DXC TECHNOLOGY

ANNUAL REPORT 2025

„Wir sind ein Unternehmen in Bewegung: transparenter, verantwortungsbewusster und engagierter denn je, um unseren Kunden, Partnern, Mitarbeitern und Aktionären Spitzenleistungen zu liefern.“

Raul J. Fernandez
President und Chief Executive Officer, DXC Technology

An unsere Aktionäre

Das Geschäftsjahr 2025 war ein entscheidendes Jahr für DXC Technology – das erste volle Jahr unter meiner Führung als Präsident und CEO. Das Jahr stand im Zeichen der Neuorientierung unseres Fokus, der Wiederbelebung unserer Unternehmenskultur und der Wiederherstellung des Vertrauens in unseren Weg, nachhaltiges und profitables Wachstum zu erzielen. Wir sind ein Unternehmen in Bewegung: transparenter, verantwortungsbewusster und engagierter denn je, um unseren Kunden, Partnern, Mitarbeitern und Aktionären Spitzenleistungen zu liefern.

Der Kunde steht an erster Stelle

Im vergangenen Jahr habe ich mich persönlich mit mehr als 100 Kunden auf der ganzen Welt getroffen. Diese Gespräche unterstrichen immer wieder die wichtige, hochwertige Arbeit, die DXC leistet, und zeigten ein großes Interesse der Kunden, mehr mit uns zu erreichen. Wir arbeiten mit einigen der weltweit führenden Marken, bei denen wir unsere globale Reichweite und lokale Exzellenz einbringen. Ein herausragendes Beispiel ist die Entscheidung von Carnival Cruise Line, DXC mit der Verwaltung der Infrastruktur für die gesamte Flotte zu betrauen und jährlich mehr als 6 Millionen Gästen außergewöhnliche Erlebnisse zu bieten. Dieser äußerst wettbewerbsfähige Sieg ist eine starke Bestätigung unserer Fähigkeiten und unserer kundenorientierten Ausführung.

Wir sind ein unverzichtbarer Partner für unsere Kunden, wenn es darum geht, Lösungen zu entwickeln, die Branchen und Unternehmen voranbringen. Unsere Ingenieure, Designer und Berater unterstützen Kunden bei Innovationen in allen Branchen. Ganz gleich, ob wir Fluggesellschaften dabei helfen, ein reibungsloses Passagiererlebnis zu gewährleisten, oder Hersteller in die Lage versetzen, Fabrikabläufe zu rationalisieren und ihre Angebote während des gesamten Produktlebenszyklus zu überwachen – DXC unterstützt die kritischen Systeme und Erfahrungen, die moderne Unternehmen am Laufen halten.

Aufbau einer Kultur der Verantwortlichkeit und Geschwindigkeit

Im Mittelpunkt unserer Transformation steht ein kultureller Reset. Wir agieren als eine flachere, schnellere Organisation – eine, die zuhört, lernt und sich anpasst. Ich habe Dutzende persönliche Bürgerversammlungen abgehalten, die Häufigkeit der internen Mitteilungen erhöht und mich darauf konzentriert, Transparenz sowie den Dialog in beide Richtungen zu stärken.

Wir haben über 20 neue Führungskräfte mit fundiertem operativem und fachlichem Know-how eingestellt und gemeinsam dem Unternehmen eine leistungsorientierte Denkweise verliehen. Bei dieser kulturellen Evolution geht es nicht um Slogans – es geht um Verantwortlichkeit, Intensität und ein gemeinsames Gefühl der Dringlichkeit, zu gewinnen.

Um den anhaltenden Erfolg auf dem Markt sicherzustellen, haben wir im Geschäftsjahr 2025 zentrale kommerzielle Kompetenzen neu aufgebaut, darunter die Vertriebsausführung, die Gestaltung und Umsetzung von Quoten sowie das Leistungsmanagement.

Erweiterung unseres Ökosystems

Im Geschäftsjahr 2025 haben wir unsere Beziehungen zu globalen Partnern ausgebaut, um neue Möglichkeiten zu schaffen und unsere Reichweite zu vergrößern. Indem wir uns mit den richtigen Akteuren des Ökosystems zusammenschließen, die unser Engagement für Innovation und Umsetzung teilen, erweitern wir unsere Pipeline und steigern unsere Relevanz in wichtigen Wachstumsmärkten. Wir haben unsere Partnerschaften mit ServiceNow, SAP, Microsoft, Amazon Web Services, Dynatrace, Dell Technologies und einigen anderen verstärkt, um gemeinsame moderne Lösungen auf den Markt zu bringen.

Unsere Teams verfügen über mehr als 49.000 Zertifizierungen in unserem gesamten Ökosystem, und wir sind bestrebt, diese Zahl zu erhöhen, um den sich wandelnden Bedürfnissen unserer Kunden gerecht zu werden.

Wir haben auch unsere Präsenz bei Branchenanalysten und Beratern verstärkt, um unsere Erfolgsgeschichten und die Stärke unserer Angebote zu teilen.

Infolgedessen wurde DXC in folgenden Analysen als Marktführer anerkannt:

- ISG Provider Lens™ Mainframes — Services and Solutions 2025
- Everest Group Individual Life Insurance Core Technology Products PEAK Matrix® Assessment 2025: North America
- ISG Provider Lens™ AWS Ecosystem Partners 2024

Service-Exzellenz bei der Leistungserbringung

Die Leistung für unsere Kunden ist in unserer DNA verankert. In unserem Segment Global Infrastructure Services erzielten wir einen branchenführenden Net Promoter Score, der eine verbesserte Servicebereitstellung und stärkere Kundenbeziehungen widerspiegelt. Unser Intelligent Operations-Ansatz, der menschliches Fachwissen mit KI-gestützter Automatisierung verbindet, führt zu besseren Ergebnissen in großem Maßstab.

Breite Industrieexpertise

In Branchen wie Versicherungen, Automobil, Banken und Gesundheitswesen ist DXC ein bewährter Marktführer:

- In unserem Geschäftsbereich Insurance Software & Business Process Services entwickeln wir SaaS-basierte Lösungen, die die Art und Weise, wie unsere Kunden skalieren und arbeiten, verändern. Einundzwanzig der 25 größten Versicherer und 80 % der Fortune Global 500-Versicherer verlassen sich bei ihren Kernsystemlösungen auf DXC. Wir betreuen über 1.000 Versicherungskunden und bearbeiten mehr als 1 Milliarde Policen.
- Acht der 10 größten Automobilhersteller der Welt vertrauen auf uns, um das Fahrerlebnis zu verbessern, wobei mehr als 50 Millionen Fahrzeuge auf DXC setzen.
- Im Bankwesen verwaltet DXC 250 Millionen Kundeneinlagenkonten und verarbeitet täglich 275 Millionen Kartentransaktionen für mehr als 450 Banken weltweit.
- DXC arbeitet mit über 1.60 Kunden aus dem Gesundheitswesen und den Life Sciences weltweit zusammen und hat mehr als 1.000 Digitalisierungsprojekte für führende US-amerikanische Gesundheitssysteme und Krankenkassen unterstützt.

DXC ist nach wie vor eines der wenigen IT-Dienstleistungsunternehmen mit End-to-End-Fähigkeiten in den Bereichen Cloud Managed Services, Consulting und Engineering, Anwendungen, Sicherheit, moderne Arbeitsplatzdienste und Versicherungssoftware.

Diese Breite ist ein strategischer Vorteil.

Beschleunigung von Innovation und Wachstum

Wir verwandeln unsere technischen Fähigkeiten in wirkungsvolle Angebote. Unser Geschäftsbereich Consulting & Engineering Services bettet KI und generative KI in Kundenlösungen ein und fördert so die Akzeptanz unserer Unternehmenslösungen.

KI ist nicht mehr nur ein Konzept, sondern der Kern der Art und Weise, wie wir unseren Kunden Werte und Ergebnisse liefern. Von der Verkürzung der Entwicklungszyklen bis hin zur Verbesserung der technischen Support-Ergebnisse nutzen wir KI, um bereits heute echte Ergebnisse zu erzielen.

Zum Beispiel haben wir **DXC Assure BPM** auf den Markt gebracht, das von ServiceNow unterstützt wird. Eine bahnbrechende Lösung, die die Versicherungsbranche neu gestaltet: DXC Assure BPM automatisiert über tausend manuelle Aufgaben, von der Policenverwaltung und Abrechnung bis hin zur Risikoprüfung, Betrugserkennung und Schadenmanagement. Durch die Beseitigung von Altprozessen und die Vereinfachung von Abläufen kann die Lösung die Betriebskosten um bis zu 40 % senken und Versicherer in die Lage versetzen, schneller und intelligenter zu handeln.

Wir haben auch **DXC AI Workbench** eingeführt, um Kunden bei der schnellen Entwicklung, Bereitstellung und Skalierung leistungsstarker generativer KI-Lösungen zu unterstützen. Das bedeutet weniger Programmieraufwand, schnellere Ergebnisse und vollständige Kontrolle über Sicherheit und Kosten. Ferrovial, ein weltweit führendes Unternehmen im Bereich Infrastruktur, nutzt bereits AI Workbench, um mit über 30 aktiven KI-Agenten Echtzeitentscheidungen zu treffen und so die Produktivität, Sicherheit und Entscheidungsfindung für seine 24.000 Mitarbeitenden deutlich zu steigern.

Starkes finanzielles Fundament

Unsere Strategie basiert auf einer disziplinierten Umsetzung. Im Geschäftsjahr 2025 haben wir die Jahresaufträge um fast 7 % gesteigert, unser Book-to-Bill-Verhältnis auf über eins gesteigert, die bereinigte EBIT-Marge ausgeweitet, unsere Bilanz gestärkt und einen starken Free Cashflow erzielt.

Die Höhepunkte des Geschäftsjahrs 2025 umfassen Folgendes:*

- Gesamtumsatz: 12,9 Milliarden US-Dollar (minus 5,8 % im Vergleich zum Vorjahr; organisch minus 4,6 %)
- Global Business Services-Umsatz: 6,6 Milliarden US-Dollar (minus 2,6 % im Vergleich zum Vorjahr; organisch minus 1,0 %)
- Global Infrastructure Services-Umsatz: 6,2 Milliarden US-Dollar (minus 9,1 % gegenüber dem Vorjahr; minus 8,2 % organisch)
- EBIT-Marge von 5,4 %; bereinigte EBIT-Marge von 7,9 % (plus 50 Basispunkte gegenüber dem Vorjahr)
- Cashflow aus der Geschäftstätigkeit: 1,4 Milliarden US-Dollar; Freier Cashflow von 687 Millionen US-Dollar
- Nettoverschuldung um 785 Millionen US-Dollar reduziert

Blick in die Zukunft

Wir planen, im Geschäftsjahr 2026 150 Millionen US-Dollar durch Aktienrückkäufe an die Aktionäre zurückzugeben.

Dieses Unternehmen verfügt über erstklassige technische Fähigkeiten, treue Kunden und eine große Anzahl von Talenten. Wir bleiben nicht stehen. Im Geschäftsjahr 2026 werden wir unsere Umsetzung weiter schärfen, unsere Innovationsbemühungen verstärken und uns konsequent auf Leistung konzentrieren.

DXC ist auf dem richtigen Weg. Wir arbeiten als eingespieltes Team, bewegen uns zielgerichtet, überwinden Silos und bauen etwas wirklich Dauerhaftes auf.

Vielen Dank für Ihr anhaltendes Vertrauen und Ihre Unterstützung.

Raul J. Fernandez
President und Chief Executive Officer

* Bitte beachten Sie die Überleitung der Non-GAAP-EBIT-Marge beziehungsweise der bereinigten EBIT-Marge auf die GAAP-Nettogewinnmarge am Ende dieses Geschäftsberichts. Die Überleitungen der Non-GAAP-Angaben zum organischen Umsatzwachstum und zum freien Cashflow zu den jeweils unmittelbar vergleichbaren GAAP-Kennzahlen finden Sie im Form 10-K für das zum 31. März 2025 beendete Geschäftsjahr, das Bestandteil dieses Geschäftsberichts ist.

Wir bringen Unternehmen und Branchen voran

Wir bei DXC sind stolz darauf, mit einigen der bekanntesten und zukunftsorientiertesten Marken der Welt zusammenzuarbeiten und ihnen zu helfen, komplexe Probleme zu lösen, Innovationen freizusetzen und sich auf die Zukunft vorzubereiten.

Wir arbeiten bei jedem Schritt der Reise mit **Fluggesellschaften** zusammen, damit sie in der Luft bleiben können. Wir helfen **Versicherungsunternehmen,** den Schadenprozess zu automatisieren und zu rationalisieren. Wir machen es **Banken** leicht, Probleme zu erkennen und ihre Kunden zu schützen. Und wir erleichtern den Weg zum voll vernetzten **Auto.**

Hier sind einige Beispiele dafür, wie wir unsere Kunden auf Schritt und Tritt begeistern:

UNITED

Wir verbessern das Reisen über und unter den Tragflächen

Täglich fast 5.000 Flugzeuge weltweit zu fliegen und etwa 500.000 Passagiere zu befördern – das ist eine enorme Herausforderung. Deshalb modernisiert United Airlines ihre Kerninfrastruktur, damit wichtige Abläufe reibungslos funktionieren, und stellt mobile Apps bereit, mit denen Piloten und Crew kritische Fluginformationen abrufen, ihre Zeitpläne verwalten und Passagiere während der gesamten Reise verbunden und informiert bleiben können.

DXC TECHNOLOGY / FERRARI TEAM PARTNER

Wir verbessern das Fahrerlebnis

Mensch-Maschine-Schnittstellen revolutionieren die Art und Weise, wie wir mit unseren Autos interagieren. Ferraris Supersportwagen F80 verwendet eine neue HMI-Software, die die Armaturenbretter im Auto einfacher und schneller macht. Wir helfen Ferrari auch dabei, sicherzustellen, dass seine Systeme flexibel genug sind, um mit dem heutigen Innovationstempo Schritt zu halten.

Wir bieten einen Einstieg in die Cloud

Versicherer stehen überall vor der Herausforderung, Altsysteme zu modernisieren, um ihr Geschäft zu beschleunigen und gleichzeitig den Betrieb zu optimieren. Die DXC Assure-Plattform, die von AWS unterstützt wird, bot Lincoln Financial einen Weg, seine Versicherungsanwendungen zu transformieren, um in der Cloud erfolgreich zu sein. Das Ergebnis: eine Reduzierung der festen Hardware-/Softwarekosten um 60 % und eine Verkürzung der Zykluszeit um 30 %, um die Kundennachfrage besser zu erfüllen.

Whitehaven

Wir halten die Energieproduktion auf Kurs

Die Verwaltung von Mitarbeiterdaten, Abläufen und der Produktion ist eine Herausforderung für jedes Unternehmen. Nach der Übernahme von zwei Bergwerken hat der australische Kohleproduzent Whitehaven erfolgreich über 2.200 Mitarbeitende und mehr als 150 Anwendungen integriert und innerhalb von nur sechs Monaten ein SAP-System vollständig eingeführt, um den Betrieb reibungslos aufrechtzuerhalten.

ferrovial

Wir setzen KI-Agenten ein, um die Sicherheit und Effizienz zu verbessern

Bauprojekte sind oft komplex, mit engen Margen, komplizierter Logistik und kritischen Sicherheitsanforderungen. Das Infrastrukturunternehmen Ferrovial nutzte die DXC AI Workbench-Plattform, um mehr als 30 KI-Agenten in täglichen Arbeitsabläufen einzusetzen, um die Effizienz zu steigern, Risiken zu minimieren und die Sicherheit der Mitarbeiter zu verbessern.

Carnival

Wir sorgen für eine reibungslose Reise

Um unvergessliche Urlaubserlebnisse zu schaffen, kommt es auf einen reibungslosen Ablauf hinter den Kulissen an. Um das Erlebnis von über 6 Millionen Gästen jährlich zu verbessern, modernisiert Carnival Cruise Line seine zentrale technologische Infrastruktur, um seine Schiffsflotte effizient zu betreiben und vernetzte Erlebnisse an jedem Berührungspunkt zu ermöglichen.

NORTHEAST GROCERY

Wir verwandeln die Herausforderungen von Fusionen in Modernisierungschancen

Fusionen können die Produktivität steigern und starke Synergien schaffen, aber der Erfolg hängt davon ab, die Abläufe unter einer gemeinsamen Vision zusammenzuführen. Als sich zwei US-Lebensmittelriesen zu Northeast Grocery zusammenschlossen, konnte das neue Unternehmen die Lebensdauer seiner kritischen Infrastruktur verlängern, Systeme rationalisieren und Einsparungen in Höhe von 40 Millionen US-Dollar erzielen– und sich gleichzeitig so positionieren, dass es Technologien der nächsten Generation nutzt.

EQUITABLE HOLDINGS

Wir automatisieren kritische und sich wiederholende Aufgaben

Viele unserer Kunden profitieren davon, zunächst klein mit KI zu starten und dann im Laufe der Zeit zu skalieren, sobald sie Ergebnisse sehen. Ein gutes Beispiel ist das Finanz- und Versicherungsunternehmen Equitable Holdings, das innerhalb von nur 30 Tagen einen auslaufenden Chatbot durch einen neuen ersetzte, der es menschlichen Agenten erleichtert, Kundenanfragen genauer und um 80 % schneller zu beantworten, indem er Tausende von Dokumenten innerhalb von Minuten analysiert.

Wir bringen KI auf ein neues Niveau

KI ist ein echter Wendepunkt – sowohl auf der Erde als auch im Weltraum. Um seine datenintensive Forschung zu unterstützen, hat die Europäische Weltraumorganisation (ESA) ASK ESA gestartet, eine generative KI-Plattform, die Ingenieuren einen schnelleren und einfacheren Zugang zu den Informationen ermöglicht, die sie benötigen, um die Erforschung der Erde und des Klimas zu beschleunigen

Wir gestalten die Zukunft der Patientenversorgung

Sicherzustellen, dass die richtigen Patienten rechtzeitig Antibiotika erhalten, ist eine Herausforderung für Gesundheitsorganisationen. Doch schon bald werden Ärzte KI nutzen können, um Antibiotikaverschreibungen mit nur wenigen Mausklicks zu personalisieren – im Rahmen eines Tools, das zusammen mit dem Singapore General Hospital entwickelt wurde und Ärzte befähigt, in 90 % der Fälle entscheidende Entscheidungen zur Antibiotikaanwendung zu treffen.

Erfahren Sie mehr: dxc.com/pivotal-moments

Besondere Auszeichnungen

Vorstand von DXC Technology

Raul Fernandez

President und Chief Executive Officer, DXC Technology

David A. Barnes

Ehemaliger Senior Vice President, Chief Information and Global Business Services Officer von United Parcel Service (UPS)

Anthony Gonzalez

Ehemaliger US-Kongressabgeordneter im Repräsentantenhaus der Vereinigten Staaten und derzeitiger Co-Chief Executive Officer von Cobalt Service Partners

Pinkie Mayfield

Ehemaliger Chief Communications Officer und Vice President of Corporate Affairs bei Graham Holdings Company

Karl Racine

Ehemaliger Generalstaatsanwalt des District of Columbia und derzeitiger Partner bei Hogan Lovells

David Herzog

Vorstandsvorsitzender von DXC Technology; ehemaliger Chief Financial Officer und Executive Vice President von AIG

Dawn Rogers

Director of Human Capital bei American Securities LLC und ehemaliger Executive Vice President und Chief Human Resources Officer bei Pfizer

Carrie Teffner

Ehemalige Interims-Vorstandsvorsitzende der Ascena Retail Group, ehemalige Chief Financial Officer von Crocs und derzeitiges Mitglied des Vorstands von Amer Sports

Kiko Washington

Ehemaliger Executive Vice President of Worldwide Human Resources bei Warner Bros. Entertainment

Robert Woods

Ehemaliger Senior Vice President und Chief Financial Officer von Sungard Data Systems Inc.

Informationen fr DXC-Aktionäre

Börseninformationen

Börsensymbol: DXC, notiert und gehandelt an der New Yorker Wertpapierbörse. Am 2. Juni 2025 befanden sich 181.810.180 Stammaktien im Umlauf und 34.197 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, die Transfer- und Registrierungsstelle von DXC, gerichtet werden.

Aktionärskorrespondenz Normale Post:

EQ Shareowner Services
P.O. Box 64874
St. Paul, MN 55164-0874, USA

Briefpost und Einschreiben:

EQ Shareowner Services
1110 Centre Pointe Curve, Suite 101
Mendota Heights, MN 55120-4100, USA
www.shareowneronline.com

Per Telefon:

1.800.401.1957 (USA)
1.800.468.9716 (Kanada oder Amerikanische Jungferninseln)
Für alle anderen internationalen Standorte siehe www.shareowneronline.com für Anweisungen.

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: DXC Investor Relations
20408 Bashan Drive, Suite 231
Ashburn, VA 20147
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 findet am 22. Juli 2025 um 10:30 Uhr Eastern Time als virtuelle Besprechung statt, die über Live-Webcast durchgeführt wird. Um an der Online-Besprechung teilzunehmen und Ihre Fragen vorzubringen, besuchen Sie: www.virtualshareholdermeeting.com/DXC2025.

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 2025 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 überarbeiten
oder Ereignisse oder Umstände zu melden, die nach dem Datum dieses Berichts auftreten. Unerwartete Ereignisse müssen wir nur entsprechend den gesetzlichen Bestimmungen melden.

Non-GAAP-Überleitungsrechnungen

EBIT und bereinigter EBIT

(in Millionen)	FY25	FY24
Nettoertrag	$ 396	$ 86
Ertragssteueraufwand	234	23
Zinserträge	(199)	(214)
Zinsaufwendungen	265	298
EBIT	696	193
Umstrukturierungskosten	153	111
Kosten für Transaktionen, Abspaltung und Integration	25	7
Abschreibung für erworbene immaterielle Vermögenswerte	348	354
Fusionsbedingte Entschädigung	2	16
Nettogewinn aus der Veräußerung von Geschäftsbetrieben	(13)	(115)
Verluste (Gewinne) aus Immobilien- und Anlagenverkäufen	23	(7)
Wertminderungsaufwand	17	5
Versicherungsmathematische Gewinne (Verluste) und Verrechnungsgewinne (-verluste) bei Pensionen und OPEB	(232)	445
Bereinigtes EBIT	$ 1.019	$ 1.009
Nettogewinnspanne	3,1 %	0,6 %
EBIT-Marge	5,4 %	1,4 %
Bereinigte EBIT-Marge	7,9 %	7,4 %

UNITED STATES
SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION
WASHINGTON, D.C. 20549
FORM 10-K

(Eines ankreuzen)

☒ **JAHRESBERICHT GEMÄSS ABSCHNITT 13 ODER 15 (d) DES SECURITIES EXCHANGE ACT VON 1934**

Für das Geschäftsjahr bis zum 31. März 2025

ODER

☐ **ÜBERGANGSBERICHT GEMÄSS ABSCHNITT 13 ODER 15 (d) DES SECURITIES EXCHANGE ACT VON 1934**

Für die Übergangszeit von_____bis _____

Commission File No. (Nr. der Behördenunterlage): 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)	(I.R.S. Arbeitgeber-Identifizierungsnummer)

20408 Bashan Drive, Suite 231

Ashburn, Virginia 20147

(Anschrift des Hauptgeschäftssitzes und Postleitzahl)

Telefonnummer des Meldepflichtigen einschließlich Vorwahl: **(703) 972-9700**

Wertpapiere, die gemäß Abschnitt 12(b) des Securities Exchange Act registriert sind:

Titel der einzelnen Klassen	Handelssymbol(e)	Name jeder Börse, an der sie registriert sind
Stammaktie, $ 0,01 Nennwert pro Aktie	**DXC**	**The New York Stock Exchange**
1,750 % Senior Notes Due 2026	**DXC 26**	**The New York Stock Exchange**

Wertpapiere, die gemäß Abschnitt 12 (g) des Securities Exchange Act registriert sind: **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 von der Verpflichtung zur Vorlage der Berichte gemäß Abschnitt 13 oder Abschnitt 15(d) des Securities Act befreit ist. ☐ 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. ☒ Ja
☐ Nein

Kreuzen Sie an, ob der Meldepflichtige alle gemäß Rule 405 von Bestimmung S-T (§ 232.405 in diesem Kapitel) erforderlichen interaktiven Dateien (Interactive Data File) während der letzten 12 Monate (oder für einen kürzeren Zeitraum, in dem der Meldepflichtige zur Übermittlung solcher Dateien verpflichtet war) auf digitalem Wege übermittelt hat. ☒ Yes ☐ No

Kreuzen Sie an, ob es sich bei dem Meldepflichtigen um einen ‚large accelerated filer', einen ‚accelerated filer', einen ‚non-accelerated filer', eine ‚smaller reporting company' oder eine ‚emerging growth company' handelt (Klassifizierungen der amerikanischen Börsenaufsichtsbörde SEC nach Höhe des Streubesitzes). Die Definitionen der Begriffe „large accelerated filer", „accelerated filer", „smaller reporting company" und „emerging growth company" finden sich in Rule 12b-2 des Exchange Act.

Large Accelerated Filer	☒	Accelerated Filer	☐
Non-accelerated Filer	☐	Smaller reporting company	☐
		Emerging growth company	☐

Kreuzen Sie im Falle einer ‚emerging growth company' an, ob sich der Meldepflichtige dazu entschlossen hat, die erweiterte Übergangszeit zur Einhaltung neuer oder revidierter Finanzbuchhaltungsstandards gemäß Abschnitt 13(a) des Exchange Act nicht in Anspruch zu nehmen. ☐

Kreuzen Sie an, ob der Meldepflichtige durch den unabhängigen Abschlussprüfer, der den Prüfbericht ausgestellt 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. ☒

Wenn Wertpapiere gemäß § 12 (b) des Gesetzes registriert sind, geben Sie durch Häkchen an, ob die in die Einreichung einbezogenen Jahresabschlüsse des Meldepflichtigen die Korrektur eines Fehlers in zuvor veröffentlichten Abschlüssen widerspiegeln. ☐

Geben Sie durch Häkchen an, ob es sich bei diesen Fehlerkorrekturen um Neudarstellungen handelt, die eine Wiederherstellungsanalyse der anreizbasierten Vergütung erforderten, die von einem der leitenden Angestellten des Meldepflichtigen während des relevanten Wiederherstellungszeitraums gemäß §240.10D-1(b) bezogen wurde. ☐

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

Der Gesamtmarktwert des Stammkapitals des Meldepflichtigen, das von nicht mit dem Meldepflichtigen verbundenen Gesellschaften gehalten wird, umfasste am Montag, 30. September 2024, dem letzten Geschäftstag des letzten abgeschlossenen zweiten Geschäftsquartals, nach der Schlussnotierung dieses Tages für einen Anteil am Stammkapitel des Meldepflichtigen 3.736.469.619$.

Zum 5. Mai 2025 befanden sich 181.266.304 Stammaktien mit einem Nennwert von je 0,01 $ im Umlauf.

DURCH VERWEIS INTEGRIERTE DOKUMENTE

Teile der endgültigen Aktionärsinformationen (Proxy Statement) des Meldepflichtigen mit Bezug auf die Jahreshauptversammlung 2025 („Proxy Statement 2025"), die gemäß Bestimmung 14A innerhalb von 120 Tagen nach dem Ende des Geschäftsjahres des Meldepflichtigen am 31. März 2025 bei der Securities and Exchange Commission eingereicht werden, sind wo angegeben durch Verweis in Teil III dieses Jahresberichts in Formular 10-K integriert.

INHALT

Punkt		Seite
	TEIL I	
1.	Unternehmen	3
1A.	Risikofaktoren	10
1B.	Ungeklärte Fragen von Mitarbeitern	34
1C.	Cybersicherheit	35
2.	Immobilien	37
3.	Gerichtsverfahren	37
4.	Informationen zur Minensicherheit	37
	TEIL II	
5.	Markt für das Stammkapital des Meldepflichtigen, zugehörige Anteilseignerinformationen und Anteilspapierkäufe durch den Emittenten	38
6.	Zurückgestellt	39
7.	Darstellung und Analyse der finanziellen Lage und des Betriebsergebnisses durch die Geschäftsleitung (Management's Discussion and Analysis, MD&A)	40
7A.	Quantitative und qualitative Angaben zu Marktrisiken	58
8.	Jahresabschluss und ergänzende Angaben	59
9.	Änderungen bei der Bilanzierung und Offenlegung von Finanzdaten und diesbezügliche Meinungsverschiedenheiten mit den Wirtschaftsprüfern	117
9A.	Kontrollen und Verfahren	117
9B.	Sonstige Informationen	119
9C.	Offenlegung in Bezug auf ausländische Gerichtsbarkeiten, die Überprüfungen verhindern	119
	TEIL III	
10.	Directors (Geschäftsführer), leitende Angestellte und Corporate Governance	119
11.	Vergütung von Führungskräften	119
12.	Wertpapierbesitz bestimmter wirtschaftlicher Eigentümer und Verwaltung und zugehörige Aktionärsangelegenheiten	120
13.	Bestimmte Beziehungen und zugehörige Transaktionen und Unabhängigkeit der Directors	121
14.	Wichtige Honorare und Dienstleistungen der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	121
	TEIL IV	
15.	Exhibit und Aufstellungen zum Jahresabschluss	122
16.	Formular 10-K – Zusammenfassung	126

[DIESE SEITE WURDE ABSICHTLICH LEER GELASSEN]

HINWEIS BETREFFEND ZUKUNFTSGERICHTETER AUSSAGEN

Alle in diesem Jahresbericht im 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", die zahlreichen Annahmen, Risiken und Unsicherheiten unterliegen. 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. Wir können zukunftsgerichtete Aussagen auch in anderen Berichten machen, die bei der Securities and Exchange Commission („SEC") eingereicht werden, in Materialien, die den Aktionären zur Verfügung gestellt werden, und in Pressemitteilungen. Darüber hinaus können unsere Vertreter von Zeit zu Zeit mündliche zukunftsgerichtete Aussagen machen. Zukunftsgerichtete Aussagen spiegeln aktuelle Erwartungen und Überzeugungen wider. Es kann jedoch keine Garantie dafür gegeben werden, dass die in solchen Aussagen beschriebenen Ergebnisse, Ziele oder Pläne tatsächlich erreicht werden können oder werden. Leser werden darauf hingewiesen, solchen Aussagen, die nur zum Zeitpunkt ihrer Veröffentlichung gültig sind, nicht übermäßiges Vertrauen zu schenken. 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.

Zu den zukunftsgerichteten Aussagen gehören unter anderem Aussagen über unsere zukünftige Finanzlage, Betriebsergebnisse, Cashflows, Geschäftsstrategien, betriebliche Effizienzsteigerungen oder Synergien, potenzielle Akquisitionen und Veräußerungen, Wettbewerbsposition, Wachstumschancen, effektive Steuersätze, Liquidität und Kapitalressourcen, Kapitalrückführungsstrategie, Pläne und Ziele des Managements, das Ergebnis und die Kosten im Zusammenhang mit regulatorischen und Rechtsstreitigkeiten, und andere Angelegenheiten.

