldo zum 31. März 2022	\$ 1.648

Anlagen für US- oder Global Equity-Planvermögen werden in Stufe 1 kategorisiert, wenn die Wertpapiere an nationalen oder internationalen Börsen gehandelt und zu ihrem letzten veröffentlichten Schlusskurs bewertet werden. Anlagen in Anteilswertpapieren in Mischfonds, die einen Nettoinventarwert (NAV) aufweisen, werden in Stufe 2 eingeordnet und unter Verwendung von Geldkursen oder Kursofferten von Händlern (Broker-Dealer) für Wertpapiere mit ähnlichen Eigenschaften bewertet.

Anlagen mit festem Ertrag werden in Stufe 1 eingeordnet, wenn sie an einer Börse gehandelt werden, oder in Stufe 2, wenn Anlagen in Industrieanleihen in erster Linie „Investment-Grade“-Anleihen sind, die im Allgemeinen unter Verwendung modellbasierter Preisfestsetzungsverfahren auf der Grundlage beobachtbarer Marktdaten als Eingabeparameter bewertet werden. Die Geldkurse oder Kursofferten von Händlern (Broker-Dealer) für Wertpapiere mit ähnlichen Eigenschaften können ebenfalls herangezogen werden.

Alternative Wertpapiere in Investmentfonds werden in Stufe 1 kategorisiert, wenn sie in einem Investmentfonds oder als separate Anlage gehalten und aktiv an einer amtlichen Börse oder in Stufe 2, wenn sie in Mischfonds oder Sammeldepots gehalten und aktiv gehandelt werden. Wertpapiere alternativer Investmentfonds werden in Stufe 3 eingeordnet, wenn sie in Aktiengesellschaften oder Kommanditgesellschaften gehalten oder ansonsten nicht in Stufe 1 oder 2 klassifiziert werden können.

Andere Vermögenswerte sind Immobilien im Besitz bestimmter Pensionspläne. Wie bereits erwähnt, handelt es sich bei dem Immobilienbesitz um eine Rahmenvereinbarung, die von DXC in Großbritannien und bestimmten britischen Pensionsplänen als Finanzierungstransaktion abgeschlossen wurde.

Erworbene Versicherungspolices zur Deckung der Leistungsverbindlichkeiten für Pensionäre werden unter Verwendung der Annahmen bewertet, die zur Bewertung der prognostizierten Leistungsverpflichtung herangezogen werden.

Liquide Anlagen mit notierten Preisen in aktiven Märkten werden in Stufe 1 klassifiziert. Kurzfristige gemischte Geldmarktfonds werden in Stufe 2 kategorisiert und zu Anschaffungskosten zuzüglich Stückzinsen, die annähernd dem beizulegenden Zeitwert entsprechen, bewertet.

Verteilung des Planvermögens

Anlagekategorie	Stand am	
	31. März 2022	31. März 2021
Anteilsapapiere	18 %	19 %
Schuldapapiere	37 %	42 %
Alternative Anlagen	39 %	37 %
Liquide Mittel und sonstige	6 %	2 %
Summe	100 %	100 %

Planvermögen werden abhängig von länderspezifischen Vorschriften in einem Trust verwaltet, der Mischfonds umfasst, und werden hauptsächlich in Mischfonds investiert. Für die Pensionspläne in Großbritannien - nach Vermögenswerten und voraussichtlichen Verbindlichkeiten die größten Pensionspläne des Unternehmens - wurde eine Zielverteilung nach Anlagekategorien entwickelt, um die langfristigen Vorgaben zu erreichen. Die Verteilung der Vermögenswerte wird streng überwacht und die Investitionen werden in Bezug auf die Anlagestrategie regelmäßig zusammen mit internen und externen Beratern überprüft.

Bei den Anlagezielen und der Risikomanagementstrategie des Unternehmens für das Planvermögen werden zahlreiche Faktoren berücksichtigt, beispielsweise der Zeithorizont für Verpflichtungen aus den Plänen. Planvermögen wird in unterschiedliche Anlagekategorien investiert, von denen ein ausreichendes Maß an Diversifikation zur Risikominderung, jedoch langfristig eine angemessen hohe Anlagerendite erwartet werden. Zur Erfüllung der Leistungsverpflichtungen bei deren Fälligkeit wird ausreichende Liquidität vorgehalten. Externe Investmentmanager werden mit der Anlage von Vermögenswerten sowohl in passiv (indexierte) als auch in aktiv verwalteten Strategien beauftragt. Die Anlage erfolgt hauptsächlich in Wertpapiere von Unternehmen innerhalb und außerhalb der USA aufgrund deren Marktkapitalisierung und Branche. Investitionen in Wertpapiere mit festem Ertrag werden breit gestreut und in erster Linie in Staatsanleihen, Unternehmenskredite, hypothekarisch und durch Vermögenswerte gesicherte Wertpapiere angelegt. Ausgewählte Pläne beinhalten alternative Investitionsverteilungen, um eine höhere Portfoliovielfalt zu erreichen, die das gesamte Volatilitätsrisiko der Pläne vermindern soll.

Zu den Risiken für das Planvermögen zählen die Lebenserwartung, Inflation und andere Änderungen der Marktbedingungen, die den Wert des Planvermögens möglicherweise reduzieren. Außerdem können sich rückläufige Renditen auf erstklassige Unternehmensanleihen negativ auf die Abzinsungssätze auswirken und gegebenenfalls zu einer Erhöhung der Verpflichtungen aus Pensions- und sonstigen Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses für DXC führen. Diese und andere Risiken verursachen möglicherweise eine Verschlechterung des Finanzierungsstatus der Pläne, wodurch sich die Abhängigkeit von Beiträgen des Unternehmens erhöht. Im Allgemeinen ist der Einsatz von Derivaten gestattet, und zwar eingeschränkt in traditionellen Fonds und weitgehend zulässig in alternativen Fonds. Derivate werden zur Steuerung des Inflationsrisikos und im Rahmen einer Anlagestrategie, die sich an den Planverbindlichkeiten orientiert, eingesetzt. Des Weiteren hat das Unternehmen in Versicherungen investiert, um in einigen Ländern die Planleistungen auszuführen.

Ertrag aus dem Planvermögen

Im Hinblick auf den erwarteten langfristigen Ertrag aus dem Planvermögen arbeitet das Unternehmen mit internen und externen Beratern zusammen. Das Unternehmen legt der Berechnung des erwarteten langfristigen Ertrags aus den wichtigsten Anlagekategorien der Pläne verschiedene Ansätze zugrunde. DXC verwendet langfristige, üblicherweise über 30 Jahre dauernde Annahmen hinsichtlich der Erträge aus den Anlagekategorien, bereitgestellt durch externe Berater. Der Grad des aktiven Managements und die Managementkosten in jeder Anlagenkategorie werden ebenfalls berücksichtigt. Ein einzelner erwarteter langfristiger Ertragssatz auf das Planvermögen wird durch die Bewertung der erwarteten Anlagenverteilungsstrategie, den Nutzen der Diversifizierung, historische Überschusserträge aus aktiv verwalteten Anlagen, den erwarteten langfristigen Erträgen aus alternativen Anlagen und den erwarteten Aufwendungen ermittelt. Der sich ergebende Durchschnittssatz wird durch interne und externe Parteien auf Angemessenheit überprüft.

Abzinsungssatz für Pensionsplanvermögen

Der britische Abzinsungssatz basiert auf dem Ansatz der Renditekurve unter Verwendung des britischen Zinssatzes. Aon Hewitt GBP Single Agency AA Corporates-Only Curve.

Beitragsorientierte Pläne

Das Unternehmen finanziert diverse beitragsorientierte Pläne für nahezu alle US-Mitarbeiter und einige ausländische Mitarbeiter. Bei bestimmten Plänen verdoppelt das Unternehmen die Beiträge der Mitarbeiter. Diese Pläne ermöglichen Mitarbeitern, einen Teil ihres Verdienstes gemäß bestimmter Richtlinien in Beiträge zu diesen Plänen umzuwandeln. In den Geschäftsjahren 2022, 2021 und 2020 leistete das Unternehmen Beiträge in Höhe von 226 Millionen \$, 221 Millionen \$ bzw. 192 Millionen \$ für seine beitragsorientierten Pläne. Zum 31. März 2022 enthielt das Planvermögen 2.785.795 Stammaktien des Unternehmens.

Pläne zur Entgeltumwandlung

Ab dem Datum des HPES Mergers übernahm DXC die Finanzierung des Entgeltumwandlungsplans der Computer Sciences Corporation, der in „DXC Technology Company Deferred Compensation Plan“ („DXC DCP“) umbenannt wurde, und übernahm den Enterprise Services

Executive Deferred Compensation Plan (den „ES DCP“). Bei beiden Plänen handelt es sich um nicht steuerbegünstigte Entgeltumwandlungspläne für bestimmte Führungskräfte, Mitarbeiter in höheren Gehaltsgruppen und nicht angestellte Directors.

Der DXC DCP deckt berechnete Mitarbeiter ab, die vor dem HPES Merger am Entgeltumwandlungsplan von CSC teilgenommen haben. Der ES DCP deckt berechnete Mitarbeiter ab, die vor dem HPES Merger am Entgeltumwandlungsplan für HPE Führungskräfte teilgenommen haben. Bei beiden Plänen können teilnehmende Mitarbeiter den Erhalt aktueller Vergütungen, die über die Beträge hinausgehen, deren Entgeltumwandlung unter dem steuerbegünstigten 401 (k)-Plan von DXC (dem DXC Technology Matched Asset Plan) zulässig ist, in die Zukunft verschieben. Keiner der Pläne sieht Arbeitgeberbeiträge vor. Seit dem 3. April 2017 werden keine neuen Teilnehmer mehr in den ES DCP aufgenommen.

Bestimmte Mitarbeiter in der Geschäftsleitung und in höheren Gehaltsgruppen können ihr Grundgehalt sowie ihre Bonusvergütung ganz oder teilweise umwandeln, sofern und soweit es über der in IRS 401(a)(17) festgelegten Grenze liegt. Nicht angestellte Directors können bis zu 100 % ihrer Vergütung umwandeln. Die in der Bilanz des Unternehmens unter den sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten enthaltene Verbindlichkeit für den Plan belief sich zum 31. März 2022 auf 36 Millionen \$ und zum 31. März 2021 auf 42 Millionen \$. Die Ausgaben des Unternehmens im Rahmen des Plans beliefen sich auf 2 Millionen \$ und 8 Millionen \$ für das Geschäftsjahr 2022 bzw. 2021.

Anmerkung 16 - Eigenkapital

Beschreibung des Grundkapitals

Das genehmigte Aktienkapital des Unternehmens besteht aus 750.000.000 Stammaktien mit einem Nennwert von 0,01 \$ pro Aktie und 1.000.000 Vorzugsaktien mit einem Nennwert von 0,01 \$ pro Aktie.

Alle Stammaktien des Unternehmens sind in jeder Hinsicht gleichberechtigt. Jede Stammaktie berechtigt bei jeder Hauptversammlung oder außerordentlichen Versammlung der Aktionäre bei der Wahl der Directors oder anderen Angelegenheiten, die in diesen Versammlungen behandelt werden, zu einer Stimme. Nachdem alle Rechte der Vorzugsaktien befriedigt sind, können nach Maßgabe des Vorstands Dividenden an Eigentümer von Stammaktien bezahlt werden.

Die Satzung des Unternehmens sieht vor, dass alle Vorzugsaktien derselben Klasse angehören müssen, jedoch von Zeit zu Zeit in einer oder mehreren Serien ausgegeben werden können. Dabei legen Beschlüsse des Vorstands fest, ob diese Serien über ein vollständiges oder eingeschränktes Stimmrecht verfügen und welche Bezeichnungen, Vorgaben und relativen, teilnehmenden, optionalen oder sonstigen Sonderrechte oder -qualifikationen bzw. Einschränkungen für die Vorzugsaktien gelten. Jede Vorzugsaktie ist unabhängig von der Serie mit jeder anderen Vorzugsaktie gleichwertig. Dies gilt im Hinblick auf die Zahlung der jeweils festgelegten Dividende und im Hinblick auf die Verteilung von Kapitalvermögen gemäß den Beträgen, für die die Aktien der jeweiligen Serie berechtigt sind.

Aktienrückkaufprogramm

Am 3. April 2017 kündigte DXC ein vom Vorstand genehmigtes Aktienrückkaufprogramm mit einem anfänglichen Volumen von bis zu 2,0 Milliarden \$ für zukünftige Rückkäufe von im Umlauf befindlichen DXC Stammaktien an. Am 8. November 2018 kündigte DXC an, dass der Vorstand einen zusätzlichen Aktienrückkauf in Höhe von 2,0 Milliarden \$ genehmigt hat. Am 2. Februar 2022 gab DXC seine Absicht bekannt, schrittweise bis zu 1,0 Mrd. \$ seiner ausstehenden Stammaktien auf dem freien Markt zurückzukaufen. Ein Ablaufdatum für diesen Rückkaufplan wurde nicht festgelegt. Aktienrückkäufe können von Zeit zu Zeit über verschiedene Wege erfolgen, darunter Käufe am offenen Markt, Pläne gemäß Bestimmung 10b5-1, privat ausgehandelte Transaktionen, beschleunigte Aktienrückkäufe, Pakethandel und andere Transaktionen gemäß Bestimmung 10b-18 des Exchange Act sowie gemäß anderer Gesetze des Bundes und der Staaten zu Wertpapieren, falls anwendbar, und anderer juristischer Anforderungen. Der Zeitrahmen, der Umfang und die Art der Aktienrückkäufe im Rahmen des Aktienrückkaufplans liegen im Ermessen des Managements. Die Rückkäufe können jederzeit unterbrochen oder beendet werden.

Die zurückgekauften Aktien werden unverzüglich eingezogen und in die Kategorie für genehmigte, jedoch nicht emittierte Aktien eingeordnet. Der Betrag, um den der Kaufpreis den Nennwert der zurückgekauften Stammaktien überschreitet, wurde auf das zusätzlich eingezahlte Kapital und die Gewinnrücklagen verteilt. Im Geschäftsjahr 2021 wurden keine Aktienrückkäufe getätigt. Die Einzelheiten zu den im Geschäftsjahr 2022 und 2020 zurückgekauften Aktien sind nachstehend aufgeführt:

Fälligkeit in	Anzahl der zurückgekauften Aktien	Durchschnittlicher Preis je Aktie	Betrag (in Millionen)
2022			
Käufe am offenen Markt	18.818.934	33,67 \$	\$ 634 \$
2022 gesamt	18.818.934	33,67 \$	\$ 634 \$
2020			
Käufe am offenen Markt	12.279.107	43,67 \$	\$ 536 \$
ASR	3.654.544	54,73 \$	\$ 200 \$
2020 gesamt	15.933.651	46,21 \$	\$ 736 \$

Geschäfte mit eigenen Aktien

In den Geschäftsjahren 2022, 2021 und 2020 akzeptierte das Unternehmen 4.614, 4.050 bzw. 38.902 seiner Stammaktien anstelle von liquiden Mitteln im Zusammenhang mit der Ausübung von Aktienoptionen. In den Geschäftsjahren 2022, 2021 und 2020 akzeptierte das Unternehmen 415.438, 305.269 bzw. 321.148 seiner Stammaktien anstelle von liquiden Mitteln in Verbindung mit Steuereinbehalten, die sich auf die Ausgabe von Stammaktien bei der Ausübung von Restricted Stock (beschränkten Aktien) und RSUs bezogen. Als Ergebnis verfügte das Unternehmen zum 31. März 2022 über 2.878.079 eigene Aktien.

Dividenden

Das Board of Directors (das „Board“) hat die Bardividendenausschüttung des Unternehmens ab dem ersten Quartal des Geschäftsjahres 2021 ausgesetzt, um Barmittel zu erhalten und die finanzielle Flexibilität im aktuellen Umfeld zu erhöhen. Zum 31. März 2022 beabsichtigt das Unternehmen nicht, seine vierteljährlichen Bardividenden wieder einzuführen. Im Geschäftsjahr 2020 hat das Unternehmen Dividenden in Höhe von 0,84 \$ pro Stammaktie in Höhe von 219 Mio. \$ ausgeschüttet.