Wichtige Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in zukunftsgerichteten Aussagen beschriebenen abweichen, sind unter anderem – viele davon außerhalb unseres Einflussbereichs – folgende:

- *unser Unvermögen, unsere strategischen Ziele zu erreichen;*
- *das Risiko von Haftung, Reputationsschäden oder nachteiligen Auswirkungen auf das Geschäft aufgrund von Dienstunterbrechungen, Sicherheitsverletzungen, Cyberangriffen, anderen Sicherheitsvorfällen oder der Offenlegung vertraulicher Informationen oder personenbezogener Daten;*
- *die Einhaltung oder Nichteinhaltung von Verpflichtungen, die sich aus neuen oder bestehenden Gesetzen, Vorschriften und Kundenverträgen in Bezug auf den Datenschutz, die Sicherheit und den Umgang mit personenbezogenen Daten ergeben;*
- *unsere Probleme mit der Produkt- und Servicequalität;*
- *unser Unvermögen, unser Dienstleistungsangebot weiterzuentwickeln und zu erweitern, um auf neue geschäftliche Anforderungen und technologische Trends zu reagieren, einschließlich unseres Unvermögens, differenzierte Dienstleistungen im Rahmen unseres Angebots zu verkaufen, sowie der Wettbewerbsdruck, dem unser Unternehmen ausgesetzt ist;*
- *unser Unvermögen, auf bestimmten Märkten zu konkurrieren und unsere Kapazitäten an bestimmten Offshore-Standorten zu erweitern;*
- *unsere Unfähigkeit, unsere Bonität und unsere Möglichkeiten zur Verwaltung unseres Betriebskapitals, zur Refinanzierung und zur Aufnahme zusätzlichen Kapitals für zukünftige Bedürfnisse aufrechtzuerhalten;*
- *Schwierigkeiten von Finanz- oder Branchenanalysten, die Änderungen an unserem Geschäftsmodell nachzuvollziehen, oder unser Versäumnis, unsere öffentlich bekanntgegebenen Finanzprognosen zu erfüllen;*
- *Krisen im Bereich der öffentlichen Gesundheit;*
- *unsere Verschuldung und mögliche erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Finanzlage und unsere Betriebsergebnisse;*
- *unser Unvermögen, die Kosten für Dienstleistungen und den Zeitplan für die Erfüllung von Verträgen genau abzuschätzen;*
- *unser eigenes Versäumnis oder das von Drittpartnern, Verpflichtungen einzuhalten oder gar ein Verstoß gegen Verpflichtungen gegenüber unseren Kunden;*
- *die mit dem Klimawandel und Naturkatastrophen verbundenen Risiken;*
- *genauere Überprüfung von und sich ändernde Erwartungen an Nachhaltigkeitsinitiativen sowie Initiativen im Bereich Umwelt, Soziales und Unternehmensführung („Environmental, Social and Governance", kurz „ESG");*
- *unser Unvermögen, wichtiges Personal zu halten und einzustellen und die Beziehungen zu wichtigen Partnern zu pflegen;*
- *die mit längeren Inflationsperioden oder den derzeitigen makroökonomischen Bedingungen verbundenen Risiken, einschließlich der Möglichkeit geringerer Ausgaben der Kunden in den von uns bedienten Gebieten, der Ungewissheit des Erfolgs unserer Bemühungen zur Kostenreduzierung und unserer Fähigkeit, im Falle eines Konjunkturabschwungs neue Geschäfte abzuschließen;*
- *die mit unserer internationalen Geschäftstätigkeit verbundenen Risiken, wie Risiken im Zusammenhang mit Wechselkursen;*
- *unser Unvermögen, bestehende und neue Gesetze und Vorschriften einzuhalten, einschließlich der Vorschriften, Richtlinien und Bestimmungen zur sozialen und ökologischen Verantwortung, sowie die Forderungen von Kunden und Investoren zu erfüllen;*
- *unser Unvermögen, den erwarteten Nutzen aus unseren Umstrukturierungsplänen zu erzielen;*
- *unsere unbeabsichtigte Verletzung von Rechten an geistigem Eigentum Dritter oder die Verletzung unserer geistigen Eigentumsrechte durch Dritte;*
- *unsere Unfähigkeit, Lizenzen von Dritten zu beschaffen, die für die Abwicklung unserer Produkt- und Dienstleistungsangebote erforderlich sind;*

- *Risiken im Zusammenhang mit der Unterbrechung unserer Lieferkette oder einem Anstieg der Beschaffungskosten, auch als Folge anhaltender Handelsspannungen und Zollgebühren;*
- *unser Unvermögen, wirksame Offenlegungskontrollen und eine wirksame interne Kontrolle über die Finanzberichterstattung aufrechtzuerhalten;*
- *potenzielle Verluste aufgrund von Wertminderungsaufwänden für Vermögenswerte;*
- *unser Unvermögen, Dividenden zu zahlen oder Stammaktien zurückzukaufen;*
- *anhängige Untersuchungen, Schadensersatzansprüche und Rechtsstreitigkeiten sowie etwaige nachteilige Auswirkungen auf unsere Rentabilität und Liquidität;*
- *Störungen auf den Kreditmärkten, darunter Probleme, die den Zugang zu Krediten für unsere Kunden erschweren und ihre Kosten für die Kreditbeschaffung erhöhen;*
- *ein Zahlungsunfähigkeitsrisiko der Gegenpartei in unserem Absicherungsprogramm;*
- *unser Unvermögen, erfolgreich für Projekte zu bieten;*
- *finanzielle Schwierigkeiten unserer Kunden und unser Unvermögen, Forderungen einzutreiben;*
- *unser Unvermögen, unsere Kundenbeziehungen aufrechtzuerhalten und im Laufe der Zeit auszubauen und Kundenverträge oder staatliche Auftragsvergabevorschriften oder -anforderungen zu erfüllen;*
- *unser Unvermögen, unsere strategischen Transaktionen erfolgreich durchzuführen;*
- *Änderungen der Steuersätze und der Steuergesetze sowie der zeitlichen Planung und des Ergebnisses von Steuerprüfungen;*
- *Risiken infolge der Fusion 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 Ausgliederung unseres ehemaligen Geschäftsbereichs Öffentlicher Sektor in den USA (der „US Public Sector - USPS“) und der damit verbundenen Fusionen mit Vencore Holding Corp. und KeyPoint Government Solutions im Juni 2018 zur Perspecta Inc. (einschließlich ihrer Rechtsnachfolger und zulässigen Abtretungen, „Perspecta“) (gemeinsam bezeichnet als „USPS-Abspaltung und Fusionen“);*
- *die Volatilität des Kurses unserer Wertpapiere, die von Markt- und anderen Bedingungen abhängt; und*
- *die anderen Faktoren, die unter Punkt 1A. „Risikofaktoren“ beschrieben sind.*

Wir stellen in diesem Jahresbericht auf Formblatt 10-K sowie auf unserer Website – einschließlich unserer freiwilligen ESG-bezogenen Berichterstattung – bestimmte Informationen zu ESG und Nachhaltigkeit zur Verfügung, die gemäß den US-amerikanischen Bundesgesetzen zum Wertpapierrecht für die Berichterstattung gegenüber der US-amerikanischen Börsenaufsichtsbehörde Securities and Exchange Commission (der „SEC“) nicht unbedingt „wesentlich“ sind, selbst wenn wir hier, auf unserer Website und in unseren externen Offenlegungen zu ESG oder in anderen Materialien, die wir von Zeit zu Zeit in Verbindung mit unseren Bemühungen, Zielen und Initiativen in Bezug auf ESG veröffentlichen, den Begriff „wesentlich“ oder „Wesentlichkeit“ verwenden. So nehmen wir beispielsweise Schätzungen der Klimarisikokosten in unsere freiwillige Berichterstattung über den Klimawandel auf, und diese Schätzungen, die auf Annahmen beruhen, betrachten wir derzeit nicht als wesentlich im Sinne der Definition dieses Begriffs in den US-amerikanischen Bundesgesetzen zum Wertpapierrecht. Alle derartigen ESG-bezogenen Informationen, ob in diesem Bericht, auf unserer Website oder an anderer Stelle enthalten, können von anderen Definitionen der Wesentlichkeit als der Definition gemäß den US-amerikanischen Gesetzen zum Wertpapierrecht und von verschiedenen ESG-Standards und -Rahmenwerken (einschließlich der doppelten Wesentlichkeit gemäß der EU-CSRD sowie der SASB-, TCFD-, CDP- und GRI-Standards sowie Standards für die Messung der zugrundeliegenden Daten) und den Interessen verschiedener Interessengruppen geprägt sein. Angesichts der inhärenten Ungewissheit solcher Informationen, Schätzungen, Annahmen und Zeitpläne, die in unseren ESG-bezogenen Angaben enthalten sind, können wir möglicherweise nicht im Voraus erkennen, ob oder inwieweit solche Angelegenheiten gemäß den US-amerikanischen Bundesgesetzen zum Wertpapierrecht „wesentlich“ sind oder ob wir in der Lage sein werden, unsere Pläne, Vorgaben oder Ziele zu erreichen oder nicht.

Darüber hinaus beruhen viele dieser Informationen auf Annahmen, Schätzungen oder Informationen Dritter, die noch in der Entwicklung begriffen sind und sich ändern können. So stellen wir beispielsweise fest, dass sich die Methoden zur Berechnung von Treibhausgasemissionsmetriken sowie die damit verbundenen Reduktionen noch weiterentwickeln. Unsere Angaben können sich aufgrund von Änderungen der Rahmenbedingungen, der Verfügbarkeit oder der Qualität von Informationen, Änderungen in unserem Geschäftsbetrieb oder der geltenden Regierungspolitik, einer veränderten Fokussierung der Interessengruppen oder anderer Faktoren ändern, die zum Teil außerhalb unserer Kontrolle liegen. Wir können jedoch nicht garantieren, dass Änderungen strikt mit bestimmten Standards, Rahmenwerken oder den methodischen Präferenzen bestimmter Interessengruppen übereinstimmen. Wir können uns auch auf Informationen, Standards und Zertifizierungen Dritter stützen, die sich im Laufe der Zeit ändern können, da sich die Methoden und die Verfügbarkeit und Qualität der Daten weiterentwickeln. Diese Faktoren sowie etwaige Ungenauigkeiten oder methodische Bedenken in Bezug auf die von uns verwendeten Daten und Rahmenwerke Dritter, einschließlich unserer eigenen Schätzungen oder Annahmen in Bezug auf solche Rahmenwerke, können dazu führen, dass die Ergebnisse erheblich und nachteilig von unseren eigenen Schätzungen und Annahmen oder denen Dritter abweichen, auch in Bezug auf unsere Fähigkeit, unsere Ziele zu erreichen. Obwohl uns keine wesentlichen Mängel bei den von uns verwendeten Drittpartei-Informationen bekannt sind, haben wir abgesehen von den offengelegten keine weiteren Maßnahmen zur unabhängigen Prüfung dieser Informationen oder der Annahmen oder anderen methodischen Aspekte, die diesen Informationen zugrunde liegen, unternommen.

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 „Anhänge“ im gesamten Bericht auf die nummerierten Anhänge zu unserem Jahresabschluss, die im Abschnitt dieses Berichts zum Jahresabschluss enthalten sind.

TEIL I

PUNKT 1. UNTERNEHMEN

Überblick

DXC Technology ist ein führender globaler Anbieter von IT-Dienstleistungen (Information Technology). Wir sind ein vertrauenswürdiger Partner für viele der innovativsten Organisationen der Welt und entwickeln Lösungen, die Branchen und Unternehmen voranbringen. Unsere Engineering-, Beratungs- und Technologieexperten helfen unseren Kunden, ihre Systeme und Prozesse zu vereinfachen, zu optimieren und zu modernisieren, ihre kritischsten Workloads zu verwalten, KI-gestützte Intelligenz in ihre Abläufe zu integrieren und Sicherheit und Vertrauen in den Vordergrund zu stellen. Durch innovative Lösungen verhelfen wir unseren Kunden zu Wettbewerbsvorteilen am Markt.

Wir betreuen einen globalen Kundenstamm, zu dem viele Fortune-500-Unternehmen gehören, durch unsere mehr als 120.000 Mitarbeiter in über 60 Ländern. Wir sind in zwei Geschäftsbereichen tätig – Global Business Services („GBS“) und Global Infrastructure Services („GIS“) – und bieten Lösungen an, die die Betriebsabläufe modernisieren und Innovationen im gesamten IT-Bereich unserer Kunden vorantreiben.

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

Segmente und Services

Global Business Services

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

- *Consulting & Engineering Services* („CES“). Unterstützt Unternehmen bei der Nutzung von künstlicher Intelligenz („KI“) und Datenanalysen, um Abläufe zu verbessern, Aufgaben zu automatisieren und ihre digitale Transformation zu beschleunigen. Wir bieten Software-Engineering, Beratung sowie kundenspezifische und unternehmensweite Anwendungslösungen, die Unternehmen dabei helfen, wichtige Funktionen zu verwalten, Prozesse zu modernisieren und Innovationen voranzutreiben. Wir verfügen über fundierte Expertise in Branchen wie Finanzen, Automobilindustrie, Fertigung, Gesundheitswesen, Biowissenschaften, Reisen und dem öffentlichen Sektor. Unsere Lösungen helfen Unternehmen, wettbewerbsfähig zu bleiben, indem sie die Effizienz verbessern, neue Produkte schneller auf den Markt bringen, in neue Märkte expandieren und ihre strategischen Ziele erreichen.

- *Versicherungssoftware und Business Process Services.* DXC ist ein führender Anbieter von Software und Dienstleistungen für Lebens- und Vermögensversicherungsanbieter, Sach- und Unfallversicherungen sowie Rückversicherer und unterstützt sie bei der Optimierung, dem Betrieb und der digitalen Transformation ihrer Abläufe. Wir unterstützen Versicherungsunternehmen dabei, ihre Technologie-Landschaft von Altsystemen hin zu fortschrittlichen, KI-gestützten Lösungen zu modernisieren, die die Betriebseffizienz steigern, das Kundenerlebnis verbessern und den Versicherern eine Digital-First-Strategie ermöglichen. Über unsere Softwarelösungen hinaus bieten wir umfassende Dienstleistungen für Geschäftsprozesse an, die auf fundiertes Branchenwissen zurückgreifen, um das gesamte Spektrum des Versicherungsbetriebs zu unterstützen. Darüber hinaus unterstützen wir den Betrieb und die kontinuierliche Verbesserung von Bankkarten, Zahlungsverkehrs- und Kreditvergabeprozessen und -abläufen sowie der Kundenerfahrung.

Global Infrastructure Services

GIS implementiert und betreibt die Technologie, die den kritischen Systemen globaler Unternehmen und Regierungen zugrunde liegt. Unsere Kunden vertrauen darauf, dass wir sie bei der Sicherung, Modernisierung und dem Betrieb ihrer kritischen Systeme unterstützen und ihre Arbeitsplatzerfahrung verbessern, um das Unternehmenswachstum zu unterstützen. Die GIS-Angebote umfassen Folgendes:

- *Cloud-IT-Outsourcing und Sicherheit.* Wir entwerfen, implementieren, betreiben und optimieren die essenzielle IT-Infrastruktur, die die hybriden IT-Umgebungen unserer Kunden unterstützt – von Rechenzentren über Public Clouds und Mainframes bis hin zu Netzwerken. Unser umfassendes Serviceangebot umfasst die strategische Planung, Migration und das Management komplexer Rechenzentrums- und Cloud-Ökosysteme. Durch die Integration von Sicherheit, Compliance, Skalierbarkeit und Kosteneffizienz ermöglichen wir es unseren Kunden, Innovationen voranzutreiben und gleichzeitig die betriebliche Ausfallsicherheit zu wahren. Mit einem von Menschen geführten, KI-gestützten Ansatz für intelligente Betriebsabläufe bieten wir sichere und zuverlässige IT-Services, auf die unsere Kunden vertrauen.

  Unsere Sicherheitspraxis schützt Unternehmen vor Cyberbedrohungen in allen Umgebungen mit einem Secure-by-Design-Ansatz. Unterstützt von 3.500 Sicherheitsexperten und acht globalen Security Operations Centers gehören wir zu den größten Sicherheitsanbietern, die rund um die Uhr Schutz im großen Maßstab bieten. Unsere Expertise in der Einhaltung gesetzlicher Vorschriften und unsere engen Verbindungen zu globalen Regierungsbehörden machen uns zu einem vertrauenswürdigen Partner für Unternehmen mit den anspruchsvollsten Sicherheitsanforderungen.

- *Moderner Arbeitsplatz.* Wir bieten Kunden und ihren Mitarbeitern eine sichere, zuverlässige Technologie, die die Produktivität steigert und den täglichen Betrieb rationalisiert, einschließlich Geräteverwaltung, Helpdesk-Support und mehr. Wir entlasten interne IT-Teams und verbessern die Mitarbeitererfahrung, indem wir die Art und Weise verändern, wie Menschen sich vernetzen, kreativ gestalten und zusammenarbeiten. Wir bieten KI-gestützte, sichere Arbeitsplätze, an denen Mitarbeiter nahtlos auf ihren bevorzugten Geräten arbeiten und die meisten Probleme durch intuitiven, automatisierten Self-Service lösen – das steigert die Produktivität, das Engagement und die Effizienz und reduziert gleichzeitig die Supportkosten und die Komplexität.

Weitere Informationen zu unseren berichtspflichtigen Segmenten einschließlich Umsatz und Gewinn der Segmente und Finanzinformationen nach geografischem Bereich finden Sie in Anhang 19, „Segmentberichterstattung und geografische Märkte“.

Wichtige Veräußerungen

Wir haben in den vergangenen drei Geschäftsjahren den Verkauf einiger unbedeutender Geschäftsbereiche vollzogen. Darüber hinaus haben wir im Geschäftsjahr 2023den Verkauf unserer deutschen Finanzdienstleistungstochter an die FNZ Group abgeschlossen. Weitere Informationen siehe Anhang 2 – „Veräußerungen“.

Vertrieb und Marketing

Wir vermarkten und verkaufen unsere Dienstleistungen über unseren Direktvertrieb an Kunden und verfügen über Vertriebsniederlassungen weltweit. Zu unseren Kunden gehören Handelsunternehmen jeder Größe in zahlreichen Branchen sowie Unternehmen des öffentlichen Sektors. Keiner unserer Einzelkunden war in den Geschäftsjahren 2025, 2024 und 2023 für mehr als 10 % unseres konsolidierten Umsatzes verantwortlich.

Saisonale Schwankungen

Unsere Geschäftsergebnisse können von Periode zu Periode variieren, wobei die Gesamtnachfrage nach unseren Dienstleistungen von Faktoren wie Kundenbudgetzyklen, branchenspezifischen Trends und Projektaktivitäten zum Jahresende beeinflusst wird. Diese saisonalen Schwankungen haben zwar keinen wesentlichen Einfluss auf unsere langfristige Leistung, können aber zu periodischen Schwankungen bei Einnahmen, Ausgaben und Rentabilität beitragen. Wir beobachten diese Entwicklungen weiterhin genau und passen unsere Geschäftsabläufe bei Bedarf an, um die Performance über das gesamte Jahr hinweg zu optimieren.

Wettbewerb

Die Märkte für IT- und professionelle Dienstleistungen, in denen wir konkurrieren, sind hart umkämpft, da eine beträchtliche Anzahl von Unternehmen über Onshore- und Offshore-Bereitstellungskapazitäten verfügt und Dienstleistungen anbietet, die sich mit unseren Angeboten überschneiden.

Zu unseren Wettbewerbern gehören:

- große multinationale Unternehmen, die einige oder alle der Dienstleistungen und Lösungen anbieten, die auch wir anbieten;
- kleinere Unternehmen, die bestimmte Dienstleistungen und Lösungen anbieten, die auch wir anbieten;
- Offshore-Serviceanbieter an Standorten mit niedrigen Kosten, insbesondere in Indien, die direkt an Endabnehmer verkaufen;
- Lösungs- oder Serviceanbieter, die in bestimmten Branchensegmenten oder Servicebereichen mit uns konkurrieren; und
- Unternehmensabteilungen, die ihre eigenen Ressourcen einsetzen anstatt einen externen IT-Serviceanbieter hinzuzuziehen.

Die wichtigsten Differenzierungsmerkmale auf den Märkten für unsere Lösungen und Dienstleistungen 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 Dienstleistungen;
- technisches Know-how und Branchenkenntnisse;
- Ansehen und Erfahrung;
- Qualität der Lösungen und Services;
- finanzielle Stabilität und gute Corporate Governance.

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 Möglichkeiten zum Verkauf von Lösungen und Services auf den Märkten, auf denen wir agieren, erweitern.

Darüber hinaus sind wir Eigentümer von bzw. besitzen wir Rechte an verschiedenen Marken, Dienstleistungsmarken 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 eingeräumt und werden dies weiterhin tun, wenn wir der Meinung sind, dass diese Übereinkommen in unserem Interesse sind.

Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (ESG)

Die Unternehmensführung (Governance) des ESG-Programms von DXC ist ein mehrstufiger Prozess, an dem unser Vorstand (der „Vorstand“), Mitglieder unserer Geschäftsleitung und interne Führungskräfte beteiligt sind. Unser Vorstand beaufsichtigt unser ESG-Programm und stattet uns mit der Governance, der langfristigen Strategie und den Prozessen aus, die uns helfen, die ESG-Ergebnisse zu steuern und die Bedürfnisse unserer Stakeholder zu erfüllen. Der Nominierungs- und Corporate-Governance-Ausschuss unseres Vorstands hat eine spezifische Aufsichtsfunktion im Bereich ESG und erhält vierteljährlich Updates von unserem ESG-Führungsteam.

Unsere ESG-Strategie spiegelt unser kontinuierliches gesellschaftliches Engagement als Unternehmen wider. DXC ist seit der Gründung unseres Unternehmens im Jahr 2017 Unterzeichner des UN Global Compact („UNGC"), und wir verpflichten uns, die ‚Zehn Prinzipien des UNGC für verantwortungsvolle Geschäftspraktiken' einzuhalten. 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 ehrgeizige Ziele für die Reduzierung der Emissionen setzen, die im Rahmen der kurzfristigen SBTi-Ziele des Unternehmens durch die Science Based Targets Initiative („SBTi") bestätigt wurden.

Wir bemühen uns, unsere Auswirkungen auf die Umwelt zu reduzieren und die Ressourceneffizienz in den Bereichen 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, unseren direkten Gesamtenergieverbrauch zu reduzieren und damit unsere Treibhausgasemissionen zu senken. Während das „Virtual-first"-Modell vor allem dazu beiträgt, den Fußabdruck unserer Büros zu verkleinern, streben wir zur Senkung des Energieverbrauchs auch Effizienz- und Rationalisierungsprogramme für die Rechenzentren an.

DXC arbeitet auch mit den 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. Auf Berichte unserer Kunden gestützte Angebote wie DXC Modern Workplace, Cloud-Migrationsservices und datengesteuerte Nachhaltigkeitsservices können die Kohlenstoffemissionen unserer Kunden direkt reduzieren.

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, einschließlich unserer freiwilligen ESG-bezogenen Berichterstattung, wird in diesem Bericht jedoch nicht verwiesen. Diese Informationen sind ausdrücklich nicht Bestandteil dieses Berichts.

Umweltschutzvorschriften

Unsere Geschäftstätigkeit unterliegt den Bestimmungen verschiedener Bundes-, Staats-, lokaler und ausländischer Gesetze in Bezug auf Umweltschutz und Nachhaltigkeit. Diese Gesetze regeln die Abgabe von Schadstoffen in die Luft und das Wasser, das Management und die Entsorgung gefährlicher Substanzen und Abfälle und die Reinigung kontaminierter Standorte. Bestimmte Gesetze können auch eine Haftung ohne Rücksicht auf das Verschulden oder die Rechtmäßigkeit des ursprünglichen Verhaltens vorschreiben. 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 Reinigungskosten und Geldstrafen sowie zivilrechtliche oder strafrechtliche Sanktionen, Schadenersatz- oder Körperverletzungsklagen Dritter auf uns zu kommen, wenn wir gegen bestehende und zukünftige Umweltschutzgesetze oder Rechtsvorschriften verstoßen.

Human Capital Management

Als ein weltweit führendes Unternehmen im Bereich der Informationstechnologie ziehen wir hochqualifizierte und gut ausgebildete Mitarbeiter an. 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 räumen unseren Mitarbeitern eine vorrangige Position ein und ergreifen aktiv Maßnahmen, um ihr Engagement zu verbessern. Auf der Grundlage des Feedbacks, das durch regelmäßige Umfragen zum Engagement gesammelt wurde, hat unser Management mehrere Initiativen zur Verbesserung der Mitarbeitererfahrung eingeführt. Dazu gehören Maßnahmen wie Belohnungen und Anerkennung, eine transparente Kommunikation, Prozessverbesserungen und die Nutzung verschiedener Plattformen wie Global Talent Management, Coaching & Mentoring und Karriereentwicklungsprogramme. Darüber hinaus tragen die globalen Anerkennungsbemühungen dazu bei, positive Mitarbeitererfahrungen und das Mitarbeiterengagement zu fördern.

Aus- und Weiterbildung

Bei DXC betrachten wir die berufliche Weiterentwicklung als eine unternehmerische Verantwortung und als strategische Investition in die Zukunft unserer Mitarbeiter und des Unternehmens. Über unser globales Lernmanagement-Ökosystem bieten wir eine Vielzahl von Lernprogrammen sowie ein System zur Karriereentwicklung an, sodass unsere Mitarbeiter ihr Potenzial voll ausschöpfen können. Die Förderung des kontinuierlichen Lernens, des persönlichen Wachstums und der Erkundung neuer Möglichkeiten trägt dazu bei, uns eine motivierte und sachkundige Belegschaft zu sichern. Bei DXC sind die Bewertung der Mitarbeiterfähigkeiten und die Anerkennung ihrer Beiträge wesentliche Grundlage des Entwicklungsansatzes. Unsere Kultur des selbstgesteuerten Lernens ermutigt die Mitarbeiter, in ihrem eigenen Tempo und in der von ihnen bevorzugten Lernumgebung zu lernen. Darüber hinaus betonen wir die entscheidende Rolle der Führungskräfte bei der Unterstützung unserer Mitarbeiter auf ihrem Weg zum Erfolg.

Menschenrechte

Wir setzen uns für den Schutz und die Förderung der Menschenrechte ein und sorgen dafür, dass unsere Aktivitäten in den Gemeinwesen auf der ganzen Welt mit Integrität durchgeführt werden können. DXC ist fest entschlossen, moderne Sklaverei und die Ausbeutung gefährdeter Gruppen zu verhindern. Unsere wichtigsten menschenrechtsbezogenen Schwerpunkte sind die Einführung von Richtlinien und Praktiken, die darauf abzielen, Verstöße gegen Menschenrechte in unserer großen und vielfältigen globalen Lieferkette zu verhindern und eine vielfältige und integrative Unternehmenskultur zu fördern. Die Responsible Supply Chain Principles von DXC beschreiben die Menschenrechte und Umweltschutzmaßnahmen, deren Einhaltung wir von unseren Lieferanten erwarten.

Verfügbare Informationen

Wir nutzen unsere Unternehmenswebsite *www.dxc.com* als regulären Kanal zur Verbreitung wichtiger Informationen, darunter ausführliche Unternehmensdaten, Finanznachrichten, SEC-Einreichungen, Geschäftsberichte, historische Aktieninformationen sowie Links zum Webcast der aktuellen Ergebnisveröffentlichung. 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“ (Code of Conduct) sind ebenfalls auf unsere Website verfügbar. Auf die Informationen auf unserer Website wird in diesem Bericht jedoch nicht verwiesen und sie sind kein Bestandteil dieses Berichts.

Informationen zu unseren Führungskräften

Name	Alter	Jahr des erstmaligen Eintritts in die Geschäftsleitung	Amtszeit	Tätigkeit beim Meldepflichtigen am Einreichungsdatum	Familienbeziehung
Raul J. Fernandez	58	2023	Unbegrenzt	President und Chief Executive Officer	Keine
Rob Del Bene	65	2023	Unbegrenzt	Executive Vice President und Chief Financial Officer	Keine
Howard Boville	57	2023	Unbegrenzt	Executive Vice President, Consulting & Engineering Services	Keine
Christopher R. Drumgoole	50	2021	Unbegrenzt	Executive Vice President, Global Infrastructure Services	Keine
Matthew K. Fawcett	57	2024	Unbegrenzt	Executive Vice President und General Counsel	Keine
Jennifer Ragone	54	2025	Unbegrenzt	Executive Vice President und Chief People Officer	Keine
Christopher A. Voci	53	2021	Unbegrenzt	Senior Vice President, Corporate Controller und Principal Accounting Officer	Keine

Werdegang der Geschäftsleitungsmitglieder

Raul Fernandez ist seit dem 1. Februar 2024 Vorsitzender und Chief Executive Officer von DXC. Zuvor war er vom 18. Dezember 2023 bis zum 31. Januar 2024 als Interimspräsident und Chief Executive Officer von DXC tätig. Herr Fernandez ist seit dem 13. August 2020 Mitglied unseres Board of Directors. Er ist stellvertretender Vorsitzender und Miteigentümer von Monumental Sports & Entertainment, einer Private Partnership (Gesellschaft bürgerlichen Rechts), die einige der wichtigsten Sport-Franchises von Washington, D.C. besitzt. Herr Fernandez verfügt über mehr als drei Jahrzehnte Erfahrung in der Führung innovativer und schnell wachsender Technologieunternehmen. Herr Fernandez war der Gründer von Proxicom, das sich unter seiner Führung zu einem führenden globalen Anbieter von E-Commerce-Lösungen für Fortune-500-Unternehmen entwickelte. Herr Fernandez leitete das Wachstum von Proxicom von der Gründung im Jahr 1991 bis zur Börsennotierung im Jahr 1999. Proxicom wurde von Dimension Data übernommen. Von 2000 bis 2002 war er Chief Executive Officer bei Dimension Data North America, einem Unternehmen für die Integration von Informationssystemen, und 2001 Director der Muttergesellschaft Dimension Data Holdings Plc. Er war außerdem Vorsitzender und CEO von ObjectVideo, einem führenden Entwickler von intelligenter Videoüberwachungssoftware, der 2017 an Alarm.com verkauft wurde. Darüber hinaus war Herr Fernandez Mitglied des Beraterrats für Wissenschaft und Technologie von Präsident George W. Bush. Auch im Verwaltungsrat mehrerer börsennotierter Unternehmen war er vertreten, darunter bei Broadcom, Inc. von Januar 2020 bis April 2024, GameStop Corp. von April 2019 bis Juni 2021 und Kate Spade & Co. von 2000 bis zur Übernahme durch Coach, Inc. im Juli 2017. Herr Fernandez blickt auf eine umfangreiche und erfolgreiche Karriere als aktiver Investor, Führungskraft, Vorstandsmitglied und Berater bei zahlreichen disruptiven Technologieunternehmen zurück.

Rob Del Bene ist seit Juni 2023 als Executive Vice President und Chief Financial Officer von DXC tätig. Bevor er zu DXC kam, war Herr Del Bene 42 Jahre lang bei IBM tätig, wo er in verschiedenen leitenden Finanzpositionen tätig war, darunter zuletzt als General Manager, IBM Technology Lifecycle Services, dem 6-Milliarden-Dollar-Technologiesupportgeschäft von IBM. Auch die Funktionen des Vice President und Controller von IBM, des Geschäftsführers, IBM Global Financing und des Vizepräsidenten und Schatzmeisters hatte er inne, neben anderen leitenden Funktionen.

Howard Boville ist seit September 2023 Executive Vice President, Consulting & Engineering Services (ehemals General Manager for Applications Services and Artificial Intelligence). Bevor er zu DXC kam, war er von April 2020 bis September 2023 als Senior Vice President und Head of IBM Cloud Platform & Technology Lifecycle Services tätig. Vor seiner Tätigkeit bei IBM war Herr Boville von August 2012 bis April 2020 als Chief Technology Officer bei der Bank of America tätig. Er kam von British Telecom zur Bank of America, wo er in der Division Global Services tätig war. Herr Boville ist derzeit Mitglied des Vorstands von Entrust, einem weltweit führenden Unternehmen für vertrauenswürdige Identitäten, Zahlungen und Datenschutz.

Christopher R. Drumgoole ist seit April 2023 Executive Vice President, Global Infrastructure Services (ehemals General Manager, Cloud Infrastructure and ITO). Zuvor war er von August 2021 bis April 2023 als Executive Vice President und Chief Operating Officer von DXC und von April 2020 bis August 2021 als Executive Vice President und Chief Information Officer von DXC 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; von Januar 2012 bis April 2014 arbeitete er als Chief Operating Officer bei der Verizon-Tochter Terremark, einem Anbieter von Cloud-, Hosting- und Rechenzentren. Herr Drumgoole ist Mitglied des Verwaltungsrats von Kodiak Gas Services, 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. Zuvor war Herr Drumgoole auch Mitglied des Verwaltungsrats von PetSmart.

Matthew K. Fawcett ist seit April 2024 als Executive Vice President und General Counsel von DXC tätig. Bevor er zu DXC kam, war er von Dezember 2021 bis Februar 2023 als Executive Vice President und Chief Strategy Officer bei NetApp, von Juni 2021 bis Dezember 2021 als Chief Strategy and Legal Officer und von September 2010 bis Juni 2021 als General Counsel tätig. Vor seiner Tätigkeit bei NetApp arbeitete Herr Fawcett von 1999 bis August 2010 als Senior Vice President und General Counsel für JDS Uniphase.

Jennifer Ragone ist seit Februar 2025 als Executive Vice President und Chief Operating Officer von DXC tätig. Mit mehr als 30 Jahren bei DXC hatte sie Führungspositionen in verschiedenen HR-Disziplinen inne. Zuletzt war sie von Februar 2023 bis Februar 2025 als Vice President, Global Head of Business HR tätig. Davor war sie von November 2021 bis Februar 2023 als Vice President, Global Head of Talent, von August 2020 bis November 2021 als Vice President, Global Head of Talent Acquisition and Human Capital Consulting und von April 2017 bis August 2020 als Vice President, Human Capital Consulting, Digital Labor Growth and Optimization tätig.

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, Corporate Controller und Hauptbuchhalter bei CACI International Inc. Von Juni 2018 bis November 2018 war Herr Voci Vice President und Controller für den Bereich Innovationssysteme der Northrop Grumman Corporation. Zwischen 2016 und Juni 2018 war Herr Voci zunächst als Vice President, Finance und dann als Vice President, Controller und Hauptbuchhalter von Orbital ATK (später von Northrop Grumman übernommen) tätig. 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 Unsicherheiten, die unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanzlage und unsere Betriebsergebnisse sowie das tatsächliche Ergebnis von Sachverhalten, zu denen in diesem Jahresbericht auf Formblatt 10-K zukunftsgerichtete Aussagen gemacht werden, wesentlich und nachteilig beeinflussen können. In einem solchen Fall könnte der Handelskurs der DXC-Stammaktien sinken und Sie könnten Ihre Investition oder Teile davon verlieren. Vom Ergebnis in der Vergangenheit kann nicht zuverlässig auf das Finanzergebnis in der Zukunft geschlossen werden, und historische Trends sollten nicht verwendet werden, um zukünftige Ergebnisse oder Trends vorherzusagen. Künftige Leistungen und historische Trends können durch die in diesem Abschnitt erörterten Risiken nachteilig beeinflusst werden. Andere Variablen sowie Risiken und Unsicherheiten, die heute noch nicht bekannt sind oder als unbedeutend eingestuft werden, können unserem Unternehmen, unserer finanziellen Lage und unserem Betriebsergebnis oder dem Kurs unserer Stammaktien in Zukunft ebenfalls enorm schaden.

Überblick über die Risikofaktoren

Risiken in Bezug auf unser Unternehmen

- Möglicherweise gelingt es uns nicht, unsere strategischen Ziele zu erreichen.
- Wir sind gefährdet durch Sicherheitsverstöße, Cyberangriffe, andere Cybersicherheits-Vorfälle oder die Offenlegung vertraulicher oder personenbezogener Daten.
- Wir unterliegen Verpflichtungen, die sich aus neuen oder bestehenden Gesetzen, Vorschriften und Kundenverträgen in Bezug auf den Datenschutz, die Sicherheit und den Umgang mit personenbezogenen Daten ergeben.
- Wir sind anfällig für Probleme mit der Produkt- und Servicequalität.
- Es kann sein, dass wir es versäumen, das Serviceangebot weiterzuentwickeln und zu erweitern, um den neuen Anforderungen in den von uns bedienten, stark umkämpften Märkten gerecht zu werden.
- Es kann sein, dass wir auf bestimmten Märkten nicht wettbewerbsfähig sind oder unsere Kapazitäten an bestimmten Offshore-Standorten nicht weiter ausbauen und Risiken ausgesetzt sind.
- Es kann sein, dass wir es nicht schaffen, unsere Kreditwürdigkeit aufrechtzuerhalten, das Betriebskapital zu verwalten, zu refinanzieren und zusätzliches Kapital zu beschaffen.
- Der Markt kann Änderungen an unserem Geschäftsmodell möglicherweise nicht nachvollziehen, und wir können unsere Prognose eventuell nicht einhalten.
- Unsere Geschäfts- und Finanzergebnisse könnten durch Krisen im Bereich der öffentlichen Gesundheit erheblich beeinträchtigt werden.
- Unsere Verschuldung könnte erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Finanzlage und unsere Betriebsergebnisse haben.
- Es gelingt uns möglicherweise nicht, die Kosten für Dienstleistungen und den Zeitplan für die Erfüllung von Verträgen genau abzuschätzen.
- Eventuell können wir oder unsere Drittpartner Verpflichtungen nicht einhalten oder verstoßen anderweitig gegen Verpflichtungen gegenüber unseren Kunden.
- Wir sind mit einer Reihe von Risiken im Zusammenhang mit dem Klimawandel und Naturkatastrophen konfrontiert, und die zunehmende Kontrolle und die sich entwickelnden Erwartungen an Nachhaltigkeits- und ESG-Initiativen könnten sich ebenfalls negativ auf unser Unternehmen auswirken.
- Möglicherweise gelingt es uns nicht, qualifiziertes Personal anzuwerben und zu halten.
- Anhaltende Inflationsphasen wirken sich negativ auf die allgemeinen Wirtschaftsbedingungen und die Kostenplanung der Verbraucher aus und könnten auch unsere Rentabilität und unsere Betriebsergebnisse beeinträchtigen.
- Unsere internationalen Geschäfte sind mit Risiken konfrontiert, darunter Änderungen der Wechselkurse.

- 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.

- Unsere Restrukturierungspläne kommen uns möglicherweise nicht zugute und können sich negativ auf unser Geschäft auswirken.

- Wir können Risiken im Zusammenhang mit geistigem Eigentum ausgesetzt sein und es kann sein, dass wir die erforderlichen Lizenzen von Drittanbietern nicht beschaffen können.

- Eine Unterbrechung unserer Lieferkette oder ein Anstieg der Beschaffungskosten, auch als Folge der anhaltenden Handelsspannungen und Zollgebühren, könnten sich negativ auf unser Geschäft auswirken.

- Möglicherweise gelingt es uns nicht, wirksame Offenlegungskontrollen und eine wirksame interne Kontrolle über die Finanzberichterstattung aufrechtzuerhalten.

- Es könnte zu zusätzlichen Einbußen durch Wertminderungsaufwände für Vermögenswerte kommen.

- Es besteht das Risiko, dass wir keine Dividenden zahlen oder keine Aktien unseres Stammkapitals zurückerwerben.

- Anhängige Rechtsstreitigkeiten können wesentliche und nachteilige Auswirkungen auf unsere Rentabilität 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 könnten unsere Umsatz- und Gewinnziele nicht erreichen, wenn es uns nicht gelingt, effektiv konkurrenzfähige Angebote für unsere Projekte zu beschaffen.

- Wenn unsere Kunden in finanzielle Schwierigkeiten geraten, sind wir möglicherweise nicht in der Lage, unsere Forderungen einzutreiben.

- Es könnte sein, dass es uns nicht gelingt, unsere Kundenbeziehungen aufrechtzuerhalten und im Laufe der Zeit auszubauen und Kundenverträge oder staatliche Auftragsvergabevorschriften oder -anforderungen zu erfüllen.

- Unsere strategischen Transaktionen könnten sich als erfolglos erweisen.

- Änderungen der Steuersätze, der Steuergesetze sowie die Ungewissheit in Bezug auf Steuerprüfungen könnten unsere Betriebsergebnisse beeinflussen.

- Der Kurs unserer Wertpapiere kann volatil sein.

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.

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

- 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

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 strategischen Prioritäten stehen unsere Kunden, die Optimierung der Kosten und die Nutzung der Marktchancen. Möglicherweise sind wir nicht in der Lage, unsere strategischen Prioritäten unseren Erwartungen gemäß umzusetzen. Dafür kann es verschiedene Gründe geben, etwa eine nicht termingerechte Ausführung unserer Pläne, Mangel an erforderlichen Fähigkeiten, ineffektives Management, ungenügende Anreize, Widerstand von Kunden gegen neue Initiativen und das Unvermögen, die Kosten zu steuern oder konkurrenzfähige Angebote zu unterhalten. 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.

Aufgrund von Sicherheitsverletzungen, Cyber-Angriffen, anderen Cybersicherheits-Ereignissen oder der Offenlegung vertraulicher Informationen oder personenbezogener Daten können wir schadenersatzpflichtig werden oder einen Ansehensverlust bzw. Serviceunterbrechungen erleiden.

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 verlassen uns zudem auf die IT-Infrastruktur und Systeme („IT-Systeme“) sowohl unseres Unternehmens als auch unserer Kunden und sind auf Drittanbieter angewiesen, die verschiedene kritische Hardware, Software und Dienstleistungen bereitstellen, um unsere IT-Systeme und Geschäftsabläufe zu unterstützen.

Wir sind mit zahlreichen und sich verändernden Cybersicherheitsrisiken konfrontiert, die die Vertraulichkeit, Integrität und Verfügbarkeit unserer IT-Systeme und -Daten bedrohen. Cybersicherheitsverstöße 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 Unterbrechung unseres Geschäftsbetriebs führen (z. B. aufgrund von Ransomware oder Denial-of-Service) durch Auswirkungen auf unsere IT-Systeme und/oder die Kompromittierung, Beschädigung oder den Verlust von Daten, die uns oder unseren Kunden, Mitarbeitern, Lieferanten oder anderen Partnern gehören. Da unsere Produkte und Dienstleistungen in einigen Fällen in die Systeme und Prozesse unserer Kunden integriert sind, könnte ein erfolgreicher Angriff auf uns die Vertraulichkeit, Integrität und Verfügbarkeit der IT-Systeme und sensiblen Daten unserer Kunden gefährden, trotz unserer Überwachungsbemühungen und -tools, die solche Angriffe verhindern sollen. Eine erfolgreiche Cyberattacke kann für uns mit Kosten und Haftungen (vertraglich oder anderweitig) verbunden sein, wie z. B. Schadensersatzzahlungen aufgrund von Rechtsstreitigkeiten, Behebungskosten und behördlichen Maßnahmen, Geldbußen oder Strafen. Jeder der vorgenannten Punkte oder eine Kombination aus ihnen könnte wesentliche Auswirkungen auf unsere Betriebsergebnisse oder unsere Finanzlage haben.

Wir erleben regelmäßig Cyber-Ereignisse und manchmal Sicherheitsvorfälle, einschließlich unbefugter Versuche, auf unsere IT-Systeme zuzugreifen, und wir gehen davon aus, dass solche Angriffe und Vorfälle in unterschiedlichem Ausmaß fortgesetzt werden. Zwar haben die bisher aufgetretenen Verstöße keine wesentlichen Probleme in unserem Unternehmen verursacht. Es ist jedoch möglich, dass bei uns oder einem kritischen Dienstleistungsanbieter ein schwerwiegender Angriff oder Verstoß passiert, der unser Unternehmen, unser Ansehen, unsere Kundenbeziehungen, unser Betriebsergebnis und unsere finanzielle Lage massiv beeinträchtigt. Es kann nicht garantiert werden, dass unsere Strategie und unsere Prozesse für das Cybersicherheitsrisikomanagement vollständig eingehalten werden oder IT-Systeme, Daten oder Geschäftsabläufe wirksam schützen.

Bedrohungsakteure werden immer raffinierter und nutzen Tools und Techniken – einschließlich KI –, die darauf ausgelegt sind, Sicherheitskontrollen zu umgehen, sich der Entdeckung zu entziehen und forensische Beweise zu beseitigen oder zu verschleiern, was es für uns schwieriger machen könnte, künftige Cyberangriffe und Sicherheitsverstöße zu erkennen, zu identifizieren, zu untersuchen, einzudämmen oder zu beheben. Fortschritte bei der Computerleistung, neue Entdeckungen im Bereich der Kryptografie oder andere Ereignisse oder Entwicklungen erhöhen die Wahrscheinlichkeit, dass unsere Verschlüsselung oder andere Algorithmen, mit denen wir unsere Daten und die Daten von Kunden einschließlich sensibler Kundentransaktionsdaten schützen, versagen. Computerprogrammierer und Hacker haben Ransomware, Malware und andere bösartige Softwareprogramme durch Phishing und andere Methoden, die unsere Produkte angreifen, entwickelt und implementiert und könnten dies auch weiterhin tun. Angesichts der Natur von komplexen Systemen, Hardware, Software und Diensten wie den unseren und der Scan-Tools, die wir in unserer Infrastruktur, Umgebung und unseren Produkten einsetzen, identifizieren und verfolgen wir regelmäßig Sicherheitslücken. Wir können nicht garantieren, dass wir in allen Fällen umfassende Patches anwenden oder bestätigen können, dass Maßnahmen ergriffen wurden, um Schwachstellen zu mindern oder anderweitig zu behandeln, bevor sie von einem Bedrohungsakteur ausgenutzt werden können. In anderen Situationen bleiben Schwachstellen auch nach der Veröffentlichung von Sicherheitspatches bestehen, da unsere Kunden möglicherweise keine Patches anwenden oder ihre Systeme nicht auf neuere Softwareversionen aktualisieren. Wenn Bedrohungsakteure in der Lage sind, kritische Schwachstellen auszunutzen, bevor Patches installiert oder Maßnahmen zur Risikominderung ergriffen werden, können sich Kompromittierungen auf unsere IT-Systeme und Daten und die unserer Kunden auswirken. Von Zeit zu Zeit identifizieren wir auch Sicherheitslücken und Mängel in unseren IT-Systemen durch Risikobewertungen, Penetrationstests, interne Auditaktivitäten und Berichte Dritter. Die Behebung solcher Schwachstellen und Mängel ist ein kontinuierlicher Prozess, und es gibt keine Garantie für den Erfolg der entsprechenden Bemühungen. Anspruchsvolle Hardware, Software und Anwendungen, die von Dritten produziert oder beschafft werden, können ungeachtet unseres Risikomanagementprozesses für Drittanbieter und unserer Bemühungen, Cyber-Schwachstellen zu testen und zu beheben, bevor sie in unsere IT-Systeme integriert werden, immer noch Konstruktions- oder Herstellungsfehler enthalten, darunter „Bugs„ oder andere Schwachstellen, die ausgenutzt werden können. Wir haben Unternehmen mit Cybersicherheitsschwachstellen und/oder nicht ausgefeilten Sicherheitsmaßnahmen übernommen und werden dies auch weiterhin tun, was uns Cybersicherheits-, Betriebs- und Finanzrisiken aussetzt. Darüber hinaus stellen fortgesetzte Remote- und Hybrid-Arbeitsvereinbarungen ein potenziell erhöhtes Risiko dar, das mit den Sicherheitsschwachstellen in vielen unternehmensfremden und privaten Netzwerken zusammenhängt. Und da wir und verschiedene Dritte weiterhin KI erforschen und in verschiedene Produkte und Dienstleistungen integrieren, sind wir wahrscheinlich neuen und unbekannten Cybersicherheitsrisiken und -bedrohungen ausgesetzt.

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 sich widerrechtlich geschützte Informationen, vertrauliche Daten unserer Kunden, Mitarbeiter oder Geschäftspartner aneignen oder ein Problem in unserem oder ihrem Betrieb verursachen. Die Kosten für die Beseitigung oder Reduzierung von Cyber- oder sonstigen Sicherheitsproblemen einschließlich Ransomware, Malware, Fehlern, böswilligen Softwareprogrammen und anderen Sicherheitslücken können erheblich sein. Zudem sind unsere Bemühungen zur Behebung dieser Probleme möglicherweise nicht erfolgreich. Dies könnte zu Beeinträchtigungen, Verzögerungen, Servicebeendigungen und dem Verlust bestehender und potenzieller Kunden führen, was wiederum unsere Verkäufe, unseren Vertrieb und andere kritische Funktionen beeinträchtigen kann.

Im Falle eines Cyberangriffs oder eines Sicherheitsverstoßes könnten wir mit 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 Verstoß gegen vertragliche Vertraulichkeits- und Sicherheitsbestimmungen oder gegen Datenschutzgesetze konfrontiert sein. Wir müssen Kapital und andere Ressourcen aufwenden, um uns vor versuchten Sicherheitsverstößen und Cyber-Angriffen zu schützen und um für Probleme vorzusorgen, die durch erfolgreiche Verstöße oder Angriffe entstehen. Die Kosten, die potenziellen finanziellen Schäden und die betrieblichen Folgen der Reaktion auf Sicherheitsverstöße 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 Datensicherheitsverstößen und Cybersicherheit im Allgemeinen unsere Fähigkeit beeinträchtigen, zeitnahe und genaue Abschlüsse zu erstellen, und behördliche Kontrollen nach sich ziehen.

Und schließlich kann es auch an Teilen unserer Infrastruktur und IT-Systeme zu Problemen, Verzögerungen oder Servicebeendigungen kommen, oder es können Fehler im Zusammenhang mit gelegentlich durchgeführten Systemintegrations- oder -migrationsarbeiten auftreten. Möglicherweise sind wir nicht erfolgreich bei der Implementierung neuer Systeme und der Übertragung von Daten auf diese Systeme. Dies kann zu Beeinträchtigungen der Geschäftsabläufe führen und die Kosten sowie den Zeit- und Ressourcenaufwand erhöhen. Solche Beeinträchtigungen können unsere Fähigkeit zur Abwicklung von Aufträgen und Beantwortung von Kundenanfragen beeinträchtigen und auch andere Prozesse stören. Verzögerte Verkäufe, geringere Margen oder abgewanderte Kunden, die die Folge dieser Beeinträchtigungen sind, können Umsatzeinbußen, Kostensteigerungen und Rufschäden verursachen und unseren Aktienkurs beeinträchtigen.

Die Einhaltung oder Nichteinhaltung von Verpflichtungen, die sich aus neuen oder bestehenden Gesetzen, Vorschriften und Kundenverträgen in Bezug auf den Datenschutz, die Sicherheit und den Umgang mit personenbezogenen Daten ergeben, könnte sich negativ auf unsere Finanzlage, unsere Betriebsergebnisse und unsere Cashflows auswirken.

Im Rahmen unserer Geschäftsabläufe erhalten, speichern oder verarbeiten wir personenbezogene Daten in Bezug auf unsere Kunden, Mitarbeiter und andere Personen (darunter auch Endkunden und Mitarbeiter unserer Kunden) und unterliegen dabei einer Vielzahl von Gesetzen, Vorschriften und vertraglichen Verpflichtungen in Bezug auf den Datenschutz, die Sicherheit und den Umgang mit personenbezogenen Daten.

Die Einhaltung neuer Datenschutz- und Sicherheitsgesetze sowie von Anforderungen und Vorschriften kann zu Kostensteigerungen aufgrund erweiterter Compliance-Verpflichtungen, zu möglichen Systemänderungen, zur Entstehung zusätzlicher Verwaltungsprozesse und vermehrter Vollstreckungsmaßnahmen, Rechtsstreitigkeiten, Geldbußen und Strafen führen.

Einige unserer Kunden haben versucht, uns strenge vertragliche Verpflichtungen in Bezug auf Datenschutz und Informationssicherheit aufzuerlegen, und werden dies möglicherweise auch in Zukunft tun. In dem Maße, in dem unsere Kunden durch Gesetze, Regeln oder Vorschriften verpflichtet sind, uns solche vertraglichen Verpflichtungen aufzuerlegen, haben wir möglicherweise nur eingeschränkte Möglichkeiten, sie abzulehnen oder zu unseren Gunsten zu verhandeln. Darüber hinaus legen einige unserer Kundenverträge möglicherweise keine Grenzen für unsere Haftung beim Verlust vertraulicher Informationen (einschließlich personenbezogener Daten), bei Datenverstößen oder anderen Cybersicherheitsereignissen oder geschäftlichen Auswirkungen fest. Wenn wir keine geeigneten Lösungen für diese Probleme finden, kann dies unserem Unternehmen und Betriebsergebnis schaden.

Die regulatorische Landschaft in diesen Bereichen entwickelt sich weiterhin rasant weiter und variiert in Bezug auf Anforderungen, Einschränkungen und potenzielle rechtliche Risiken, die zusätzliche Investitionen in Compliance-Programme erfordern. Dies könnte sich auf unsere Strategien in Bezug auf den Einsatz neuer Technologien, wie z. B. künstliche Intelligenz, und die Verfügbarkeit bereits gesammelter Daten auswirken.

Zum Beispiel unterliegen wir unter anderem der Datenschutz-Grundverordnung ("DSGVO"), die umfassenden Verpflichtungen zur Einhaltung des Datenschutzes in Bezug auf unsere Erhebung und Verwendung von „personenbezogenen Daten“ auferlegt und erhebliche finanzielle Strafen für die Nichteinhaltung beinhalten kann. Die Strafen für einen wesentlichen Verstoß gegen die DSGVO und die Rechte und Freiheiten des Einzelnen betragen bis zu 4 % unseres weltweiten Jahresumsatzes. Zusätzlich zu den Bußgeldern kann ein Verstoß gegen die DSGVO zu behördlichen Untersuchungen, Reputationsschäden, Anordnungen zur Einstellung/Änderung unserer Datenverarbeitungsaktivitäten, Durchsetzungsbescheiden, Bewertungsbescheiden für eine obligatorische Prüfung und/oder zivilrechtlichen Ansprüchen (einschließlich Sammelklagen) führen.

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 vertraulichen oder sensiblen Informationen rechtliche Schritte oder Klagen gegen uns zur Folge haben oder zum Verlust von Kunden führen. Dies könnte sich potenziell negativ auf unser Geschäft, unseren Ruf und unsere Betriebsergebnisse auswirken.

Probleme mit der Produkt- und Servicequalität können sich auf unser Geschäft, unsere Betriebsergebnisse und unsere Finanzlage auswirken.

Unsere Produkte und Dienstleistungen sind hochtechnisch und komplex und können Fehler, Mängel oder Sicherheitslücken enthalten, die nicht entdeckt werden können, bevor ein Produkt oder eine Dienstleistung veröffentlicht und von Kunden installiert und verwendet wird. Wenn bei Kunden oder in unseren Abläufen Fehler, Fehlfunktionen, Mängel oder Unterbrechungen im Service auftreten, können sie sich auf die Geschäftsabläufe der Kunden auswirken und unsere Betriebsergebnisse und unseren Ruf schädigen, was durch unsere nachfolgenden Abhilfemaßnahmen möglicherweise nicht vollständig behoben werden kann. Darüber hinaus deckt unsere Haftpflichtversicherung möglicherweise die eingegangenen Verbindlichkeiten nicht ausreichend ab, und ungedeckte Verluste könnten groß sein und unsere Finanzlage beeinträchtigen.

Unsere Fähigkeit, unser Serviceangebot weiterzuentwickeln und zu erweitern, um auf neue geschäftliche Anforderungen und technologische Trends zu reagieren, einschließlich unserer Fähigkeit, differenzierte Leistungen zu verkaufen und in den von uns bedienten stark umkämpften Märkten wettbewerbsfähig zu bleiben, kann unser zukünftiges Wachstum beeinflussen. Wenn wir diese geschäftlichen Herausforderungen nicht erfolgreich lösen können, kann dies unserem Betriebsergebnis und unseren Cashflows enorm schaden.

Unsere Fähigkeit, zeitnah und kosteneffizient innovative Technologielösungen zu entwickeln und zu implementieren, die die sich verändernden Kundenbedürfnisse und Branchenstandards in den Bereichen Analyse, Software-Entwicklung, Anwendungen, geschäftsprozessbezogene Dienstleistungen, digitale Cloud, IT-Outsourcing und Beratung sowie in Bereichen wie künstliche AI Automatisierung, Internet der Dinge und Software-as-a-Service-Lösungen gerecht werden, wird sich auf unsere Fähigkeit auswirken, Kunden zu binden und zu gewinnen, sowie auf unser zukünftiges Umsatzwachstum und unsere Erträge. Die Märkte, in denen wir tätig sind, sind stark wettbewerbsorientiert und durch schnellen technologischen Fortschritt gekennzeichnet. Wenn wir nicht in der Lage sind, unsere Strategie umzusetzen oder unsere Services und Lösungen zu kommerzialisieren und mit hinreichender Geschwindigkeit und Vielseitigkeit zu erweitern und zu skalieren, könnte dies unserem Wachstum, unseren Produktivitätszielen und unseren Gewinnmargen schaden.

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. So haben wir beispielsweise KI, insbesondere generative KI, in unsere Dienstleistungen und Lösungen integriert, um die Kundennachfrage zu befriedigen und die Wettbewerbsfähigkeit in einem hart umkämpften und sich schnell entwickelnden Markt zu erhalten. Wir haben erhebliche Investitionen in die Entwicklung und den Support von KI-Fähigkeiten und -Diensten getätigt und gehen davon aus, dass wir in Zukunft weitere Investitionen tätigen werden. Wenn wir nicht in der Lage sind, generative KI-Technologien schnell zu entwickeln, einzuführen und einzusetzen, riskieren wir, hinter unsere Branchenkonkurrenten zurückzufallen. Darüber hinaus verändert generative KI die Art und Weise, wie wir unsere Fachkräfte identifizieren, rekrutieren, einstellen, binden und einsetzen sowie wie wir die Preise für ihre Dienstleistungen festlegen. Unsere Kunden erwarten zunehmend, dass wir generative KI in menschliche Bereitstellungsteams integrieren, um Lösungen zu geringeren Kosten im Vergleich zu traditionellen, rein menschlichen Ansätzen zu entwickeln. Kunden könnten weniger bereit sein, Premiumpreise für menschliche Arbeitskraft zu zahlen, wenn sie der Meinung sind, dass dieselben Leistungen kostengünstiger durch generative KI erbracht werden können. Dies könnte Kunden dazu veranlassen, alternative Anbieter in Betracht zu ziehen oder Preissenkungen zu beantragen, was sich negativ auf unsere Betriebsergebnisse und unsere finanzielle Leistung auswirken könnte. Die von uns verwendeten KI-Algorithmen können fehlerhaft sein oder auf Datensätzen basieren, die verzerrt oder unzureichend sind, und unsere KI-Funktionen erreichen möglicherweise keine ausreichende Genauigkeit oder haben unbeabsichtigte Folgen wie beispielsweise Vorwürfe wegen Voreingenommenheit, Diskriminierung, Rechts- und Regulierungsverstößen oder wegen Verletzung der geistigen Eigentumsrechte Dritter. Es gibt keine Garantie dafür, dass unsere Produkte oder Dienstleistungen, die KI-Funktionen integrieren, Marktakzeptanz erlangen und uns helfen, unsere Wettbewerbsposition zu erhalten oder auszubauen.

Wir müssen uns dem aggressiven Wettbewerb durch zahlreiche unterschiedliche Unternehmen stellen. Unsere Wettbewerbsfähigkeit basiert auf Faktoren wie Technologie (einschließlich der Aufnahme von KI-Möglichkeiten in unsere Angebote), Innovation, Leistung, Preis, Qualität, Zuverlässigkeit, Marke, Ansehen, Produkt- und Dienstleistungsangebot, Beziehungen zu Kunden, Kundenschulung, Service und Support und Sicherheit. Wenn es uns nicht gelingt, auf der Grundlage dieser Faktoren zu konkurrieren, könnten Kunden abwandern oder wir könnten eine geringere Rentabilität durch unsere Kunden erfahren, was sich negativ auf unser Betriebsergebnis und auf die Geschäftsaussichten auswirken könnte. Technologische Entwicklungen haben dazu geführt und können 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 Defizite bei anderen Kunden zu kompensieren.

Unsere Wachstumsstrategie zielt darauf ab, solchen Entwicklungen durch eine Förderung der Innovation entgegenzuwirken, sodass wir unsere Tätigkeit auf neue Wachstumsbereiche erweitern können. Die Märkte für neue Technologien, wie z. B. KI, entwickeln sich jedoch möglicherweise nicht so, wie wir es erwartet haben. 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 auf diese Entwicklungen zu reagieren und 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.

Wir verfügen über ein umfangreiches Serviceportfolio und müssen allen Services Finanz-, Personal- und andere Ressourcen zuordnen, während wir in 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 Konsolidierung der Branche kann sich auch auf den Wettbewerb auswirken, indem sie größere, homogenere und

potenziell stärkere Wettbewerber in den Märkten schafft, 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 Konkurrenten werden. Zudem können Unternehmen, mit denen wir zusammenarbeiten, Wettbewerber übernehmen oder Allianzen mit Wettbewerbern schließen 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 mit einem aggressiven Preiswettbewerb konfrontiert 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 sich durch aufstrebende Unternehmen, die Produkte und Dienstleistungen auf denselben Märkten anbieten, auf denen auch wir tätig sind, weiterentwickeln. Außerdem sind Wettbewerber, die über eine größere Präsenz in einigen der auch von uns bedienten Märkte mit niedrigeren Kosten verfügen oder die bessere Preise und Vertragsbestimmungen aushandeln können, möglicherweise in der Lage, niedrigere Preise anzubieten als wir. Wenn wir von Wettbewerbern unter Druck gesetzt werden, unsere Preise zu senken, könnten unsere Gewinnmargen niedriger als erwartet sein und es könnten uns Geschäftschancen entgehen, 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.

Unsere Wettbewerbsfähigkeit auf bestimmten von uns bedienten Märkten hängt von unserer Fähigkeit ab, unsere Kapazitäten an bestimmten Offshore-Standorten zu erweitern. Im Zuge einer wachsenden Präsenz an diesen Standorten sind wir jedoch mit Risiken konfrontiert, die diese Standorte mit sich bringen und die unsere Umsätze und Rentabilität beeinträchtigen können.

Ein erheblicher Teil unseres Outsourcings von Anwendungen und unserer Softwareentwicklungsaktivitäten wurde nach Indien und an andere Niedrigpreis-Standorte verlagert. Infolgedessen sind wir den Risiken ausgesetzt, die mit der Geschäftstätigkeit in Indien oder an anderen Standorten verbunden sind, darunter (1) 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 (2) Wechselkursrisiken, und
(3) die Möglichkeit, dass die amerikanische Bundesregierung oder die Europäische Union Gesetze erlassen könnte, 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, darunter unter anderem militärische Aktivitäten oder innere Unruhen, kriminelle Aktivitäten und andere Gewalttaten, Probleme in Bezug auf die Infrastruktur, Naturkatastrophen oder andere Bedingungen, könnten unsere Geschäftstätigkeit beeinträchtigen oder uns zum Rückzug aus bestimmten Märkten veranlassen.

Wir unterliegen dem US-amerikanischen Foreign Corrupt Practices Act von 1977 und seinen Zusätzen („FCPA“) und ähnlichen Antikorruptionsgesetzen in anderen Ländern. Wir nutzen Chancen in bestimmten Teilen der Welt, in denen Korruption in der Regierung verbreitet ist. Unter bestimmten Umständen kann die Einhaltung von Antikorruptionsgesetzen in Konflikt zu lokalen Sitten und Gebräuchen stehen. Unsere internen Richtlinien verlangen die Einhaltung aller geltenden Antikorruptionsgesetze. Wir fordern von unseren Mitarbeitern, Partnern, Auftragnehmern, Vertretern und sonstigen Beteiligten die Einhaltung des FCPA und anderer Antikorruptionsgesetze 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 schädigen. Darüber hinaus sind die Erkennung, Untersuchung und Reaktion auf tatsächliche oder angebliche Verstöße gegen den FCPA und andere Antikorruptionsgesetze sehr kostenintensiv und können einen großen Teil der Zeit und Aufmerksamkeit unseres oberen Managements beanspruchen.

Eine niedrigere Bonitätseinstufung und geringere Möglichkeiten zur Verwaltung von Arbeitskapital, zur Refinanzierung und zur Aufnahme zusätzlichen Kapitals für zukünftige Bedürfnisse könnten sich negativ auf unsere Liquidität, unseren Kapitalstand, unsere Kreditkosten und unseren Zugang zu Kapitalmärkten auswirken.

Zurzeit wird unsere Bonität von den Rating-Agenturen Moody's, Fitch Ratings und Standard & Poor's mit dem Status ‚Investment Grade' 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 einer oder mehreren Rating-Agenturen jederzeit geändert, ausgesetzt oder zurückgezogen werden. Ratingagenturen können unsere Ratings auf negativen Ausblick oder Kreditüberwachung setzen oder Herabstufungsmaßnahmen ergreifen, und zwar aufgrund von Faktoren wie nachteiligen Veränderungen der makroökonomischen Bedingungen, wie z. B. einer globalen oder regionalen Rezession, handelspolitischer Unsicherheit (einschließlich der Einführung von Zöllen oder Eskalationen) oder allgemeiner Trends an den Kreditmärkten. 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 hinsichtlich 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 einen Teil unseres Betriebskapitalbedarfs von Zeit zu Zeit über die US-amerikanischen und europäischen Geldmarktpapiermärkte. Jegliche Herabstufung unserer derzeitigen Bonität würde, wenn sich die jetzige Marktliquidität nicht ändert, unseren Zugriff auf diese Finanzierungsquelle erheblich reduzieren oder ganz eliminieren oder auch die Wahrnehmung unseres Unternehmens durch die Kreditgeber und andere Drittparteien negativ beeinflussen. Darüber hinaus räumen einige unserer wichtigsten Verträge Kunden unter bestimmten Umständen ein Recht zur Vertragsbeendigung 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 Herabstufung unserer Bonität und auch jede Bekanntgabe, 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 gelten auch für unseren Betrieb unterschiedliche Steuer-, Währungs- und aufsichtsrechtliche Kapitalanforderungen in verschiedenen Gerichtsbarkeiten. Dies kann die Übertragung von Kapital zwischen den Gerichtsbarkeiten und die Verwendung von Kapital für bestimmte Zwecke einschränken, 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 unsere finanzielle Lage und unsere Geschäftsergebnisse beeinträchtigen. Es ist schwierig, die Auswirkungen höherer Kapitalaufnahmekosten auf uns, unsere Drittpartner oder Kunden oder die Wirtschaftsmärkte im Allgemeinen vorherzusagen, die in hohem Maße von den Maßnahmen der Regierungen und Unternehmen als Reaktion auf makroökonomische Ereignisse und von der Wirksamkeit dieser Maßnahmen abhängig waren und sein werden. Solche Maßnahmen können sich auf unsere Fähigkeit, unseren Wunsch oder den Zeitpunkt der Beschaffung von Finanzmitteln für verschiedene Investitionsmöglichkeiten auswirken.