Kumuliertes sonstiges Ergebnis - Verlust

Die folgende Übersicht zeigt die Veränderung des kumulierten sonstigen Ergebnisses, abzüglich Steuern:

(in Millionen)	Ausgleichsposten für Fremdwährungsumrechnung	Absicherungen des Cashflow	Zur Veräußerung verfügbare Wertpapier e	Pensions- und sonstige Pläne für Ruhestandsleistungen	Kumuliertes sonstiges Ergebnis - Verlust
Stand zum 31. März 2019	\$ (517)	\$ (3)	\$ 9	\$ 267	\$ (244)
Sonstiges Ergebnis - Verlust der laufenden Periode	(334)	(15)	-	-	(349)
Aus dem kumulierten sonstigen Ergebnis (Verlust) umgegliederte Beträge, nach Steuern	-	(2)	-	(8)	(10)
Stand zum 31. März 2020	\$ (851)	\$ (20)	\$ 9	\$ 259	\$ (603)
Sonstiges Ergebnis - Gewinn (Verlust) der laufenden Periode	297	14	(9)	-	302
Aus dem kumulierten sonstigen Gesamtergebnis umgegliederte Beträge, nach Steuern	-	4	-	(6)	(1)
Stand zum 31. März 2021	\$ (554)	\$ (1)	\$ -	\$ 253	\$ (302)
Sonstiges Ergebnis - (Verlust) Gewinn der laufenden Periode	(11)	17	-	-	6
Aus dem kumulierten sonstigen Ergebnis - (Verlust) Gewinn umgegliederte Beträge, nach Steuern	(86)	(6)	-	3	(89)
Stand zum 31. März 2022	\$ (651)	\$ 10	\$ -	\$ 256	\$ (385)

⁽¹⁾ Beinhaltet kumulierte Netto-Währungsumrechnungsverluste in Höhe von 86 Mio. \$ bei der Veräußerung ausländischer Einheiten, hauptsächlich im Zusammenhang mit der Veräußerung des HPS-Geschäfts. Siehe Anmerkung 3 - „Veräußerungen“ für weitere Informationen.

Anmerkung 17 - Aktienbonuspläne

Aktienpläne

Der Vergütungsausschuss des Vorstands verfügt über eine umfassende Berechtigung für die Gewährung von Zuteilungen und die sonstige Verwaltung des DXC Aktienplans für Mitarbeiter. Der Plan trat am 30. März 2017 in Kraft und bleibt für einen Zeitraum von 10 Jahren nach diesem Datum in Kraft, wenn er nicht zu einem früheren Zeitpunkt vom Vorstand beendet wird. Der Vorstand hat die Berechtigung, den Plan nach Bedarf zu ändern, sofern wesentliche Veränderungen von den DXC Anteilseignern genehmigt werden.

Restricted Stock Units („RSUs“) berechtigen zum Erhalt einer DXC-Stammaktie an einem zukünftigen Abrechnungsdatum, vorbehaltlich der Unverfallbarkeit und anderer Bedingungen der Zuteilung, zuzüglich aller während des Zuteilungszeitraums aufgelaufenen Dividendenäquivalente. Endet der Status eines Beschäftigten als Vollzeitbeschäftigter vor der Ausübbarkeit der vollständigen RSU-Zuteilung, wird die RSU-Zuteilung zum Zeitpunkt des Ausscheidens des Beschäftigten im Allgemeinen automatisch storniert und alle nicht ausübbareren Aktien und Dividendenäquivalente sind verwirkt. Verschiedenen Führungskräften wurden dienstzeitbasierte „Karrierenaktien“-RSUs gewährt, für welche die Aktien über eine 10-Jahres-Periode nach Ausscheiden der Führungskraft als Vollzeit-Beschäftigter eingelöst werden können, vorausgesetzt, die Führungskraft hält in diesem Zeitraum bestimmte Wettbewerbsverbotsklauseln ein. Das Unternehmen gewährt auch PSUs, die im Allgemeinen über einen Zeitraum von drei Jahren ausübbar werden. Die Anzahl der PSUs, die letztendlich ausgeübt werden können, ist davon abhängig, dass das Unternehmen bestimmte festgelegte finanzielle Erfolgskriterien über einen Zeitraum von 3 Jahren erreicht. Wenn die festgelegten Erfolgskriterien erfüllt sind, werden die Zuteilungen in DXC Stammaktien und Dividendenäquivalenten eingelöst, nachdem der Jahresbericht für das letzte Geschäftsjahr der Leistungsperiode auf Formular 10-K bei der SEC eingereicht wurde. PSU-Zuteilungen beinhalten die Möglichkeit, bis zu 25 % der gewährten Aktien nach dem ersten und zweiten Geschäftsjahr zu erwerben, wenn bestimmte Leistungsziele des Unternehmens vorzeitig erreicht werden, wobei die Unverfallbarkeit davon abhängt, dass der Teilnehmer bis zum Ende des dreijährigen Leistungszeitraums weiter beschäftigt bleibt.

Ab dem Geschäftsjahr 2021 hat DXC Prämien ausgegeben, die als marktüblich gelten. Für die Bewertung der Zuschüsse wurde ein Monte-Carlo-Simulationsmodell verwendet. Die Auszahlung der Aktien für diese PSU-Zuteilungen erfolgt am Ende des dritten Geschäftsjahres unter der Voraussetzung, dass bestimmte jährliche Wachstumsraten des Aktienkurses erreicht werden und das Arbeitsverhältnis bis zum letzten Tag des dritten Geschäftsjahres fortbesteht.

Gemäß den Bestimmungen des DXC Aktienplans für Directors kann DXC RSU-Zuteilungen für nicht angestellte Directors von DXC gewahren. Solche RSU-Zuteilungen werden zum folgenden Zeitpunkt vollständig ausübbar: (i) am ersten Jahrestag nach dem Gewährungsdatum oder (ii) am Datum der nächsten Jahreshauptversammlung, je nachdem, welches Datum früher ist. An diesem Datum oder an dem vom Director angegebenen Datum bzw. bei Eintreten des vom Director angegebenen Ereignisses (falls ein Formular für den RSU-Aufschub eingereicht wurde) werden sie automatisch in DXC Stammaktien und Dividendenaquivalente umgetauscht. Zuteilungen beim Ausscheiden eines Director aus dem Vorstand können je nach der Präferenz des Director als einmalige Summe oder in jährlichen Raten über 5, 10 oder 15 Jahre hinweg erfolgen. Darüber hinaus werden RSUs im Falle eines Führungswechsels bei DXC vollständig ausübbar.

Der DXC Share Purchase Plan ermöglicht es DXC-Mitarbeitern in Großbritannien, Stammaktien von DXC zum Marktwert dieser Aktien am jeweiligen Kaufdatum zu erwerben. Im Geschäftsjahr 2022 wurden 29.391 Aktien im Rahmen dieses Plans gekauft.

Der Vorstand hat unter den einzelnen Plänen die folgende Anzahl an DXC Stammaktien zum Nennwert vom 0,01 \$ pro Aktie für die Emission reserviert:

	Stand 31. März 2022	
	Für die Emission reserviert	Für zukünftige Gewährungen verfügbar
DXC Aktienplan für Mitarbeiter	51.200.000	31.331.818
DXC Aktienplan für Directors	745.000	361.651
DXC Aktienkaufplan	250.000	125.917
Summe	52.195.000	31.819.386

Das Unternehmen erfasste in den Geschäftsjahren 2022, 2021 und 2020 den anteilsbasierten Vergütungsaufwand wie folgt:

(in Millionen)	Geschäftsjahresende		
	31. März 2022	31. März 2021	31. März 2020
Gesamtkosten der anteilsbasierten Vergütung	\$ 101	\$ 56	\$ 68
Zugehöriger Ertragsteuervorteil	\$ 14	\$ 6	\$ 1
Gesamter Substanzwert der ausgeübten Optionen	\$ 8	\$ 1	\$ 8
Steuervorteile durch ausgeübte Aktienoptionen und Zuteilungen	\$ 17	\$ 6	\$ 14

Zum 31. März 2022 betrug die Summe des nicht ausgewiesenen Vergütungsaufwands für nicht ausübbar DXC RSUs abzüglich der erwarteten Anzahl verwirkter Optionen 151 Millionen \$. Es wird erwartet, dass der nicht ausgewiesene Vergütungsaufwand für nicht ausübbar RSUs über einen gewichteten durchschnittlichen Zeitraum von 1,79 Jahren ausgewiesen wird.

Aktienoptionen

Die Aktienoptionen des Unternehmens werden jeweils zu einem Drittel an jedem der ersten drei Jahrestage des Gewährungszeitpunkts ausübbar. Aktienoptionen werden in der Regel für eine Laufzeit von mehreren Jahren gewährt. Angaben zu den im Rahmen der Aktienbonuspläne gewährten Aktienoptionen:

	Anzahl der Optionsaktien	Gewichtet er durchschnittlicher Ausübungspreis	Gewichtete durchschnittliche verbleibende Vertragslaufzeit	Aggregierter Substanzwert (in Millionen)
Stand am 31. März 2019 in Umlauf	2.318.768	\$ 30,40	4,80	\$ 79
Gewährt	-	\$ -		
Ausgeübt	(331.172)	\$ 31,36		\$ 8
Gelöscht/verwirkt	(2.213)	\$ 55,95		
Verfallen	(115.568)	\$ 34,97		
Stand am 31. März 2020 in Umlauf	1.869.815	\$ 29,92	4,27	\$ -
Gewährt	-	\$ -		
Ausgeübt	(89.335)	\$ 16,01		\$ 1
Gelöscht/verwirkt	-	\$ -		
Verfallen	(104.900)	\$ 33,53		
Stand am 31. März 2021 in Umlauf	1.675.580	\$ 30,43	3,61	\$ 8
Gewährt	-	\$ -		
Ausgeübt	(510.294)	\$ 23,27		\$ 8
Gelöscht/verwirkt	-	\$ -		
Verfallen	(53.899)	\$ 35,57		
Stand am 31. März 2022 in Umlauf	1.111.387	\$ 33,47	3,01	\$ 4
Zum 31. März 2022 unverfallbar bzw. voraussichtlich in Zukunft unverfallbar	1.111.387	\$ 33,47	3,01	\$ 4
Zum 31. März 2022 ausübbar	1.111.347	\$ 33,47	3,01	\$ 4

Stand 31. März 2022

Bandbreite der Optionsausübungspreise	Optionen in Umlauf			Ausübbarer Optionen	
	Ausstehende Anzahl	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis	Gewichtete durchschnittliche verbleibende Vertragslaufzeit	Anzahl Ausübbar	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis
8,96 \$-24,47 \$	137.920	\$ 19,89	1,89	137.920	\$ 19,89
25,14 \$-41,92 \$	518.356	\$ 27,34	2,89	518.356	\$ 27,34
42,05 \$-58,80 \$	455.111	\$ 44,59	3,49	455.111	\$ 44,59
	1.111.387			1.111.387	

Die erhaltenen liquiden Mittel aus den Aktienoptionen, die in den Geschäftsjahren 2022, 2021 und 2020 ausgeübt wurden, betrug 12 Millionen \$, 1 Millionen \$ bzw. 9 Millionen \$.

Restricted Stock Units

Angaben zu den im Rahmen der Aktienbonuspläne gewährten RSUs und PSUs:

	Anzahl der Aktien	Gewichteter durchschnittlicher beizulegender Zeitwert am Gewährungsdatum
Stand am 31. März 2019 in Umlauf	2.809.775	\$ 67,27
Gewährt	3.166.405	\$ 45,58
Abgelöst/ausgegeben	(1.039.346)	\$ 54,39
Gelöscht/verwirkt	(762.358)	\$ 59,46
Stand am 31. März 2020 in Umlauf	4.174.476	\$ 55,45
Gewährt	8.026.810	\$ 20,92
Abgelöst/ausgegeben	(1.249.681)	\$ 52,82
Gelöscht/verwirkt	(2.625.385)	\$ 35,16
Stand am 31. März 2021 in Umlauf	8.326.220	\$ 28,98
Gewährt	2.972.253	\$ 50,87
Abgelöst/ausgegeben	(2.141.180)	\$ 34,12
Gelöscht/verwirkt	(1.680.167)	\$ 34,93
Stand am 31. März 2022 in Umlauf	7.477.126	\$ 35,89

Bonusprogramme für nicht angestellte Directors

Angaben zu RSUs, die nicht angestellten Directors gewährt wurden:

	Anzahl der Aktien	Gewichteter Durchschnitt Gewährungsdatum Beizulegender Zeitwert
Stand am 31. März 2019 in Umlauf	75.750	\$ 46,31
Gewährt	62.200	\$ 35,90
Abgelöst/ausgegeben	(23.335)	\$ 60,90
Gelöscht/verwirkt	-	\$ -
Stand am 31. März 2020 in Umlauf	114.615	\$ 37,69
Gewährt	118.500	\$ 18,82
Abgelöst/ausgegeben	(48.455)	\$ 26,90
Gelöscht/verwirkt	-	\$ -
Stand am 31. März 2021 in Umlauf	184.660	\$ 28,42
Gewährt	74.300	\$ 35,18
Abgelöst/ausgegeben	(102.238)	\$ 21,43
Gelöscht/verwirkt	-	\$ -
Stand am 31. März 2022 in Umlauf	156.722	\$ 36,18

Anmerkung 18 - Cashflows

Zusammensetzung der Barzahlungen für Fremdkapitalzinsen und Ertragsteuern sowie andere ausgewählte zahlungsunwirksame Tätigkeiten:

(in Millionen)	Geschäftsjahresende		
	31. März 2022	31. März 2021	31. März 2020
Barzahlung für:			
Anteile	\$ 227	\$ 334	\$ 371
Ertragsteuern, abzüglich Erstattungen ¹⁾	\$ 394	\$ 798	\$ 247
Zahlungsunwirksame Tätigkeiten:			
Betrieb:			
Gegen Leasing-Verträge erworbene ROU-Vermögenswerte, netto ²⁾	\$ 279	\$ 530	\$ 411
Im Rahmen langfristiger Finanzierungen erworbene vorausbezahlte Vermögenswerte	\$ 107	\$ 46	\$ 99

Geschäftsjahresende

(in Millionen)	31. März 2022	31. März 2021	31. März 2020
Investition:			
Investitionsausgaben in den Verbindlichkeiten und der passiven Rechnungsabgrenzung	\$ 9	\$ 341	\$ 66
Kapitalausgaben über Finanz-Leasing-Verpflichtungen	\$ 233	\$ 348	\$ 605
Im Rahmen langfristiger Finanzierungen erworbene Vermögenswerte	\$ 44	\$ 35	\$ 376
Verringerung der aufgeschobenen Kaufpreisforderung	\$ -	\$ (52)	\$ (205)
Bedingte Gegenleistung	\$ -	\$ 3	\$ 18
Finanzierung:			
Erklärte, aber noch nicht ausgezahlte Dividenden	\$ -	\$ -	\$ 55
Zurückgekaufte, nicht in bar beglichene Aktien	\$ 6	\$ -	\$ -

⁽¹⁾ Für die Geschäftsjahre 2022, 2021 und 2020 beliefen Ertragsteuererstattungen sich auf 54 Millionen \$, 70 Millionen \$ bzw. 42 Millionen \$.

⁽²⁾ In den Geschäftsjahren 2022, 2021 und 2020 gab es Änderungen und Beendigungen in Höhe von 1.085 Mio. \$, 763 Mio. \$ bzw. 216 Mio. \$ sowie eine Änderung der Klassifizierung des Leasingverhältnisses von Operating- zu Finanzierungsleasing in Höhe von 87 Mio. \$ im Geschäftsjahr 2020.

Anmerkung 19 - Sonstige Erträge/Aufwendungen, netto

Die nachstehende Tabelle enthält die sonstigen (Erträge) Aufwendungen, saldiert:

Geschäftsjahresende

(in Millionen)	31. März 2022	31. März 2021	31. März 2020
Dienstzeitunabhängige Komponenten des Netto-Pensionsertrags/-aufwands	\$ (1.066)	\$ 110	\$ (658)
Fremdwährungsverluste (-gewinne)	13	14	(25)
Sonstiger Gewinn	(28)	(22)	(37)
Summen	\$ (1.081)	\$ 102	\$ (720)

Die dienstzeitunabhängigen Komponenten des Netto-Pensionsaufwands ergaben sich in erster Linie aus dem versicherungsmathematischen Gewinn in Höhe von 664 Millionen \$ gegenüber einem Verlust von 537 Millionen \$ im Vorjahr. Siehe Anmerkung 15, „Pensions- und sonstige Leistungspläne“. Die Fremdwährungsverluste (-gewinne) ergeben sich aus der Entwicklung der Devisenkurse der auf Fremdwährungen lautenden Vermögenswerte und Verbindlichkeiten des Unternehmens, den zugehörigen Absicherungen, u. a. Optionen zur Steuerung des wirtschaftlichen Risikos, und den Kosten des Absicherungsprogramms des Unternehmens. Der sonstige Gewinn bezieht sich in erster Linie auf den Gewinn aus dem Verkauf von nicht-operativen Vermögenswerten.