Darüber hinaus können Volatilität und Beeinträchtigung der Banken- und Kapitalmärkte unsere Fähigkeit zur Refinanzierung beeinträchtigen und die Kosten der Refinanzierung einiger oder aller unserer Schulden erhöhen. Beeinträchtigungen der Finanzmärkte können sich auch auf unsere Kreditgeber, Versicherer, Kunden und andere Gegenparteien negativ auswirken. Unsere Gesamtliquidität hängt zum Teil von der Verfügbarkeit von Finanzmitteln im Rahmen der revolvierenden Kreditfazilität und unserer anderen Finanzierungsvereinbarungen ab. Sollte ein Kreditgeber nicht in der Lage sein, künftige Inanspruchnahmen unserer revolvierenden Kreditfazilität oder unserer anderen Finanzierungsvereinbarungen zu finanzieren, könnte dies den Betrag an Barmitteln, der uns für unsere Geschäftstätigkeit zur Verfügung steht, sowie zusätzliches Kapital für künftige Anforderungen verringern.

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.

Wenn Branchen- oder Aktienanalysten Schwierigkeiten haben, die Änderungen an unserem Geschäftsmodell zu verstehen, oder wenn wir unsere öffentlich angekündigten Finanzprognosen nicht einhalten, könnten unser Aktienkurs und unser Handelsvolumen sinken.

Angesichts der Komplexität der Implementierung unserer strategischen Prioritäten und der unsicheren weltwirtschaftlichen Bedingungen werden wir möglicherweise nicht in der Lage sein, unsere strategischen Prioritäten gemäß unseren Erwartungen voranzutreiben, und es ist durchaus möglich, dass sich unsere früheren Prognosen als falsch erweisen. Darüber hinaus ist es möglich, dass Branchen- oder Aktienanalysten, die Berichte über unser Unternehmen veröffentlichen, unseren Turnaround-Prozess nicht genau erfassen und widerspiegeln. Infolgedessen können wir ihre Erwartungen möglicherweise nicht erfüllen.

Wenn unsere Finanzergebnisse nicht unseren öffentlich angekündigten Finanzprognosen oder Markterwartungen entsprechen, könnten Aktienanalysten unsere Stammaktien herabstufen oder ungünstige Untersuchungsergebnisse veröffentlichen, die zu einem möglicherweise erheblichen Rückgang unseres Aktienkurses oder Handelsvolumens führen könnten.

Unsere Geschäfts- und Finanzergebnisse wurden durch Krisen im Bereich der öffentlichen Gesundheit beeinträchtigt, was auch in Zukunft verstärkt der Fall sein könnte.

Krisen im Bereich der öffentlichen Gesundheit wie die COVID-19-Pandemie haben zu Problemen in der Weltwirtschaft, auf den Finanz- und Rohstoffmärkten und zu raschen Veränderungen in der Regierungs- und öffentlichen Gesundheitspolitik geführt.

Negative Auswirkungen auf unser Geschäft sind aufgetreten und können auch in Zukunft auftreten, einschließlich Unterbrechungen oder Einschränkungen der Fähigkeit unserer Mitarbeiter, effektiv zu arbeiten, sowie die vorübergehende Schließung unserer Einrichtungen oder der Einrichtungen unserer Kunden oder unserer Subunternehmer oder die Notwendigkeit, unsere Dienstleistungen aus der Ferne zu erbringen. Wenn eine Unterbrechung des Geschäftsbetriebs auftritt 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.

Ein künftiger wirtschaftlicher Abschwung, der durch eine Krise im Bereich der öffentlichen Gesundheit herbeigeführt wird, könnte, je nach Schwere und Dauer, auch zu einer Verschlechterung der weltweiten Kredit- und Finanzmärkte führen, die sich negativ auf die finanzielle Solidität der Kunden auswirken, ihre Nachfrage nach unseren Dienstleistungen verringern, ihre Fähigkeit oder Bereitschaft, uns rechtzeitig zu bezahlen, und unsere Fähigkeit, externe Finanzierungsmittel zur Finanzierung unserer Geschäftstätigkeit und unserer Investitionen zu erhalten, einschränken, zu Einbußen bei unseren Bargeldbeständen und Investitionen aufgrund des Versagens von Finanzinstituten und anderen Parteien führen und aufgrund der Nichterfüllung von Krediten eine höhere Quote von Einbußen bei unseren Forderungen zur Folge haben könnte.

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

Zum 31. März 2025 beliefen sich unsere Verbindlichkeiten auf insgesamt etwa 3,9 Mrd. $ (einschließlich der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing). Aus vielerlei Gründen werden wir uns in Zukunft möglicherweise weiter verschulden, auch zur Finanzierung von Übernahmen. Unsere bestehenden 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:

- Verzugsfälle, 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;
- sie setzen uns dem Risiko von Zinsanhebungen bei unseren ausstehenden Schulden mit variablem Zins aus, wodurch unsere Verpflichtungen aus dem Schuldendienst erheblich steigen können;
- ein erhöhtes Risiko für eine zukünftige Herabstufung unserer Kreditwürdigkeit. Dies kann unsere zukünftigen Kosten für Schulden erhöhen und die zukünftige Verfügbarkeit der Fremdfinanzierung begrenzen;
- die Reduzierung der Verfügbarkeit unseres Cashflows zur Finanzierung des Betriebskapitals, von Kapitalausgaben, Akquisitionen und anderen allgemeinen Unternehmenszwecken und die Begrenzung unserer Möglichkeiten, zusätzliche Finanzierungen für diese Zwecke zu erhalten;
- ein Wettbewerbsnachteil gegenüber unseren Wettbewerbern mit weniger Schulden;
- eine erhöhte Verwundbarkeit gegenüber widrigen wirtschaftlichen und Branchenbedingungen; und
- die Notwendigkeit zur Verringerung der Rückführung von Kapital an unsere Anteilseigner durch Dividenden und Rückkäufe von Anteilen oder zum völligen Verzicht darauf.

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, setzt voraus, 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.

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

Unsere Geschäftsverträge werden in der Regel auf Wettbewerbsbasis erteilt. 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 zum 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 erforderlich sind. 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 aus 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 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 Dienstleistungen und den Zeitrahmen für die Ausführung von Projekten nicht korrekt berechnen, kann dies der Rentabilität unserer Verträge enorm schaden.

Die Preisbestimmungen in einigen ITO-Vereinbarungen erlauben es einem Kunden, eine Benchmarking-Untersuchung durch eine Drittpartei anzufordern, die für beide Seiten akzeptabel ist. 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 Rahmen 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 sich die Preise für die untersuchten Dienstleistungen 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 weist ein erhebliches Leistungsrisiko auf, und einige oder alle Komponenten der Servicebereitstellung im Rahmen dieser Vereinbarungen sind vom erfolgreichen Abschluss 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 Kunden wandern ab oder unser Ansehen könnte geschädigt werden. All dies kann das Finanzergebnis unseres IT-Servicegeschäfts beeinträchtigen.

Die Leistung unter den Verträgen, insbesondere den Verträgen, bei denen wir Partnerschaften mit Drittparteien eingegangen sind, kann negativ beeinflusst werden, wenn wir oder die Drittparteien vertraglichen Verpflichtungen nicht nachkommen oder unsere Obliegenheiten gegenüber unseren Kunden anderweitig nicht erfüllen.

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 unsere Möglichkeit zur Vertragserfüllung beeinträchtigen. Sollten Drittanbieter unseren Vertrag unerwartet kündigen, wären wir gezwungen,

zusätzliche Kosten für die Suche nach Alternativanbietern zu tragen, und könnten Ausfälle oder Unterbrechungen unserer Dienstleistungen erleben. Darüber hinaus sind viele Anbieter von Public-Cloud-Infrastrukturen auch strategische Partnerschaften mit unseren Wettbewerbern eingegangen. Diese Allianzen können zu überzeugenderen Produkt- und Serviceangeboten als den unseren führen.

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 nur 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 Rentabilität massiv schaden.

Wir sind mit einer Reihe von Risiken im Zusammenhang mit dem Klimawandel und Naturkatastrophen konfrontiert, die unsere weltweite Geschäftstätigkeit und unsere Finanzergebnisse beeinträchtigen können.

Überall dort, wo Geschäfte getätigt werden, bestehen auch inhärente klimabezogene Risiken. Der Klimawandel erhöht sowohl die Häufigkeit als auch die Intensität von meteorologischen Phänomenen, Extremwetterereignissen und Naturkatastrophen (einschließlich, aber nicht beschränkt auf Stürme, Überschwemmungen, Dürren, Waldbrände und extreme Temperaturen), die unsere weltweite Geschäftstätigkeit oder die unserer Lieferanten beeinträchtigen, zusätzliche Betriebs- oder Kapitalausgaben erfordern oder sich anderweitig negativ auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanzlage oder unsere Betriebsergebnisse auswirken können. Der Klimawandel kann sich auf die Häufigkeit und/oder die Intensität solcher Ereignisse auswirken und etwa zu veränderten Regen- oder Temperaturmustern oder dem Anstieg des Meeresspiegels beitragen, die auch unsere Geschäftstätigkeit oder die Infrastruktur, auf die wir angewiesen sind, beeinträchtigen können. Wir haben Anlagen auf der ganzen Welt, und unsere Anlagen, die Arbeitsmöglichkeiten unserer Mitarbeiter oder unsere Lieferkette können durch den Klimawandel bedingte Wetterereignisse oder -auswirkungen, einschließlich Naturkatastrophen, beeinträchtigt werden. Steigende Temperaturen als Folge der globalen Erwärmung könnten steigende Energiekosten und ungünstige Auswirkungen auf die Betriebskosten nach sich ziehen und zu extremen Wetterereignissen führen, die Stromausfälle oder einen gestörtem Wasserzugang in Rechenzentren sowie Serviceunterbrechungen verursachen könnten, was wiederum Vertragsstrafen oder Geschäftseinbußen zur Folge hätte. Viele unserer Rechenzentren benötigen Wasser für Kühlzwecke, und schwere Dürren oder andere extreme Wetterereignisse oder atmosphärische Veränderungen, die zu Wasserknappheit führen, insbesondere in Gebieten mit hohem Wasserstress, könnten sich negativ auf unsere Fähigkeit auswirken, die in unserem Besitz stehenden oder von uns gemieteten Rechenzentren weiter zu betreiben oder zu nutzen. Darüber hinaus können die Anlagen unserer Kunden von klimawandelbedingten Wetterereignissen oder -auswirkungen betroffen sein, was unsere Fähigkeit, Dienstleistungen für unsere Kunden zu erbringen, beeinträchtigen kann. Wir können zwar verschiedene Maßnahmen ergreifen, um unsere mit dem Klimawandel verbundenen Geschäftsrisiken zu mindern, aber dies kann erhebliche Kosten verursachen und möglicherweise nicht erfolgreich sein, unter anderem aufgrund der Unsicherheit, die mit den längerfristigen Prognosen im Zusammenhang mit dem Management von Klimarisiken verbunden ist. Jeder der vorgenannten Punkte könnte erhebliche nachteilige Auswirkungen auf unsere Finanz- und Ertragslage haben.

Darüber hinaus erwarten wir, dass wir immer mehr Vorschriften, Berichterstattungsanforderungen, Standards oder Erwartungen in Bezug auf die Umweltauswirkungen unserer Geschäftstätigkeit berücksichtigen müssen. Weitere Informationen finden Sie in unserem Risikofaktor „Bei unserem Geschäftsbetrieb müssen wir verschiedene und sich ändernde Bundes-, Staats-, lokale und ausländische Gesetze und Vorschriften einhalten. 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.“

Die verstärkte Kontrolle und die sich wandelnden Erwartungen an Nachhaltigkeits- und ESG-Initiativen könnten unsere Kosten erhöhen, unseren Ruf schädigen oder sich anderweitig negativ auf unser Geschäft auswirken.

Genau wie andere Unternehmen sind auch wir in Bezug auf unsere ESG-Praktiken und -Offenlegungen mit einer verstärkten Prüfung durch bestimmte Investoren, Kapitalgeber, Aktionärsvereinigungen, andere Marktteilnehmer, Kunden und andere Stakeholder-Gruppen konfrontiert. Mit diesem verstärkten Fokus wird eine öffentliche Berichterstattung über ESG-Praktiken immer häufiger erwartet. Eine solche verstärkte Prüfung kann zu erhöhten Kosten, erweiterten Compliance- oder Offenlegungspflichten oder anderen nachteiligen Auswirkungen auf unser Geschäft, unsere Finanzlage oder unser Betriebsergebnis führen.

Auch wenn wir uns gelegentlich an freiwilligen Initiativen beteiligen (u. a. freiwillige Offenlegungen, Zertifizierungen oder Ziele), können solche Initiativen teuer sein und möglicherweise nicht die gewünschte Wirkung haben. So entwickeln sich etwa die Erwartungen an das Management von ESG-Angelegenheiten durch die Unternehmen rasch weiter, was in vielen Fällen auf Faktoren zurückzuführen ist, die sich unserer Kontrolle entziehen. Darüber hinaus kann es sein, dass wir uns zu bestimmten Initiativen oder Zielen verpflichten und diese Verpflichtungen oder Ziele aufgrund von Kosten, technologischen Einschränkungen oder anderen Faktoren, die innerhalb oder außerhalb unserer Kontrolle liegen, letztendlich nicht erreichen können. Einige unserer Verpflichtungen, Ziele und anderen ESG-bezogenen Angaben beruhen auf Schätzungen, wie etwa unsere Risikokostenschätzungen, die wir in unseren freiwilligen Angaben zum Klimawandel offenlegen. Auch wenn wir derzeit nicht davon ausgehen, dass diese Kosten wesentlich sind, können sie in Zukunft ins Augenmerk von Aufsichtsbehörden oder Stakeholdern geraten oder zu zusätzlichen Offenlegungspflichten führen. Darüber hinaus können sich Maßnahmen oder Aussagen, die wir basierend auf Erwartungen, Annahmen oder Informationen Dritter tätigen, welch wir derzeit für begründet halten, im Nachhinein als fehlerhaft oder nicht mit bestimmten Standards oder Praktiken übereinstimmend erweisen oder falsch interpretiert werden. Selbst wenn dies nicht der Fall sein sollte, könnten unsere derzeitigen Maßnahmen von verschiedenen Interessengruppen als unzureichend erachtet werden. Wenn unsere ESG-Praktiken und -Berichterstattung nicht den sich ständig weiterentwickelnden Erwartungen von Investoren, Verbrauchern, Mitarbeitern oder anderen Stakeholdern entsprechen, könnte sich dies negativ auf unsere Marke, unseren Ruf und unsere Kundenbindung auswirken, und wir könnten in Bezug auf solche Angelegenheiten von Investoren oder Aufsichtsbehörden belangt werden, selbst wenn diese derzeit auf freiwilliger Basis erfolgen. Bestimmte Marktteilnehmer, darunter große institutionelle Investoren, verwenden Benchmarks oder Scores von Dritten, um unsere ESG-Praktiken bei Investitions- und Abstimmungsentscheidungen zu messen. In dem Maße, in dem sich ESG-bezogenen Best Practices, Berichterstattungsstandards und Offenlegungspflichten weiterentwickeln, können uns steigende Kosten im Zusammenhang mit der ESG-Überwachung und -Berichterstattung entstehen. Gleichzeitig gibt es Bestrebungen einiger Stakeholder, den Aufwand der Unternehmen in Bezug auf bestimmte ESG-bezogene Themen zu reduzieren. Sowohl Befürworter als auch Gegner bestimmter ESG-Themen greifen zunehmend auf eine Reihe von Aktivismusformen zurück, darunter Medienkampagnen und Rechtsstreitigkeiten, um ihre Perspektiven zu vertreten. Des Weiteren wurden bzw. werden auch weiterhin in verschiedenen Gerichtsbarkeiten neue Nachhaltigkeitsregeln und -vorschriften erlassen oder eingeführt. Nachhaltigkeits- und ESG-bezogene Vorschriften entwickeln sich schnell weiter, und wenn wir in mehr als einer Rechtsordnung tätig sind, wird die Einhaltung von ESG- und nachhaltigkeitsbezogenen Vorschriften wahrscheinlich komplexer und teurer und wir sind möglicherweise mit größeren rechtlichen Risiken im Zusammenhang mit unserer Compliance konfrontiert. Wenn wir geltende Regeln oder Vorschriften nicht einhalten oder einhalten können, könnte dies zu Sanktionen führen und sich nachteilig auf unseren Ruf, die Gewinnung und Bindung von Kunden, den Zugang zu Kapital und die Bindung von Mitarbeitern auswirken. Solche ESG-Angelegenheiten können sich auch auf unsere Lieferanten und Kunden auswirken, was weitere negative Folgen für unser Geschäft, unsere Finanzlage oder unser Betriebsergebnis verursachen kann.

Unsere Fähigkeit, wettbewerbsfähige Services für unsere Kunden bereitzustellen, hängt von unserer Möglichkeit zur Rekrutierung und Bindung qualifizierter Mitarbeiter ab.

Unsere Fähigkeit, zu wachsen und unseren Kunden wettbewerbsfähige Services anzubieten, hängt zum Teil davon ab, ob wir hoch motivierte Mitarbeiter rekrutieren und binden können, die über die von unseren Kunden nachgefragten Kenntnisse verfügen. Da sich der Wettbewerb um hochqualifizierte Mitarbeiter in unserer Branche weiter intensiviert hat, war und wird die Mitarbeiterbindung möglicherweise nicht so hoch wie erwartet. Diese Risiken bezüglich der Anwerbung und Bindung der erforderlichen Talente können aufgrund von Engpässen auf dem Arbeitsmarkt und des Inflationsdrucks auf Löhne und Sozialleistungen für Arbeitnehmer weiter steigen. Darüber hinaus sind wir möglicherweise nicht in der Lage, Talente einzustellen oder zu halten, die in künstlicher Intelligenz, maschinellem Lernen und fortschrittlichen Algorithmen geschult sind, um mit den schnellen und kontinuierlichen technologischen Veränderungen in unserer Branche Schritt zu halten. Bei den Einwanderungsgesetzen in den Ländern, in denen wir tätig sind, kann es aufgrund der politischen Kräfte und wirtschaftlichen Bedingungen zu Änderungen in der Gesetzgebung sowie zu Abweichungen in den Standards der Anwendung und Durchsetzung kommen.
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. Außerdem lassen sich die politischen und wirtschaftlichen Ereignisse, 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, nur schwer vorhersagen. Die Abwanderung 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 durchführen. Jeder bedeutende Führungswechsel und der damit einhergehende Wechsel in der Geschäftsleitung ist mit einem inhärenten Risiko verbunden, und wenn kein reibungsloser Übergang gewährleistet wird, könnte dies 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 kontinuierliche organisatorische und strategische Änderungen einbezieht –, könnte dies unserem Unternehmen, unserer finanziellen Lage, unserem Betriebsergebnis, unseren Cashflows und unserem Ruf sowie unserer Fähigkeit, wichtige Mitarbeiter zu gewinnen, zu motivieren und zu behalten, schaden.

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 aus unseren strategischen Prioritäten zu ziehen, 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 sich dies nachteilig auf unser Finanzergebnis und unseren Cashflow auswirken. Ist etwa unsere Mitarbeiterauslastung zu niedrig, können unsere Rentabilität und das Engagement unserer Mitarbeiter sinken. 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 den benötigten Qualifikationen rekrutieren und binden können, um die aktuelle Nachfrage zu erfüllen, müssen wir möglicherweise vorhandene Mitarbeiter anders einsetzen, mehr Subunternehmer hinzuziehen oder die Vergütung unserer Mitarbeiter erhöhen. All dies kann ebenfalls unsere Rentabilität beeinträchtigen. 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 Know-how und Ressourcen auf die Kundennachfrage in diesen Regionen abstimmen müssen.

Unser Unternehmen ist grundsätzlich nicht gewerkschaftlich organisiert, aber wir haben Gewerkschaften und Betriebsräte in Europa, Australien, Südkorea, Südamerika und Kanada, was von Zeit zu Zeit unsere betriebliche Flexibilität und Effizienz bei der Umsetzung von Geschäftsentscheidungen und der Einführung neuer Technologien, Tools oder Prozesse innerhalb des gewünschten Zeitrahmens einschränken kann. Die Aktivitäten der Arbeitnehmergruppen könnten zu höheren Kosten und betrieblichen Veränderungen führen, um neue Beziehungen zu den Arbeitnehmervertretern aufzubauen.

Anhaltende Inflationsphasen wirken sich negativ auf die allgemeine Wirtschaftslage und die Budgetplanung der Verbraucher aus, was unsere Rentabilität beeinträchtigen und mit zum Teil erheblichen negativen Folgen für unsere Geschäftstätigkeit und unsere Betriebsergebnisse verbunden sein könnte, insbesondere bei Kundenverträgen, bei denen wir keinen angemessenen Inflationsschutz haben.

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 Mehrkosten, Verzögerungen bei der Fertigstellung, Ressourcenbedarf, Lohninflation und ungünstigen Wechselkursänderungen im Zusammenhang mit diesen Verträgen. Einige, aber nicht alle dieser Verträge sehen Preisanpassungen aufgrund von Inflation oder ungewöhnliche Preissteigerungen vor. Sollte es jedoch bei einem oder mehreren Rohstoffen oder Komponenten für unsere Produkte (z. B. Halbleiter) zu einem punktuellen Preisanstieg kommen, ohne inflationistische Auswirkungen auf die Gesamtwirtschaft, haben wir im Rahmen dieser Verträge möglicherweise keinen Anspruch auf Inflationsschutz.

Die Inflation und staatliche Maßnahmen zur Inflationssenkung könnten die Marktvolatilität erhöhen und sich negativ auf den Finanzmarkt und die allgemeine Wirtschaftslage auswirken. In einer Zeit der Unsicherheit könnten unsere Kunden ihre Ausgaben verringern oder Schwierigkeiten haben, externe IT-Dienstleistungen im Budget einzuplanen, die Beschaffung von Produkten und Dienstleistungen bei uns aufschieben oder ihre Zahlungen für Produkte und Dienstleistungen, die wir bereits erbracht haben, hinauszögern, und wir könnten im Falle einer Konjunkturabschwächung Schwierigkeiten haben, neue Geschäfte abzuschließen - lauter Faktoren, die mit negativen Folgen für unsere Rentabilität, unser Betriebsergebnis und unseren Cashflow verbunden sein könnten.

Unser internationales Geschäft ist mit Risiken wie zum Beispiel Wechselkursschwankungen verbunden, die außerhalb unserer Kontrolle liegen.

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. 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 gegenübergestellt haben. Jedoch steigt unser Risiko in Bezug auf Schwankungen von Fremdwährungen gegenüber dem US-Dollar parallel zum Anstieg der Umsätze in solchen Fremdwährungen.
Etwa 72 % der Umsätze im Geschäftsjahr 2025 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 unsere Fähigkeit, die Ausgaben in einer bestimmten Währung durch die Einnahmen in dieser Währung auszugleichen, sinken wird, weil mehr Arbeit an Auslandsstandorte verlagert wird, die eine andere Währung verwenden als die, in der wir unsere Einnahmen erzielen.

Wir können Termin- und Optionsgeschäfte verwenden, um uns gegen das Wechselkursrisiko zu schützen. Die Wirksamkeit dieser Schutzmaßnahmen hängt davon ab, wie korrekt wir zukünftige Cashflows vorausplanen können. Dies ist bei unsicherer Nachfrage und äußerst unbeständigen Wechselkursen besonders schwierig. Aufgrund von Faktoren wie Nachfrage- und Wechselkursänderungen müssen wir möglicherweise erhebliche Einbußen durch unsere Absicherungsmaßnahmen in Kauf nehmen. Darüber hinaus können einige oder alle unserer Absicherungsmaßnahmen wirkungslos sein, enden und nicht erneuert werden oder nicht ausreichen, um die negativen Auswirkungen von Wechselkursschwankungen auszugleichen. Einbußen im Zusammenhang mit Absicherungsmaßnahmen können außerdem unsere Umsätze und in geringerem Maß unsere Vertriebskosten und unsere finanzielle Lage beeinträchtigen.

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 Katastrophenereignisse;
- längere Zahlungseinzugsverfahren und finanzielle Instabilität bei Kunden;
- Handelsvorschriften sowie Verfahren und Maßnahmen, die sich auf die Produktion, den Preis und die Vermarktung von Produkten auswirken, einschließlich von Maßnahmen, die Länder ergreifen, um einheimischen Unternehmen und Technologien Vorteile gegenüber ausländischen Wettbewerbern zu verschaffen;
- lokale Arbeitsbedingungen und -vorschriften;
- die Verwaltung unserer über mehrere Regionen verteilten Belegschaft;
- Änderungen in den internationalen, nationalen oder lokalen Vorschriften und juristischen Umgebungen;
- unterschiedliche Technologiestandards oder Kundenanforderungen;
- Schwierigkeiten bzgl. einer steuerlich effizienten Rückführung von Gewinnen, die im Ausland erzielt wurden oder sich dort befinden;
- Änderungen in der Steuergesetzgebung.

Im Rahmen unserer Geschäftstätigkeit müssen wir verschiedene und sich verändernde Bundes-, Staats-, lokalen und ausländische Gesetze und Vorschriften einhalten. 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 mehr als 60 Ländern in einer immer komplexeren regulatorischen Umgebung tätig. Unter anderem bieten wir eine komplexe, branchenspezifische Versicherungsverarbeitung in Großbritannien, die durch Behörden in Großbritannien und in anderen Ländern reguliert wird, z. B. durch die Financial Conduct Authority und Her Majesty’s Treasury in Großbritannien und das Department of Treasury in den USA. Dies erhöht unser Compliance-Risiko.

Darüber hinaus müssen die Unternehmen in den Ländern, in denen wir tätig sind, lokale, rechtliche und politische Rahmenbedingungen und Vorschriften einhalten, 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 Rahmenbedingungen ändern sich von Zeit zu Zeit. Darüber hinaus können die rasche Entwicklung und zunehmende Einführung von KI-Technologien und unsere Verpflichtungen zur Einhaltung neuer Gesetze und Vorschriften uns dazu zwingen, zusätzliche Compliance-Programme für KI zu entwickeln.

Die Anpassung der Geschäfte an sich verändernde Umgebungen und Vorschriften kann kostenintensiv sein und dazu führen, dass der jeweilige Geschäftsbetrieb nicht mehr wirtschaftlich ist. Dies kann unsere Rentabilität beeinträchtigen und eine Änderung in der Geschäftstätigkeit hervorrufen. Trotz aller unserer Bemühungen halten wir möglicherweise nicht immer alle Vorschriften in den Ländern ein, in denen wir agieren. Als Folge kann nicht ausgeschlossen werden, dass wir mit Sanktionen, Strafzahlungen oder Geldbußen belegt werden. Diese Sanktionen, Strafzahlungen und Geldbußen können unserer Rentabilität massiv schaden.

Im Rahmen unserer Geschäftstätigkeit müssen wir zudem zahlreiche nationale und internationale Umwelt-, Gesundheits- und Sicherheitsgesetze und -vorschriften einhalten, einschließlich von Gesetzen, die sich mit der Abgabe von Schadstoffen in die Luft und das Wasser, dem Management und der Entsorgung von gefährlichen Substanzen und Abfällen sowie der Sanierung von kontaminierten Standorten befassen. Bestimmte Gesetze können auch eine Haftung ohne Rücksicht auf das Verschulden oder die Rechtmäßigkeit des ursprünglichen Verhaltens vorschreiben. 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 Sanktionen, Geldbußen und rechtlichen Verpflichtungen, zur Aussetzung, Verzögerung oder Änderung unserer Geschäftstätigkeit, zur Schädigung unseres Rufs und zu Einschränkungen unserer Geschäftstätigkeit oder unserer Verkaufszahlen führen. Unser Geschäft könnte auch beeinträchtigt werden, wenn neue Umweltgesetze erlassen werden, die sich auf unsere derzeitigen Tätigkeiten und Geschäftsabläufe auswirken. Wenn wir etwa nicht in der Lage sind, die sich schnell ändernden regulatorischen Anforderungen zu erfüllen, könnten wir von Ausschreibungsverfahren ausgeschlossen werden, was zu Umsatzeinbußen und nachteiligen Auswirkungen auf die Betriebskosten führen würde.

Darüber hinaus könnten sich die sich ändernden Erwartungen der Stakeholder und die sich entwickelnde Landschaft der Regulierungs- und Offenlegungsanforderungen in Bezug auf ESG auf unser Geschäft auswirken. Wir unterliegen Gesetzen, Vorschriften und internationalen Vereinbarungen in Bezug auf ESG und werden dies voraussichtlich zunehmend tun, wie z. B. der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) der Europäischen Union und den kalifornischen Offenlegungspflichten zum Klimawandel. Mit der Einführung und Umsetzung dieser neuen Gesetze, Vorschriften, Verträge sowie nationaler und globaler Initiativen auf regionaler oder weltweiter Ebene könnten wir verpflichtet sein, ihnen nachzukommen. Andernfalls drohen uns möglicherweise Marktzugangsbeschränkungen, Geldstrafen oder Reputationsschäden. Zudem erwarten wir erhebliche zusätzliche Kosten zur Einhaltung dieser Vorgaben sowie eine verstärkte Überwachung durch unsere Geschäftsleitung und den Vorstand. Andere Gesetze, Verordnungen, Verträge oder Initiativen als Reaktion auf den Klimawandel, einschließlich, aber nicht beschränkt auf die Einführung einer CO2-Steuer, könnten zu erhöhten Betriebskosten in Verbindung mit Auflagen gegen die Luftverschmutzung sowie zu erhöhten Compliance- und Energiekosten führen, was sich nachteilig auf unser Geschäft und unsere Betriebsergebnisse auswirken könnte, da unsere Ausgaben steigen oder wir gezwungen wären, unseren Geschäftsbetrieb umzustellen. Darüber hinaus könnten uns Marktanteile entgehen, 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, könnte das Vertrauen der Aktionäre oder Kunden in uns schwinden, was zu Geschäftseinbußen führen und uns den Zugang zu den Finanzmärkten verwehren könnte.

Wir sind außerdem mit Risiken im Zusammenhang mit ESG-Vorschriften konfrontiert. Unterschiedliche ESG-Interessen in den verschiedenen Ländern, in denen wir tätig sind, können uns erhöhten rechtlichen, finanziellen oder Reputationsrisiken im Zusammenhang mit unseren ESG-Praktiken aussetzen. 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. Weitere Informationen finden Sie in unserem Risikofaktor „Die verstärkte Kontrolle und die sich wandelnden Erwartungen an Nachhaltigkeits- und ESG-Initiativen könnten unsere Kosten erhöhen, unseren Ruf schädigen oder sich anderweitig negativ auf unser Geschäft auswirken.“

Möglicherweise gelingt es uns nicht, einige oder alle der von unseren Umstrukturierungsplänen erwarteten Vorteile zu realisieren, und unsere Umstrukturierung könnte negative Auswirkungen auf unser Unternehmen haben.