Anmerkung 20 - Segmentberichterstattung und geografische Märkte

DXC ist in Form einer Matrix organisiert und für die Verwaltung in mehrere verschiedene, sich überlappende Gruppierungen eingeteilt, darunter Gruppierungen für Services, Branchen und geografische Regionen. Infolgedessen sind die operativen Segmente gemäß den Rechnungslegungsstandards nach dem Typ der bereitgestellten Services organisiert. Der oberste Entscheidungsträger von DXC, der Chief Executive Officer, erhält, überprüft und verwaltet das Finanzergebnis des Unternehmens auf der Basis dieser Segmente. Der oberste Entscheidungsträger von DXC verwendet dieses Ergebnis unter anderem, um die Leistung jedes der Segmente zu bewerten und jedem Segment Ressourcen zuzuordnen.

Global Business Services

GBS stellt innovative Technologielösungen bereit, die unseren Kunden helfen, wichtigen geschäftlichen Herausforderungen zu begegnen und digitale Transformationen zu beschleunigen. Diese Lösungen sind an die Branche und die individuellen Ziele jedes Kunden angepasst. Die GBS-Angebote umfassen Folgendes:

● Analyse und Entwicklung

Unser Portfolio von Analyseservices und unser weit gespanntes Ökosystem von Partnern helfen Kunden, schnell Erkenntnisse zu gewinnen, ihren Betrieb zu automatisieren und ihren Weg zur digitalen Transformation zu beschleunigen. Wir bieten Softwareentwicklung, Beratung und Datenanalyzelösungen an, die es Unternehmen ermöglichen, ihre geschäftskritischen Funktionen auszuführen und zu verwalten, ihre Abläufe zu transformieren und neue Geschäftsmodelle zu entwickeln.

● Anwendungen

Wir setzen modernste Technologien und Methoden ein, um die Erstellung, Modernisierung, Bereitstellung und Wartung hochwertiger, sicherer Anwendungen zu beschleunigen, damit unsere Kunden schneller Innovationen entwickeln und gleichzeitig das Risiko, die Markteinführungszeit und die Gesamtbetriebskosten senken können. Wir unterstützen Kunden aus allen Branchen, darunter der öffentliche Sektor, Versicherungen, Banken und Kapitalmärkte sowie die Automobilindustrie.

● Services für Geschäftsprozesse.

Wir führen die Integration und Optimierung von Front- und Back-Office-Prozessen sowie die agile Prozessautomatisierung durch. Dies hilft Unternehmen, die Kosten zu reduzieren sowie Störungen des Geschäftsbetriebs, menschliches Versagen und Betriebsrisiken zu minimieren und gleichzeitig die Kundenerfahrung zu verbessern.

Global Infrastructure Services

Das GIS-Portfolio von technologischen Angeboten liefert prognostizierbare und messbare Ergebnisse und vermindert gleichzeitig die geschäftlichen Risiken und Betriebskosten für Kunden. Die GIS-Angebote umfassen Folgendes:

- Cloud und Sicherheit Wir unterstützen Kunden bei einer raschen Modernisierung, indem wir ältere Anwendungen an die Cloud anpassen, geeignete Workloads migrieren und ihre Multicloud-Umgebungen auf sichere Weise verwalten. Unsere Sicherheitslösungen helfen bei der Vorhersage von Angriffen, der proaktiven Reaktion auf Bedrohungen, der Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen und dem Schutz von Daten, Anwendungen und Infrastrukturen.
- IT-Outsourcing („ITO“) Unsere ITO-Services helfen unseren Kunden, geschäftskritische Systeme und IT-Infrastrukturen sicher und kosteneffizient zu betreiben. Wir verwalten und vereinfachen die bestehenden IT-Investitionen unserer Kunden, senken die

Kosten für deren Betrieb und bieten einen Weg für Kunden, Teile ihres IT-Bestands in die Cloud zu verlagern, um Innovationen und zusätzliche Einsparungen zu erzielen.

- Moderner Arbeitsplatz. Wir bieten Dienstleistungen an, die den Bedürfnissen unserer Kunden in Bezug auf Mitarbeiter, Unternehmen und IT entsprechen - von intelligenter Zusammenarbeit über modernes Gerätemanagement bis hin zu digitalen Unterstützungsdiensten und Mobilitätsdiensten. Wir konzentrieren uns auf die Erfahrungen unserer Mitarbeiter und bieten ihnen ein konsumentenähnliches, digitales Erlebnis, das den Bedürfnissen der heutigen Berufstätigen entspricht.

Kennzahlen für die Segmente

In der folgenden Tabelle sind die operativen Ergebnisse, die dem obersten Entscheidungsträger regelmäßig von berichtspflichtigen Segmenten bereitgestellt werden, und eine Abstimmung auf den Jahresabschluss zusammengefasst:

(in Millionen)	GBS	GIS	Summe berichtspflichtige Segmente	Alle sonstigen	Summen
Geschäftsjahresende 31. März 2022					
Umsatzerlöse	\$ 7.598	\$ 8.667	\$ 16.265	\$ -	\$ 16.265
Segmentgewinn	\$ 1.160	\$ 475	\$ 1.635	\$ (260)	\$ 1.375
Abschreibungen ⁽¹⁾	\$ 180	\$ 991	\$ 1.171	\$ 112	\$ 1.283
Geschäftsjahresende 31. März 2021					
Umsatzerlöse	\$ 8.336	\$ 9.393	\$ 17.729	\$ -	\$ 17.729
Segmentgewinn	\$ 1.120	\$ 245	\$ 1.365	\$ (263)	\$ 1.102
Abschreibungen ⁽¹⁾	\$ 177	\$ 1.122	\$ 1.334	\$ 106	\$ 1.440
Geschäftsjahresende 31. März 2020					
Umsatzerlöse	\$ 9.111	\$ 10.466	\$ 19.577	\$ -	\$ 19.577
Segmentgewinn	\$ 1.301	\$ 1.007	\$ 2.308	\$ (247)	\$ 2.061
Abschreibungen ⁽¹⁾	\$ 166	\$ 1.051	\$ 1.250	\$ 109	\$ 1.359

⁽¹⁾ Die dargestellten Abschreibungen umfassen nicht die Abschreibung für erworbene immaterielle Vermögenswerte für die Geschäftsjahre 2022, 2021 und 2020 in Höhe von 434 Millionen \$, 530 Millionen \$ bzw. 583 Millionen \$.

Abstimmung des Gewinns des berichtspflichtigen Segments auf die Konsolidierung

Die Geschäftsleitung des Unternehmens verwendet den Segmentgewinn als Kennzahl für die Beurteilung der Leistung seiner Segmente. Der Segmentgewinn ist definiert als Segmentumsatz minus Dienstleistungskosten, Vertriebs- und allgemeine Verwaltungsaufwendungen des Segments, Abschreibungen und sonstige Erträge (ohne Wechselkursschwankungen der DXC Vermögenswerte und Verpflichtungen in Fremdwährungen und die zugehörigen wirtschaftlichen Absicherungen). Das Unternehmen ordnet seinen Segmenten nicht bestimmte Betriebsaufwendungen zu, die auf der Unternehmensebene verwaltet werden. Zu diesen nicht zugewiesenen Kosten gehören bestimmte Kosten für Unternehmensfunktionen, aktienbasierte Vergütungen, versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensions- und OPEB-Vergütungen, Restrukturierungskosten, transaktions-, trennungs- und integrationsbezogene Kosten sowie die Abschreibung erworbener immaterieller Vermögenswerte.

(in Millionen)	Geschäftsjahresende		
	31. März 2022	31. März 2021	31. März 2020
Gesamtgewinn für berichtspflichtige Segmente	\$ 1.635	\$ 1.365	\$ 2.308
Alle sonstigen Verluste	(260)	(263)	(247)
Zwischensumme	\$ 1.375	\$ 1.102	\$ 2.061
Zinserträge	65	98	165
Zinsaufwendungen	(204)	(361)	(383)
Restrukturierungskosten	(318)	(551)	(252)
Kosten für Transaktionen, Abspaltung und Integration	(26)	(358)	(318)
Abschreibung von erworbenen immateriellen Vermögenswerten	(434)	(530)	(583)
Gewinn aus Veräußerungen	341	2.004	-
Versicherungsmathematische Gewinne (Verluste) und Verrechnungsgewinne (-verluste) bei Pensionen und OPEB	684	(519)	244
Schuldentilgungskosten	(311)	(41)	-
Minderungsaufwand	(31)	(190)	(6.794)
Gewinn aus Schiedsspruch	-	-	632
Gewinn (Verlust) vor Ertragssteuern	\$ 1.141	\$ 654	\$ (5.228)

Die Geschäftsleitung verwendet nicht die Summe der Vermögenswerte pro Segment, um die Segmentleistung zu beurteilen oder Ressourcen zuzuordnen. Aus diesem Grund werden die Vermögenswerte nicht nach Segment verfolgt und wird die Summe der Vermögenswerte nach Segment nicht offengelegt.

Geografische Informationen

Informationen zum Umsatzerlösen des Unternehmens nach geografischem Bereich enthält Anmerkung 21, „Umsatzerlös“. Die Sachanlagen, netto, die auf dem physischen Standort der Vermögenswerte basieren, stellten sich wie folgt dar:

(in Millionen)	Stand am	
	31. März 2022	31. März 2021
USA	\$ 975	\$ 1.189
U.K.	415	465
Australien	120	149
Übriges Europa	460	603
Übrige Länder	442	540

(in Millionen)	Stand am	
	31. März 2022	31. März 2021
Summe Sachanlagen, netto	\$ 2.412	\$ 2.946

Auf einzelne Kunden entfielen in den Geschäftsjahren 2022, 2021 und 2020 jeweils höchstens 10 % der Umsatzerlöse des Unternehmens.

Anmerkung 21 - Umsatzerlös

Ausweis der Umsatzerlöse

In der folgenden Tabelle sind die Umsatzerlöse von DXC nach geografischem Bereich dargestellt. Dieser basiert auf dem Firmensitz der DXC Einheit, die die zugehörigen Güter oder Dienstleistungen bereitstellt:

(in Millionen)	12-Monats-Zeitraum mit Ende am		
	31. März 2022	31. März 2021	31. März 2020
USA	\$ 4.775	\$ 5.983	\$ 7.225
U.K.	2.295	2.413	2.776
Übriges Europa	5.117	5.129	5.121
Australien	1.549	1.529	1.487
Übrige Länder	2.529	2.675	2.968
Summe Umsatz	\$ 16.265	\$ 17.729	\$ 19.577

Die Umsatzerlöse nach geografischem Bereich beinhalten beide berichtspflichtigen Segmente des Unternehmens. Informationen zu den einzelnen Segmenten des Unternehmens enthält Anmerkung 20, „Segmentberichterstattung und geografische Märkte“.

Verbleibende Leistungsverpflichtungen

Die verbleibenden Leistungsverpflichtungen stellen bei Verträgen den aggregierten Betrag des Transaktionspreises dar, der am Ende der Berichtsperiode den noch nicht erfüllten oder noch nicht vollständig erfüllten Leistungsverpflichtungen zugeordnet ist. Schätzungen der verbleibenden Leistungsverpflichtungen können sich ändern und werden von mehreren Faktoren beeinflusst, z. B. Vertragsbeendigungen, Änderungen des Vertragsumfangs, regelmäßige Neubewertungen, Anpassungen für nicht realisierte Umsatzerlöse und Währungsanpassungen. Zum 31. März 2022 wird erwartet, dass Umsatzerlöse von etwa 22 Milliarden \$ aus verbleibenden Leistungsverpflichtungen ausgewiesen werden. Das Unternehmen erwartet, dass der Umsatzerlös für etwa 39 % dieser verbleibenden Leistungsverpflichtungen im Geschäftsjahr 2023 und der übrige Teil in späteren Geschäftsjahren ausgewiesen werden.

Vertragssalden

Die folgende Tabelle enthält Informationen zu den Salden der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Vertragsvermögenswerte und Vertragsverbindlichkeiten des Unternehmens:

(in Millionen)	Bilanzposten	Stand am	
		31. März 2022	31. März 2021
Handelsforderungen, netto	Forderungen und Vertragsvermögenswerte abzüglich Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen	\$ 2.694	\$ 2.871
Vertragsvermögenswerte	Forderungen und Vertragsvermögenswerte abzüglich Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen	\$ 371	\$ 351
Vertragsverbindlichkeiten	Abgegrenzte Umsatzerlöse und Vorauszahlungen für Verträge und langfristige abgegrenzte Umsatzerlöse	\$ 1.915	\$ 1.701

Die Vertragsverbindlichkeiten haben sich wie folgt verändert:

(in Millionen)	12-Monats-Zeitraum mit Ende am	
	31. März 2022	31. März 2021
Saldo zu Beginn des Zeitraums	\$ 1.701	\$ 1.756
Abgegrenzte Erlöse	3.099	2.933
Ausweisung von abgegrenzten Erlösen	(2.770)	(2.922)
Anpassung für Fremdwährungsumrechnung	(43)	128
Sonstiges ⁽¹⁾	(72)	(194)
Saldo, Ende der Periode	\$ 1.915	\$ 1.701

⁽¹⁾ Im Geschäftsjahr 2021 enthielt der Posten Sonstige Vertragsverbindlichkeiten in Höhe von 52 Millionen \$ im Zusammenhang mit dem veräußerten HHS-Geschäft und 62 Millionen \$ im Zusammenhang mit dem HPS-Geschäft und anderen unbedeutenden Geschäften, die in die zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte umgliedert wurden. Für weitere Informationen siehe Anmerkung 3 -"Veräußerungen" und Anmerkung 4-„Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte“.

Die folgenden Tabellen enthalten Informationen zu den aktivierten Kosten des Unternehmens für die Gewinnung und Erfüllung eines Vertrags:

(in Millionen)	Stand am	
	31. März 2022	31. März 2021
Aktivierete Vertriebsprovisionskosten ⁽¹⁾	\$ 191	\$ 256
Transitions- und Transformationsvertragskosten, netto ⁽²⁾	\$ 818	\$ 888

Der Abschreibungsaufwand für aktivierte Verkaufsprovisionen und Kosten für Übergangs- und Umwandlungsverträge stellt sich wie folgt dar:

(in Millionen)	Geschäftsjahresende		
	31. März 2022	31. März 2021	31. März 2020
Abschreibung von aktivierten Vertriebsprovisionskosten ⁽¹⁾	\$ 85	\$ 70	\$ 72
Abschreibung für Transitions- und Transformationsvertragskosten ⁽²⁾	\$ 227	\$ 264	\$ 280

(1) Aktivierte Vertriebsprovisionskosten sind in den beiliegenden Bilanzen unter den sonstigen Vermögenswerten ausgewiesen, und die Abschreibungskosten im Zusammenhang mit den aktivierten Vertriebsprovisionen sind in den beiliegenden Gewinn- und Verlustrechnungen unter den Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten enthalten.

(2) Die Kosten für Übergangs- und Transformationsverträge, netto, spiegeln die Einrichtungskosten des Unternehmens wider, die bei Beginn eines Outsourcing-Vertrags anfallen, und sind in der beiliegenden Bilanz unter Sonstige Aktiva und in der beiliegenden Gewinn- und Verlustrechnung unter Abschreibungen ausgewiesen.

Anmerkung 22 - Restrukturierungskosten

Das Unternehmen wies für die Geschäftsjahre 2022 und 2020 Restrukturierungskosten abzüglich Auflösungen in Höhe von 318 Millionen \$, 551 Millionen \$ bzw. 252 Millionen \$ aus. Die im Geschäftsjahr 2022 verbuchten Kosten sind größtenteils das Ergebnis der Umsetzung des Fiskalplans, wie unten beschrieben.

Zusammensetzung der Restrukturierungsverbindlichkeiten nach Posten im Jahresabschluss:

(in Millionen)	Stand am	
	31. März 2022	31. März 2021
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	\$ 113	\$ 225
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	39	45
Summe	\$ 152	\$ 25

Zusammenfassung der Restrukturierungspläne

Plan für das Geschäftsjahr 2022

Im Geschäftsjahr 2022 genehmigte das Management globale Kosteneinsparungsinitiativen, die darauf abzielen, die Personal- und Standortstrukturen des Unternehmens besser aufeinander abzustimmen (der „Plan für das Geschäftsjahr 2022“). Ebenfalls in den Restrukturierungskosten für das Geschäftsjahr zum 31. März 2022 enthalten sind 18 Mio. \$ im Zusammenhang mit der Abschreibung von Nutzungsrechten und Zinsaufwendungen für gemietete Einrichtungen, die wir geräumt haben, die aber aktiv zur Untervermietung vermarktet werden, oder wir verhandeln mit dem Vermieter über eine mögliche Beendigung oder Änderung dieser Mietverträge.

Plan für das Geschäftsjahr 2021

Im Geschäftsjahr 2021 genehmigte das Management globale Kosteneinsparungsinitiativen, die darauf abzielen, die Personal- und Standortstrukturen des Unternehmens besser aufeinander abzustimmen (der „Plan für das Geschäftsjahr 2021“). Der Plan für das Geschäftsjahr 2021 umfasst Personaloptimierungsprogramme und die Rationalisierung von Betriebsstätten und Rechenzentren. Bis heute sind für den Plan für das Geschäftsjahr 2021 Kosten von insgesamt 541 Millionen \$ angefallen, davon 499 Millionen \$ für die Abfindung von Mitarbeitern und 42 Millionen \$ für Betriebsstätten.

Plan für das Geschäftsjahr 2020

Im Geschäftsjahr 2020 genehmigte die Geschäftsleitung Initiativen für Kosteneinsparungen, um die Betriebskosten durch Neuausrichtung der Personal- und Betriebsstättenstruktur zu verringern („Plan für das Geschäftsjahr 2020“). Der Plan für das Geschäftsjahr 2020 umfasst Personaloptimierungsprogramme und die Rationalisierung von Betriebsstätten und Rechenzentren. Bis heute sind für den Plan für das Geschäftsjahr 2020 Kosten von insgesamt 294 Millionen \$ angefallen, davon 277 Millionen \$ für die Abfindung von Mitarbeitern und 17 Millionen \$ für Betriebsstätten.

Sonstige Pläne für vorherige Geschäftsjahre

Im Juni 2017 genehmigte die Geschäftsleitung einen Umstrukturierungsplan für die Zeit nach dem HPES-Zusammenschluss, um den Betrieb des Unternehmens als Reaktion auf den anhaltenden Geschäftsrückgang zu optimieren. Andere Pläne aus dem Vorjahr konzentrieren sich vor allem auf die Optimierung bestimmter Aspekte der globalen Belegschaft, die Erhöhung des Anteils der an kostengünstigen Offshore-Standorten ausgeführten Arbeit und die Neuausrichtung der Organisationsstruktur. Darüber hinaus beinhalteten diese Pläne eine globale Umstrukturierung der Einrichtungen, einschließlich eines globalen Programms zur Umstrukturierung der Rechenzentren. Die bisher im Rahmen anderer Pläne aus dem Vorjahr angefallenen Kosten belaufen sich auf insgesamt 1.478 Mio. \$, wovon 1.141 Mio. \$ auf Abfindungen für Mitarbeiter und 337 Mio. \$ auf Anlagenkosten entfallen.

Erworbene Restrukturierungsverbindlichkeiten

Als Ergebnis des Mergers der Computer Sciences Corporation („CSC“) mit HPES („HPES Merger“) hat DXC Restrukturierungsverbindlichkeiten im Rahmen von Restrukturierungsplänen erworben, die im Rahmen der vom HPE Vorstand genehmigten Pläne für HPES eingeleitet wurden.

Die Restrukturierungstätigkeiten zusammengefasst nach Planjahr stellten sich wie folgt dar:

	Restrukturierungsverbindlichkeit zum 31. März 2021	Aufgewendete Kosten abzüglich Auflösungen	Kosten, die sich nicht auf die Restrukturierungsverbindlichkeit auswirken ⁽¹⁾
Plan für das Geschäftsjahr 2022			
Personalabbau	\$ -	\$ 191	\$ (5)
Kosten für Betriebsstätten	-	92	(62)
	-	\$ 320	(67)
Plan für das Geschäftsjahr 2021			
Personalabbau	\$ 180	\$ (2)	\$ -
Kosten für Betriebsstätten	3	4	(5)
	183	3	(5)
Plan für das Geschäftsjahr 2020			
Personalabbau ¹³⁾	\$ 27	\$ (2)	\$ -
Kosten für	-	-	-

	Restrukturierungsverbindlichkeit zum 31. März 2021	Aufgewendete Kosten abzüglich Auflösungen	Kosten, die sich nicht auf die Restrukturierungsverbindlichkeit auswirken ⁽¹⁾
Betriebsstätten	27	(2)	-
Sonstige Pläne für vorherige Geschäftsjahre			
Personalabbau	\$ 19	\$ 2	\$ -
Kosten für Betriebsstätten	6	(1)	1
	25	1	1
Erworbene Verbindlichkeiten			
Personalabbau	\$ 34	\$ (4)	\$ -
Kosten für Betriebsstätten	1	-	-
	\$ 35	(4)	-
Summe	\$ 25	\$ 266	\$ (71)
	Gezahlte Barmittel	Sonstiges ⁽²⁾	Restrukturierungsverbindlichkeit zum 31. März 2022
Plan für das Geschäftsjahr 2022			
Personalabbau	\$ (133)	\$ (6)	\$ 84
Kosten für Betriebsstätten	(30)	1	1
	(163)	(5)	85
Plan für das Geschäftsjahr 2021			
Personalabbau	\$ (142)	\$ (3)	\$ 33
Kosten für Betriebsstätten	(2)	-	1
	(144)	(3)	34
Plan für das Geschäftsjahr 2020			
Personalabbau ³⁾	\$ (18)	\$ (1)	\$ 6
Kosten für Betriebsstätten	-	-	-
	(18)	(1)	6
Sonstige Pläne für vorherige Geschäftsjahre			
Personalabbau	\$ (17)	\$ -	\$ 4
Kosten für Betriebsstätten	(4)	-	2
	(21)	-	6
Erworbene Verbindlichkeiten			
Personalabbau	\$ (7)	\$ (2)	\$ 21
Kosten für Betriebsstätten	(1)	-	-
	(8)	(2)	21
Summe	\$ (354)	\$ (11)	\$ 152

⁽¹⁾ Aufstockung von Pensionsleistungen, die als Pensionsverpflichtung ausgewiesen werden, sowie Wertminderungen von Vermögenswerten und Umstrukturierungskosten im Zusammenhang mit Nutzungsrechten an Vermögenswerten.

⁽²⁾ Ausgleichsposten für Fremdwährungsumrechnung.

	Restrukturierungsverbindlichkeit zum 31. März 2020	Aufgewendete Kosten abzüglich Auflösungen	Kosten, die sich nicht auf die Restrukturierungsverbindlichkeit auswirken ⁽¹⁾
Plan für das Geschäftsjahr 2021			
Personalabbau	\$ -	\$ 501	\$ (11)
Kosten für Betriebsstätten	-	37	(17)
	-	538	(28)
Plan für das Geschäftsjahr 2020			
Personalabbau ⁽³⁾	\$ 74	\$ 8	\$ 1
Kosten für Betriebsstätten	2	(4)	4
	76	4	4
Plan für das Geschäftsjahr 2019			
Personalabbau	\$ 25	\$ (1)	\$ (2)
Kosten für Betriebsstätten	4	(2)	1
	30	(3)	(1)
Sonstige Pläne für vorherige			

	Restrukturierungsverbindlichkeit zum 31. März 2020	Aufgewendete Kosten abzüglich Auflösungen	Kosten, die sich nicht auf die Restrukturierungsverbindlichkeit auswirken ⁽¹⁾
Geschäftsjahre			
Personalabbau	\$ 24	\$ 1	\$ (7)
Kosten für Betriebsstätten	-	-	-
	24	1	(7)
Erworbene Verbindlichkeiten			
Personalabbau	\$ 39	\$ 1	\$ -
Kosten für Betriebsstätten	11	(1)	1
	50	-	1
Summe	\$ 180	\$ 551	\$ (30)
	Gezahlte Barmittel	Sonstiges ⁽²⁾	Restrukturierungsverbindlichkeit zum 31. März 2021
Plan für das Geschäftsjahr 2021			
Personalabbau	\$ (313)	\$ 3	\$ 180
Kosten für Betriebsstätten	(14)	(3)	3
	(327)	-	183
Plan für das Geschäftsjahr 2020			
Personalabbau ⁽³⁾	\$ (60)	\$ 4	\$ 27
Kosten für Betriebsstätten	(2)	-	-
	(62)	4	27
Plan für das Geschäftsjahr 2019			
Personalabbau	\$ (17)	\$ 2	\$ 7
Kosten für Betriebsstätten	(1)	3	6
	(18)	4	13
Sonstige Pläne für vorherige Geschäftsjahre			
Personalabbau	\$ (19)	\$ 2	\$ 1
Kosten für Betriebsstätten	-	-	-
	(19)	2	1
Erworbene Verbindlichkeiten			
Personalabbau	\$ (7)	\$ 1	\$ 34
Kosten für Betriebsstätten	(9)	(1)	1
	(16)	-	35
Summe	\$ (442)	\$ 11	\$ 25

⁽¹⁾ Erhöhungen der Pensionsleistungen, erfasst als Pensionsverbindlichkeit und Wertminderung von Vermögenswerten.

⁽²⁾ Ausgleichsposten für Fremdwährungsumrechnung.

⁽³⁾ Der Personalabbau im Geschäftsjahr 2020 beinhaltet eine Anpassung der Restrukturierungskosten in Höhe von 14 Millionen \$ im Zusammenhang mit dem Vorjahr.

Anmerkung 23 - Verpflichtungen und Haftungsverhältnisse

Verpflichtungen

Das Unternehmen hat mit einigen Software-, Hardware-, Telekommunikations- und sonstigen Serviceanbietern langfristige Kaufvereinbarungen abgeschlossen, um sich günstige Preise und Bedingungen für die Services und Produkte zu sichern, die zur Durchführung seiner Geschäftsaktivitäten erforderlich sind. Im Rahmen dieser Vereinbarungen ist das Unternehmen vertraglich verpflichtet, bestimmte Mindestmengen über einen Zeitraum von einem bis sieben Jahren abzunehmen. Erreicht das Unternehmen die festgelegten Mindestabnahmemengen nicht, ist es verpflichtet, dem Serviceanbieter den entsprechenden Differenzbetrag ganz oder teilweise zu erstatten. Die Mindestabnahmeverpflichtungen zum 31. März 2022 lauteten wie folgt:

Geschäftsjahr (in Millionen)	Mindestabnahmeverpflichtungen
2023	\$ 828
2024	393
2025	249
2026	239
2027	14
Summe	\$ 1.723

Im normalen Geschäftsverlauf kann das Unternehmen bestimmten Kunden finanzielle Leistungsgarantien, manchmal auch Leistungsakkreditive oder Bürgschaften gewähren. Im Allgemeinen würde das Unternehmen für die Beträge dieser Garantien nur dann haften, wenn die Nichterfüllung durch das Unternehmen die Kündigung des entsprechenden Vertrags durch den Kunden des Unternehmens ermöglicht. Die Gesellschaft ist davon überzeugt, dass sie die sich aus sämtlichen Dienstleistungsverträgen ergebenden Leistungsverpflichtungen, für die eine finanzielle Erfüllungsgarantie besteht, erfüllt und dass eine etwaige Haftung aus diesen Garantien keine wesentlichen negativen Auswirkungen auf die Ertrags- oder Finanzlage des Konzerns hätte.

Das Unternehmen verwendet auch Standby-Akkreditive anstelle von liquiden Mitteln zur Unterstützung verschiedener Versicherungsverträge für das Risikomanagement. Bei diesen Akkreditiven handelt es sich um Eventualverbindlichkeiten, und das Unternehmen haftet nur, wenn es seine Zahlungsverpflichtungen aus diesen Verträgen nicht erfüllt.

In der folgenden Tabelle sind die Laufzeiten für die zum 31. März 2022 ausstehenden finanziellen Garantien und Standby-Akkreditive des Unternehmens zusammengefasst:

(in Millionen)	Geschäftsjahr			Summen
	2023	2024	2025 und Folgejahre	
Bürgschaften	\$ 86	\$ 7	\$ 6	\$ 99
Akkreditive	77	47	575	699
Standby-Akkreditive	70	31	9	110
Summen	\$ 233	\$ 85	\$ 590	\$ 908

Das Unternehmen stellt die Lizenznehmer seiner proprietären Softwareprodukte grundsätzlich von Ansprüchen Dritter frei, die diese wegen einer behaupteten Verletzung ihrer geistigen Eigentumsrechte einschließlich Patentrechten (mit oder ohne geografische Beschränkungen), Urheberrechten, Marken und Geschäftsgeheimnissen geltend machen. Die Freistellung der Lizenznehmer durch DXC umfasst die sich aus Urteilen ergebenden Kosten, verhandelte Vergleiche sowie die entsprechenden Rechtskosten und internen Kosten dieser Lizenznehmer. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, Software auf eigene Kosten zu ändern oder zu ersetzen, um eventuelle Rechtsverletzungen zu vermeiden. Dem Unternehmen sind keine wesentlichen Kosten in Verbindung mit der Freistellung von Lizenznehmern entstanden.

Haftungsverhältnisse

Rückforderung der Versicherungssumme in Bezug auf den Kemper-Rechtsstreit: Das Unternehmen hatte zuvor einen Rechtsstreit mit Kemper Corporate Services, Inc. bekannt gegeben, in dem im Oktober 2017 ein Schiedsspruch gegen das Unternehmen ergangen ist. Nach einer Reihe von Berufungen zahlte das Unternehmen im Februar 2020 den Restbetrag des Urteils, der sich nach Abzug der Versicherungsentschädigung auf insgesamt 60 Millionen \$ belief. Das Unternehmen hat seither weitere 37 Millionen \$ von seinen Versicherungsträgern zurückerhalten und bemüht sich weiterhin um weitere Rückzahlungen. Alle wesentlichen Fragen im Zusammenhang mit dieser Angelegenheit sind abgeschlossen.

Forsyth, et al. v. HP Inc. und Hewlett Packard Enterprise: Am 18. August 2016 wurde diese angebliche Sammelklage beim US-Bezirksgericht für den nördlichen Bezirk von Kalifornien gegen HP und HPE eingereicht, in der Verstöße gegen das Bundesgesetz über Altersdiskriminierung im Beschäftigungsbereich („ADEA“), das kalifornische Gesetz über faire Beschäftigung und Wohnraum, die kalifornische öffentliche Ordnung und das kalifornische Handels- und Gewerbegesetz geltend gemacht werden. Ehemalige Geschäftsbereiche von HPE, die jetzt zu DXC gehören, sind möglicherweise anteilmäßig für Wiedergutmachungen haftbar, die den Klägern in dieser Angelegenheit zugesprochen werden.

Die Kläger streben die Zertifizierung einer landesweiten Sammelklage auf Basis des ADEA an, die alle von den Beklagten beschäftigten Mitarbeiter in den USA umfasst, deren Arbeitsverträge aufgrund eines Plans zum Personalabbau gekündigt wurden und die zum Kündigungszeitpunkt mindestens 40 Jahre alt waren. Die Sammelklage versucht alle Personen abzudecken, die im oder nach dem Dezember 2014 von Plänen zum Personalabbau betroffen waren. Außerdem streben die Kläger die Anerkennung einer Gruppe auf der Basis von Rule 23 gemäß kalifornischem Recht an, die alle von den Beklagten beschäftigten Personen mit dem Mindestalter von 40 Jahren umfasst, deren Arbeitsverträge aufgrund eines Plans zum Personalabbau am oder nach dem 18. August 2012 gekündigt wurden.

Im Januar 2017 reichten die Beklagten einen Teilantrag auf Abweisung und einen Antrag auf erzwungene Schlichtung für Forderungen von bestimmten benannten Opt-in-Klägern ein, die im Rahmen ihrer Personalabbaupakete Aufhebungsverträge unterzeichnet hatten. Im September 2017 wies das Gericht den Teilantrag auf Abweisung ohne vorherige Prüfung ab, ließ jedoch die Anträge der Beklagten auf erzwungene Schlichtung für diese benannten Opt-in-Kläger zu. Das Gericht setzte das gesamte Verfahren bis zum Abschluss des Schiedsverfahrens für diese Personen aus und schloss den Fall verwaltungsmäßig ab.

Im Oktober 2018 fand ein Vermittlungsversuch mit allen 16 benannten Opt-in-Klägern statt, die zu diesem Zeitpunkt an dem Verfahren beteiligt waren. Dabei wurde eine Einigung erzielt, unter anderem mit sieben Klägern, die Angestellte ehemaliger, jetzt im Besitz des Unternehmens befindlicher Geschäftsbereiche von HPE waren. Im Juni 2019 erfolgte ein weiterer Vermittlungsversuch mit 145 weiteren Opt-in-Klägern, die aufgrund ihrer Aufhebungsverträge Anspruch auf Schlichtung hatten. Im Dezember 2019 wurde ein Vergleich mit 142 der betroffenen Kläger geschlossen, von denen 35 bei ehemaligen Geschäftseinheiten von HPE beschäftigt waren, die nun dem Unternehmen gehören und für die das Unternehmen haftete.

Im Dezember 2020 stellten die Kläger einen Antrag auf vorläufige Zertifizierung der Sammelklage, dem die Beklagten widersprachen. Im April 2021 gab das Gericht dem Antrag der Kläger auf vorläufige Zertifizierung statt und hob die zuvor verhängte Aussetzung des Verfahrens auf. Im November 2021 wurden die mutmaßlichen Mitglieder der ADEA-Kollektive über die Teilnahme an diesem Verfahren informiert. Im Februar 2022 endete die Kündigungsfrist.