Wir haben mehrere Umstrukturierungspläne umgesetzt und implementieren eventuell weiter Kosteneinsparungsmaßnahmen, um unsere Kostenstruktur aufgrund der sich verändernden Natur unseres Geschäfts neu auszurichten und die Betriebseffizienz zu steigern und so unsere Kosten zu senken. Möglicherweise können wir die Kosteneinsparungen und sonstigen Vorteile, die wir uns ursprünglich von unseren Umstrukturierungsplänen erhofft haben, nicht erzielen. Selbst wenn wir mit unseren Bemühungen zur Kostenreduzierung erfolgreich sind, kann es sein, dass sich die Vorteile dieser Bemühungen nicht auf unsere Finanzlage, unsere Betriebsergebnisse und unseren Cashflow auswirken. Zudem kann es aufgrund unserer Restrukturierung im Übergangszeitraum zu einem Verlust an Kontinuität, an angesammeltem Wissen und/oder zu Ineffizienzen kommen, was in der Vergangenheit zu Problemen mit der Dienstleistungserbringung geführt hat. Neuorganisation und Umstrukturierung können einen erheblichen Teil der Zeit und Aufmerksamkeit des Managements und anderer Mitarbeiter in Anspruch nehmen und dazu führen, dass der Fokus auf den Geschäftsbetrieb und die Expansion unseres Unternehmens nachlässt. Außerdem sind mit der Umstrukturierung erhebliche Kosten verbunden, die unsere Erträge und unseren Cashflow maßgeblich beeinträchtigen können. Darüber hinaus erfordern kostensenkende Maßnahmen die Einhaltung zahlreicher Gesetze und Vorschriften, einschließlich der lokalen Arbeitsgesetze. Wir können mit Vorwürfen zu unrechtmäßigen Kündigungen, Diskriminierung oder anderen Rechtsansprüchen betroffener Mitarbeiter konfrontiert werden, die mit erheblichen Verteidigungskosten verbunden sind; außerdem können solche Ansprüche unsere Abfindungskosten deutlich in die Höhe treiben.

Wenn wir einige oder alle der von der Umstrukturierung erwarteten Vorteile nicht realisieren, kann dies unserer Wettbewerbsposition, unserem Unternehmen, unserer finanziellen Lage, unserem Betriebsergebnis und unseren Cashflows massiv schaden. Weitere Informationen zu unseren Umstrukturierungsplänen finden Sie unter Anhang 12, „Umstrukturierungskosten“.

Wir können versehentlich die geistigen Eigentumsrechte anderer verletzen und Schadensersatzansprüchen ausgesetzt sein, und unsere eigenen geistigen Eigentumsrechte können von Dritten verletzt werden.

Die Lösungen, die wir für unsere Kunden bereitstellen, verstoßen möglicherweise unbeabsichtigt gegen geistige Eigentumsrechte von Drittparteien. Dies kann zu Schadenersatzforderungen an uns oder unsere Kunden führen. Unsere Verträge halten 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 schadlos. Wir halten auch bestimmte Lieferanten und Kunden von Ansprüchen Dritter aufgrund von Verstößen gegen das Recht am geistigen Eigentum schadlos, die durch die Nutzung unserer Softwareprodukte und Services und bestimmter anderer Dinge durch diese Lieferanten und Kunden entstehen. Einige dieser Vereinbarungen zur Schadloshaltung enthalten möglicherweise keine Klausel zur maximalen Schadenshöhe. Die Ausgaben und der Zeitaufwand für die Verteidigung gegen diese Forderungen können unserer Rentabilität enorm schaden. Darüber hinaus besteht auch Unsicherheit über die Gültigkeit und Durchsetzbarkeit von Rechten an geistigem Eigentum im Zusammenhang mit unserer Nutzung, Entwicklung und Bereitstellung von KI. Der Einsatz von KI-Technologien, unabhängig davon, ob sie von uns entwickelt oder aus externen Quellen in unsere Angebote integriert wurden, könnte zu einer Verletzung der geistigen Eigentumsrechte Dritter führen und uns dazu zwingen, erhebliche Kosten zu tätigen, um unsere Lösungen zu modifizieren oder uns anderweitig um die Einhaltung des Gesetzes zu bemühen. 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 am geistigen Eigentum unseren Ruf schädigen und unsere Fähigkeit zur Entwicklung neuer Geschäftsfelder negativ beeinflussen.

Wir schützen unsere geistigen Eigentumsrechte durch eine Kombination aus Geschäftsgeheimnissen, Patenten, Urheberrechten, Markenrechten und vertraglichen Vereinbarungen. Die bestehenden Gesetze in den verschiedenen Ländern, in denen wir Dienstleistungen oder Lösungen anbieten, bieten möglicherweise nur einen begrenzten Schutz unseres geistigen Eigentums und können sich ändern. Möglicherweise stellen wir ab und zu fest, dass Dritte unsere Rechte an geistigem Eigentum verletzen, veruntreuen oder anderweitig dagegen verstoßen.
Die Überwachung der unbefugten Nutzung unseres geistigen Eigentums ist jedoch schwierig und teuer, und wir sind uns daher möglicherweise nicht immer einer solchen unbefugten Nutzung oder Veruntreuung bewusst oder verfügen nicht über angemessene Ressourcen, um unsere Rechte an geistigem Eigentum durchzusetzen. Trotz unserer Bemühungen, unsere Rechte an geistigem Eigentum zu schützen, können unbefugte Dritte versuchen, unsere Rechte an geistigem Eigentum oder unsere Technologie zu verwenden, zu kopieren, zu vermarkten oder zu vertreiben, und unsere Wettbewerbsposition und unsere Betriebsergebnisse könnten Schaden nehmen und unsere Rechtskosten steigen.

Wenn es uns nicht gelingt, die für unsere Produkte und Dienstleistungsangebote erforderlichen Lizenzen von Dritten zu beschaffen, kann dies zu Umsatzeinbußen oder höheren Kosten führen.

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

Eine Beeinträchtigung unserer Lieferkette oder steigende Beschaffungskosten könnten sich nachteilig auf unser Geschäft auswirken.

Verzögerungen und Engpässe bei bestimmten für unsere Dienstleistungen und Lösungen erforderlichen Komponenten – sei es durch Naturkatastrophen, Pandemien, geopolitische Ereignisse, Arbeitsstreiks oder Transportverzögerungen verursacht – können zu längeren Lieferzeiten und höheren Kosten für die Beschaffung verfügbarer Komponenten führen und die Lieferung unserer Hardwareprodukte und Services verzögern. Dies kann sich negativ auf unsere Fähigkeit auswirken, Vertragsverpflichtungen einzuhalten, bestehende Kunden zu unterstützen und unser Wachstum durch den Verkauf an neue Kunden zu fördern. Im Falle eines Komponentenmangels oder eines Lieferproblems bei einem Zulieferer sind wir möglicherweise nicht in der Lage, schnell, kosteneffizient oder überhaupt alternative Quellen zu erschließen. Darüber hinaus kann sich die anhaltende globale Unsicherheit, einschließlich Handelsspannungen und Zolländerungen, auch auf die Kosten und die Verfügbarkeit von Materialien oder Produkten aus bestimmten Regionen auswirken, insbesondere solchen, die von internationalen Lieferanten abhängig sind. Möglicherweise sind wir nicht in der Lage, schnell Ersatz- oder Alternativlieferanten zu finden, und könnten gezwungen sein, höhere Kosten zu tragen, Margen zu verringern oder unsere Preise anzupassen. Unterbrechungen in der Lieferkette könnten unsere Kundenbeziehungen beeinträchtigen, die Akquise neuer Kunden verhindern, unsere operative Effizienz, finanzielle Leistung und unseren Ruf schädigen und unser Geschäft erheblich negativ beeinflussen.

Wir sind möglicherweise mit schlechter Presse und anderen potenziellen Risiken konfrontiert, wenn wir nicht in der Lage sind, wirksame Offenlegungskontrollen und interne Kontrollen der Finanzberichterstattung aufrechtzuerhalten.

Der Sarbanes-Oxley Act von 2002 und die zugehörigen Vorschriften verlangen, dass wir über wirksame Kontrollen und Verfahren zur Offenlegung verfügen, und verpflichten unser Management, Berichte zur Effektivität der internen Kontrolle für Finanzberichte zu erstellen, und 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 außerdem 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 möglicherweise mit schlechter Presse konfrontiert. Dies kann dazu führen, dass das Vertrauen unserer Investoren in die von uns berichteten Finanzinformationen schwindet. Das Fehlen effektiver interner Kontrollen und die dadurch verursachte schlechte Presse können sich negativ auf unser Unternehmen und den Aktienkurs auswirken.

Falls große Schwachstellen und wesentliche Fehler vorliegen, muss das Management außerdem viel Zeit aufwenden und hohe Ausgaben tätigen, um diese zu beseitigen. Unter Umständen kann das Management diese großen Schwachstellen und wesentlichen Fehler nicht zeitnah beseitigen. Große Schwachstellen in unserer internen Kontrolle für Finanzberichte können auch dazu führen, dass unser Jahresabschluss Fehler enthält, weshalb wir möglicherweise unseren Jahresabschluss neu erstellen müssen, unseren Berichterstattungspflichten nicht nachkommen, uns Rechtsstreitigkeiten oder einer behördlichen Prüfung unterziehen müssen und das Vertrauen der Aktionäre in die von uns berichteten Finanzinformationen schwindet. All dies kann unserem Unternehmen und dem Kurs unserer Stammaktien enorm schaden.

Es könnte zu zusätzlichen Einbußen durch Wertminderungsaufwände für Vermögenswerte kommen.

Durch den HPES-Merger 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, wenn Ereignisse oder veränderte Umstände darauf hindeuten, dass der beizulegende Zeitwert einer Berichtseinheit wahrscheinlich unterhalb ihres Buchwerts liegt, auf Wertminderung. Wenn der beizulegende Zeitwert einer Berichtseinheit aufgrund eines Rückgangs der Geschäftsleistung oder anderer Faktoren nach unten korrigiert wird oder wenn unser Aktienkurs weiter sinkt, 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 angekündigten Absicht ausführen.

Unser Vorstand kann von Zeit zu Zeit Aktienrückkäufe genehmigen. 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 Vorstand festgelegt werden.

Darüber hinaus zahlten wir ab dem Geschäftsjahr 2018 entsprechend 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 nach Prüfung unter anderem unserer aktuellen Strategie, unseres Finanzergebnisses und unserer finanziellen Lage fest, ob in Zukunft Dividenden deklariert und ausgeschüttet werden, in welcher Höhe Dividenden gezahlt werden, und wann die Dividendenstich- und -ausschüttungstage sind.

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, der Betrag und der Standort unseres Barguthabens und der Investitionen, die allgemeine Liquiditätslage 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 deklarieren oder Aktien zurückkaufen 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 unterliegt unsere Fähigkeit zum Generieren eines Cashflows der Leistung unseres Geschäftsbetriebs und kann durch einen Rückgang der Rentabilität, einen Anstieg der Kosten, regulatorische Veränderungen, Kapitalausgaben oder Schuldendienstanforderungen eingeschränkt werden.

Wenn wir unsere Finanzziele nicht erreichen, kann dies unserem Ansehen und/oder dem Vertrauen der Investoren in uns schaden und einen Rückgang des Kurses unserer Stammaktien verursachen.

Wir sind Beklagte in anhängigen Rechtsstreitigkeiten, die unserer Rentabilität und Liquidität enorm schaden können.

Wie in Anhang 20 - „Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten“ - beschrieben, sind wir zurzeit an einer Reihe von Rechtsstreitigkeiten beteiligt, die zu Prozessen oder einer Schlichtung führen oder führen können. Dazu gehört auch eine Sammelklage in Bezug auf Wertpapiere und andere Prozesse, in denen wir und einige unserer derzeitigen oder ehemaligen Führungskräfte und Vorstandsmitglieder Beklagte sind. Das Ergebnis dieser Prozesse und anderer zukünftiger Gerichtsverfahren kann nicht mit Sicherheit vorhergesagt werden. Unabhängig von ihrem Gegenstand oder ihren Vorzügen 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, und die Zeit der Geschäftsleitung in Anspruch nehmen oder sich anderweitig negativ auf unser Geschäft, unsere Finanzlage und unsere Betriebsergebnisse auswirken können. Negative Presse durch Rechtsstreitigkeiten kann, selbst wenn sie keine hohen Kosten verursacht, 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.

Die Gesellschaft muss sich außerdem ständigen Prüfungen ihrer Ertragssteuererklärungen durch die Steuerbehörden unterziehen. Obwohl wir unsere Steuerschätzungen für angemessen halten, könnten die endgültigen Ergebnisse einer Steuerprüfung oder eines damit verbundenen Rechtsstreits wesentlich von unseren diesbezüglichen historischen Steuerrückstellungen und Rückstellungen abweichen. Nachteilige Entwicklungen bei einer Prüfung, Untersuchung oder einem Rechtsstreit im Zusammenhang mit früher eingereichten Steuererklärungen oder bei den Steuergesetzen, -vorschriften, -praktiken, -grundsätzen und -auslegungen der jeweiligen Gerichtsbarkeit könnten sich wesentlich auf unser Betriebsergebnis und unsere Cashflows in dem Zeitraum oder den Zeiträumen auswirken, für den bzw. die diese Entwicklung auftritt, sowie für frühere und nachfolgende Zeiträume. Weitere Einzelheiten, auch zu laufenden Prüfungen unserer Einkommensteuererklärungen durch die Steuerbehörden, finden Sie in Anhang 14, „Einkommenssteuer“.

Wir können von Problemen auf den Kreditmärkten negativ beeinflusst werden, darunter Probleme, die den Zugang zu Krediten für unsere Kunden erschweren und die Kreditbeschaffungskosten unserer Kunden 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 Schwierigkeiten auf 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 Einbußen 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.

Unser Absicherungsprogramm weist das Risiko der Zahlungsunfähigkeit der Gegenpartei auf.

Wir schließen mit einer Reihe von Gegenparteien Termingeschäfte mit Fremdwährungen und Zins-Swap-Geschäfte ab. Als Folge davon sind wir mit dem Risiko konfrontiert, dass die Gegenpartei bei einem oder mehreren dieser Verträge ihre vertraglichen Verpflichtungen nicht erfüllt. Ein Wirtschaftsabschwung kann sich rasch auf die finanzielle Lage der Gegenpartei auswirken und möglicherweise sind wir nicht in der Lage, Maßnahmen zum Schutz vor diesem Risiko zu ergreifen. Wenn eine Gegenpartei ihre Zahlungsverpflichtungen nicht erfüllt, könnten erhebliche Einbußen verursacht werden, die unser Unternehmen und unsere finanzielle Lage beeinträchtigen. Falls mindestens eine unserer Gegenparteien Insolvenz oder Konkurs anmeldet, können wir die Einbußen, die durch die Zahlungsunfähigkeit 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 erfolgreichen Angebote erstellen.

Wir erzielen wesentliche Umsätze und Gewinne mit Verträgen, die wir mit Staatsbehörden abgeschlossen haben und die wir im Rahmen von Ausschreibungswettbewerben 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 teuer und beinhaltet 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, für die wir möglicherweise keinen Zuschlag erhalten;
- 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 seine Zahlungsverpflichtungen nur noch begrenzt erfüllen kann. Dies kann unsere Zahlungseingänge verringern und unsere Kosten für uneinbringliche Forderungen erhöhen. Wir können zwar auf alternative Methoden zum Einzug von Forderungen oder zur Durchsetzung von Ansprüchen zurückgreifen. Diese Methoden sind jedoch teuer, zeitaufwändig und möglicherweise nicht erfolgreich. Wenn wir unsere Forderungen nicht vereinnahmen und Ansprüche nicht durchsetzen können, wirkt sich dies negativ auf unsere Rentabilität und Cashflows aus.

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

Wir setzen erhebliche Ressourcen ein, 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, für eine von Erfolg gekrönte Kundenerfahrung zu sorgen und unsere Kunden von der Aufrechterhaltung und vom Ausbau ihrer Beziehung zu uns zu überzeugen. Wenn es uns nicht gelingt, ein Angebot zu entwickeln oder für eine gelungene Kundenmeinung zu sorgen – was auch ein Maß an Kosten und Personal einbezieht, das den Erwartungen der Kunden entspricht –, könnten die Kunden ihre Vereinbarungen mit uns auflösen oder nicht verlängern. Dadurch können unsere Betriebsergebnisse beeinträchtigt werden.

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. Die Verträge unserer Kunden 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 Sanktionen gegen uns verhängt werden. Diese können die Beendigung von Verträgen, Gewinnverluste, die Einstellung der Zahlungen und bei Verträgen mit Regierungsbehörden 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, unsere Möglichkeiten zum Abschluss neuer Verträge beeinträchtigen und damit unserem Unternehmen schaden.

Die Verträge unserer Kunden mit der US-Bundesregierung und verwandten Behörden unterliegen auch Fragen im Zusammenhang mit föderalen Haushalts- und Ausgabenbegrenzungen und können von Personal- und Ressourcenkürzungen sowie von Finanzierungsfreigaben betroffen sein. Änderungen an der Fiskalpolitik der US-amerikanischen Regierung können die finanziellen Gesamtmittel der Regierung reduzieren und aufgrund fehlender Mittel zu Verzögerungen bei der Beschaffung von Produkten und Services führen. Außerdem können sie bewirken, dass die US-amerikanische Regierung oder ihre Behörden ihr Kaufvolumen im Rahmen von bestehenden Verträgen verringert, 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. Darüber hinaus könnten Stagnationen, die die Fähigkeit der US-Regierung beeinträchtigen, eine Einigung über den Haushalt oder die Schuldenobergrenze zu erzielen, sowie längere Stillstände (Shutdowns) der US-Regierung zu erheblichen Zahlungsverzögerungen, Zahlungskürzungen oder Vertragsauflösungen durch die US-Regierung führen. Dies könnte sich wiederum negativ auf die Ertragslage und die finanzielle Situation unserer Kunden aus dem öffentlichen Sektor auswirken und dazu führen, dass diese Kunden nicht mehr in der Lage sind, ihre Verpflichtungen aus den Verträgen mit uns zu erfüllen oder ihre Nachfrage nach unseren Produkten und Dienstleistungen zu verringern, was sich negativ auf unsere finanzielle Situation, unser Betriebsergebnis und/oder unsere Cashflows auswirken könnte.

Wenn unsere Kundenverträge beendet werden, wir von der Zusammenarbeit mit Regierungsbehörden ausgeschlossen werden oder keine neuen Verträge gewinnen können, kann sich dies negativ auf unser Finanzergebnis auswirken.

Unsere strategischen Transaktionen könnten sich als erfolglos erweisen und unsere Rentabilität könnte erheblich und nachteilig beeinflusst werden.

Wir können uns jederzeit in Gesprächen oder Verhandlungen über eine oder mehrere Transaktionen befinden, einschließlich Übernahmen, Veräußerungen oder Abspaltungen, strategische Partnerschaften oder andere Transaktionen, die einen oder mehrere unserer Geschäftsbereiche betreffen. Jede dieser Transaktionen könnte wesentliche Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere finanzielle Lage, unser Betriebsergebnis und unsere Cashflows haben. Es kann sein, dass wir uns aus kommerziellen, finanziellen, strategischen oder anderen Gründen entscheiden, eine Transaktion nicht durchzuführen. Das bedeutet, dass wir die Vorteile, die wir bei der Prüfung einer oder mehrerer strategischen 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.

Darüber hinaus können wir möglicherweise strategische Transaktionen nicht ausführen. Die Ausführung von Transaktionen ist mit Unsicherheiten und Risiken verbunden, darunter das Risiko, dass wir bestimmte Bedingungen für die Ausführung, z. B. gesetzliche oder finanzielle Bedingungen, möglicherweise nicht erfüllen können, und das Risiko, dass erhebliche, für unser Unternehmen nachteilige Veränderungen eintreten.

Wenn wir im Bereich der Unternehmensübernahmen 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 und Unternehmenskulturen 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 zur Durchführung bestimmter Integrationsmaßnahmen in unterschiedlichen Zeiträumen einschränken. Es kann sein, dass wir diesen oder anderen Herausforderungen im Zusammenhang mit 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 mitgeteilten 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. Darüber hinaus könnten zukünftige Übernahmen die Ausgabe dilutiver Anteilspapiere 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 Berichterstattungsbeziehungen, den Zukunftsaussichten und den gefühlten Erwartungen;
- Schwierigkeiten, neue Mitarbeiter im Allgemeinen 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 hinauszögern oder aufschieben oder die Geschäftsbeziehung zu uns beenden;
- die Notwendigkeit, Übergangsdienste bereitzustellen, was zu gestrandeten Investitionen, einer Abzweigung von Ressourcen und einer Verzettelung 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 gestrandeter Investitionen;
- 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 haben wir strategische Partnerschaften mit anderen Unternehmen in der Branche aufgenommen, die uns eine Expansion ermöglichen. Wir planen, auch in Zukunft solche Partnerschaften zu identifizieren und diese aufzunehmen. Möglicherweise können wir jedoch keine attraktiven Kandidaten für strategische Partnerschaften identifizieren oder diese Partnerschaften nicht zu Bedingungen aufnehmen, 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 ihre Verpflichtungen nicht erfüllen oder sich unserem Unternehmen gegenüber auf andere Weise nachteilig verhalten.

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

Die als „Tax Cuts & Jobs Act“ („TCJA“) bekannte Steuerreform aus dem Jahr 2017 hat die Einkommensbesteuerung 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 Nettobetriebseinbußen und die Anrechnung ausländischer Steuern geändert und neue Bestimmungen zur Vermeidung von Gewinnkürzungen und die Möglichkeit, Forschungs- und Prüfkosten zu verbuchen, eingeführt.
Viele dieser Änderungen wurden sofort wirksam, ohne Übergangsfristen oder Bestandsschutz für bestehende Transaktionen, während andere Änderungen, wie die Verpflichtung zur Aktivierung von Forschungs- und Entwicklungskosten, für Steuerjahre, die nach dem 31. Dezember 2021 begannen, wirksam wurden und für das Unternehmen ab dem Steuerjahr 2023 gelten. Darüber hinaus können ab dem Geschäftsjahr 2027 bestimmte ausländische Gewinne und Gewinne, die der Base Erosion and Anti-Abuse Tax unterliegen, höheren US-Steuersätzen unterliegen.

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 resultierende Steuer über acht Jahre bezahlt werden kann.

Änderungen der Steuersätze, der Steuergesetze, des Zeitpunkts 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 oder der in Erwägung gezogenen steuerpolitischen Initiativen und Reformen ändern, wie die im „OECD/G20 Inclusive Framework on Base Erosion and Profit Sharing“ oder andere Projekte.

Im Januar 2019 gab die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung („OECD“) weitere Arbeiten zur Fortsetzung ihres Projekts „Base Erosion and Profit Shifting“ bekannt, die sich auf zwei „Säulen“ konzentrieren. Die erste Säule bietet einen Rahmen für die Neuzuweisung bestimmter Restgewinne multinationaler Unternehmen an die Länder, in denen die Waren oder Dienstleistungen genutzt oder konsumiert werden. Die zweite Säule besteht aus zwei miteinander verbundenen Regeln, die als GloBE-Regelungen („Global Anti-Base Erosion“) bezeichnet werden und die einen Mindeststeuersatz von 15 % vorschreiben, der auf der Grundlage der jeweiligen Rechtsordnung berechnet wird. Solche Regelungen sind in vielen Rechtsordnungen bereits eingeführt worden oder könnten eingeführt werden. Wann und wie diese Regeln der zweiten Säule von den verschiedenen Ländern, in denen wir tätig sind, übernommen oder erlassen werden, könnte die steuerliche Komplexität und Unsicherheit erhöhen und sich negativ auf unsere Rückstellungen für Ertragssteuern in den USA und außerhalb der USA auswirken.

Auch die OECD gibt Leitlinien heraus, die sich in mancher Hinsicht von den derzeitigen internationalen Steuergrundsätzen unterscheiden. Wenn Länder ihre Steuergesetze ändern, um die OECD-Richtlinien ganz oder teilweise zu übernehmen, kann dies unsere Rückstellungen für Ertragssteuern erhöhen. Wir können nicht vorhersagen, ob der US-Kongress oder eine andere Regierungsbehörde, sei es in den Vereinigten Staaten oder in anderen Ländern, neue Steuergesetze erlassen wird (die auch eine Erhöhung der Steuersätze beinhalten können), ob der Internal Revenue Service („IRS“) oder eine andere Steuerbehörde neue Vorschriften oder andere Leitlinien erlassen wird, ob die OECD oder eine andere zwischenstaatliche Organisation Leitlinien zur globalen Besteuerung veröffentlichen wird oder ob die Mitgliedstaaten diese Richtlinien umsetzen werden. Genauso wenig können wir vorhersagen, welche Auswirkungen solche Gesetze, Verordnungen oder internationalen Richtlinien auf unsere Ertragssteuerrückstellung haben werden.

Unsere Einkommensteuererklärung wird ständig vom 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 massiv 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 (der „Code“) von 1986 in seiner geänderten Fassung 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 aus der Verteilung oder bestimmten Aspekten des HPES Mergers resultieren 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.

Sollte der HPES-Merger nicht gemäß Abschnitt 368(a) des Codes als Umstrukturierung gelten, 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 „Steuergutachten zum HPES-Merger“). Die Parteien haben in dieser Angelegenheit keine Entscheidung des IRS herbeigeführt. Die Steuergutachten zum HPES-Merger basieren auf damals 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 Steuergutachten 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 Steuergutachten zum HPES-Merger auswirken. In diesem Fall wird der HPES-Merger möglicherweise nicht als steuerfrei angesehen. Rechtsgutachten sind für den IRS oder die Gerichte nicht bindend. Es ist möglich, dass der IRS die Schlussfolgerungen in den Steuergutachten 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.

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

Gemäß einer der Abschlussbedingungen für die Durchführung der USPS-Abspaltung und -Fusionen haben wir ein steuerliches Rechtsgutachten erhalten, das in Bezug auf die US-amerikanische Bundeseinkommensteuer im Wesentlichen Folgendes bestätigt: (i) die USPS-Abspaltung gilt gemäß der Definition in Abschnitt 368(a)(1)(D) 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 einer Umstrukturierung beteiligte Parteien";
(iii) die USPS-Verteilung gilt (1) als steuerfreier Spin-off, sodass die Abschnitte 355(a), 361 und 368(a) des Codes nicht zutreffen, und (2) als Transaktion, in der die durch sie verteilten Aktien gemäß den Abschnitten 355(d), 355(e) und 361(c) des Codes als „qualifiziertes Vermögen" gelten; (iv) keine der Fusionen bewirkt, dass Abschnitt 355(e) des Codes auf die USPS-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, North American 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 den IRS oder die Gerichte nicht bindend. Also ist es möglich, dass der 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 USPS-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 USPS-Verteilung einschließt/einschließen. In diesem Fall können die resultierenden 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.

Allgemeiner Risikofaktor

Der Preis unserer Wertpapiere unterliegt Markt- und anderen Bedingungen und kann volatil sein.

Unser Aktienkurs unterliegt Änderungen der Gewinnschätzungen, Bewertungen und Empfehlungen von Finanzanalysten, unserer Kreditratings und anderer Faktoren, die außerhalb unserer Kontrolle liegen, wie z. B. der Inflationsdruck, andere makroökonomische Faktoren und die Auswirkungen auf die Kundennachfrage. Spekulationen und die Marktstimmung bezüglich unserer Betriebsergebnisse, finanziellen Lage und Umsetzung unserer strategischen Prioritäten können ebenfalls Veränderungen unseres Aktienkurses verursachen. Zusätzlich

zu den wirtschaftlichen, politischen und Marktbedingungen kann unser Aktienkurs negativ beeinflusst werden, wenn unsere Finanzergebnisse nicht mit früheren Prognosen oder Markterwartungen, Ankündigungen neuer Produkte oder Technologien durch uns, unsere Wettbewerber oder unsere Kunden oder Ankündigungen größerer Transaktionen, Rechtsstreitigkeiten oder Veränderungen im Management übereinstimmen. Ein erheblicher Rückgang unseres Aktienkurses kann uns dem Risiko von Wertpapier-Sammelklagen, Derivateklagen von Aktionären oder anderen Klagen von Aktionären aussetzen, was zu erheblichen Kosten führen und die Aufmerksamkeit und Ressourcen des Managements binden und sich damit negativ auf unser Geschäft auswirken kann.

Wir begeben gelegentlich Schuldverschreibungen mit unterschiedlichen Laufzeiten und in unterschiedlichen Währungen. Der Wert unserer Schuldverschreibungen schwankt auf der Grundlage vieler Faktoren, einschließlich der Methoden zur Berechnung von Kapital und Zinsen, der Laufzeit der Wertpapiere, des Gesamtnennbetrags der ausstehenden Wertpapiere, der Rückzahlungsmerkmale, der Höhe, Entwicklungsrichtung und Volatilität der Zinssätze, Änderungen der Wechselkurse, Devisenkontrollen, Regierungs- und Börsenvorschriften und anderer Faktoren, auf die wir wenig oder gar keinen Einfluss haben.

PUNKT 1B. UNGEKLÄRTE FRAGEN VON MITARBEITERN

Keine.

PUNKT 1C. CYBERSICHERHEIT

Risikomanagement und Strategie für Cybersicherheit

Wir haben ein Programm für das Risikomanagement im Bereich Cybersicherheit entwickelt und implementiert, um die Vertraulichkeit, Integrität und Verfügbarkeit unserer kritischen Systeme und Informationen zu schützen.

Wir entwerfen und bewerten unser Programm auf der Grundlage des National Institute of Standards and Technology Cybersecurity Framework („NIST CSF„). Dies bedeutet nicht, dass wir bestimmte technische Standards, Spezifikationen oder Anforderungen erfüllen, sondern lediglich, dass wir das NIST CSF als Leitfaden verwenden, der uns hilft, Cybersicherheitsrisiken zu identifizieren, zu bewerten und zu verwalten, die für unsere Tätigkeit relevant sind.

Unser Programm für das Risikomanagement im Bereich der Cybersicherheit ist in unser allgemeines Enterprise Risk Management („ERM“) Programm integriert und verfügt über gemeinsame Methoden, Berichtskanäle und Governance-Prozesse, die im gesamten ERM-Programm für andere Bereiche der rechtlichen, Compliance-, strategischen, betrieblichen und finanziellen Risiken gelten.

Zu den wichtigsten Elementen unseres Programms für das Risikomanagement im Bereich Cybersicherheit gehören unter anderem die folgenden:

- Risikobewertungen und Penetrationstests, die dazu beitragen sollen, wesentliche Cybersicherheitsrisiken für unsere kritischen Systeme und Informationen zu identifizieren;
- ein Sicherheitsteam, das hauptsächlich für die Verwaltung (1) unserer Prozesse zur Risikobewertung von Cybersicherheit, (2) unserer Sicherheitskontrollen und (3) unserer Reaktion auf Cybersicherheitsvorfälle verantwortlich ist;
- der Einsatz externer Dienstleister wie forensischer Analysten, externer Sicherheitsprüfer und gegebenenfalls anderer Berater wie externer Berater, um Aspekte unserer Sicherheitsprozesse zu bewerten, zu testen oder anderweitig zu unterstützen;
- Schulung unserer Mitarbeiter, einschließlich des Incident-Response-Personals, und der Geschäftsleitung;
- ein Reaktionsplan für Cybersicherheitsvorfälle, der Verfahren für die Reaktion auf Cybersicherheitsvorfälle enthält; und
- ein Risikomanagementprozess für wichtige Dienstleister, Lieferanten und Anbieter, der auf unserer Bewertung ihrer Kritikalität für unsere Geschäftstätigkeit und ihres jeweiligen Risikoprofils basiert.

Wir haben keine Risiken durch bekannte Cybersicherheitsbedrohungen identifiziert, auch nicht als Folge früherer Cybersicherheitsvorfälle, die uns und unserer Geschäftstätigkeit, unserer Geschäftsstrategie, unseren Betriebsergebnissen oder unserer Finanzlage wesentlich geschadet haben. Wir sind Risiken durch Cybersicherheitsbedrohungen ausgesetzt, die, wenn sie tatsächlich eintreten, mit hinreichender Wahrscheinlichkeit erhebliche Auswirkungen auf uns und unsere Geschäftstätigkeit, unsere Geschäftsstrategie, unsere Betriebsergebnisse oder unserer Finanzlage haben werden. Siehe *„Risikofaktoren - Aufgrund von Sicherheitsverletzungen, Cyber-Angriffen, anderen Cybersicherheits-Ereignissen oder Zwischenfällen oder der Offenlegung vertraulicher Informationen oder personenbezogener Daten können wir schadenersatzpflichtig werden oder einen Ansehensverlust bzw. Serviceunterbrechungen erleiden“.*

Es kann nicht garantiert werden, dass unser Programm und unsere Prozesse für das Cybersicherheitsrisikomanagement, einschließlich unserer Richtlinien, Kontrollen oder Verfahren, vollständig umgesetzt, eingehalten oder wirksam zum Schutz unserer Systeme und Informationen durchgeführt werden.