Ehemalige Geschäftsbereiche des Unternehmens, die jetzt zu Perspecta gehören, sind möglicherweise anteilmäßig für Wiedergutmachungen haftbar, die den Klägern in dieser Angelegenheit zugesprochen werden.

Oracle America, Inc. et al. v. Hewlett Packard Enterprise Company: Am 22. März 2016 reichte Oracle im Northern District of California eine Klage gegen HPE wegen Urheberrechtsverletzung, Vertragsverletzung, vorsätzlicher Störung potenzieller Wirtschaftsbeziehungen und unlauterem Wettbewerb ein. Der Rechtsstreit betrifft teilweise frühere Geschäftsbereiche von HPE, die jetzt zum Unternehmen gehören. Das Unternehmen muss HPE möglicherweise für den diese Geschäftsbereiche betreffenden Teil der Entschädigung, die Oracle in diesem Rechtsstreit zugesprochen wird, schadlos halten.

Die Klageforderungen von Oracle gehen in erster Linie auf die ehemalige Beziehung von HPE zu dem unabhängigen Wartungsanbieter Terix Computer Company, Inc. („Terix“) zurück. Oracle behauptet, dass Terix während seiner Tätigkeit als HPE Auftragnehmer für bestimmte Kunden des HPE Geschäftsbereichs für Multivendor-Support gegen die Urheberrechte von Oracle verstoßen hat. Oracle behauptet, dass HPE für stellvertretende und mittelbare Rechtsverletzungen, die sich aus den angeblichen Handlungen von Terix ergeben, und für unmittelbare Rechtsverletzungen, die sich aus dem angeblichen Verhalten von HPE selbst ergeben, haftbar ist.

Am 29. Januar 2019 gab das Gericht dem Antrag von HPE auf ein summarisches Urteil statt und wies den Antrag von Oracle auf ein summarisches Urteil ab. Dadurch wurde die Sache zugunsten von HPE entschieden. Oracle hat gegen das Urteil Berufung beim US-Berufungsgericht für den neunten Gerichtsbezirk eingelegt. Im August 2020 gab das Gericht der Berufung von Oracle teilweise statt. Der Fall wurde dann zur weiteren Verhandlung an das Bezirksgericht zurückverwiesen.

Im Januar 2021 erließ das Bezirksgericht einen Terminplan, der vorsah, dass die Anhörung im Schnellverfahren bis Mai 2021 abgeschlossen sein sollte und ein Verhandlungstermin im November 2021 angesetzt wurde. Im Juni 2021 erließ das Gericht eine Entscheidung, in der es den Antrag von HPE auf ein Urteil im Schnellverfahren ablehnte und dem Antrag von Oracle auf ein Urteil im Schnellverfahren in Bezug auf verschiedene Einreden von HPE stattgab. Im November 2021 ordnete das Gericht die Fortsetzung des Verfahrens bis Mai 2022 an. Der Prozess soll am 23. Mai 2022 beginnen.

Rechtsstreit in Bezug auf Wertpapiere der DXC Technology Company: Zuvor bekannt gegebene Fälle wurden bis auf einen Fall vor dem Superior Court des Staates Kalifornien abgewiesen.

Am 20. August 2019 wurde am Superior Court of the State of California, County Santa Clara, eine angebliche Sammelklage gegen das Unternehmen, Direktoren des Unternehmens, eine ehemalige Führungskraft und weitere Beklagte eingereicht. Die Klage erhebt Ansprüche gemäß den Abschnitten 11,12 und 15 des Securities Act von 1933 in seiner geänderten Fassung und stützt sich auf angeblich falsche und/oder irreführende Angaben sowie auf die angebliche Nichtoffenlegung wesentlicher Tatsachen in Bezug auf die Aussichten und die erwartete Leistung des Unternehmens. Die mutmaßliche Klägergruppe umfasst alle Personen, die Stammaktien des Unternehmens gemäß den Angebotsunterlagen erworben haben, die bei der Securities and Exchange Commission im Zusammenhang mit der Transaktion vom April 2017 eingereicht wurden, durch die DXC gegründet wurde.

Die Klage des Staates Kalifornien war bis zum Ausgang der im Wesentlichen ähnlichen Bundesklage vor dem United States District Court for the Northern District of California ausgesetzt worden. Die Bundesklage wurde im Dezember 2021 rechtskräftig abgewiesen. Daraufhin hob das Gericht des Bundesstaates die Aussetzung auf und erließ einen Beschluss, der den Parteien die Möglichkeit gab, sich zusätzlich zu äußern. Im März 2022 reichten die Kläger eine geänderte Klage ein. Im April 2022 beantragte das Unternehmen die Abweisung der geänderten Klage. Eine Anhörung über den Antrag des Unternehmens auf Klageabweisung ist für August 2022 angesetzt.

Das Unternehmen ist der Ansicht, dass die letzte verbleibende Klage, die oben beschrieben wurde, ebenfalls unbegründet ist, und es beabsichtigt, sie energisch zu verteidigen.

Steuerprüfungen: Das Unternehmen befindet sich in den USA in Bezug auf seine Bundeseinkommenssteuererklärungen für bestimmte Steuerjahre in der Prüfung durch die IRS und ist sich mit der IRS über bestimmte Steuerpositionen nicht einig. Für weitere Informationen siehe Anmerkung 13 - „Ertragsteuern“.

Neben den oben beschriebenen Rechtsstreitigkeiten können sich verschiedene Ansprüche und Eventualverbindlichkeiten aus der normalen Geschäftstätigkeit des Unternehmens ergeben, die u. a. aus Streitigkeiten mit Kunden, Zulieferern, Mitarbeitern, Vertragsparteien und anderen Parteien resultieren. Weitere Ursachen für Ansprüche und Eventualverbindlichkeiten können Streitfälle im Bereich Sicherheit, Umweltschutz, Lizenzierung und Nutzung geistigen Eigentums sowie bei Ermittlungen und Untersuchungen durch Regulierungs- und sonstige Behörden sein. Einige dieser Streitfälle umfassen Rechtsstreitigkeiten oder können diese umfassen. Der Jahresabschluss bildet diese Ansprüche und Eventualverbindlichkeiten so ab, wie sie den Erwartungen der Geschäftsleitung zufolge eintreten werden. DXC zieht bei Entscheidungen im Zusammenhang mit Rechtsstreitigkeiten und der Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen externe Rechtsexperten hinzu und holt bei Fragen im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit die Meinung anderer Experten und Berater ein. Zwar kann der Ausgang dieser und anderer Streitfälle nicht mit Sicherheit vorhergesagt werden und es besteht die Möglichkeit, dass die endgültige Beilegung dieser und anderer Streitfälle das Betriebsergebnis des Unternehmens in einer nachfolgenden Berichtsperiode massiv beeinträchtigt. Jedoch glaubt die Geschäftsleitung auf der Basis der für das Unternehmen zurzeit verfügbaren Informationen nicht, dass die Beilegung der zurzeit gegen das Unternehmen anhängigen Verfahren sich negativ auf die finanzielle Lage oder die Fähigkeit des Unternehmens auswirkt, seinen finanziellen Verpflichtungen pünktlich nachzukommen. Sofern nicht anders angegeben, kann das Unternehmen zurzeit keine verlässliche Schätzung der potentiellen Verluste oder der Bandbreite der potentiellen Verluste in Verbindung mit den oben offengelegten Eventualfällen erstellen.

PUNKT 9. ÄNDERUNGEN ZU UND MEINUNGSVERSCHIEDENHEITEN MIT DEN WIRTSCHAFTSPRÜFERN IN BEZUG AUF DIE BILANZIERUNG UND OFFENLEGUNG VON FINANZDATEN

Keine.

PUNKT 9A. KONTROLLEN UND PROZEDUREN Bewertung der Kontrollinstrumente und Prozeduren für die Offenlegung

Unser Management hat unter der Aufsicht und Mitwirkung unseres Chief Executive Officer und Chief Financial Officer zum Ende des Berichtszeitraums dieses Jahresberichts auf Formblatt 10-K die Effektivität der Gestaltung und Funktionsweise unserer Offenlegungskontrollen und -verfahren, wie in den Regeln 13a-15(e) und 15d-15(e) des Securities Exchange Act von 1934 in der jeweils gültigen Fassung definiert, bewertet, zum Ende des von diesem Bericht abgedeckten Zeitraums, um sicherzustellen, dass die von uns in den SEC-Berichten offenzulegenden Informationen (i) innerhalb der in den SEC-Regeln und -Formularen festgelegten Fristen erfasst, verarbeitet, zusammengefasst und gemeldet werden und (ii) gesammelt und an unsere Geschäftsleitung, einschließlich der Hauptgeschäftsführer und Hauptfinanzdirektoren oder Personen, die ähnliche Funktionen ausüben, weitergeleitet werden, um zeitnahe Entscheidungen hinsichtlich der erforderlichen Offenlegung zu ermöglichen.

Auf der Grundlage dieser Bewertung sind der Chief Executive Officer und der Chief Financial Officer zu dem Schluss gekommen, dass die Offenlegungskontrollen und -verfahren von DXC zum Ende des Berichtszeitraums wirksam waren.

Bericht der Geschäftsleitung über die interne Kontrolle für Finanzberichte

Unsere Geschäftsleitung ist für den Aufbau und die Pflege geeigneter interner Kontrollen für Finanzberichte verantwortlich. Die interne Kontrolle für Finanzberichte ist ein Prozess, der die Zuverlässigkeit von Finanzberichten und die Erstellung von Jahresabschlüssen für externe Berichtszwecke in Übereinstimmung mit den in den USA allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen mit hinreichender Sicherheit gewährleisten soll („US GAAP“).

Unser internes Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung umfasst Richtlinien und Verfahren, die (i) sich auf die Führung von Aufzeichnungen beziehen, die in angemessenem Detaillierungsgrad Transaktionen und Verfügungen von Vermögenswerten korrekt und angemessen widerspiegeln; (ii) hinreichende Gewähr dafür bieten, dass Transaktionen wie erforderlich aufgezeichnet werden, um die Erstellung von Abschlüssen in Übereinstimmung mit den US-GAAP zu ermöglichen, und dass Einnahmen und Ausgaben von DXC nur in Übereinstimmung mit der Genehmigung des Managements und der Direktoren von DXC erfolgen; und (iii) hinreichende Gewähr dafür bieten, dass der unbefugte Erwerb, die unbefugte Nutzung oder die unbefugte Verfügung über unsere Vermögenswerte, die einen wesentlichen Einfluss auf unsere Abschlüsse haben könnten, verhindert oder rechtzeitig aufgedeckt werden. Aufgrund der ihr innewohnenden Einschränkungen kann die interne Kontrolle für Finanzberichte Falschaussagen möglicherweise nicht verhindern oder feststellen. Zudem unterliegen Projektionen der Beurteilung der Wirksamkeit auf zukünftige Perioden dem Risiko, dass die Kontrollinstrumente aufgrund von geänderten Bedingungen nicht mehr ausreichen oder dass die Richtlinien und Prozeduren nicht mehr eingehalten werden.

Die Geschäftsleitung analysierte die Wirksamkeit unserer internen Kontrolle für Finanzberichte auf der Basis der Kriterien und des Frameworks, die in „Internal Control - Integrated Framework (2013)“ des Committee of Sponsoring Organizations der Treadway Commission niedergelegt sind. Auf der Basis dieser Analyse kam unsere Geschäftsleitung zu dem Schluss, dass unsere interne Kontrolle für Finanzberichte zum 31. März 2022 wirksam ist.

Die Wirksamkeit der internen Kontrolle über die Finanzberichterstattung von DXC zum 31. März 2022 wurde von Deloitte & Touche LLP, einer unabhängigen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, geprüft und ist in diesem Jahresbericht enthalten.

Abhilfemaßnahmen zur Beseitigung wesentlicher Schwachstellen

Wie bereits in Punkt 9A unseres Geschäftsberichts für das am 31. März 2021 abgeschlossene Geschäftsjahr und in Punkt 4 unserer Quartalsberichte für das Geschäftsjahr 2022 offengelegt, hat das Management zuvor eine wesentliche Schwachstelle im internen Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung identifiziert und offengelegt, die sich auf die Festlegung und rechtzeitige Neubewertung von Richtlinien und Verfahren für komplexe Transaktionen und Prozesse und die damit verbundenen Auswirkungen auf die Kontrolltätigkeiten bezieht. In dem am 31. März 2022 beendeten Quartal hat das Unternehmen die Behebung dieser wesentlichen Schwachstelle abgeschlossen.

Änderungen bei der interne Kontrolle für Finanzberichte

In dem am 31. März 2022 abgeschlossenen Quartal gab es keine Änderungen in unserem internen Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung - mit Ausnahme der Änderungen im Zusammenhang mit der Behebung der oben beschriebenen wesentlichen Schwachstelle die sich wesentlich auf unser internes Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung ausgewirkt haben oder mit hoher Wahrscheinlichkeit auswirken werden.

BERICHT DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

An das Board of Directors und die Anteilseigner der DXC Technology Company

Ashburn, Virginia

Vermerk über die interne Kontrolle für Finanzberichte

Wir haben die interne Kontrolle für Finanzberichte der DXC Technology Company und ihrer Tochtergesellschaften (des „Unternehmens“) zum 31. März 2022 auf der Basis der Kriterien überprüft, die in Internal Control - Integrated Framework (2013) des Committee of Sponsoring Organizations der Treadway Commission (COSO) niedergelegt sind. Wir sind der Meinung, dass das Unternehmen in allen wesentlichen Belangen zum 31. März 2022 auf der Basis der Kriterien, die in Internal Control - Integrated Framework (2013) des COSO niedergelegt sind, eine wirksame interne Kontrolle für Finanzberichte unterhielt.

Wir haben des Weiteren in Übereinstimmung mit den Grundsätzen des Public Company Accounting Oversight Board der Vereinigten Staaten von Amerika (PCAOB) den konsolidierten Jahresabschluss des Unternehmens für das Geschäftsjahr geprüft, das am 31. März 2022 endete. In unserem Bericht vom 25. Juni 2022 erteilten wir für diesen Jahresabschluss einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk.

Basis für den Vermerk

Die Geschäftsleitung des Unternehmens ist für die Unterhaltung einer wirksamen internen Kontrolle für Finanzberichte und für die Beurteilung der Wirksamkeit der internen Kontrolle für Finanzberichte verantwortlich. Dazu gehört der beiliegende Bericht der Geschäftsleitung über die interne Kontrolle für Finanzberichte. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über die interne Kontrolle des Unternehmens für Finanzberichte abzugeben. Wir sind ein unabhängiges, beim PCAOB registriertes Wirtschaftsprüfungsunternehmen. Gemäß den US-amerikanischen Wertpapiergesetzen und den geltenden Regeln und Vorschriften der Securities and Exchange Commission und des PCAOB müssen wir von dem Unternehmen, das wir prüfen, unabhängig sein.

Wir haben unsere Prüfung gemäß den Standards des PCAOB vorgenommen. Gemäß diesen Standards ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit festgestellt werden kann, ob in allen wesentlichen Belangen eine wirksame interne Kontrolle für Finanzberichte unterhalten wurde. Im Verlauf unserer Prüfung haben wir uns über die interne Kontrolle für Finanzberichte informiert; das Risiko bewertet, dass eine erhebliche Schwäche vorhanden ist; den Aufbau und die operative Wirksamkeit der internen Kontrolle auf der Basis des bewerteten Risikos getestet und evaluiert; weitere Prozeduren ausgeführt, die wir in diesem Fall für notwendig erachtet haben. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine angemessene Grundlage für unsere Beurteilung darstellt.

Definition und Einschränkungen der internen Kontrolle für Finanzberichte

Die interne Kontrolle eines Unternehmens für Finanzberichte ist ein Prozess, der eine hinreichende Sicherheit für die Zuverlässigkeit von Finanzberichten und die Erstellung von Jahresabschlüssen für externe Zwecke in Übereinstimmung mit den allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen gewährleisten soll. Die interne Kontrolle eines Unternehmens für Finanzberichte umfasst Richtlinien und Prozeduren, die (1) sich auf die Pflege von Datensätzen beziehen, die Vermögenswerttransaktionen und -Verfügungen des Unternehmens mit hinreichendem Detaillierungsgrad sowie korrekt und angemessen widerspiegeln; (2) mit hinreichender Sicherheit gewährleisten, dass Transaktionen so erfasst werden, wie es für die Erstellung von Jahresabschlüssen in Übereinstimmung mit allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen erforderlich ist, und dass Zahlungseingänge und Aufwendungen des Unternehmens nur mit der Genehmigung der Geschäftsleitung und der Directors des Unternehmens erfolgen; (3) mit hinreichender Sicherheit gewährleisten, dass Aktionen zum Erwerb, zur Verwendung und zur Veräußerung der Vermögenswerte des Unternehmens durch Unbefugte, die erhebliche Auswirkungen auf den Jahresabschluss haben können, verhindert oder frühzeitig erkannt werden.

Aufgrund der ihr innewohnenden Einschränkungen kann die interne Kontrolle für Finanzberichte Falschaussagen möglicherweise nicht verhindern oder feststellen. Zudem unterliegen Projektionen der Beurteilung der Wirksamkeit auf zukünftige Perioden dem Risiko, dass die Kontrollinstrumente aufgrund von geänderten Bedingungen nicht mehr ausreichen oder dass die Richtlinien und Prozeduren nicht mehr eingehalten werden.

McLean, Virginia 25. Mai 2022

gez. Deloitte & Touche LLP

ITEM 9B. SONSTIGE INFORMATIONEN

Keine.

PUNKT 9C. OFFENLEGUNG IN BEZUG AUF AUSLÄNDISCHE GERICHTSBARKEITEN, DIE INSPEKTIONEN VERHINDERN

Nicht zutreffend.

TEIL III

Bestimmte für Teil III erforderliche Informationen sind in diesem Jahresbericht auf Formular 10-K nicht enthalten und werden durch Verweis auf die endgültigen Aktionärsinformationen im Hinblick auf unsere Jahreshauptversammlung 2022 (die „Aktionärsinformationen

2022") in dieses Dokument aufgenommen. Die Aktionärsinformationen werden wir spätestens 120 Tage nach dem Ende des Geschäftsjahrs, das durch diesen Jahresbericht abgedeckt ist, bei der Securities and Exchange Commission einreichen.

PUNKT 10. DIRECTORS, GESCHÄFTSLEITUNG UND CORPORATE GOVERNANCE

Informationen in Bezug auf unsere Geschäftsleitung sind in Teil I, Punkt 1 dieses Jahresberichts auf Formular 10-K unter der Überschrift „Informationen zu unseren Führungskräften“ enthalten.

Weitere Informationen, die gemäß diesem Punkt erforderlich sind, sind unter den Überschriften „Proposal 1 - Election of Directors“, „Delinquent Section 16(a) Reports“, „Corporate Governance“ und „Additional Information-Business for 2022 Annual Meeting“ in unseren Aktionärsinformationen 2022 enthalten, die gemäß Regulation 14A spätestens 120 Tage nach dem 31. März 2022 bei der SEC eingereicht werden, und diese Informationen sind hier durch Verweis enthalten.

Wir haben einen schriftlichen Verhaltenskodex, der für unseren Chief Executive Officer, Chief Financial Officer, Principal Accounting Officer und alle anderen Führungskräfte und Mitarbeiter von DXC gilt. Unser Verhaltenscodex ist auf unserer Website, www.dxc.technology unter der Überschrift „Leadership and Governance“ verfügbar. Wenn eine Bestimmung des Verhaltenskodex geändert oder entfernt wird, soll diese Information innerhalb von vier Geschäftstagen auf unserer Website veröffentlicht werden.

PUNKT 11. VERGÜTUNG VON FÜHRUNGSKRÄFTEN

Die für diesen Punkt erforderlichen Informationen werden in unseren Aktionärsinformationen 2022 unter den Überschriften „Executive Compensation“ und „Corporate Governance“ veröffentlicht und werden durch Verweis in dieses Dokument aufgenommen.

PUNKT 12. WERTPAPIERBESITZ BESTIMMTER EIGENTÜMER (BENEFICIAL OWNER) UND VERWALTUNG UND ZUGEHÖRIGE AKTIONÄRSANGELEGENHEITEN

Die folgende Tabelle enthält Informationen zu unseren Stammaktien, die zum 31. März 2022 im Rahmen von Mitarbeiterbeteiligungsplänen ausgegeben werden können. Informationen zu den wesentlichen Merkmalen dieser Pläne sind in Anmerkung 17, „Aktienbonuspläne“ des konsolidierten Jahresabschlusses in diesem Dokument enthalten.

Plankategorie	Anzahl der Wertpapiere für die Ausgabe bei Ausübung ausstehender Optionen, Optionsscheine und Rechte (a)	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis für ausstehende Optionen, Optionsscheine und Rechte (b)	Anzahl der für zukünftige Ausgabe im Rahmen von Mitarbeiterbeteiligungsplänen verfügbar bleibenden Wertpapiere ohne die in Spalte (a) angegebenen Wertpapiere (c)
Von den Wertpapierinhabern genehmigte Mitarbeiterbeteiligungspläne	8.745.235	4,25	31.693.469
Von den Wertpapierinhabern nicht genehmigte Mitarbeiterbeteiligungspläne	-	-	-
Summe	8.745.235	4,25	31.693,469

Weitere für diesen Punkt erforderliche Informationen werden in den Aktionärsinformationen 2022 unter der Überschrift „Security Ownership“ veröffentlicht. Dieser Abschnitt wird durch Verweis aufgenommen.

PUNKT 13. BESTIMMTE BEZIEHUNGEN UND ZUGEHÖRIGE TRANSAKTIONEN UND UNABHÄNGIGKEIT DER DIRECTORS

Die für diesen Punkt erforderlichen Informationen werden in unseren Aktionärsinformationen 2022 unter den Überschriften „Corporate Governance“ und „Certain Relationships and Related Transactions“ veröffentlicht und werden durch Verweis in dieses Dokument aufgenommen.

PUNKT 14. GEBÜHREN UND SERVICES FÜR PRINCIPAL ACCOUNTING

Die in diesem Punkt geforderten Informationen werden in unseren Aktionärsinformationen 2022 unter der Überschrift „Proposal 2 - Ratifizierung der Ernennung von Deloitte & Touche LLP als unsere unabhängige Wirtschaftsprüfungsgesellschaft für das am 31. März 2023 endende Geschäftsjahr“ erscheinen und sind hier durch Verweis aufgenommen.

PUNKT 15. EXHIBITS, ANHÄNGE ZUM JAHRESABSCHLUSS

3. Konsolidierter Jahresabschluss

Der Jahresabschluss ist unter Punkt 8 dieses Jahresberichts enthalten. Siehe Verzeichnis auf Seite 59.

4. Exhibits

Die folgenden Exhibits werden zusammen mit diesem Dokument eingereicht, wenn nicht anders angegeben.

Exhibit-Nummer	Beschreibung des Exhibit
1.1	Übernahmevertrag vom 7. September 2021 zwischen der DXC Technology Company und BofA Securities, Inc., Citigroup Global Markets Inc. und J.P. Morgan Securities LLC, als Vertreter der darin genannten Konsortialbanken (aufgenommen durch Verweis auf Anhang 1.1 des Formulars 8-K der DXC Technology Company (9. September 2021) (Aktenzeichen 001- 38033))
2.1	Kaufvereinbarung mit Datum vom 9. März 2020 von und zwischen Milano Acquisition Corp und DXC Technology Company (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 2.1 des aktuellen Berichts von DXC Technology Company in Formular 8-K (eingereicht am 12. März 2020) (Aktenzeichen 001-38033))
2.2.	Vereinbarung und Plan zur Fusion mit Datum vom 24. Mai 2016, abgeschlossen durch und zwischen Computer Sciences Corporation, Hewlett Packard Enterprise Company, Everett SpinCo, Inc. (jetzt unter dem Namen DXC Technology Company) und Everett Merger Sub, Inc. (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 2.1 des aktuellen Berichts von Hewlett Packard Enterprise Company auf Formular 8-K (eingereicht am 26. Mai 2016) (Aktenzeichen 001-37483))
2.3	Erste Änderung zu Vereinbarung und Plan zur Fusion mit Datum vom 2. November 1, abgeschlossen durch und zwischen Computer Sciences Corporation, Hewlett Packard Enterprise Company, Everett SpinCo, Inc. (jetzt unter dem Namen DXC Technology Company), New Everett Merger Sub Inc. und Everett Merger Sub, Inc. (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 2.1 des aktuellen Berichts von Hewlett Packard Enterprise Company auf Formular 8-K, (eingereicht am 2. November 2016) (Aktenzeichen 001-37483))

Exhibit-Nummer	Beschreibung des Exhibit
2.4.	Zweite Änderung zu Vereinbarung und Plan zur Fusion mit Datum vom 6. Dezember 2016, abgeschlossen durch und zwischen Hewlett Packard Enterprise Company, Computer Sciences Corporation, Everett SpinCo, Inc. (jetzt unter dem Namen DXC Technology Company), Everett Merger Sub Inc. und New Everett Merger Sub Inc. (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 2.3 der Änderung Nr. 1 zu Formular 10 von Everett SpinCo, Inc. (eingereicht am 7. Dezember 2016) (Aktenzeichen 000-55712))
2.5	Abspaltungs- und Verteilungsvereinbarung mit Datum vom 24. Mai 2016, abgeschlossen zwischen Hewlett Packard Enterprise Company und Everett SpinCo, Inc. (jetzt unter dem Namen DXC Technology Company) (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 2.2 des aktuellen Berichts von Hewlett Packard Enterprise Company in Formular 8-K (eingereicht am 26. Mai 2016) (Aktenzeichen 001-37483))
2.6	Erste Änderung zur Abspaltungs- und Verteilungsvereinbarung mit Datum vom 2. November 2016, abgeschlossen durch und zwischen Hewlett Packard Enterprise Company und Everett SpinCo, Inc. (jetzt unter dem Namen DXC Technology Company) (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 2.2 des aktuellen Berichts von Hewlett Packard Enterprise Company in Formular 8-K (eingereicht am 2. November 2016) (Aktenzeichen 001-37483))
2.7.	Zweite Änderung zur Abspaltungs- und Verteilungsvereinbarung mit Datum vom 6. Dezember 2016, abgeschlossen durch und zwischen Hewlett Packard Enterprise Company und Everett SpinCo, Inc. (jetzt unter dem Namen DXC Technology Company) (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 2.6 der Änderung Nr. 1 zu Formular 10 von Everett SpinCo Inc. (eingereicht am 7. Dezember 2016) (Aktenzeichen 000-55712))
2.8	Dritte Änderung zur Abspaltungs- und Verteilungsvereinbarung mit Datum vom 27. Januar 2017, abgeschlossen durch und zwischen Hewlett Packard Enterprise Company und Everett SpinCo, Inc. (jetzt unter dem Namen DXC Technology Company) (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 2.7 des Formulars 10 von Everett SpinCo Inc. (eingereicht am 14. Februar 2017) (Aktenzeichen 000-55712))
2.9	Vierte Änderung zur Abspaltungs- und Verteilungsvereinbarung mit Datum vom 31. März 2017, abgeschlossen durch und zwischen Hewlett Packard Enterprise Company und Everett SpinCo, Inc. (jetzt unter dem Namen DXC Technology Company) (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 2.6 des aktuellen Berichts von DXC Technology Company in Formular 8-K (eingereicht am 6. April 2017) (Aktenzeichen 001-38033))
2.10	Vereinbarung zu Mitarbeiterangelegenheiten mit Datum vom 31. März 2017, abgeschlossen durch und zwischen Computer Sciences Corporation, Hewlett Packard Enterprise Company und Everett SpinCo, Inc. (jetzt unter dem Namen DXC Technology Company) (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 2.1 des Formulars 8-K von DXC Technology Company (eingereicht am 6. April 2017) (Aktenzeichen 001-38033))
2.11	Vereinbarung zu Steuerangelegenheiten mit Datum vom 31. März 2017, abgeschlossen durch und zwischen Computer Sciences Corporation, Hewlett Packard Enterprise Company und Everett SpinCo, Inc. (jetzt unter dem Namen DXC Technology Company) (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 2.2 des Formulars 8-K von DXC Technology Company (eingereicht am 6. April 2017) (Aktenzeichen 001-38033))
2.12	Vereinbarung zum geistigen Eigentum mit Datum vom 31. März 2017, abgeschlossen durch und zwischen Hewlett Packard Enterprise Company, Hewlett Packard Enterprise Development LP und Everett SpinCo, Inc. (jetzt unter dem Namen DXC Technology Company) (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 2.3 des aktuellen Berichts von DXC Technology Company in Formular 8-K (eingereicht am 6. April 2017) (Aktenzeichen 001-38033))
2.13	Vereinbarung zu Übergangsservices mit Datum vom 31. März 2017, abgeschlossen durch und zwischen Hewlett Packard Enterprise Company und Everett SpinCo, Inc. (jetzt unter dem Namen DXC Technology Company) (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 2.4 des aktuellen Berichts von DXC Technology Company in Formular 8-K (eingereicht am 6. April 2017) (Aktenzeichen 001-38033))
2.14	Vereinbarung zu Immobilienangelegenheiten mit Datum vom 31. März 2017, abgeschlossen durch und zwischen Hewlett Packard Enterprise Company und Everett SpinCo, Inc. (jetzt unter dem Namen DXC Technology Company) (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 2.5 des aktuellen Berichts von DXC Technology Company in Formular 8-K (eingereicht am 6. April 2017) (Aktenzeichen 001-38033))
2.15	Vereinbarung und Plan zur Fusion mit Datum vom 11. Oktober 2017, abgeschlossen durch und zwischen DXC Technology Company, Ultra SCInc., Ultra First VMS Inc., Ultra Second VMS LLC, Ultra KMS Inc., Vencore Holding Corp., KGS Holding Corp., The SI Organization Holdings LLC und KGS Holding LLC (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 2.1 des aktuellen Berichts von DXC Technology Company in Formular 8-K (eingereicht am 13. Oktober 2017) (Aktenzeichen 001-38033))
2.16	Abspaltungs- und Verteilungsvereinbarung mit Datum vom 31. Mai 2018, abgeschlossen durch und zwischen DXC Technology Company und Perspecta Inc. (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 2.1 des aktuellen Berichts von DXC Technology Company auf Formular 8-K (eingereicht am 6. Juni 2018) (Aktenzeichen 001-38033))
2.17	Vereinbarung zu Mitarbeiterangelegenheiten mit Datum vom 31. Mai 2018, abgeschlossen durch und zwischen DXC Technology Company und Perspecta Inc. (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 2.2 des aktuellen Berichts von DXC Technology Company auf Formular 8-K (eingereicht am 6. Juni 2018) (Aktenzeichen 001-38033))
2.18	Vereinbarung zu Steuerangelegenheiten mit Datum vom 31. Mai 2018, abgeschlossen durch und zwischen DXC Technology Company und Perspecta Inc. (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 2.3 des aktuellen Berichts von DXC Technology Company auf Formular 8-K (eingereicht am 6. Juni 2018) (Aktenzeichen 001-38033))
2.19	Vereinbarung zum geistigen Eigentum mit Datum vom 31. Mai 2018, abgeschlossen durch und zwischen DXC Technology Company und Perspecta Inc. (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 2.4 des aktuellen Berichts von DXC Technology Company auf Formular 8-K (eingereicht am 6. Juni 2018) (Aktenzeichen 001-38033))
2.20	Vereinbarung zu Übergangsservices mit Datum vom 31. Mai 2018, abgeschlossen durch und zwischen DXC Technology Company und Perspecta Inc. (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 2.5 des aktuellen Berichts von DXC Technology Company auf Formular 8-K (eingereicht am 6. Juni 2018) (Aktenzeichen 001-38033))
2.21	Vereinbarung zu Immobilienangelegenheiten mit Datum vom 31. Mai 2018, abgeschlossen durch und zwischen DXC Technology Company und Perspecta Inc. (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 2.6 des aktuellen Berichts von DXC Technology Company auf Formular 8-K (eingereicht am 6. Juni 2018) (Aktenzeichen 001-38033))
2.22	Nicht-US-amerikanische Vertretungsvertrag vom 31. Mai 2018 zwischen DXC Technology Company und Perspecta Inc. (aufgenommen durch Verweis auf Anhang 2.7 des aktuellen Berichts der DXC Technology Company auf Formular 8-K (eingereicht am 6. Juni 2018) (Aktenzeichen 001-38033))