Cybersicherheitssteuerung

Cybersicherheit gilt bei DXC als kritischer Risikobereich und ist in das allgemeine ERM-Programm des Unternehmens integriert, das die Aufrechterhaltung des ERM-Frameworks, die Bewertung der Risikobereitschaft und die Überwachung sich entwickelnder Risiken und der Wirksamkeit von Maßnahmen umfasst. Unser Vorstand betrachtet Cybersicherheitsrisiken als Teil seiner Risikoaufsichtsfunktion und hat die Aufsicht über Cybersicherheits- und andere Informationssicherheitsrisiken an den Nominierungs-/Corporate-Governance-Ausschuss delegiert. Der Nominierungs-/Corporate-Governance-Ausschuss beaufsichtigt die Bemühungen des Managements zur Identifizierung, Bewertung, Minderung und Behebung wesentlicher Informationssicherheitsrisiken. In ähnlicher Weise beaufsichtigt der Prüfungsausschuss unsere Offenlegungskontrollen und -verfahren, zu denen auch die Offenlegungskontrollen für die Cybersicherheitsberichterstattung gehören.

Der Nominierungs-/Corporate-Governance-Ausschuss erhält bei jeder regulären vierteljährlichen Ausschusssitzung Berichte vom Global Chief Information Security Officer („Global CISO“) über das Informationssicherheitsprogramm des Unternehmens. Darüber hinaus informiert das Management - wenn es dies für angemessen hält - den Nominierungs-/Corporate-Governance-Ausschuss über alle von ihm für erheblich erachteten Cybersicherheitsvorfälle. Der Vorsitzende des Nominierungs-/Corporate-Governance-Ausschusses gibt dem gesamten Vorstand dann bei jeder regelmäßigen vierteljährlichen Vorstandssitzung einen Überblick über die Informationssicherheitsberichte.

Unser Managementteam, darunter unser Global CISO, Chief Information Officer, Managing Director für Global Infrastructure Services sowie unser General Counsel, zusammen mit weiteren wichtigen Geschäfts- und Fachbereichsleitern, bilden unser Security Steering Committee („SCC“), das für die Bewertung und das Management unserer wesentlichen Risiken durch Cybersecurity-Bedrohungen verantwortlich ist. Unser Global CISO und unser Managing Director of Global Infrastructure Services tragen die Hauptverantwortung für unser gesamtes Risikomanagementprogramm für Cybersicherheit und beaufsichtigen sowohl unser internes Cybersicherheitspersonal als auch unsere beauftragten externen Cybersicherheitsberater. Unser Global CISO verfügt über umfangreiche Erfahrung in der Bewertung und im Management von Cybersicherheitsrisiken sowie in der Implementierung entsprechender Richtlinien, Verfahren und Strategien. Unser Global CISO ist seit über 23 Jahren in Führungspositionen im Bereich Informationssicherheit tätig, unter anderem seit 2015 als CISO bei einem anderen Unternehmen, seit Mai 2022 als IT CISO bei DXC und seit August 2024 als Global CISO bei DXC. Unser Global CISO berichtet an unseren Managing Director für Global Infrastructure Services, einen bekannten Branchenführer mit mehr als 20 Jahren Erfahrung in der Technologiebranche, der seit 2020 bei DXC tätig ist.

Unser Managementteam ergreift Maßnahmen, um über die Bemühungen zur Prävention, Erkennung, Minderung und Behebung von Cybersicherheitsrisiken und -vorfällen auf verschiedene Weise auf dem Laufenden zu bleiben und diese zu überwachen. Dies kann auch Briefings durch internes Sicherheitspersonal, Bedrohungsinformationen und andere Informationen, die aus staatlichen, öffentlichen oder privaten Quellen oder auch von uns beauftragten externen Beratern stammen, sowie von Sicherheitstools, die in unserer IT-Umgebung eingesetzt werden, erstellte Warnungen und Berichte umfassen. Das SCC analysiert auch neu aufkommende globale Cybersicherheitsrisiken und nutzt das Fachwissen seiner Mitglieder, um die aktuelle Sicherheitslage von DXC zu überprüfen und Schritte zu erwägen, die unternommen werden können, um solche Risiken zu mindern und Verbesserungen umzusetzen, wo es dies für notwendig hält.

PUNKT 2. IMMOBILIEN

Unsere Unternehmenszentrale befindet sich in gemieteten Räumlichkeiten in Ashburn, VA, in den USA. Wir besitzen oder mieten zahlreiche Büros und Rechenzentren an etwa 340 Standorten auf der ganzen Welt. Wir teilen die Immobilien nicht nach Segmenten auf, da sie austauschbar sind und von beiden Segmenten verwendet werden.

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

Die nachfolgende Tabelle enthält eine Übersicht über die Immobilien, die wir zum 31. März 2025 besaßen oder angemietet hatten:

	Ungefähre Quadratfußzahl (in Millionen)		
Geografische Zone	**Eigentum**	**Miete**	**Summe**
USA	1,3	1,0	2,3
EMEA	1,1	2,3	3,4
APAC (APAC)	0,2	2,1	2,3
Alle sonstigen	0,6	0,1	0,7
Immobilien in der Umstrukturierung	—	0,9	0,9
Ungenutzte Fläche	0,7	0,1	0,8
Untervermietete Fläche	0,2	—	0,2
Summe	4,1	6,5	10,6

	Ungefähre Quadratfußzahl (in Millionen)		
Typ	**Eigentum**	**Miete**	**Summe**
Büroräume	0,9	4,1	5,0
Rechenzentren	2,3	1,4	3,7
Immobilien in der Umstrukturierung	—	0,9	0,9
Ungenutzte Fläche	0,7	0,1	0,8
Untervermietete Fläche	0,2	—	0,2
Summe	4,1	6,5	10,6

Wir sind überzeugt, dass die obigen Betriebsanlagen für unsere aktuellen und erwarteten Anforderungen passend und geeignet sind. Anhang 7, „Sachanlagen“, enthält weitere Informationen zu unseren Grundstücken, Gebäuden und Mietereinbauten. Unter Anhang 5, „Mietverträge“ finden Sie weitere Informationen zu unseren Mietverpflichtungen für Immobilien.

PUNKT 3. GERICHTSVERFAHREN

Unter Anhang 20 – „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 5. Mai 2025 waren 34.247 Besitzer unserer Stammaktien eingetragen.

Dividenden

Der Vorstand hat die Bardividendenausschüttung des Unternehmens ab dem ersten Quartal des Geschäftsjahres 2021 auf unbestimmte Zeit ausgesetzt. Per 31. März 2025 beabsichtigt das Unternehmen nicht, seine vierteljährlichen Bardividenden wieder einzuführen.

Anteilspapierkäufe durch den Emittenten

Am 18. Mai 2023 gab DXC bekannt, dass der Vorstand einen zusätzlichen Aktienrückkauf in Höhe von 1,0 Milliarden US-Dollar genehmigt hat. 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 von 1934 in der jeweils gültigen Fassung sowie gemäß anderer ggf. anwendbarer Gesetze des Bundes und der Staaten zu Wertpapieren und anderer juristischer Anforderungen. Der Zeitrahmen, der Umfang und die Art der Aktienrückkäufe im Rahmen des Aktienrückkaufsplans liegen im Ermessen des Managements. Die Rückkäufe können jederzeit ausgesetzt oder beendet werden. Zum 31. März 2025 standen noch Aktien im Wert von rund 592 Millionen US-Dollar zum Rückkauf im Rahmen der Pläne oder Programme zur Verfügung. Im Geschäftsjahr 2025 wurden keine Aktienrückkäufe getätigt.

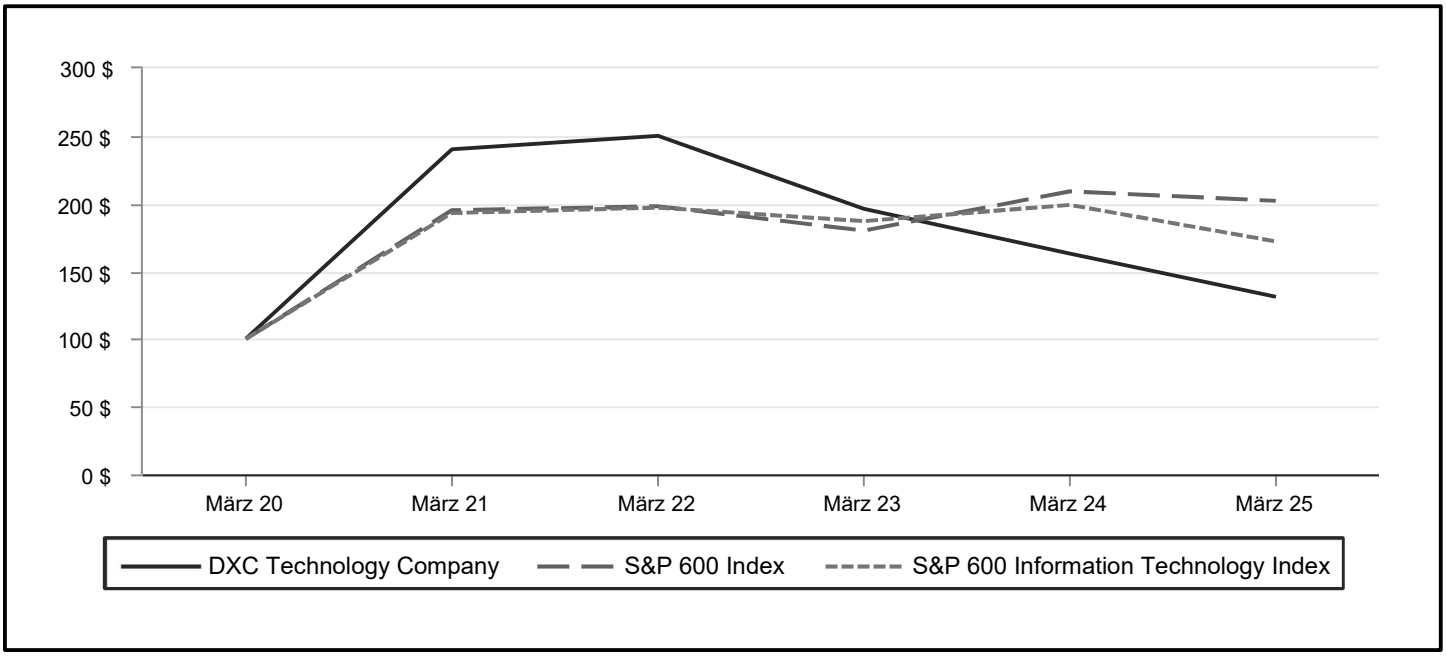
Am 16. August 2022 hat die US-Regierung den Inflation Reduction Act (den „IRA“) erlassen. Der IRA erhebt eine Verbrauchssteuer von 1 % auf Aktienrückkäufe, die nach dem 31. Dezember 2022 abgeschlossen wurden. Die Verbrauchssteuer wird als Teil des Rückkaufs der Stammaktien im Eigenkapital ausgewiesen. Im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2025 leistete das Unternehmen eine Zahlung in Höhe von 12 Millionen US-Dollar für die Verbrauchssteuer im Zusammenhang mit den Aktienrückkäufen des Vorjahres in Übereinstimmung mit der IRA.

Weitere Informationen finden Sie in Anhang 15 – „Eigenkapital“ zum Jahresabschluss in diesem Geschäftsbericht auf Formular 10-K.

Kursentwicklungsdiagramm

Das folgende Diagramm vergleicht die kumulative Rendite unserer Stammaktien in den letzten fünf Jahren mit der kumulativen Rendite des Standard & Poor's 600 Stock Index („S&P 600 Index“) und des Standard & Poor's 600 Information Technology Index („S&P 600 Information Technology Index“). Das Diagramm geht davon aus, dass zum Marktschluss am 31. März 2020 (dem letzten Handelstag des Geschäftsjahres 2020) 100 US-Dollar in unsere Stammaktien sowie in die relevanten Vergleichsindizes investiert wurden und dass Dividenden wiederangelegt wurden. Von der im folgenden Diagramm dargestellten Kursentwicklung kann nicht notwendigerweise auf die zukünftige Kursentwicklung geschlossen werden.

Vergleich des kumulativen Gesamtertrags der letzten fünf Jahre



In der folgenden Tabelle sind die gesamten Aktienerträge unter der Annahme angegeben, dass am 1. April 2020 100 US-Dollar investiert wurden. Die jährlichen Erträge beziehen sich auf das Ende unseres Geschäftsjahrs:

Unternehmen/Markt/Vergleichsgruppe	2021	2022	2023	2024	2025
DXC Technology Company	140,0 %	4,0 %	(22,0) %	(17,0) %	(20,0) %
S&P 600 Index	95,0 %	1,0 %	(9,0) %	16,0 %	(3,0) %
S&P 600 Information Technology Index	93,0 %	2,0 %	(5,0) %	6,0 %	(14,0) %

Wertpapiere, die zur Emission im Rahmen von Aktienbeteiligungsplänen zugelassen sind

Unter Punkt 12 in Teil III dieses Jahresberichts auf Formblatt 10-K finden Sie Informationen zu unseren Mitarbeiterbeteiligungsplänen.

PUNKT 6. ZURÜCKGESTELLT

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 eine Bewertung und Einschätzung unseres Betriebsergebnisses und unserer Cashflows für das am 31. März 2025 abgelaufene Geschäftsjahr und unserer finanziellen Lage zum 31. März 2025 für maßgeblich erachtet. Die MD&A wird als Ergänzung zu unserem Jahresabschluss und den Anhängen 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 2025 und 2024. Eine Gegenüberstellung unserer Ertragslage, Liquidität und Kapitalausstattung für das Geschäftsjahr 2024 und das Geschäftsjahr 2023 finden Sie unter „Punkt 7. Management’s Discussion and Analysis of Financial Condition and Results of Operations“ in Formular 10-K, eingereicht bei der Securities and Exchange Commission am Donnerstag, 16. Mai 2024.

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. Viele der weltweit größten Unternehmen und Organisationen des öffentlichen Sektors vertrauen hinsichtlich der Bereitstellung von Dienstleistungen zur Erzielung neuer Levels von Leistung, Wettbewerbsfähigkeit und Kundenfreundlichkeit auf DXC.

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 unser weltweites Direktvertriebsteam. Zu unseren Kunden gehören kommerzielle Unternehmen jeder Größe in zahlreichen Branchen sowie Unternehmen des öffentlichen Sektors.

Wichtige Kennzahlen

Nachfolgend sind die wichtigsten Kennzahlen zur Rentabilität und zum Cashflow für das Geschäftsjahr 2025 im Vergleich zum Geschäftsjahr 2024 aufgeführt. Wir haben organische Umsatzerlöse, bereinigtes Ergebnis vor Ertragsteuern und bereinigtes verwässertes Ergebnis je Aktie auf Non-GAAP-Basis dargestellt. Weitere Informationen finden Sie unter „Non-GAAP-Finanzkennzahlen“.”

- Umsatzerlöse von 12,87 Milliarden US-Dollar, ein Rückgang von 5,8 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum und ein Rückgang von 4,6 % auf organischer Basis;
- Der Gewinn vor Ertragsteuern betrug 630 Millionen US-Dollar; das bereinigte Ergebnis vor Ertragsteuern betrug 1.019 Millionen US-Dollar, was einem Anstieg von 1,0 % auf bereinigter Basis entspricht;
- Verwässerter Gewinn pro Aktie von 2,10 US-Dollar, verglichen mit 0,46 US-Dollar im Geschäftsjahr 2024; bereinigtes verwässertes Ergebnis je Aktie von
  3,43 US-Dollar, verglichen mit 3,10 US-Dollar im Geschäftsjahr 2024, ein Anstieg von 10,6 %;
- Der aus dem operativen Geschäft generierte Cashflow betrug 1.398 Millionen US-Dollar. Nach Abzug der Investitionsausgaben von 711 Millionen US-Dollar ergab sich ein freier Cashflow von 687 Millionen US-Dollar.
- Book-to-Bill-Verhältnis (Auftragsvergaben dividiert durch den Jahresumsatz) von 1,03x, verglichen mit 0,91x im Geschäftsjahr 2024.

Betriebsergebnis

Die folgende Tabelle enthält Finanzdaten für die Geschäftsjahre 2025 und 2024:

(in Millionen, außer Angaben pro Aktie)	Geschäftsjahresende 31. März 2025	31. März 2024
Umsatzerlöse	$ 12.871	$ 13.667
Gewinn vor Einkommensteuer [1]	630	109
Ertragssteueraufwand	234	23
Nettoertrag [1]	$ 396	$ 86
Verwässertes Ergebnis je Stammaktie: [1]	$ 2,10	$ 0,46

(1) Das Ergebnis vor Ertragsteuern, der Nettogewinn und das verwässerte Ergebnis je Stammaktie umfassen versicherungsmathematische Pensions- und OPEB-Vergütungen sowie Abfindungen (Gewinne) und Verluste, die sich in den am 31. März 2025 bzw. am 31. März 2024 endenden Geschäftsjahren auf (232) Millionen US-Dollar bzw. 445 Millionen US-Dollar beliefen.

Umsatzerlöse

Im Folgenden sind unsere Umsätze nach Regionen und Geschäftssegmenten aufgeführt:

(in Millionen)	Geschäftsjahresende 31. März 2025	31. März 2024	Veränderung in %	Geschäftsjahresende Wechselkursbereinigt zum 31. März 2025[1]	Veränderung in % wechselkursbereinigt[1]
Geografischer Markt					
USA	$ 3.560	$ 3.909	(8,9) %	$ 3.560	(8,9) %
Großbritannien	1.817	1.881	(3,4) %	1.791	(4,8) %
Übriges Europa	4.128	4.267	(3,3) %	4.162	(2,5) %
Australien	1.145	1.261	(9,2) %	1.154	(8,5) %
Übrige Länder	2.221	2.349	(5,4) %	2.347	(0,1) %
Summe Umsatzerlöse	$ 12.871	$ 13.667	(5,8) %	$ 13.014	(4,8) %
Berichtspflichtige Segmente					
GBS	$ 6.646	$ 6.820	(2,6) %	$ 6.727	(1,4) %
GIS	6.225	6.847	(9,1) %	6.287	(8,2) %
Summe Umsatzerlöse	$ 12.871	$ 13.667	(5,8) %	$ 13.014	(4,8) %

(1) Der wechselkursbereinigte Umsatz ist eine Non-GAAP-Kennzahl, die berechnet wird, indem die Geschäftstätigkeit im aktuellen Zeitraum auf Basis der Wechselkurse des vergleichbaren Vorjahres in US-Dollar umgerechnet wird. Diese Informationen stimmen mit der Bewertung unseres Umsatzes, des Betriebsergebnisses und der Trends durch die Geschäftsleitung überein. Weitere Informationen finden Sie unter „Non-GAAP-Finanzkennzahlen“.

Der Gesamtumsatz für das Geschäftsjahr 2025 belief sich auf 12,9 Milliarden US-Dollar, was einem Rückgang von 796 Millionen US-Dollar oder 5,8 % im Vergleich zum vorangegangenen Geschäftsjahr entspricht, was in erster Linie auf einen Rückgang des organischen Umsatzes um 4,6 % und einen ungünstigen Einfluss des Wechselkurses um 1,0 % zurückzuführen ist. Der organische Umsatz ist eine Non-GAAP-Kennzahl, wie in unseren „Non-GAAP-Finanzkennzahlen“ erläutert. Darüber hinaus finden Sie eine Beschreibung der Risiken, die mit unserer Geschäftstätigkeit im Ausland verbunden sind, in Teil I, Punkt 1A „Risikofaktoren“.

Berichtspflichtige Segmentergebnisse

Global Business Services

- Der Umsatz betrug 6,6 Milliarden US-Dollar und ging im Jahresvergleich um 2,6 % zurück (organisch um 1,0 %).
- Das Segmentergebnis betrug 797 Millionen US-Dollar, ein Rückgang von 4,6 % im Jahresvergleich, bei einer entsprechenden Marge von 12,0 %.
- Book-to-Bill-Verhältnis von 1,03x, verglichen mit 0,96x im Geschäftsjahr 2024.

Global Infrastructure Services

- Der Umsatz betrug 6,2 Milliarden US-Dollar und ging im Jahresvergleich um 9,1 % zurück (organisch um 8,2 %).
- Das Segmentergebnis betrug 451 Millionen US-Dollar, ein Anstieg von 4,2 % im Jahresvergleich, bei einer entsprechenden Marge von 7,2 %.
- Book-to-Bill-Verhältnis von 1,03x, verglichen mit 0,86x im Geschäftsjahr 2024.

Kosten und Aufwendungen

Unsere Gesamtkosten und -aufwendungen stellten sich wie folgt dar:

	Dollar-Betrag			
	Geschäftsjahresende		Veränderung	
(in Millionen)	31. März 2025	31. März 2024	Dollar	Prozent
Dienstleistungskosten (ohne Abschreibungen und Umstrukturierungskosten)	$ 9.770	$ 10.576	$ (806)	(7,6) %
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten (ohne Abschreibungen und Umstrukturierungskosten)	1.348	1.244	104	8,4
Abschreibungen	1.287	1.404	(117)	(8,3)
Umstrukturierungskosten	153	111	42	37,8
Zinsaufwendungen	265	298	(33)	(11,1)
Zinserträge	(199)	(214)	15	(7,0)
Gewinn aus der Veräußerung von Geschäftsbetrieben	(7)	(79)	72	(91,1)
Sonstige (Erträge) Aufwendungen, netto	(376)	218	(594)	(272,5)
Summe Kosten und Aufwendungen	$ 12.241	$ 13.558	$ (1.317)	(9,7) %

Dienstleistungskosten

Die Kosten der erbrachten Leistungen („COS“) beliefen sich im Geschäftsjahr 2025 auf 9,8 Milliarden US-Dollar, was einem Rückgang von 806 Millionen US-Dollar gegenüber dem vorherigen Geschäftsjahr entspricht. Der Rückgang der Aufwendungen gegenüber dem Vorjahr ist in erster Linie auf einen Kostenrückgang aufgrund niedrigerer Umsatzniveaus und einen Rückgang der Aufwendungen für professionelle Dienstleistungen und Auftragnehmer im Zusammenhang mit unseren Kostenoptimierungsbemühungen zurückzuführen.

Die Bruttomarge (Umsatz abzüglich COS in Prozent des Umsatzes) betrug im Geschäftsjahr 2025 24,1 %, was einem Anstieg um 150 Basispunkte gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Vertriebs-, Gemein- und Verwaltungsaufwendungen

Die Vertriebs-, Verwaltungs- und allgemeinen Aufwendungen („SG&A“) beliefen sich im Geschäftsjahr 2025 auf 1,3 Milliarden US-Dollar, ein Anstieg von 104 Millionen US-Dollar gegenüber dem Vorjahr. Der Anstieg der Aufwendungen gegenüber dem Vorjahr ist hauptsächlich auf eine Anpassung der Geschäftsentwicklungskosten aus den COS zur Unterstützung des Angebotsmodells sowie auf höhere Transaktions-, Trennungs- und Integrationskosten („TSI“) zurückzuführen. Dieser Anstieg wurde teilweise durch geringere fusionsbedingte Entschädigungsaufwendungen, niedrigere aktienbasierte Vergütungen und einen Gewinn aus einem Rechtsvergleich im Geschäftsjahr 2025 ausgeglichen.

Der Anteil der Vertriebs-, Verwaltungs- und allgemeinen Aufwendungen am Umsatz betrug im Geschäftsjahr 2025 10,5 %, was einem deutlichen Rückgang um 140 Basispunkte gegenüber dem vorangegangenen Geschäftsjahr entspricht.

Abschreibungen

Der Abschreibungsaufwand belief sich im Geschäftsjahr 2025 auf 351 Millionen US-Dollar, ein Rückgang um 82 Millionen US-Dollar im Vergleich zum Vorjahr. Der Rückgang der Abschreibungen ist in erster Linie auf einen niedrigeren durchschnittlichen Nettosaldo der Sachanlagen zurückzuführen.

Der Abschreibungsaufwand belief sich im Geschäftsjahr 2025 auf 936 Millionen US-Dollar, ein Rückgang um 35 Millionen US-Dollar im Vergleich zum Vorjahr. Der Rückgang der Abschreibungen war in erster Linie auf niedrigere Softwareabschreibungen zurückzuführen.

Umstrukturierungskosten

Im Geschäftsjahr 2025 genehmigte das Management globale Kosteneinsparungsinitiativen, die darauf abzielen, unsere Personal-, Standort- und Rechenzentrumsanforderungen besser aufeinander abzustimmen. Die gesamten Umstrukturierungskosten, abzüglich der Auflösungen, beliefen sich im Geschäftsjahr 2025 auf 153 Millionen US-Dollar, ein Anstieg um 42 Millionen US-Dollar im Vergleich zum vorherigen Geschäftsjahr, der vor allem auf eine Senkung der personalbezogenen Aufwendungen zurückzuführen ist.

Weitere Informationen zu unseren Umstrukturierungsmaßnahmen finden Sie unter Anhang 12, „Umstrukturierungskosten“.

Zinsaufwand und Zinsertrag

Im Geschäftsjahr 2025 beliefen sich die Nettozinsaufwendungen (Zinsaufwendungen abzüglich der Zinserträge) auf 66 Millionen US-Dollar, ein Rückgang um 18 Millionen US-Dollar im Vergleich zum Vorjahr.

Der Rückgang des Nettozinsaufwands gegenüber der Vergleichsperiode ist in erster Linie auf geringere Zinsaufwendungen aufgrund geringerer Vermögensfinanzierungen und Commercial Paper sowie auf höhere Nettozinserträge aus Bareinlagen zurückzuführen.

Gewinn aus der Veräußerung von Geschäftsbetrieben

Im den Geschäftsjahren 2025 und 2024 verkaufte das Unternehmen unbedeutende Geschäfte und nahm Anpassungen an geschätzten Beträgen aus den Veräußerungen der Vorjahre vor, was zu einem Gewinn von 7 bzw. 79 Millionen US-Dollar führte.

Sonstige (Erträge) Aufwendungen, netto

Die sonstigen (Erträge) und Aufwendungen, netto, umfassen nicht-dienstzeitbezogene Komponenten des periodenbezogenen Netto-Pensionsaufwands, versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensions- und OPEB-Versicherungen, Wechselkursbewegungen bei unseren in Fremdwährung denominierten Vermögenswerten und Verbindlichkeiten sowie den dazugehörigen wirtschaftlichen Absicherungen, Verluste (Gewinne) aus dem Verkauf von Immobilien und Einrichtungen sowie sonstige unterschiedliche Gewinne und Verluste.

Die Bestandteile der sonstigen (Erträge) und Aufwendungen, netto, waren wie folgt:

	Geschäftsjahresende		
(in Millionen)	**31. März 2025**	**31. März 2024**	**Dollar Veränderung**
Nicht-Dienstzeitaufwandskomponenten des periodenbezogenen Nettoertrags für Pensionen	$ (160)	$ (145)	$ (15)
Versicherungsmathematische Verluste (Gewinne) und Verrechnungsverluste (-gewinne) bei Pensionen und OPEB	(232)	445	(677)
Fremdwährungsgewinne	(4)	(7)	3
Verlust (Gewinn) aus Immobilien- und Anlagenverkäufen	23	(7)	30
Sonstige diverse (Gewinne) und Verluste	(3)	(68)	65
Summe	$ (376)	$ 218	$ (594)

Die sonstigen Nettoaufwendungen (-erträge) beliefen sich im Geschäftsjahr 2025 auf (376) Millionen US-Dollar, eine Änderung von 594 Millionen US-Dollar im Vergleich zum Vorjahr. Die Veränderung gegenüber dem Vorjahr ist im Wesentlichen auf folgende Faktoren zurückzuführen:

- Die periodenbezogenen Nettopensionserträge stiegen um 15 Millionen US-Dollar, was in erster Linie auf Änderungen der erwarteten Kapitalerträge und anderer versicherungsmathematischer Annahmen zurückzuführen ist;
- die versicherungsmathematischen und Abwicklungs-(Gewinne) Verluste aus Pensions- und OPEB-Verträgen betrugen jeweils (232) Mio. US-Dollar und 445 Mio. US-Dollar, was einer Veränderung von 677 Mio. US-Dollar entspricht, verursacht durch Marktwertanpassungen und weitere Abwicklungs-(Gewinne) Verluste;
- die Gewinne aus Fremdwährungen sanken um 3 Millionen US-Dollar, vor allem aufgrund von Wechselkursänderungen bei unseren in Fremdwährungen bezeichneten Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, aufgrund der damit verbundenen Absicherungen, einschließlich Terminkontrakten zur Steuerung unseres wirtschaftlichen Risikos, und der Kosten für unser Absicherungsprogramm;
- die Verluste (Gewinne) bei Immobilien und Anlagen betrugen 23 Mio. US-Dollar bzw. (7) Mio. US-Dollar, was einer Veränderung von 30 Mio. US-Dollar entspricht;
- ein Rückgang der sonstigen Aufwendungen (Gewinne) und Verluste um 65 Millionen US-Dollar, hauptsächlich aus Wertminderungen im Geschäftsjahr 2025 und dem Gewinn aus dem Verkauf einer strategischen Beteiligung im Geschäftsjahr 2024.

Steuern

In den Geschäftsjahren 2025 und 2024 belief sich unser effektiver Steuersatz auf den Gewinn (Verlust) aus fortgeführten Aktivitäten auf 37,1 % bzw. 21,1 %. Eine Abstimmung der Unterschiede zwischen dem US-Bundessteuerregelsatz und dem effektiven Steuersatz sowie weitere Informationen zur Ertragssteuerrückstellung sind in Anhang 14 – „Ertragssteuern“ enthalten.

Im Geschäftsjahr 2025 wurde der effektive Steuersatz im Wesentlichen durch folgende Faktoren beeinflusst:

- Die globale Mischung aus Einkommen und Änderungen der ausländischen gesetzlichen Steuersätze, die die Differenz zwischen den ausländischen Steuersätzen und die ETR um 145 Millionen US-Dollar bzw. 23,0 % erhöhten.
- Einkommensteuer- und ausländische Steuergutschriften, die die Einkommensteueraufwendungen und den effektiven Steuersatz (ETR) jeweils um 84 Millionen US-Dollar bzw. 13,3 % verringerten, wurden durch Steueraufwendungen aufgrund von US-amerikanischen internationalen Steueranrechnungen ausgeglichen, die die Steueraufwendungen und den ETR jeweils um 59 Millionen US-Dollar bzw. 9,4 % erhöhten.
- Der Steuervorteil aus Änderungen unsicherer Steuerpositionen im Zusammenhang mit dem Ablauf der Verjährungsfrist und aktivierten Forschungs- und Versuchsausgaben, ausgeglichen durch die Auswirkungen von Erhöhungen anderer unsicherer Steuerpositionen und aufgelaufener Zinsen, die den Ertragsteueraufwand und die ETR um 52 Millionen US-Dollar bzw. 8,3 % verringerten.

Im Geschäftsjahr 2024 wurde der effektive Steuersatz im Wesentlichen durch folgende Faktoren beeinflusst:

- Veränderungen bei den Verlusten in anderen Gerichtsbarkeiten, die den effektiven Steuersatz um 160 Millionen US-Dollar bzw. 146,8 % senkten, wobei der ETR durch eine Anhebung der Wertberichtigung um den gleichen Betrag anstieg.
- Steuergutschriften für Ertragssteuern und ausländische Steuern, die den Ertragssteueraufwand senkten und den ETR um 101 Millionen US-Dollar bzw. 92,7 % verringerten, was durch Steueraufwendungen für internationale Steuereinschlüsse in den USA, die ihrerseits den Steueraufwand erhöhten und den ETR um 39 Millionen US-Dollar bzw. 35,8 % steigen ließen, aufgehoben wurde.
- Ausländische Quellensteuern, die den Ertragssteueraufwand erhöhten und den effektiven Steuersatz um 64 Millionen US-Dollar bzw. 58,7 % steigen ließen.

Die Bundessteuerbehörde (Internal Revenue Service, ‚IRS‘) hat die Bundeseinkommenssteuererklärungen des Unternehmens für die Geschäftsjahre 2009 bis zum 31. Oktober 2018 geprüft oder prüft sie derzeit. In Bezug auf die Bundessteuererklärungen von CSC für die Geschäftsjahre 2009 bis 2017 hat das Unternehmen an Vergleichsverhandlungen mit dem IRS Office of Appeals teilgenommen. Die IRS untersuchte für diese Steuerjahre 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, Wechselkursverlusten und einer Drittpartei-Finanzierungstransaktion in früheren Jahren resultieren.

Wir haben für die Geschäftsjahre 2009, 2010, 2011 und 2013 Bescheide über Steuernachzahlungen („Notices of Deficiency“) sowie eine endgültige partnerschaftliche Verwaltungsanpassung („Final Partnership Administrative Adjustment“) erhalten und rechtzeitig Einsprüche beim US-Steuergericht (U.S. Tax Court) eingereicht.