Exhibit-Nummer	Beschreibung des Exhibit
2.23	Vereinbarung zur Fusion mit Datum vom 6. Januar 2019, abgeschlossen durch und zwischen DXC Technology Company, Luna Equities, Inc. und Luxoft Holding, Inc (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 99.1 zum Report of Foreign Private Issuer von Luxoft Holding, Inc auf Formular 6-K (eingereicht am 7. Januar 2019) (Datei Nr. 001-35976))
31	Gründungsurkunde von DXC Technology Company wie beim Secretary of State des Staates Nevada am 31. März 2017 eingereicht (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 3.3 des aktuellen Berichts von DXC Technology Company in Formular 8-K (eingereicht am 6. April 2017) (Aktenzeichen 001-38033))
3.2	Geänderte und neu formulierte Statuten von DXC Technology Company, gültig ab 15. März 2018 (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 3.1 des aktuellen Berichts von DXC Technology Company in Formular 8-K (eingereicht am 15. März 2018) (Aktenzeichen 001-38033))
4.1	Basisvertrag, datiert vom 27. März 2017, zwischen Everett SpinCo, Inc. (jetzt bekannt als DXC Technology Company) und U.S. Bank National Association, als Treuhänder (aufgenommen durch Verweis auf Anhang 4.1 zum Formular 8-K der DXC Technology Company (eingereicht am 27. März 2017) (Aktenzeichen 001-38033))
4.2	Siebter Nachtragsvertrag vom 26. September 2018 zwischen der DXC Technology Company, der U.S. Bank National Association als Treuhänder und Elavon Financial Services DAC, UK Branch, als Zahlstelle (aufgenommen durch Verweis auf Anhang 4.1 des aktuellen Berichts der DXC Technology Company auf Formular 8-K (eingereicht am 26. September 2018) (Aktenzeichen 001-38033))
4.3	Formular für die 1,750 % vorrangigen Anleihen der DXC Technology Company mit Fälligkeit 2026 (aufgenommen durch Verweis auf Exhibit 4.1 im aktuellen Bericht der DXC Technology Company auf Formular 8-K (eingereicht am 26. September 2018) (Aktenzeichen 001-38033))
4.4	Neunter Nachtragsvertrag vom 9. September 2021 zwischen der DXC Technology Company und der U.S. Bank National Association als Treuhänder (aufgenommen durch Verweis auf Anhang 4.4 des Formulars 8-K der DXC Technology Company (9. September 2021) (Aktenzeichen 001-38033))
4.5	Formular für die 1,800% Senior Notes der DXC Technology Company mit Fälligkeit 2026 (aufgenommen durch Verweis auf Anhang 4.4 des Formulars 8-K der DXC Technology Company (9. September 2021) (Aktenzeichen 001-38033))
4.6.	Formular für die 2,375% Senior Notes der DXC Technology Company mit Fälligkeit 2028 (aufgenommen durch Verweis auf Anhang 4.4 des Formulars 8-K der DXC Technology Company (9. September 2021) (Aktenzeichen 001-38033))
4.7	Vertrag vom 9. September 2021 zwischen DXC Capital Funding DAC als Emittent, DXC Technology Company und DXC Luxembourg International S.à r.l. als Garanten, U.S. Bank National Association als Treuhänder und Elavon Financial Services DAC als Zahlstelle (aufgenommen durch Verweis auf Anhang 4.1 des Formulars 8-K der DXC Technology Company (9. September 2021) (Aktenzeichen 001-38033))
4.8.	Formular für die 0,450% Senior Notes von DXC Capital Funding DAC mit Fälligkeit 2027 (aufgenommen durch Verweis auf Exhibit 4.1 im Formular 8-K der DXC Technology Company (9. September 2021) (Aktenzeichen 001-38033))
4.9	Formular für die 0,950% Senior Notes von DXC Capital Funding DAC mit Fälligkeit 2031 (aufgenommen durch Verweis auf Exhibit 4.1 im Formular 8-K der DXC Technology Company (9. September 2021) (Aktenzeichen 001-38033))
4.10	Beschreibung der Wertpapiere (eingereicht mit diesem Dokument)
10.1	Revolvierende Kreditvereinbarung vom 1. November 2021 zwischen der DXC Technology Company, den darin aufgeführten Finanzinstituten und der Citibank, N.A., als Verwaltungsstelle (aufgenommen durch Verweis auf Anhang 10.1 des Quartalsberichts der DXC Technology Company auf Formblatt 10-Q für das Quartal zum 30. September 2021 (eingereicht am 4. November 2021) (Aktenzeichen 001-38033))
10.2	Platzierungsvereinbarung mit Datum vom 24. Juli 2015, abgeschlossen durch und zwischen CSC Capital Funding Limited als Emittent, Computer Sciences Corporation als Garantiegeber, Citibank International Limited als Arrangeur und die (den) darin aufgelisteten Finanzinstitute(n) als Platzeure (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 99.1 des aktuellen Berichts von Computer Sciences Corporation auf Formular 8-K (eingereicht am 28. Juli 2015) (Aktenzeichen 001-04850))
10.3	Änderung Nr. 1 mit Datum vom 3. April 2017 zur Platzierungsvereinbarung mit Datum vom 24. Juli 2015, abgeschlossen durch und zwischen DXC Capital Funding Limited als Emittent, DXC Technology Company als Garantiegeber, Citibank Europe PLC, UK Branch als Arrangeur und die (den) darin aufgelisteten Finanzinstitute(n) als Platzeure (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.23 des Jahresberichts von DXC Technology Company auf Formular 10-K (eingereicht am 29. Mai 2018) (Aktenzeichen 001-38033))
10.4.	Kauf- und Verkaufsvereinbarung mit Datum vom 21. Dezember 2016, abgeschlossen zwischen Computer Sciences Corporation als beitragendem Originator und Forderungsverwalter, Alliance-One Services, Inc., CSC Agility Platform, Inc., CSC Consulting, Inc., CSC Cybertek Corporation, Mynd Corporation und PDA Software Services LLC als Originatoren und CSC Receivables LLC als Käufer (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.1 des aktuellen Berichts von Computer Sciences Corporation auf Formular 8-K (eingereicht am 23. Dezember 2016) (Aktenzeichen 001-04850))
10.5	Erste Änderung zu der Kauf- und Verkaufsvereinbarung mit Datum vom 22. August 2018, abgeschlossen zwischen Computer Sciences Corporation als beitragendem Originator und Forderungsverwalter, Alliance-One Services, Inc., CSC Agility Platform, Inc., CSC Consulting, Inc., CSC Cybertek Corporation, Mynd Corporation, DXC Technology Services LLC und PDA Software Services LLC als Originatoren und CSC Receivables LLC als Käufer (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.1 des aktuellen Berichts von DXC Technology Company auf Formular 8-K (eingereicht am 27. August 2018) (Aktenzeichen 001-38033))
10.6	Zweite Änderung zu der Kauf- und Verkaufsvereinbarung mit Datum vom 24. September 2018, abgeschlossen zwischen Computer Sciences Corporation als austretendem Originator und austretendem Forderungsverwalter, Alliance-One Services, Inc., CSC Agility Platform, Inc., CSC Consulting, Inc., CSC Cybertek Corporation, Mynd Corporation und PDA Software Services LLC als austretenden Originatoren, DXC Technology Services LLC als Originator, DXC Technology Company als Forderungsverwalter und DXC Receivables LLC (zuvor CSC Receivables

Exhibit-Nummer	Beschreibung des Exhibit
10.7	LLC) als Käufer (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.1 des aktuellen Berichts von DXC Technology Company auf Formular 8-K (eingereicht am 27. September 2018) (Aktenzeichen 001-38033)) Dritte Änderung zu der Kauf- und Verkaufsvereinbarung mit Datum vom 21. August 2019, abgeschlossen zwischen DXC Technology Company als Forderungsverwalter, DXC Technology Services LLC als bestehendem Originator, Alliance-One Services, Inc., Computer Sciences Corporation, CSC Consulting, Inc., CSC Cybertek Corporation, Mynd Corporation und PDA Software Services LLC als neuen Originatoren und DXC Receivables LLC (vormals CSC Receivables LLC) als Käufer (eingereicht durch Verweis auf Exhibit 10.1 des Quartalsberichts von DXC Technology Company in Formular 10-Q (eingereicht am 12. November 2019) (Aktenzeichen 001-38033))
10,8	Vierte Änderung zu der Kauf- und Verkaufsvereinbarung mit Datum vom 22. November 2019, abgeschlossen zwischen DXC Technology Company als Forderungsverwalter, DXC Technology Services LLC, Alliance-One Services, Inc., Computer Sciences Corporation, CSC Consulting, Inc., CSC Cybertek Corporation, Mynd Corporation und PDA Software Services LLC als bestehenden Originatoren, CSC Puerto Rico LLC, CSC Covansys Corporation und Tribridge Holdings LLC als neuen Originatoren und DXC Receivables LLC (vormals CSC Receivables LLC) als Käufer (eingereicht durch Verweis auf Exhibit 10.1 im Quartalsbericht von DXC Technology Company in Formular 10-Q (eingereicht am 7. Februar 2020) (Aktenzeichen 001-38033))
10.9	Fünfte Änderung des Kauf- und Verkaufsvertrags vom 29. Mai 2020 zwischen der DXC Technology Company als Servicer, der DXC MS LLC als ausscheidendem Originator, der DXC Receivables LLC (f/k/a CSC Receivables LLC) als Käufer und den verschiedenen Parteien, die als verbleibende Originatoren aufgeführt sind (durch Verweis auf Anhang 10.2 des Quartalsberichts der DXC Technology Company auf Formblatt 10-Q (eingereicht am 7. August 2020) (Aktenzeichen 001-38033))
10.10	Sechste Änderung des Kauf- und Verkaufsvertrags vom 10. August 2020 zwischen DXC Technology Company als Servicer, PDA Software Services LLC als ausscheidendem Originator, DXC Receivables LLC (auch bekannt als CSC Receivables LLC) als Käufer und den verschiedenen Parteien, die als verbleibende Originatoren aufgeführt sind (durch Verweis auf Anhang 10.2 des Quartalsberichts der DXC Technology Company auf Formular 10-Q (eingereicht am 6. November 2020) (Aktenzeichen 001-38033))
10.11	Kaufvereinbarung für Forderungen mit Datum vom 21. Dezember 2016, abgeschlossen zwischen Computer Sciences Corporation als Forderungsverwalter, CSC Receivables LLC als Verkäufer, den Personen, die von Zeit zu Zeit an dieser Vereinbarung beteiligt sind, als Käufer und Gruppenvertreter, PNC Bank, National Association als Verwaltungsstelle und PNC Capital Markets LLC als Strukturierungsstelle (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.2 des aktuellen Berichts von Computer Sciences Corporation auf Formular 8-K (eingereicht am 23. Dezember 2016) (Aktenzeichen 001-04850))
10.12	Dritte Änderung des Forderungskaufvertrags vom 22. August 2018 zwischen der Computer Sciences Corporation als Servicer, der CSC Receivables LLC als Verkäufer, den Personen, die von Zeit zu Zeit als Käufer und Gruppenvertreter daran beteiligt sind, und der PNC Bank, National Association als Verwaltungsstelle (durch Verweis auf Anhang 10.2 des aktuellen Berichts der DXC Technology Company auf Formular 8-K (eingereicht am 27. August 2018) (Aktenzeichen 001-38033))
10.13	vierte Änderung zur Kaufvereinbarung mit Datum vom 27. September 2018, abgeschlossen zwischen Computer Sciences Corporation als austretendem Forderungsverwalter, DXC Receivables LLC (zuvor CSC Receivables LLC) als Verkäufer, DXC Technology Company als Forderungsverwalter, den Personen, die von Zeit zu Zeit an dieser Vereinbarung beteiligt sind, als Käufer und Gruppenvertreter, und PNC Bank, National Association als Verwaltungsstelle (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.2 des aktuellen Berichts von DXC Technology Company auf Formular 8-K (eingereicht am 27. September 2018) (Aktenzeichen 001-38033))
10.14	Sechste Änderung zur Kaufvereinbarung für Forderungen mit Datum vom 21. August 2019, abgeschlossen zwischen DXC Receivables LLC (vormals CSC Receivables LLC) als Verkäufer, DXC Technology Company als Forderungsverwalter, PNC Bank, National Association als Verwaltungsstelle und den Personen, die von Zeit zu Zeit an dieser Vereinbarung beteiligt sind, als Käufer und Gruppenvertreter (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.1 des Quartalsberichts von DXC Technology Company auf Formular 10-Q (eingereicht am 12. November 2019) (Aktenzeichen 001-38033))
10.15	Siebente Änderung zur Kaufvereinbarung für Forderungen mit Datum vom 22. November 2019, abgeschlossen zwischen DXC Receivables LLC (vormals CSC Receivables LLC) als Verkäufer, DXC Technology Company als Forderungsverwalter, PNC Bank, National Association als Verwaltungsstelle und den Personen, die von Zeit zu Zeit an dieser Vereinbarung beteiligt sind, als Käufer und Gruppenvertreter (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.1 des Quartalsberichts von DXC Technology Company auf Formular 10-Q (eingereicht am 7. Februar 2020) (Aktenzeichen 001-38033))
10.16	Achte Änderung des Forderungskaufvertrags vom 18. Februar 2020 zwischen der DXC Receivables LLC (auch bekannt als CSC Receivables LLC) als Verkäufer, der DXC Technology Company als Servicer, der PNC Bank, National Association, als Verwaltungsstelle und den Personen, die von Zeit zu Zeit daran beteiligt sind, als Käufer und Gruppenagenten (aufgenommen durch Verweis auf Anhang 10.34 des Jahresberichts der DXC Technology Company auf Formblatt 10-K (eingereicht am 1. Juni 2020) (Aktenzeichen 001-38033))
10.17	Neunte Änderung des Forderungskaufvertrags vom 29. Mai 2020 zwischen der DXC Receivables LLC (auch bekannt als CSC Receivables LLC) als Verkäufer, der DXC Technology Company als Servicer, der PNC Bank, National Association, als Verwaltungsstelle und den Personen, die von Zeit zu Zeit als Käufer und Gruppenagenten daran beteiligt sind (aufgenommen durch Verweis auf Anhang 10.1 des Quartalsberichts der DXC Technology Company auf Formular 10-Q (eingereicht am 7. August 2020) (Aktenzeichen 001-38033))
10.18	Sechste Änderung zur Kaufvereinbarung für Forderungen mit Datum vom 10. August 2020, abgeschlossen zwischen DXC Receivables LLC (vormals CSC Receivables LLC) als Verkäufer, DXC Technology Company als Forderungsverwalter, PNC Bank, National Association als Verwaltungsstelle und den Personen, die von Zeit zu Zeit an dieser Vereinbarung beteiligt sind, als Käufer und Gruppenvertreter (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.1 des Quartalsberichts von DXC Technology Company auf Formular 10-Q (eingereicht am 6. November 2020) (Aktenzeichen 001-38033))
10.19	Elfte Änderung des Forderungskaufvertrags vom 30. Juli 2021 zwischen der DXC Receivables LLC (auch bekannt als CSC Receivables LLC) als Verkäufer, der DXC Technology Company als Servicer, der PNC Bank, National Association, als Verwaltungsstelle und den Personen, die von Zeit zu Zeit als Käufer und Gruppenagenten daran

Exhibit-Nummer	Beschreibung des Exhibit
	beteiligt sind (aufgenommen durch Verweis auf Anhang 10.1 des Quartalsberichts der DXC Technology Company auf Formblatt 10-Q (eingereicht am 5. August 2021) (Aktenzeichen 001-38033))
10.20	Vierte geänderte und neu gefasste Erfüllungsgarantie vom 18. Februar 2020, abgegeben von der DXC Technology Company als Erfüllungsgarant zugunsten der PNC Bank, National Association, als Verwaltungsstelle, zugunsten der Käufer (aufgenommen durch Verweis auf Anhang 10.38 des Jahresberichts der DXC Technology Company auf Formblatt 10-K (eingereicht am 1. Juni 2020) (Aktenzeichen 001-38033))
10.21*	DXC Technology Company 2017 Omnibus Incentive Plan (geändert und neu gefasst mit Wirkung vom 13. August 2020) (aufgenommen durch Verweis auf Anhang C des Proxy Statement des Unternehmens für die Jahreshauptversammlung 2020 auf Formular DEF 14A (eingereicht am 2. Juli 2020) (Aktenzeichen 001-38033))
10.22*	DXC Technology Company 2017 Non-Employee Director Compensation Plan (geändert und neu gefasst mit Wirkung vom 13. August 2020) (aufgenommen durch Verweis auf Anhang D zur Aktionärsinformation des Unternehmens für die Jahreshauptversammlung 2020 auf Formular DEF 14A (eingereicht am 2. Juli 2020) (Aktenzeichen 001-38033))
10.23*	Aktienkaufplan für 2017 von DXC Technology Company (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 4.6 des Registrierungsantrags des Unternehmens auf Formular S-8 (eingereicht am 31. März 2017) (Datei-Nr. 333-217053))
10.24*	Entgeltumwandlungsplan von DXC Technology Company (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 4.4 des Registrierungsantrags des Unternehmens auf Formular S-8 (eingereicht am 31. März 2017) (Datei-Nr. 333-217054))
10.25*	Änderung zum Entgeltumwandlungsplan von DXC Technology Company (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.4 des Quartalsberichts des Unternehmens auf Formular 10-Q für die Periode, die am 30. September 2017 endete (eingereicht am 8. November 2017) (Datei-Nr. 001-38033))
10.26*	Formular für Zuteilung von Aktienoptionen im Rahmen des 2017 Omnibus Incentive Plan von DXC Technology Company (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.4 des regelmäßigen Berichts des Unternehmens auf Formular 8-K (eingereicht am 6. April 2017) (Datei-Nr. 001-38033))
10.27*	Formular für die leistungsbezogene Zuteilung von Restricted Stock Units für das Geschäftsjahr 2023 im Rahmen des DXC Technology Company 2017 Omnibus Incentive Plan (hier beigefügt)
10.28*	Formular für die leistungsbezogene Zuteilung von Restricted Stock Units für das Geschäftsjahr 2022 im Rahmen des DXC Technology Company 2017 Omnibus Incentive Plan (aufgenommen durch Verweis auf Anhang 10.40 des Jahresberichts des Unternehmens auf Formblatt 10-K für den Zeitraum bis zum 31. März 2021 (eingereicht am 28. Mai 2021) (Aktenzeichen 001-38033))
10.29*	Formular für die leistungsbezogene Zuteilung von Restricted Stock Units für das Geschäftsjahr 2021 im Rahmen des DXC Technology Company 2017 Omnibus Incentive Plan (aufgenommen durch Verweis auf Anhang 10.3 des Quartalsberichts des Unternehmens auf Formular 10-Q für den Zeitraum bis zum 30. Juni 2020 (eingereicht am 7. August 2020) (Aktenzeichen 001-38033))
10.30*	Formular für die leistungsbezogene Zuteilung von Restricted Stock Units im Rahmen des DXC Technology Company 2017 Omnibus Incentive Plan (aufgenommen durch Verweis auf Anhang 10.5 des aktuellen Berichts des Unternehmens auf Formular 8-K (eingereicht am 6. April 2017) (Aktenzeichen 001-38033))
10.31*	Formular für die Zuteilung von dienstleistungsbasierten Restricted Stock Units für das Geschäftsjahr 2023 im Rahmen des DXC Technology Company 2017 Omnibus Incentive Plan (hiermit eingereicht)
10.32*	Formular für die Zuteilung von leistungsabhängigen Aktieneinheiten für das Geschäftsjahr 2022 gemäß dem DXC Technology Company 2017 Omnibus Incentive Plan (aufgenommen durch Verweis auf Anhang 10.43 des Jahresberichts des Unternehmens auf Formblatt 10-K für den Zeitraum bis zum 31. März 2021 (eingereicht am 28. Mai 2021) (Aktenzeichen 001-38033))
10.33*	Formular für die Zuteilung von dienstleistungsbasierten Restricted Stock Units für das Geschäftsjahr 2021 gemäß dem DXC Technology Company 2017 Omnibus Incentive Plan (aufgenommen durch Verweis auf Anhang 10.4 des Quartalsberichts des Unternehmens auf Formular 10-Q für den am 30. Juni 2020 endenden Zeitraum (eingereicht am 7. August 2020) (Aktenzeichen 001-38033))
10.34*	Formular für die Zuteilung von leistungsabhängigen Aktieneinheiten (Restricted Stock Units) im Rahmen des DXC Technology Company 2017 Omnibus Incentive Plan (aufgenommen durch Verweis auf Anhang 10.6 des aktuellen Berichts des Unternehmens auf Formular 8-K (eingereicht am 6. April 2017) (Aktenzeichen 001-38033))
10.35*	Formular für Vereinbarung zu Restricted Stock Units im Rahmen des 2017 Non-Employee Director Incentive Plan von DXC Technology Company (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.7 des regelmäßigen Berichts des Unternehmens auf Formular 8-K (eingereicht am 6. April 2017) (Datei-Nr. 001-38033))
10.36*	Abfindungsplan von DXC Technology Company für das obere Management und wichtige Mitarbeiter (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.11 des regelmäßigen Berichts des Unternehmens auf Formular 8-K (eingereicht am 6. April 2017) (Datei-Nr. 001-38033))
10.37*	Änderung zum Abfindungsplan von DXC Technology Company für das obere Management und wichtige Mitarbeiter (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.2 des Quartalsberichts von DXC Technology Company auf Formular 10-Q (eingereicht am 8. November 2018) (Aktenzeichen 001-38033))
10.38*	Änderung Nr. 2 zum Abfindungsplan der DXC Technology Company für leitende Angestellte und Mitarbeiter in Schlüsselpositionen (aufgenommen durch Verweis auf Anhang 10.49 des Jahresberichts des Unternehmens auf Formblatt 10-K für den Zeitraum bis zum 31. März 2021 (eingereicht am 28. Mai 2021) (Aktenzeichen 001-38033))
10.39*	Formular für Freistellungsvereinbarung für Directors (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.16 des regelmäßigen Berichts des Unternehmens auf Formular 8-K (eingereicht am 6. April 2017) (Aktenzeichen 001-38033))
10.40*	Formular für Zuteilung von Career Share Restricted Stock Units im Rahmen des 2017 Omnibus Incentive Plan von DXC Technology Company (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.45 des Jahresberichts von DXC Technology Company auf Formular 10-K (eingereicht am 29. Mai 2018) (Aktenzeichen 001-38033))
10.41*	Formular für die Zuteilung von Career Share Restricted Stock Units für das Geschäftsjahr 2022 gemäß dem DXC Technology Company 2017 Omnibus Incentive Plan (aufgenommen durch Verweis auf Anhang 10.52 des

Exhibit-Nummer	Beschreibung des Exhibit
	Jahresberichts des Unternehmens auf Formblatt 10-K für den Zeitraum bis zum 31. März 2021 (eingereicht am 28. Mai 2021) (Aktenzeichen 001-38033))
10.42*	Arbeitsvertrag mit Michael J. Salvino (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.1 des aktuellen Berichts von DXC Technology Company auf Formular 8-K (eingereicht am 12. September 2019) (Aktenzeichen 001-38033))
10.43*	Änderung des Arbeitsvertrags mit Michael J. Salvino vom 27. Mai 2021 (aufgenommen durch Verweis auf Anhang 10.54 des Jahresberichts des Unternehmens auf Formblatt 10-K für den Zeitraum bis zum 31. März 2021 (eingereicht am 28. Mai 2021) (Aktenzeichen 001-38033))
21	Signifikante aktive Tochtergesellschaften und verbundene Unternehmen des Meldepflichtigen (eingereicht mit dem Dokument)
23	Einwilligung des unabhängigen Abschlussprüfers
31.1	Abschnitt 302 - Bestätigung des Chief Executive Officer
31.2.	Abschnitt 302 - Versicherung des Chief Financial Officer
32.1**	Abschnitt 906 - Bestätigung des Chief Executive Officer
32.2**	Abschnitt 906 - Bestätigung des Chief Financial Officer
101 .INS	XBRL-Instanz
101.SCH	Schema für XBRL-Taxonomieerweiterung
101 .CAL	. Berechnung für XBRL-Taxonomieerweiterung
101 .LAE	Bezeichnungen für XBRL-Taxonomieerweiterung
101 .PRE	Präsentation für XBRL-Taxonomieerweiterung
104	Deckblatt Interaktive Datendatei (als Inline XBRL formatiert und in Anlage 101 enthalten)

* Vertrag oder Vergütungsplan bzw. -vereinbarung für das Management

** Hiermit versehen

PUNKT 16. FORMULAR 10-K - ZUSAMMENFASSUNG

Keine.

UNTERSCHRIFTEN

Gemäß den Anforderungen des Securities Exchange Act von 1934 haben die Unterzeichneten diesen Bericht im Namen des Meldepflichtigen ordnungsgemäß unterzeichnet und dadurch ordnungsgemäß autorisiert.

25. Mai 2022

DXC TECHNOLOGY COMPANY

vertreten durch:

Kenneth P. Sharp, Executive Vice President und Chief Financial Officer

Jede Person, deren Unterschrift unten erscheint, ernennt und bestellt Michael J. Salvino und Kenneth P. Sharp und jeden von ihnen zu ihrem wahren und rechtmäßigen Bevollmächtigten und Vertreter, wobei jeder von ihnen allein handelt, mit der vollen Befugnis zur Substitution und Wiedereinsetzung, für sie und in ihrem Namen, an ihrem Ort und an ihrer Stelle, in jeder und allen Funktionen, um alle Änderungen oder Ergänzungen zu diesem Bericht zu unterzeichnen und diesen mit allen Anlagen und allen Dokumenten in Verbindung damit bei der Securities and Exchange Commission einzureichen, dem besagten Bevollmächtigten und Vertreter die volle Vollmacht zu erteilen, alle erforderlichen und notwendigen Handlungen und Dinge in und um die Räumlichkeiten zu tun und auszuführen, und zwar in jeder Hinsicht genauso, wie er oder sie es persönlich tun könnte, und hiermit alles zu ratifizieren und zu bestätigen, was der besagte Bevollmächtigte und Vertreter oder sein oder ihre Stellvertreter kraft dieses Vertrages rechtmäßig tun oder tun lassen können.

Gemäß den Anforderungen des Securities and Exchange Act von 1934 haben die folgenden Personen mit den angegebenen Zuständigkeiten und an den angegebenen Daten diesen Bericht im Namen des Meldepflichtigen unterzeichnet:

Unterschrift Titel Datum

25. Mai 2022

Michael J Salvino, President und Chief Executive Officer, Principal Executive Officer

Kenneth P. Sharp, Executive Vice President und Chief Financial Officer, Principal Financial Officer

Christopher A. Voci, Senior Vice President und Corporate Controller, Principal Accounting Officer

Ian C. Read, Chairman

Mukesh Aghi, Direktor

Amy E. Alving, Direktor

David A. Barnes, Direktor

Raul J. Fernandez, Direktor

David L. Herzog, Direktor

Mary Louise Krakauer, Direktor

Dawn Rogers, Direktor

Manoj P. Singh, Direktor

Carrie Teffner, Direktor

Akihiko Washington, Direktor

Robert F. Woods, Direktor**NICHT-GAAP-KONFORME ÜBERLEITUNGSRECHNUNGEN****Freier Cashflow**

(in Millionen)	FY22	FY21
Cashflow aus der Geschäftstätigkeit	\$ 1.501	\$ 124
Abzüglich Investitionsausgaben:		
Erwerb von Sachanlagen	(254)	(261)
Transitions- und Transformationsvertragskosten	(209)	(261)
Erworbene und selbst erstellte Software	(295)	(254)
Freier Cashflow	\$ 743	\$ (652)

Organisches Umsatzwachstum

	FY22	FY21
Wachstum der Gesamteinnahmen	(8,3) %	(9,4) %
Fremdwährung	(0,8) %	(1,6) %
Unternehmensübernahmen und Veräußerungen	6,5 %	2,2 %
Organisches Umsatzwachstum	(2,6) %	(8,8) %

EBIT und bereinigtes EBIT

(in Millionen)	FY22	FY21
Nettoertrag (-verlust)	\$ 736	\$ (146)
Ertragsteueraufwand	405	800
Zinserträge	(65)	(98)
Zinsaufwendungen	204	361
EBIT	1.280.	917
Restrukturierungskosten	266	551
Kosten für Transaktionen, Abspaltung und Integration	26	358
Abschreibung für erworbene immaterielle Vermögenswerte	434	530
Nettogewinn aus der Veräußerung von Geschäftsbetrieben	(341)	(2.004)
Schuldentilgungskosten	311	41
Versicherungsmathematische Gewinne (Verluste) und Verrechnungsgewinne (-verluste) bei Pensionen und OPEB	(684)	519
Minderungsaufwand	31	190
Bereinigtes EBIT	\$ 1.375	\$ 1.102
EBIT-Marge	7,9 %	5,2 %
Bereinigte EBIT-Marge	8,5 %	6,2 %

Informationen für DXC-Aktionäre**Börseninformationen**

Börsensymbol: DXC, notiert und gehandelt an der New Yorker Wertpapierbörse. Am 27. Mai 2022 befanden sich 229.654.849 Stammaktien im Umlauf und 40.751 Aktionäre waren eingetragen.

Transfer- und Registrierungsstelle

Alle Anfragen zu Konten von registrierten Aktionären und zu Aktienübertragungen, einschließlich Adressänderungen und Konsolidierung mehrerer Konten, sollten an EQ Shareowner Services, den Transferagenten und Registrator von DXC, gerichtet werden.

Korrespondenz mit Aktionären**Normale Post:**

EQ Shareowner Services
P.O. Box 64874
St. Paul, MN 55164-0874, USA

First Class und Einschreiben:

EQ Shareowner Services
1110 Centre Pointe Curve, Suite 101
Mendota Heights, MN 55120-4100
www.shareowneronline.com

Per Telefon:

1.800.468.9716 (USA National)
1.651.450.4064 (International)

Finanzinformationen

Institutionelle und private Anleger, Finanzanalysten und Portfoliomanager können schriftliche Anfragen, einschließlich Anfragen zu den von DXC bei der U.S. Securities and Exchange Commission (SEC) eingereichten Unterlagen, an folgende Adresse richten:

20408 Bashan Drive, Suite 231
Ashburn, VA 20147

1.703.245.9700

investor.relations@dxc.com

Wenn Sie sich für die elektronische Zustellung der Aktionärsinformationen, des Jahresberichts und anderer Materialien von DXC registrieren möchten, melden Sie sich unter www.proxyvote.com an.

Website von DXC

Weitere Informationen über DXC sind unter <https://investors.dxc.com/investor-relations> abrufbar. Dazu gehören auch alle Dokumente, die DXC bei der SEC einreicht oder ihr zur Verfügung stellt und die kostenlos erhältlich sind.

Jahreshauptversammlung

Die Jahreshauptversammlung wird am 26. Juli 2022 um 10:30 Uhr US Eastern Time stattfinden und wird als virtuelle Sitzung per Live-Webcast durchgeführt. Nehmen Sie online an der Sitzung teil und stellen Sie Ihre Fragen während der Sitzung, indem Sie die Website besuchen:

www.virtualshareholdermeeting.com/DXC2022.

Um an der Jahreshauptversammlung teilzunehmen, benötigen Sie die 16-stellige Kontrollnummer, die Sie auf Ihrer Mitteilung über die Verfügbarkeit der Vollmachtsunterlagen im Internet, auf Ihrer Vollmachtskarte oder auf den Anweisungen, die Ihren Vollmachtsunterlagen beiliegen, finden.

Unabhängige Wirtschaftsprüfer

Deloitte & Touche LLP

7900 Tysons One Place, Suite 800

McLean, VA 22102, USA

Zukunftsgerichtete Aussagen

Alle Aussagen in diesem Jahresbericht, die sich nicht direkt und ausschließlich auf historische Fakten beziehen, sind „zukunftsgerichtete Aussagen“. Diese Aussagen spiegeln aktuelle Erwartungen und Überzeugungen wider. Es wird keine Gewährleistung übernommen, dass die in solchen Aussagen beschriebenen Ergebnisse tatsächlich erreicht werden.

Solche Aussagen unterliegen zahlreichen Annahmen, Risiken, Unsicherheiten und anderen Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in diesen Aussagen beschriebenen Ergebnissen abweichen. Viele dieser Faktor liegen außerhalb unserer Kontrolle. Eine schriftliche Beschreibung dieser Faktoren finden Sie im Abschnitt „Risikofaktoren“ im Jahresbericht von DXC auf Formblatt 10-K für das am 31. März 2022 zu Ende gegangene Geschäftsjahr sowie in allen aktualisierten Informationen in nachfolgenden SEC-Berichten.

Es wird keine Gewährleistung übernommen, dass ein Ziel oder Plan, das bzw. der in einer zukunftsgerichteten Aussage genannt wird, tatsächlich in die Realität umgesetzt wird oder werden kann. Die Leser werden ausdrücklich darauf hingewiesen, dass kein unangemessenes Vertrauen in diese Aussagen gesetzt werden darf, die nur für den Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Dokuments gelten. Wir sind nicht verpflichtet, zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren oder zu veröffentlichen oder über Ereignisse oder Umstände zu berichten, die nach dem Datum dieser Präsentation eingetreten sind oder das Eintreten unvorhergesehener Ereignisse widerspiegeln, sofern dies nicht gesetzlich vorgeschrieben ist.

Über DXC Technology

DXC Technology (NYSE: DXC) hilft globalen Unternehmen, ihre unternehmenskritischen Systeme und Prozesse auszuführen und gleichzeitig die IT zu modernisieren, Datenarchitekturen zu optimieren und Sicherheit und Skalierbarkeit in Public, Private und Hybrid Clouds zu gewährleisten. Die weltweit größten Unternehmen und Organisationen des öffentlichen Sektors vertrauen auf DXC, wenn es um die Bereitstellung von Services im gesamten Enterprise Technology Stack geht, um ein neues Niveau an Leistung, Wettbewerbsfähigkeit und Kundenerfahrung zu erreichen. Auf DXC.com erfahren Sie mehr darüber, wie wir für unsere Kunden und Kollegen Spitzenleistungen erbringen.