Die Fälle vor dem US-Steuergericht betreffen im Allgemeinen drei Hauptpunkte. Der erste Punkt betrifft einen Kapitalverlust, den das Unternehmen im Geschäftsjahr 2013 in Höhe von 651 Millionen US-Dollar geltend gemacht hat, den das IRS anschließend aberkannt und für den es eine erhebliche Strafe wegen unzureichender Angabe vorgeschlagen hat. Die vom IRS geforderte Gesamtzahlung beläuft sich auf etwa 469 Millionen US-Dollar, einschließlich Strafen und Zinsen, die weiterhin anfallen. Die Verhandlung ist derzeit für August 2025 angesetzt.

Der zweite Punkt betrifft den Abzug von Restrukturierungskosten des Unternehmens im Geschäftsjahr 2013 in Höhe von 146 Millionen US-Dollar, den das IRS angefochten hat. Die vom IRS geforderte Gesamtzahlung beläuft sich auf etwa 101 Millionen US-Dollar, einschließlich Strafen und Zinsen, die weiterhin anfallen. Im Januar 2025 wies das Gericht den Antrag des IRS auf eine summarische Urteilserlassung zurück. Ein Verhandlungstermin steht noch aus.

Der dritte Punkt betrifft hauptsächlich Fremdwährungsverluste aus dem Jahr 2009, die das Unternehmen in den Geschäftsjahren 2010 und 2011 in Höhe von 165 Millionen US-Dollar geltend gemacht hat. Diese Verluste resultieren aus der Abwertung des US-Dollars gegenüber dem Euro über einen Zeitraum von acht Jahren (von 2001 bis 2009) im Zusammenhang mit der Beendigung einer Beteiligung an einer Partnerschaft, an der zwei Einheiten mit unterschiedlichen funktionalen Währungen beteiligt waren. Die vom IRS geforderte Gesamtzahlung beläuft sich auf etwa 124 Millionen US-Dollar, einschließlich Strafen und Zinsen, die weiterhin anfallen. In dieser Angelegenheit läuft derzeit ein Antrag des IRS auf summarisches Urteil.

Da die Gesellschaft davon ausgeht, dass sie in den technischen Aspekten der strittigen Punkte letztlich obsiegen wird, und diese vor dem US-amerikanischen Steuergericht anficht, sind diese Angelegenheiten nicht vollständig zurückgestellt und würden zu einem zusätzlichen Steueraufwand auf Bundes- und Staatsebene in Höhe von rund 544 Mio. US-Dollar (einschließlich geschätzter Zinsen und Strafen) für den nicht zurückgestellten Teil dieser Punkte sowie zur Ertragssteuerzahlungen in Höhe von ca. 623 Millionen US-Dollar führen, falls die Gesellschaft vor dem Steuergericht nicht erfolgreich ist. Diese Beträge sind bereits um einen erwarteten Steuervorteil aus Zinsabzügen in Höhe von 71 Millionen US-Dollar bereinigt.

Im Geschäftsjahr 2024 stellte das Unternehmen fest, dass es in zuvor eingereichten Steuererklärungen im Zusammenhang mit Gewinnanerkennungsvereinbarungen und bestimmten damit verbundenen Steuerformularen und -angaben versehentliche Auslassungen gab. Das Unternehmen informierte den IRS unverzüglich und beantragte gemäß Treas. Reg. Sec. 1.367(a)-8(p) eine Berichtigung der Angelegenheit.

Die Geschäftsjahre 2009, 2010, und 2013 des Unternehmens sind vor dem US-Steuergericht anhängig, sodass diese Jahre bis zum Abschluss der Verfahren offen bleiben werden. Das Unternehmen hat zugestimmt, die Verjährungsfrist für die Steuerjahre 2014 bis 2021 bis zum 31. Dezember 2025 zu verlängern. Das Unternehmen geht davon aus, dass eine Lösung für die Steuerjahre 2009 bis 2011 frühestens im Geschäftsjahr 2026 erreicht werden kann. Das Unternehmen geht davon aus, dass eine Lösung für die Steuerjahre 2012 und 2013 frühestens im Jahr 2028 erreicht werden kann. Das Unternehmen geht davon aus, dass eine Lösung für die Steuerjahre 2014 bis 2021 frühestens im Geschäftsjahr 2026 erreicht werden kann.

Das Unternehmen kann bestimmte andere Steuerprüfungen unter Umständen mit Beträgen abschließen, die nicht den vom Unternehmen als unsichere Steuerpositionen zurückgestellten Beträgen entsprechen. 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, bei ca. 2 Mio. US-Dollar liegen werden.

Ergebnis je Aktie (Earnings Per Share, EPS)

Das verwässerte Ergebnis je Aktie für das Geschäftsjahr 2025 betrug 2,10 $, ein Anstieg von 1,64 $ pro Aktie im Vergleich zum vorherigen Geschäftsjahr. Der Anstieg des verwässerten Gewinns je Aktie gegenüber dem Vorjahr war in erster Linie auf einen Anstieg des auf DXC-Stammaktionäre entfallenden Nettoertrags und eine niedrigere gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl aus den Aktienrückkäufen des Unternehmens zurückzuführen.

Das verwässerte Ergebnis je Aktie für das Geschäftsjahr 2025 beinhaltet 0,65 $ pro Aktie an Umstrukturierungskosten, 0,11 $ pro Aktie an Transaktions-, Trennungs- und Integrationskosten, 1,47 $ pro Aktie an Abschreibungen auf erworbene immaterielle Vermögenswerte, (0,02) $ pro Aktie an fusionsbedingten Entschädigungsaufwendungen, 0,09 $ pro Aktie an Wertminderungsverlusten, (0,05) $ pro Aktie an Nettoerträgen aus Veräußerungen, 0,08 $ pro Aktie an Nettoverlusten aus dem Verkauf von Immobilien und Anlagen, (0,89) $ pro Aktie an versicherungsmathematischen und Abwicklungsgewinnen bei Pensionen und OPEB sowie (0,09) $ pro Aktie an Steueranpassungen, die hauptsächlich Steueranpassungen zur Wertminderung oder Aktivierung bestimmter latenter Steueransprüche und Anpassungen aufgrund von Änderungen der Steuergesetzgebung betreffen.

Non-GAAP-Finanzkennzahlen

Wir stellen Non-GAAP-Finanzkennzahlen zur Leistungserbringung dar, die aus den Gewinn- und Verlustrechnungen von DXC abgeleitet sind. Zu diesen Non-GAAP-Finanzkennzahlen gehören das Ergebnis vor Zinsen und Steuern („EBIT“), das bereinigte EBIT, das Non-GAAP-Ergebnis vor Steuern, der Non-GAAP-Nettogewinn, der auf DXC-Stammaktionäre entfallende Non-GAAP-Nettogewinn, das Non-GAAP-Ergebnis je Aktie, das organische Umsatzwachstum, der wechselkursbereinigte Umsatz sowie der freie Cashflow.

Wir sind der Ansicht, dass EBIT, bereinigtes EBIT, das Non-GAAP-Ergebnis vor Steuern, der Non-GAAP-Nettogewinn, der auf DXC-Stammaktionäre entfallende Non-GAAP-Nettogewinn sowie das Non-GAAP-Ergebnis je Aktie den Investoren nützliche ergänzende Informationen über unsere operative Leistung liefern, da sie bestimmte Aufwandskategorien sowie Gewinne und Verluste aus bestimmten Veräußerungen und bestimmte Steueranpassungen ausklammern.

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

Eine Kategorie von Aufwendungen, die vom bereinigten EBIT, dem Non-GAAP-Ergebnis vor Ertragssteuern, dem Non-GAAP-Nettogewinn, dem Non-GAAP-Nettogewinn, der den Stammaktionären von DXC zuzurechnen ist, sowie vom Non-GAAP-Ergebnis je Aktie ausgeschlossen wird, ist die zusätzliche Abschreibung auf im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene immaterielle Vermögenswerte. Deren Einbeziehung kann auf GAAP-Basis zu erheblichen periodischen Unterschieden bei den Abschreibungskosten führen. 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 Abschreibungen auf erworbene immaterielle Vermögenswerte – insbesondere auf kundenbezogene immaterielle Vermögenswerte – aus den Non-GAAP-Aufwendungen aus. Dennoch halten wir es für wichtig, dass Investoren verstehen, dass diese immateriellen Vermögenswerte im Rahmen der Kaufpreisallokation erfasst wurden und zur Umsatzgenerierung beitragen. Künftige Transaktionen können zu Änderungen der Bilanz und der zugehörigen Abschreibungskosten für die erworbenen immateriellen Vermögenswerte führen.

Eine weitere Kategorie von Aufwendungen, die vom bereinigten EBIT, dem Non-GAAP-Ergebnis vor Steuern, dem Non-GAAP-Nettogewinn, dem Non-GAAP-Nettogewinn, der den Stammaktionären von DXC zuzurechnen ist, sowie vom Non-GAAP-Ergebnis je Aktie ausgeschlossen wird, sind Wertminderungsverluste. Ihre Einbeziehung kann auf GAAP-Basis zu erheblichen periodischen Schwankungen bei den Aufwendungen führen. Wir schließen Wertminderungseinbußen aus, da diese nicht zahlungswirksamen Beträge im Allgemeinen eine Beschleunigung dessen widerspiegeln, was über mehrere Perioden hinweg als Aufwand entstehen 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.

Ausgewählte Hinweise beziehen sich auf das Umsatzwachstum auf „organischer Basis“, sodass bestimmte Finanzergebnisse ohne die Auswirkungen von Wechselkursänderungen und ohne die Auswirkungen von Akquisitionen und Veräußerungen betrachtet werden können, wodurch ein Vergleich der Betriebsleistung des Unternehmens, das wir in den beiden dargestellten Zeiträumen besaßen, von Zeitraum zu Zeitraum ermöglicht wird. Das organische Umsatzwachstum wird berechnet, indem die jährliche Veränderung des GAAP-Umsatzes, die auf organisches Wachstum zurückzuführen ist, durch den GAAP-Umsatz des vorangegangenen Vergleichszeitraums dividiert wird. Der organische Umsatz wird als wechselkursbereinigter Umsatz ohne Berücksichtigung der Auswirkungen von Fusionen, Übernahmen oder ähnlichen Transaktionen bis zum einjährigen Jubiläum der Transaktion und ohne Berücksichtigung von Umsätzen aus Veräußerungen während des Berichtszeitraums berechnet. Dieser Ansatz wird für alle Ergebnisse verwendet, bei denen die funktionale Währung nicht der US-Dollar ist. Wir sind der Ansicht, dass das organische Umsatzwachstum den Anlegern nützliche zusätzliche hilfreiche Informationen über unsere Umsätze liefert, nachdem Wechselkurseffekte für andere Währungen als den US-Dollar und Auswirkungen von Akquisitionen und Veräußerungen in beiden dargestellten Zeiträumen ausgeschlossen wurden.

Der freie Cashflow stellt den Cashflow aus der Geschäftstätigkeit abzüglich der Investitionen dar. Der freie Cashflow wird von unserem Management, unseren Investoren und Analysten verwendet, um zu bewerten, welche Barmittel verfügbar sind, um Schulden zu begleichen, Aktien zurückzukaufen und weitere Investitionen in das Unternehmen zu tätigen.

Die Aussagekraft der in diesem Bericht dargestellten Non-GAAP-Finanzkennzahlen ist eingeschränkt. Eine der Beschränkungen liegt darin, dass sie keine vollständigen Finanzergebnisse widerspiegeln. Diese Einschränkung kompensieren wir durch eine Überleitung unserer Non-GAAP-Finanzkennzahlen zu den jeweils unmittelbar vergleichbaren Finanzkennzahlen, die gemäß GAAP berechnet und dargestellt werden. Zudem kann es sein, dass andere Unternehmen – auch solche innerhalb unserer Branche – Non-GAAP-Finanzkennzahlen anders berechnen, was die Vergleichbarkeit dieser Kennzahlen zwischen Unternehmen einschränken kann. Ausgewählte Angaben erfolgen auf Basis konstanter Wechselkurse, um bestimmte Finanzergebnisse ohne den Einfluss von Wechselkursschwankungen darzustellen und so einen Vergleich der operativen Leistung über verschiedene Berichtszeiträume hinweg zu ermöglichen. Die Finanzergebnisse auf Basis konstanter Wechselkurse sind eine Non-GAAP-Kennzahl, ermittelt durch Umrechnung der laufenden Geschäftstätigkeit in US-Dollar mit den vergleichbaren Wechselkursen des vorherigen Zeitraums. Dieser Ansatz wird für alle Ergebnisse verwendet, bei denen die funktionale Währung nicht der US-Dollar ist. Siehe „Darstellung und Analyse der finanziellen Lage und des Betriebsergebnisses durch die Geschäftsleitung – Betriebsergebnis – Umsätze“.

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

	Dollar-Betrag			
	Geschäftsjahresende		Veränderung	
(in Mio.)	31. März 2025	31. März 2024	Dollar [1]	Prozent [1]
Gewinn vor Einkommensteuer	$ 630	$ 109	$ 521	NM[2]
Non-GAAP-Ergebnis vor Ertragssteuern	$ 953	$ 925	$ 28	3,0 %
Nettoertrag	$ 396	$ 86	$ 310	NM[2]
Bereinigtes EBIT	$ 1.019	$ 1.009	$ 10	1,0 %

[1] Die Veränderung in Dollar und in Prozent für den Gewinn vor Ertragssteuern und den Nettogewinn umfasst die versicherungsmathematischen und Abrechnungsgewinne und Verluste aus Pensionen und sonstigen Ruhestandsleistungen (OPEB), die sich in den am 31. März 2025 bzw. am 31. März 2024 endenden Geschäftsjahren auf (232) Mio. US-Dollar bzw. 445 Mio. US-Dollar beliefen.

[2] Die Berechnung ist aufgrund der Einbeziehung von versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten aus Renten und OPEB sowie aus Abrechnungen nicht aussagekräftig („NM“).

Abstimmung der Non-GAAP-Finanzkennzahlen

Unsere Non-GAAP-Anpassungen umfassen:

- Umstrukturierungskosten – einschließlich Kosten, abzüglich der Rückbuchungen, im Zusammenhang mit der Optimierung des Personalbestands und des Immobilienbestands sowie andere ähnliche Aufwendungen.
- Transaktions-, Trennungs- und integrationsbezogene („TSI“) Kosten – umfassen Kosten im Zusammenhang mit Integrations-, Trennungs-, Planungs-, Finanzierungs- und Beratungsgebühren und andere ähnliche Aufwendungen im Zusammenhang mit Fusionen, Übernahmen, strategischen Investitionen, Joint Ventures und Veräußerungen und anderen ähnlichen Transaktionen, die innerhalb eines Jahres nach Abschluss solcher Transaktionen anfallen, mit Ausnahme von Kosten im Zusammenhang mit damit verbundenen Streitigkeiten, die mehr als ein Jahr nach Abschluss anfallen können.
- Abschreibung für erworbene immaterielle Vermögenswerte – einschließlich Abschreibung immaterieller Vermögenswerte, die durch den Zusammenschluss von Unternehmen erworben wurden.
- Versicherungsmathematische und Abrechnungsgewinne und -verluste bei Pensionen und OPEB - versicherungsmathematische Marktwertanpassungen und Abwicklungsgewinne und -verluste bei Pensionen und sonstigen Ruhestandsleistungen (OPEB).
- Fusionsbezogene Entschädigungen – im Geschäftsjahr 2025 und im Geschäftsjahr 2024 stellen sie die Schätzung des Unternehmens zu potenziellen Nettoverbindlichkeiten gegenüber HPE aus steuerbezogenen Entschädigungen dar.
- 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.
- Gewinne und Verluste aus dem Verkauf von Immobilien und Anlagen – Gewinne und Verluste im Zusammenhang mit der Veräußerung von Immobilien.[(1)]
- Wertminderungsaufwendungen - nicht zahlungswirksame Aufwendungen im Zusammenhang mit der dauerhaften Wertminderung der Vermögenswerte des Unternehmens (z. B. Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts und anderer langfristiger Vermögenswerte einschließlich des Anlagevermögens sowie Wertminderungen auf latente Steueransprüche für diskrete Änderungen von Wertberichtigungen). Zukünftige diskrete Auflösungen von Wertberichtigungen sind ebenfalls ausgeschlossen.
- Steueranpassungen – diskrete Steueranpassungen zur Wertminderung oder zum Ansatz bestimmter latenter Steuerguthaben und Anpassungen aufgrund von Änderungen der Steuergesetzgebung und Anpassungen der Rückführungssteuer. Der Ertragssteueraufwand (-vorteil) für Fusionen und Veräußerungen wird basierend auf der zugrunde liegenden Transaktion separat berechnet. Der Steueraufwand für alle anderen (nicht diskreten) Non-GAAP-Anpassungen wird berechnet, indem der gesetzliche Steuersatz auf die Anpassungen vor Steuern auf gesetzlicher Basis angewendet wird.

  [(1)] Ab dem am 30. September 2024 endenden Geschäftsquartal spiegeln die gemeldeten Non-GAAP-Finanzergebnisse des Unternehmens eine Anpassung um Gewinne und Verluste aus der Veräußerung von Immobilien und Anlagen wider, die nach Ansicht des derzeitigen Managements des Unternehmens nicht die operative Kernleistung unseres Geschäfts widerspiegeln. Aus Gründen der Vergleichbarkeit wurden die hierin dargelegten historischen Non-GAAP-Finanzkennzahlen neu gefasst, um diese Änderung widerzuspiegeln, die Gewinne aus der Veräußerung von Immobilien in Höhe von etwa 7 Millionen US-Dollar für das am 31. März 2024 endende Geschäftsjahr umfasste.

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

	Geschäftsjahresende 31. März 2025										
(in Millionen, außer Angaben pro Aktie)	Wie berichtet	Umstrukturierungskosten	Kosten für Transaktionen, Abspaltung und Integration	Abschreibung für erworbene immaterielle Vermögenswerte	Fusionsbedingte Entschädigung	Minderungsaufwand	Gewinne und Verluste aus Veräußerungen	Gewinne und Verluste aus Immobilien- und Anlagenverkäufen	Versicherungsmathematische Gewinne (Verluste) und Verrechnungsgewinne (-verluste) bei Pensionen und OPEB	Steueranpassung	Non-GAAP-Ergebnisse
Gewinn vor Einkommensteuer	630	153	25	348	2	17	(13)	23	(232)	—	953
Ertragssteueraufwand	234	33	5	77	6	1	(3)	9	(66)	17	313
Nettoertrag	396	120	20	271	(4)	16	(10)	14	(166)	(17)	640
Abzüglich auf nicht beherrschende Anteile entfallender Nettoertrag nach Steuern	7	—	—	—	—	—	—	—	(1)	—	6
Den DXC Stammaktionären zurechenbarer Nettoertrag	$ 389	$ 120	$ 20	$ 271	$ (4)	$ 16	$ (10)	$ 14	$ (165)	(17)	$ 634
Effektiver Steuersatz	37,1 %										32,8 %
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	$ 2,15	$ 0,66	$ 0,11	$ 1,50	$ (0,02)	$ 0,09	$ (0,06)	$ 0,08	$ (0,91)	$ (0,09)	$ 3,51
Verwässertes Ergebnis je Aktie	$ 2,10	$ 0,65	$ 0,11	$ 1,47	$ (0,02)	$ 0,09	$ (0,05)	$ 0,08	$ (0,89)	$ (0,09)	$ 3,43
Gewichtete durchschnittlich in Umlauf befindliche Stammaktien für:											
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	180,68	180,68	180,68	180,68	180,68	180,68	180,68	180,68	180,68	180,68	180,68
Verwässertes Ergebnis je Aktie	184,92	184,92	184,92	184,92	184,92	184,92	184,92	184,92	184,92	184,92	184,92

	Geschäftsjahresende 31. März 2024										
(in Millionen, außer Angaben pro Aktie)	Wie berichtet	Umstrukturierungskosten	Kosten für Transaktionen, Abspaltung und Integration	Abschreibung für erworbene immaterielle Vermögenswerte	Fusionsbedingte Entschädigung	Minderungsaufwand	Gewinne und Verluste aus Veräußerungen	Gewinne und Verluste aus Immobilien- und Anlagenverkäufen	Versicherungsmathematische Gewinne (Verluste) und Verrechnungsgewinne (-verluste) bei Pensionen und OPEB	Steueranpassung	Non-GAAP-Ergebnisse
Gewinn vor Einkommensteuer	109	111	7	354	16	5	(115)	(7)	445	—	925
Ertragssteueraufwand	23	23	1	75	14	1	(26)	(2)	109	97	315
Nettoertrag	86	88	6	279	2	4	(89)	(5)	336	(97)	610
Abzüglich auf nicht beherrschende Anteile entfallender Nettoertrag nach Steuern	(5)	—	—	—	—	(4)	—	—	2	—	(7)
Den DXC Stammaktionären zurechenbarer Nettoertrag	$ 91	$ 88	$ 6	$ 279	$ 2	$ 8	$ (89)	$ (5)	$ 334	$ (97)	$ 617
Effektiver Steuersatz	21,1 %										34,1 %
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	$ 0,46	$ 0,45	$ 0,03	$ 1,42	$ 0,01	$ 0,04	$ (0,45)	$ (0,03)	$ 1,71	$ (0.50)	$ 3,15
Verwässertes Ergebnis je Aktie	$ 0,46	$ 0,44	$ 0,03	$ 1,40	$ 0,01	$ 0,04	$ (0,45)	$ (0,03)	$ 1,68	$ (0.49)	$ 3,10
Gewichtete durchschnittlich in Umlauf befindliche Stammaktien für:											
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	195,80	195,80	195,80	195,80	195,80	195,80	195,80	195,80	195,80	195,80	195,80
Verwässertes Ergebnis je Aktie	198,78	198,78	198,78	198,78	198,78	198,78	198,78	198,78	198,78	198,78	198,78

Die Überleitung des Umsatzwachstums zum organischen Umsatzwachstum sieht wie folgt aus:

	Geschäftsjahresende	
	31. März 2025	**31. März 2024**
Wachstum der Gesamteinnahmen	(5,8) %	(5,3) %
Fremdwährung	1,0 %	(0,7) %
Unternehmensübernahmen und Veräußerungen	0,2 %	1,9 %
Organisches Umsatzwachstum	(4,6) %	(4,1) %
GBS-Umsatzwachstum	(2,6) %	(2,0) %
Fremdwährung	1,2 %	(0,4) %
Unternehmensübernahmen und Veräußerungen	0,4 %	3,8 %
Organisches GBS-Umsatzwachstum	(1,0) %	1,4 %
GIS-Umsatzwachstum	(9,1) %	(8,3) %
Fremdwährung	0,9 %	(1,0) %
Unternehmensübernahmen und Veräußerungen	— %	— %
Organisches GIS-Umsatzwachstum	(8,2) %	(9,3) %

Es folgt eine Abstimmung des Nettoertrags mit dem bereinigten EBIT:

	Geschäftsjahresende	
(in Millionen)	**31. März 2025**	**31. März 2024**
Nettoertrag	$ 396	$ 86
Ertragssteueraufwand	234	23
Zinserträge	(199)	(214)
Zinsaufwendungen	265	298
EBIT	696	193
Umstrukturierungskosten	153	111
Kosten für Transaktionen, Abspaltung und Integration	25	7
Abschreibung für erworbene immaterielle Vermögenswerte	348	354
Fusionsbedingte Entschädigung	2	16
Gewinne aus Veräußerungen	(13)	(115)
Verluste (Gewinne) aus Immobilien- und Anlagenverkäufen	23	(7)
Wertminderungsaufwand	17	5
Versicherungsmathematische Verluste (Gewinne) und Verrechnungsverluste (-gewinne) bei Pensionen und OPEB	(232)	445
Bereinigtes EBIT	$ 1.019	$ 1.009

Liquidität und Kapitalausstattung

Liquide Mittel und deren Äquivalente und Cashflows

Zum Montag, 31. März 2025 beliefen sich unsere liquiden Mittel und deren Äquivalente („Liquide Mittel“) auf 1,8 Milliarden US-Dollar, von denen 0,8 Milliarden US-Dollar außerhalb der USA gehalten wurden. Wir unterhalten verschiedene Multiwährungs-, Multi-Entitäts-, grenzüberschreitende, physische und angenommene Barmittel-Pool-Vereinbarungen mit verschiedenen Gegenparteien, 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 US-Bundesstaates unterliegen. Wenn weitere Mittel, die sich außerhalb der USA befinden, für unsere Geschäftstätigkeit in den USA benötigt werden, planen wir daher die Rückführung dieser Mittel, die nicht als unbegrenzt reinvestiert gelten.

Wir verfügen über Barmittel in Höhe von 0,2 Milliarden US-Dollar, die von ausländischen Tochtergesellschaften gehalten und für lokale Geschäfte verwendet werden, die länderspezifischen Beschränkungen unterliegen, welche die Rückführung dieser Mittel einschränken oder zu erhöhten Kosten führen können. Darüber hinaus können andere praktische Erwägungen unsere Verwendung von konsolidierten liquiden Mitteln einschränken. Darin enthalten sind Barmittel in Höhe von 0,2 Milliarden US-Dollar, die von konsolidierten Tochtergesellschaften im Mehrheitsbesitz gehalten werden, an denen Dritte oder öffentliche Anteilseigner Minderheitsanteile halten.

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

	Geschäftsjahresende		
(in Millionen)	**31. März 2025**	**31. März 2024**	**Veränderung**
Nettomittelzufluss/(-abfluss):			
Betriebliche Tätigkeiten	$ 1.398	$ 1.361	$ 37
Investitionstätigkeiten	(512)	(491)	(21)
Finanzierungstätigkeiten	(317)	(1.487)	1.170
Auswirkung von Wechselkursänderungen auf liquide Mittel und deren Äquivalente	3	(17)	20
Nettoerhöhung (-verminderung) der liquiden Mittel und deren Äquivalente	**$ 572**	**$ (634)**	**$ 1.206**
Liquide Mittel und deren Äquivalente zu Beginn des Geschäftsjahres	1.224	1.858	
Liquide Mittel und deren Äquivalente zum Ende des Geschäftsjahres	$ 1.796	$ 1.224	

Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit

Der Nettobarmittelzufluss aus der Geschäftstätigkeit belief sich im Geschäftsjahr 2025 auf 1.398 Millionen US-Dollar und im Geschäftsjahr 2024 auf 1.361 Millionen US-Dollar, was einer Steigerung um 37 Millionen US-Dollar gegenüber dem Vorjahr entspricht. Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit gegenüber der Vergleichsperiode umfasste:

- einen Anstieg des Nettogewinns nach Berichtigungen in Höhe von 48 Millionen US-Dollar, teilweise kompensiert durch
- eine ungünstige Veränderung des Betriebskapitals in Höhe von 11 Millionen US-Dollar aufgrund höherer Abflüsse des Betriebskapitals im Geschäftsjahr 2025.

Die nachfolgende Tabelle enthält einige wichtige Kennzahlen zum Betriebskapital:

	3-Monats-Zeitraum, beendet am		
	31. März 2025	**31. März 2024**	**31. März 2023**
Dauer der Außenstände bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Tagen	68	69	67
Dauer der Außenstände bei Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Tagen	(43)	(64)	(51)
Bargeldumwandlungszyklus	25	5	16

Cashflow aus der Investitionstätigkeit

Der Nettobarmittelabfluss aus Investitionstätigkeiten belief sich im Geschäftsjahr 2025 auf 512 Millionen US-Dollar und im Geschäftsjahr 2024 auf 491 Millionen US-Dollar, was einer Veränderung in Höhe von 21 Millionen US-Dollar gegenüber dem Vorjahr entspricht. Diese Veränderung ist in erster Linie zurückzuführen auf:

- einen Anstieg der Mittelabflüsse aus Investitionen in Höhe von 106 Mio. US-Dollar im Vergleich zum Vorjahr, der hauptsächlich auf den Erwerb und die Entwicklung von Software zurückzuführen ist; teilweise ausgeglichen durch
- einen Anstieg der Erlöse aus dem Verkauf von Vermögenswerten um 86 Mio. US-Dollar.

Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit

Der Nettobarmittelabfluss aus Finanzierungstätigkeiten belief sich im Geschäftsjahr 2025 auf 317 Millionen US-Dollar und im Geschäftsjahr 2024 auf 1.487 Millionen US-Dollar, was einer Veränderung in Höhe von 1.170 Millionen US-Dollar gegenüber dem Vorjahr entspricht. Diese Veränderung ist in erster Linie zurückzuführen auf:

- eine Verringerung der Barmittel, die für Aktienrückkäufe verwendet wurden, um 899 Millionen US-Dollar und die damit verbundenen Steuern, die auf Nettoaktienabrechnungen gezahlt wurden; und
- einen Rückgang der Zahlungen für Finanzierungsleasing und Kreditaufnahmen für Anlagenfinanzierungen um 132 Millionen US-Dollar, da das Unternehmen das Volumen dieser Finanzierungsvereinbarungen weiter reduziert;
- einen Rückgang der Mittelabflüsse aus Commercial-Paper-Zahlungen um 101 Millionen US-Dollar, abzüglich der Kreditaufnahmen; und
- den Anstieg der Mittelzuflüsse aus anderen Finanzierungsaktivitäten um 38 Millionen US-Dollar.

Fremdkapitalfinanzierung

In der nachstehenden Tabelle sind unsere Gesamtverbindlichkeiten zusammengefasst:

	Zum	
(in Millionen)	**31. März 2025**	**31. März 2024**
Kurzfristige Verbindlichkeiten und kurzfristig fälliger Teil der langfristigen Verbindlichkeiten	$ 880	$ 271
Langfristige Verbindlichkeiten, abzüglich des kurzfristig fälligen Teils	2.996	3.818
Summe Verbindlichkeiten	$ 3.876	$ 4.089

Der Rückgang der Gesamtverschuldung um 213 Millionen US-Dollar im Geschäftsjahr 2025 ist in erster Linie auf Nettorückgänge bei den Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing und den Krediten zur Vermögensfinanzierung zurückzuführen. Der Anstieg der kurzfristigen Verbindlichkeiten und der kurzfristig fälligen langfristigen Schulden um 609 Millionen US-Dollar spiegelt die im Geschäftsjahr 2026 fällige vorrangige Anleihe über 650 Millionen Euro wider.

Zum 31. März 2025 und zum 31. März 2024 hielten wir alle mit unseren Kreditaufnahmen verbundenen finanziellen Verpflichtungen ein.

Am 31. März 2025 wurde unsere Kreditwürdigkeit wie folgt eingestuft:

Ratingagentur	Langfristiges Rating	Kurzfristiges Rating	Ausblick
Fitch	BBB	F-2	Negativ
Moody's	Baa2	P-2	Negativ
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 und darüber hinaus 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 Cash pool für den Liquiditätsbedarf. Es gibt jedoch keine Garantie, dass wir in Zukunft bei Bedarf eine Fremdfinanzierung zu akzeptablen Bedingungen oder überhaupt erhalten können.

Unser betriebliches 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.

Unsere Liquidität in Höhe von 5,0 Milliarden US-Dollar zum 31. März 2025 umfasst 1,8 Milliarden US-Dollar an liquiden Mitteln und deren Äquivalenten und 3,2 Milliarden US-Dollar an verfügbaren Krediten im Rahmen unserer revolvierenden Kreditfazilität. Am 1. November 2024 hat das Unternehmen die Laufzeit seiner revolvierenden Kreditlinie bis zum 1. November 2029 verlängert.

Aktienrückkäufe

Siehe Anhang 15 – „Eigenkapital“.

Dividenden

Um unsere finanzielle Flexibilität zu erhalten, haben wir die Zahlung von Quartalsdividenden für das Geschäftsjahr 2025 weiterhin ausgesetzt.

Bilanzunwirksame Geschäfte

Im Rahmen unserer normalen Geschäftstätigkeit sind wir an Vereinbarungen beteiligt, die Garantien, die Forderungsverkaufsfazilität und bestimmte andere Finanzinstrumente mit außerbilanziellem 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 Anhang 4 – „Forderungen“ und Anhang 20 – „Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten“ enthalten.

Barmittelverpflichtungen

Eine Beschreibung der Barverpflichtungen des Unternehmens in Bezug auf Schulden, Leasingverhältnisse, Pensions- und andere Leistungspläne sowie Mindestkaufverpflichtungen finden Sie unter „Anhang 10 – Schulden“, „Anhang 5 – Leasingverhältnisse“, „Anhang 20 – Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten“ und „Anhang 13 – Pensions- und andere Leistungspläne“ für die geschätzten zukünftigen Leistungszahlungen im Rahmen unserer Pensionspläne und Pläne für sonstige Ruhestandsleistungen (OPEB).

Unsere sonstigen Barverpflichtungen zum 31. März 2025 stellen sich wie folgt dar:

(in Mio.)	Weniger als 1 Jahr	2-3 Jahre	4-5 Jahre	Mehr als 5 Jahre	Summe
US-amerik. Steuerreform - Transition Tax[1]	—	(37)	—	—	(37)
Zinszahlungen[2]	53	57	20	12	142
Summe	$ 53	$ 20	$ 20	$ 12	$ 105

[1] Die Transition Tax (Rückführungssteuer) ist über einen Zeitraum von acht Jahren zu entrichten. Wir haben die ersten sieben Raten überwiesen. Unsere verbleibende Verbindlichkeit aus der ursprünglich berechneten Rückführungssteuer im Jahr 2018 beläuft sich auf 71 Millionen US-Dollar. Wir sind dabei, unsere Steuererklärung für historische Transaktionen und andere Anpassungen zu ändern, von denen erwartet wird, dass sie unsere gesamte Rückführungssteuerverpflichtung um etwa 108 Millionen US-Dollar reduzieren werden, was zu einer Nettorückerstattung von 37 Millionen US-Dollar führt.

[2] Die Beträge entsprechen den planmäßigen Zinszahlungen für langfristige Verbindlichkeiten.

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. 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 folgenden Grundsätze sind von kritischer Bedeutung, da sie komplex sind und ein hohes Maß an Urteilsvermögen für ihre Implementierung erfordern: Ausweis der Umsatzerlöse, Ertragssteuern, leistungsorientierte Pläne, Bewertung von Vermögenswerten und Rückstellungen für Verluste aus Rechtsstreitigkeiten. 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 Laufe der Zeit 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 auch in diese Vereinbarungen eingebettete Leasingverträge enthalten können.
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, Post-Contract-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), wird - wenn der Verkaufspreis in der Vergangenheit stark variierte - 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 umfangreiche Beurteilungen und Schätzungen erforderlich, die wir regelmäßig vornehmen. Dabei berücksichtigen wir markt- und entitätsspezifische Faktoren wie Kundentyp, Merkmale der Produkte oder Services und Marktbedingungen.

Wenn die Gesamtumsatzerlöse den verschiedenen Leistungsverpflichtungen und Leasingkomponenten zugeordnet wurden, werden die Umsatzerlöse für jede Leistungsverpflichtung anhand der jeweils anzuwendenden Methode für den Ausweis der Umsatzerlöse ausgewiesen. 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 oder Preises eines bestehenden Vertrags oder von beidem. Vertragsänderungen werden überprüft, um festzustellen, 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 darin enthaltenes Leasingverhältnis ändern. Diese Entscheidung erfordert ein hohes Maß an Urteilsvermögen und kann sich auf den Zeitpunkt der Umsatzrealisierung auswirken.

Kosten für die Gewinnung von Kundenverträgen

Die Verbuchung der Kosten für die Gewinnung von Kundenverträgen erfordert wichtige 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 von unserem Vertriebspersonal erworbene Vertriebsprovisionen 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.

Ertragssteuern

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 Ertragssteuerrückstellungen, der Ermittlung der Wahrscheinlichkeit der Werthaltigkeit latenter Steuerforderungen und der entsprechenden Anpassung der Wertberichtigungen sind bedeutsame Einschätzungen erforderlich. Darüber hinaus werden unsere Steuererklärungen immer geprüft, und die Behebung von Problemen, 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 bei diesen Faktoren Unsicherheit herrscht. Zukünftige Ereignisse, wie Änderungen der Steuergesetze, Steuervorschriften oder Auslegungen solcher Gesetze oder Vorschriften, könnten sich auf die Rückstellung für Ertragssteuern und den effektiven Steuersatz auswirken. Derartige Änderungen könnten die im Konzernabschluss ausgewiesenen Beträge in dem Jahr, in dem diese Änderungen eintreten, erheblich beeinflussen.

Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung („OECD“) und die Mitglieder ihres inklusiven Rahmenwerks haben im Rahmen des Projekts „Base Erosion and Profit Shifting“ Änderungen an zahlreichen seit langem bestehenden Steuergrundsätzen („Pillar Two Rules“) vorgeschlagen, die einen globalen Mindestkörperschaftsteuersatz von 15 % vorschreiben. Obwohl die USA noch keine Gesetze zur Umsetzung der Pillar-2-Regeln erlassen haben, haben andere Länder, in denen das Unternehmen geschäftlich tätig ist, darunter Großbritannien und Deutschland, kürzlich Gesetze zur Umsetzung dieser Regeln erlassen und mehrere andere Länder erwägen ebenfalls Änderungen ihrer Steuergesetze zur Implementierung dieser Regeln. Wann und wie diese Regeln von den verschiedenen Ländern, in denen wir tätig sind, übernommen oder erlassen werden, könnte die steuerliche Komplexität und Unsicherheit erhöhen und sich negativ auf unsere Rückstellungen für Ertragssteuern in den USA und außerhalb der USA auswirken.

Zum 31. März 2025 verfügte das Unternehmen über nicht ausgeschüttete Gewinne von ausländischen Tochtergesellschaften, die nicht auf unbestimmte Zeit reinvestiert wurden, und hatte eine latente Steuerschuld in Höhe von 32 Millionen US-Dollar für die geschätzten Steuern im Zusammenhang mit der Rückführung dieser Gewinne. Das Unternehmen hatte auch nicht ausgeschüttete Gewinne in Höhe von etwa 1,4 Milliarden US-Dollar und andere externe Basisdifferenzen bei ausländischen Tochtergesellschaften, die auf unbestimmte Zeit in ausländische Betriebe reinvestiert wurden. Es wurden keine Steuern auf die nicht ausgeschütteten ausländischen Erträge und Differenzen auf externer Basis vorgesehen, die auf unbestimmte Zeit reinvestiert werden. Wenn zukünftige Ereignisse, einschließlich wesentlicher Änderungen der Schätzungen der Barmittel, des Betriebskapitals und des langfristigen Investitionsbedarfs, eine Ausschüttung dieser Gewinne erforderlich machen, kann eine zusätzliche Steuerrückstellung gebildet werden, die sich wesentlich auf unseren zukünftigen effektiven Steuersatz auswirken könnte.

Bei den Überlegungen zur Erzielbarkeit latenter Steuerforderungen sind der Zeitraum bis zum Erlöschen der Steuerforderung, die geplante Nutzung der Steuerforderung, das historische und prognostizierte zu versteuernde Ergebnis sowie die latenten 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 Rückbuchungen 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 2025 wurde eine Wertberichtigung von rund 2,2 Milliarden US-Dollar 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, etwa 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 der Prüfung durch die zuständigen Steuerbehörden Bestand haben wird, bevor ein Teil des Steuervorteils in unserem Jahresabschluss ausgewiesen wird, und es wird nur der Teil des Steuervorteils ausgewiesen, der mit einer Wahrscheinlichkeit von mehr als 50 % bei der Einigung mit einer Steuerbehörde (die über alle relevanten Informationen verfügt) realisiert wird. Es kann sein, dass wir unsere Rückstellung für Ertragssteuern ändern müssen, wenn das endgültige Ergebnis einer Steuerposition von den Steuerbehörden akzeptiert oder auf andere Weise effektiv beglichen wird.

In den USA wurde am 16. August 2022 der IRA in Kraft gesetzt. Wir gehen derzeit nicht davon aus, dass der IRA einen wesentlichen Einfluss auf unseren Konzernabschluss haben wird.

Leistungsorientierte Pläne

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 2025	31. März 2024
Abzinsungssätze		4,5 %
Erwarteter langfristiger Ertrag aus dem Planvermögen	6,3 %	6,0 %

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 2025 gehabt hätten:

(in Millionen)	Veränderung	Ungefähre Veränderung des periodenbezogenen Nettopensionsaufwands	Ungefähre Veränderung von Abrechnungs-, Vertragsbeendigungs- und Mark-to-Market-Kosten
Erwarteter langfristiger Ertrag aus dem Planvermögen	50 Basispunkte	$ (36)	$ 36
Erwarteter langfristiger Ertrag aus dem Planvermögen	(50) Basispunkte	$ 36	$ (36)
Abzinsungssatz	50 Basispunkte	$ 10	$ (363)
Abzinsungssatz	(50) Basispunkte	$ (12)	$ 400

Bewertung von Vermögenswerten

Wir überprüfen langfristige Vermögenswerte, immaterielle Vermögenswerte und den Firmenwert gemäß den Bilanzierungsgrundsätzen, die in Anhang 1 – „Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungsgrundsätze“ beschrieben sind, auf Wertminderung. Die Beurteilung des beizulegenden Zeitwerts von Vermögenswerten erfordert erhebliche 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, Komponenten mit ähnlichen wirtschaftlichen Merkmalen zusammenzulegen. Die Annahmen, die der Schätzung des beizulegenden Zeitwerts einer Berichtseinheit zugrunde liegen, ändern sich auf der Basis der Betriebsergebnisse, Marktbedingungen und anderer Faktoren von Jahr zu Jahr. Änderungen bei diesen Annahmen können durch eine erhebliche Änderung des Geschäftsklimas, der erstellten Business-Pläne, der Kennzahlen für das Betriebsergebnis oder der Wettbewerbslandschaft beeinflusst werden. All dies kann sich stark auf den geschätzten 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.

Annahmen und Schätzungen bei der Untersuchung von Eventualverbindlichkeiten und Rechtsstreitigkeiten

Die Gesellschaft unterliegt verschiedenen Ansprüchen und Eventualverbindlichkeiten aus Gerichtsverfahren, Versicherungen, Steuern und sonstigen Angelegenheiten, die sich im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ergeben. Der Jahresabschluss bildet diese Ansprüche und Eventualverbindlichkeiten so ab, wie sie den Erwartungen der Geschäftsleitung zufolge eintreten werden. DXC zieht Anwälte bei Entscheidungen im Zusammenhang mit Rechtsstreitigkeiten zurate und holt bei Fragen im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs die Meinung anderer Experten und Berater ein. Wenn mit einem nachteiligen Ausgang gerechnet werden muss und der Betrag geschätzt werden kann, wird gemäß ASC 450 „Contingencies“ (Eventualverbindlichkeiten) eine Rückstellung gebildet. Wenn sich die Schätzungen oder Annahmen, anhand derer die Wahrscheinlichkeit eines nachteiligen Ergebnisses beurteilt wird, deutlich ändern, könnte dies auch die Ertragslage maßgeblich beeinflussen.

PUNKT 7A. QUANTITATIVE UND QUALITATIVE ANGABEN ZU MARKTRISIKEN

Als multinationales Unternehmen sind wir verschiedenen Marktrisiken ausgesetzt, wie 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, darunter betriebliche und Finanzierungstätigkeiten sowie die 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 Wechselkursänderungen. Im gewöhnlichen Geschäftsbetrieb schließen wir in Fremdwährungen ausgewiesene Verträge ab. Mögliche Wechselkursrisiken aus diesen Verträgen werden während des Angebotsprozesses untersucht. Im Allgemeinen werden bei solchen Verträgen die Kosten in derselben Währung aufgeführt werden wie die Umsatzerlöse und kurzfristiger Finanzierungsbedarf wird durch Fremdkapitalaufnahmen in derselben Währung abgedeckt. Da Umsatzerlöse, Kosten und Fremdkapital grundsätzlich in derselben Währung aufgeführt werden, können wir das Wechselkursrisiko für die Erträge verringern. Allerdings nehmen wir verstärkt Offshore-Arbeitszentren in Anspruch, sodass wir Wechselkursänderungen stärker ausgesetzt sind. Im Geschäftsjahr 2024 kam es zu erheblichen Währungsschwankungen, die in erster Linie auf die Volatilität des Euro, des britischen Pfunds und des Australischen Dollars im Verhältnis zum US-Dollar zurückzuführen waren. Auch im Geschäftsjahr 2025 setzten sich die starken Währungsschwankungen fort und wirkten sich weiterhin auf den US-Dollar aus, vor allem aufgrund der Volatilität des Britischen Pfunds und anderer Fremdwährungen in Nord- und Südamerika.

Wir verfügen über Richtlinien und Vorgehensweisen zur Minimierung der Auswirkungen von Wechselkursänderungen durch den Einsatz von kurzfristigen Devisenterminkontrakten zur wirtschaftlichen Sicherung der in Fremdwährungen bezeichneten Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, einschließlich unternehmensinterner Salden und Darlehen. Bei der Bilanzierung gelten diese Devisenterminkontrakte nicht als Sicherungsgeschäfte, und Änderungen ihres beizulegenden Zeitwerts werden in der Gewinn- und Verlustrechnung als Teil des Ertrags der aktuellen Periode unter den sonstigen Nettoaufwänden (-einkünften) 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 im Zeitraum, in der die abgesicherten Transaktionen erfolgswirksam werden, in den Jahresüberschuss eingeordnet.

Es bestehen Wechselkursrisiken im Zusammenhang mit unseren Einnahmen und betrieblichen Aufwendungen, die in anderen Währungen als den US-Dollar bezeichnet sind (siehe Anhang 11 – „Umsatzerlös“). Im Geschäftsjahr 2025 haben wir etwa 72 % unserer Umsätze außerhalb der Vereinigten Staaten generiert. Für das am 31. März 2025 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 7,2 % bzw. 0,9 Mrd. US-Dollar geführt. Der größte Teil dieses Rückgangs/Anstiegs würde durch Ausgaben in Landeswährung ausgeglichen werden. In dem Maße, in dem wir nicht in der Lage wären, unsere Einnahmen in lokaler Währung mit unseren Ausgaben in lokaler Währung abzugleichen, hätte dies Auswirkungen auf unsere Betriebsergebnisse und Cashflows.

Zinsänderungsrisiko

Zum 31. März 2025 hatte das Unternehmen ausstehende Verbindlichkeiten mit unterschiedlichen Laufzeiten über einen Betrag von insgesamt 3,9 Milliarden US-Dollar, darunter keine variabel verzinslichen Verbindlichkeiten. Zum 31. März 2025 hätte eine angenommene negative Änderung 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

	Seite
Bericht der unabhängigen registrierten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PCAOB ID No.34)	60
Konsolidierte Bilanz zum 31. März 2025 und zum 31. März 2024	62
Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung für die am 31. März 2025, am 31. März 2024 und am 31. März 2023 abgelaufenen Geschäftsjahre	63
Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung (Verlust) für die am 31. März 2025, am 31. März 2023 und am 31. März 2024 abgelaufenen Geschäftsjahre	64
Konsolidierte Cashflow-Rechnung für die am 31. März 2025, am 31. März 2024 und am 31. März 2023 abgelaufenen Geschäftsjahre	65
Konsolidierte Eigenkapitalveränderungsrechnung für die am 31. März 2025, am 31. März 2024 und am 31. März 2023 abgelaufenen Geschäftsjahre	67
Anhang zum konsolidierten Jahresabschluss	
Anhang 1 – Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungsgrundsätze	68
Anhang 2 – Veräußerungen	78
Anhang 3 – Gewinn (Verlust) je Aktie	79
Anhang 4 – Forderungen	80
Anhang 5 – Leasingverträge	80
Anhang 6 – Derivative Instrumente	83
Anhang 7 – Sachanlagen	85
Anhang 8 – Immaterielle Vermögenswerte	86
Anhang 9 – Firmenwert	86
Anhang 10 – Verbindlichkeiten	88
Anhang 11 – Umsatzerlöse	88
Anhang 12 – Umstrukturierungskosten	91
Anhang 13 – Pensions- und sonstige Leistungspläne	92
Anhang 14 – Ertragssteuern	98
Anhang 15 – Eigenkapital	106
Anhang 16 – Aktienbonuspläne	107
Anhang 17 – Cashflows	111
Anhang 18 – Sonstige Aufwände (Erträge), netto	111
Anhang 19 – Segmentberichterstattung und geografische Märkte	111
Anhang 20 – Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten	114

BERICHT DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

An die Aktionäre und den Verwaltungsrat der DXC Technology Company

Vermerk über die Prüfung des Jahresabschlusses

Wir haben die nachstehende konsolidierte Bilanz der DXC Technology Company und ihrer Tochtergesellschaften (des „Unternehmens“) zum 31. März 2025 und 2024 sowie die zugehörige konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung, Gesamtergebnisrechnung (Verlust), Cashflow-Rechnung und Eigenkapitalveränderungsrechnung für jedes der drei Jahre in der Periode, die am 31. März 2025 endete, sowie die zugehörigen Anhängen (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 2025 und 2024 sowie seines Betriebsergebnisses und seiner Cashflows für jedes der drei Jahre in der Periode, die am 31. März 2025 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 2025 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 14. Mai 2025 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 von uns geprüften Unternehmen unabhängig sein.

Wir haben unsere Prüfung gemäß den 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 die Durchführung von Verfahren zur Beurteilung des Risikos von wesentlichen Falschaussagen im Jahresabschluss aufgrund von Fehlern oder Betrug sowie von Verfahren zur Verringerung dieses Risikos. Diese Verfahren 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.

Erfassung der Umsatzerlöse – siehe Anhänge 1 und 11 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 die Gesellschaft solche Verträge abschließt, wird der Transaktionspreis des Vertrags auf der Grundlage des relativen Einzelverkaufspreises auf die Leistungsverpflichtungen des Vertrags und die Leasingkomponente aufgeteilt. Diese Schlussfolgerungen können sich auf den Zeitpunkt der Umsatzrealisierung auswirken.

Darüber hinaus können die Verträge der Gesellschaft mit Kunden im Laufe der Vertragslaufzeit geändert werden, wodurch sich der Umfang oder der Preis des bestehenden Vertrags oder beides 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. Handelt es sich bei der Vertragsänderung um die Beendigung des bestehenden Vertrags und die Schaffung eines neuen Vertrags, wird der geänderte Transaktionspreis auf die künftigen Leistungsverpflichtungen und alle eingebundenen Leasingkomponenten aufgeteilt. Wenn eine Vertragsänderung eine eingebundene Leasingkomponente modifiziert und die Änderung nicht als separater Vertrag bilanziert wird, wird die Klassifizierung des Leasing-Vertrags neu beurteilt.

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.

Wie die wichtigen Prüfinformationen bei der Prüfung angesprochen wurden

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 wesentlichen Umsatzvereinbarungen analysiert und die folgenden Verfahren für die als komplex eingestuften Vereinbarungen durchgeführt:

  - Der Kundenvertrag wurde erhalten und gelesen und die Identifizierung der Leistungsverpflichtungen durch das Management wurde bewertet.

  - Die Ermittlung des Einzelveräußerungspreises für die identifizierten Leistungsverpflichtungen durch das Management wurde bewertet.

  - Der Transaktionspreis wurde neu berechnet und die Zuordnung des Transaktionspreises zu den einzelnen Leistungsverpflichtungen wurde überprüft.

  - Das Muster der Lieferung und der Zeitpunkt der Umsatzrealisierung wurde für jede Leistungsverpflichtung bewertet.

/gez/ Deloitte & Touche LLP

McLean, Virginia
14. Mai 2025

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

DXC TECHNOLOGY COMPANY
KONSOLIDIERTE BILANZ

(in Mio. USD, außer Angaben zu Aktien)	Zum 31. März 2025	31. März 2024
VERMÖGENSWERTE		
Kurzfristige Vermögenswerte:		
Liquide Mittel und deren Äquivalente	$ 1.796	$ 1.224
Forderungen und Vertragsvermögenswerte abzüglich Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen in Höhe von 32 $ und 35 $	2.972	3.253
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	477	512
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	118	146
Summe kurzfristige Vermögenswerte	5.363	5.135
Immaterielle Vermögenswerte, abzüglich kumulierter Abschreibungen in Höhe von 6.241 $ bzw. 5.792 $	1.642	2.130
Operating-Leasing-Vermögenswerte, netto	635	731
Firmenwert	526	532
Latente Ertragssteuern, netto	819	804
Sachanlagen, abzüglich kumulierter Abschreibungen in Höhe von 3.409 $ bzw. 3.515 $	1.253	1.671
Sonstige Vermögenswerte	2.967	2.857
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte – langfristig	—	11
Summe Vermögenswerte	$ 13.205	$ 13.871
PASSIVA		
Kurzfristige Verbindlichkeiten:		
Kurzfristige Verbindlichkeiten und kurzfristig fälliger Teil der langfristigen Verbindlichkeiten	$ 880	$ 271
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	549	846
Rückstellungen für Löhne/Gehälter und damit verbundene Kosten	571	558
Verbindlichkeiten aus Operating-Leasing-Verträgen	227	282
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.358	1.437
Abgegrenzte Erlöse und vertragliche Vorabzahlungen	762	866
Ertragssteuerschulden	64	134
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	4.411	4.394
Langfristige Verbindlichkeiten, abzüglich des kurzfristig fälligen Teils	2.996	3.818
Langfristige passive Rechnungsabgrenzung	635	671
Langfristige Ertragssteuerverbindlichkeiten und latente Ertragssteuern	495	556
Langfristige Verbindlichkeiten aus Operating-Leasing-Verträgen	444	497
Langfristige Pensionsverpflichtungen	387	423
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	347	446
Summe Verbindlichkeiten	9.715	10.805
Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten		
DXC Eigenkapital:		
Vorzugsaktien zum Nennwert von 0,01 $ je Aktie; 1.000.000 Aktien genehmigt, keine ausgegeben zum 31. März 2025 und zum 31. März 2024	—	—
Stammaktien zum Nennwert von 0,01 $ je Aktie; 750.000.000 Aktien genehmigt; 186.856.421 zum 31. März 2025 ausgegeben und 183.430.878 zum 31. März 2024 ausgegeben	2	2
Zusätzliche Kapitalrücklage	7.677	7.599
Kumuliertes Defizit	(3.451)	(3.839)
Kumuliertes sonstiges Ergebnis - Verlust	(762)	(732)
Eigene Aktien zu Anschaffungskosten; 5.653.666 und 4.591.340 Aktien zum 31. März 2025 bzw. 31. März 2024	(237)	(219)
Summe DXC Eigenkapital	3.229	2.811
Nicht beherrschende Anteile an Tochtergesellschaften	261	255
Summe Eigenkapital	3.490	3.066
Summe Passiva	$ 13.205	$ 13.871

Die Anhänge sind integraler Bestandteil dieses konsolidierten Jahresabschlusses.

DXC TECHNOLOGY COMPANY KONSOLIDIERTE GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

(in Millionen, außer Angaben pro Aktie)	Geschäftsjahresende 31. März 2025	31. März 2024	31. März 2023
Umsatzerlöse	$ 12.871	$ 13.667	$ 14.430
Dienstleistungskosten (ohne Abschreibungen und Umstrukturierungskosten)	9.770	10.576	11.246
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten (ohne Abschreibungen und Umstrukturierungskosten)	1.348	1.244	1.375
Abschreibungen	1.287	1.404	1.519
Umstrukturierungskosten	153	111	216
Zinsaufwendungen	265	298	200
Zinserträge	(199)	(214)	(135)
Gewinn aus der Veräußerung von Geschäftsbetrieben	(7)	(79)	(190)
Sonstige (Erträge) Aufwendungen, netto	(376)	218	1.084
Summe Kosten und Aufwendungen	12.241	13.558	15.315
Gewinn (Verlust) vor Ertragssteuern	630	109	(885)
Ertragssteueraufwand (-vorteil)	234	23	(319)
Nettoertrag (-verlust)	396	86	(566)
Abzüglich: den nicht beherrschenden Anteilen zurechenbarer Nettoertrag (-verlust) nach Steuern	7	(5)	2
Auf DXC Stammaktionäre entfallender Nettoertrag (-verlust)	$ 389	$ 91	$ (568)
Ertrag (Verlust) je Stammaktie:			
Unverwässert	$ 2,15	$ 0,46	$ (2,48)
Verwässert	$ 2,10	$ 0,46	$ (2,48)

Die Anhänge sind integraler Bestandteil dieses konsolidierten Jahresabschlusses.

DXC TECHNOLOGY COMPANY
KONSOLIDIERTE GESAMTERGEBNISRECHNUNG (VERLUST)

(in Millionen)	Geschäftsjahresende 31. März 2025	31. März 2024	31. März 2023
Nettoertrag (-verlust)	$ 396	$ 86	$ (566)
Sonstiges Ergebnis – (Verlust) Gewinn, nach Steuern:			
Ausgleichsposten für Fremdwährungsumrechnung, nach Steuern [1]	(9)	39	(336)
Ausgleichsposten für Absicherungen des Cashflows, nach Steuern [2]	(7)	7	(17)
Pensions- und sonstige Pläne für Ruhestandsleistungen, nach Steuern:			
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand, nach Steuern [3]	(10)	(6)	(2)
Abschreibung des nachzuverrechnenden Dienstzeitaufwands, nach Steuern [4]	(4)	(5)	(36)
Pensions- und sonstige Pläne für Ruhestandsleistungen, nach Steuern	(14)	(11)	(38)
Sonstiges Ergebnis – (Verlust) Gewinn, nach Steuern	(30)	35	(391)
Gesamtergebnis - Gewinn (Verlust)	366	121	(957)
Abzüglich: den nicht beherrschenden Anteilen zurechenbares Gesamtergebnis (Verlust)	7	(12)	—
Auf DXC Stammaktionäre entfallendes Gesamtergebnis - Gewinn (Verlust)	$ 359	$ 133	$ (957)

[1] *Der Steueraufwand (-vorteil) im Zusammenhang mit Ausgleichsposten für Fremdwährungsumrechnung bezifferte sich auf 0 US-Dollar, (4) US-Dollar und 2 US-Dollar für die am 31. März 2025, am 31. März 2024 bzw. am 31. März 2023 abgelaufenen Geschäftsjahre.*

[2] *Der Steueraufwand (-ertrag) im Zusammenhang mit Anpassungen von Cashflow-Hedges bezifferte sich auf (2) $, 3 $ und (6) $ für die am 31. März 2025, am 31. März 2024 bzw. am 31. März 2023 abgelaufenen Geschäftsjahre.*

[3] *Der Steuervergünstigung im Zusammenhang mit früherem Dienstzeitaufwand belief sich auf 3 $, 0 $ bzw. 1 $ für die zum 31. März 2025, 31. März 2024 bzw. 31. März 2023 endenden Geschäftsjahre.*

[4] *Der Steuervorteil aufgrund der Abschreibung von nachzuverrechnendem Dienstzeitaufwand belief sich auf 1 $, 1 $ und 15 $ für die am 31. März 2025, am 31. März 2024 und am 31. März 2023 abgelaufenen Geschäftsjahre.*

Die Anhänge sind integraler Bestandteil dieses konsolidierten Jahresabschlusses.

DXC TECHNOLOGY COMPANY KONSOLIDIERTE CASHFLOW-RECHNUNG

(in Millionen)	Geschäftsjahresende 31. März 2025	31. März 2024	31. März 2023
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit:			
Nettoertrag (-verlust)	$ 396	$ 86	$ (566)
Anpassungen zur Überleitung des Jahresüberschusses (-fehlbetrags) auf den Mittelzufluss aus der betrieblichen Tätigkeit:			
Abschreibungen	1.313	1.433	1.551
Ausgaben für betriebliche Vermögenswerten mit Nutzungsrechten	309	353	404
Pensions- & sonstige Vorsorgeleistungen, versicherungsmathematische und Verrechnungsgewinne (-verluste)	(232)	445	1.431
Anteilsbasierte Vergütung	79	109	108
Latente Steuern	(35)	(416)	(609)
Verlust (Gewinn) aus Veräußerungen	24	(131)	(260)
Wertberichtigung auf Forderungsverluste	12	—	(1)
Unrealisierte Fremdwährungsverluste (-gewinne)	40	(7)	8
Wertminderungsaufwand und Vertragsausbuchungen	32	18	47
Abschreibung von Anleiheemissionskosten und Abzinsung	5	5	4
Die gezahlten Prämien überschreitender Rückkaufswert	(12)	(14)	(17)
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen, netto	7	9	4
Entwicklung der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, nach Effekten aus Erwerben und Veräußerungen:			
Verminderung der Forderungen	320	176	412
(Erhöhung) Verminderung der aktiven Rechnungsabgrenzungsposten und sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte	(81)	211	(119)
Verminderung der Verbindlichkeiten und Rückstellungen	(335)	(278)	(424)
(Verminderung) Erhöhung der Ertragsteuerverbindlichkeiten und der Ertragsteuerschuld	(57)	13	(161)
Verminderung der Verbindlichkeiten für Operating-Leasing-Verträge	(309)	(353)	(404)
(Verminderung) Erhöhung der vertraglichen Vorabzahlungen und der abgegrenzten Umsatzerlöse	(78)	(290)	11
Sonstige laufende Geschäftstätigkeiten, netto	—	(8)	(4)
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	1.398	1.361	1.415
Cashflow aus der Investitionstätigkeit:			
Erwerb von Sachanlagen	(248)	(182)	(267)
Zahlungen für Transitions- und Transformationsvertragskosten	(135)	(198)	(223)
Erworbene und selbst erstellte Software	(328)	(225)	(188)
Firmenveräußerungen	26	26	(147)
Erlöse aus dem Verkauf von Vermögenswerten	161	75	171
Sonstige Investitionstätigkeiten, netto	12	13	19
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	(512)	(491)	(635)
Cashflows aus der Finanzierungstätigkeit:			
Fremdkapital aus Geldmarktpapieren	367	1.784	1.514
Rückzahlung von Geldmarktpapieren	(369)	(1.887)	(1.757)
Tilgungszahlungen - langfristige Finanzverbindlichkeiten	—	—	(63)
Zahlungen für Kapital-Leasing-Verträge und Darlehensaufnahmen für die Finanzierung von Vermögenswerten	(298)	(430)	(511)
Erlöse aus Aktienoptionen und sonstigen Transaktionen mit Stammaktien	—	—	2
Gezahlte Steuern im Zusammenhang mit Nettoabgeltungen von aktienbasierten Vergütungen	(20)	(35)	(17)
Rückkauf von Stammaktien	(14)	(898)	(669)
Sonstige Finanzierungstätigkeiten, netto	17	(21)	(6)

Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit		(317)	(1.487)	(1.507)
Auswirkung von Wechselkursänderungen auf liquide Mittel und deren Äquivalente		3	(17)	(97)
Nettozunahme (-abnahme) der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente einschließlich der Zahlungsmittel, die als zur Veräußerung gehaltene kurzfristige Vermögenswerte eingestuft sind	Barmittel	572	(634)	(824)
Barmittel, die als zur Veräußerung gehaltene kurzfristige Vermögenswerte klassifiziert werden		—	—	10
Nettoerhöhung (-verminderung) der liquiden Mittel und deren Äquivalente		572	(634)	(814)
Liquide Mittel und deren Äquivalente zu Beginn des Geschäftsjahres		1.224	1.858	2.672
Liquide Mittel und deren Aquivalente zum Ende des Geschäftsjahres		$ 1.796	$ 1.224	$ 1.858

Die Anhänge sind integraler Bestandteil dieses konsolidierten Jahresabschlusses.

DXC TECHNOLOGY COMPANY KONSOLIDIERTE EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

(in Millionen, Angaben zu Aktien in Tausend)	Stammaktien Aktien	Stammaktien Betrag	Kapitalrücklage	Kumuliertes Defizit	Kumuliertes sonstiges Ergebnis - Verlust	Eigene Aktien[1]	DXC-Eigenkapital gesamt	Nicht beherrschende Anteile	Summe Eigenkapital
Saldo zum 31. März 2022	240.508	$ 3	$ 10.057	$ (4.450)	$ (385)	$ (173)	$ 5.052	$ 323	$ 5.375
Nettoverlust				(568)			(568)	2	(566)
Sonstiges Ergebnis – Verlust					(389)		(389)	(2)	(391)
Anteilsbasierter Vergütungsaufwand			98				98		98
Kauf eigener Aktien						(14)	(14)		(14)
Aktienrückkaufprogramm [2]	(24.437)	(1)	(1.036)	354			(683)		(683)
Ausübung von Aktienoptionen und sonstige Transaktionen mit Stammaktien	1.987		1				1		1
Nicht beherrschende Anteile – Ausschüttungen und sonstige			1	(1)			—		—
Saldo zum 31. März 2023	218.058	$ 2	$ 9.121	$ (4.665)	$ (774)	$ (187)	$ 3.497	$ 323	$ 3.820

(1) 3.333.592 eigene Aktien zum 31. März 2023

(in Millionen, Angaben zu Aktien in Tausend)	Stammaktien Aktien	Stammaktien Betrag	Kapitalrücklage	Kumuliertes Defizit	Kumuliertes sonstiges Ergebnis - Verlust	Eigene Aktien[1]	DXC-Eigenkapital gesamt	Nicht beherrschende Anteile	Summe Eigenkapital
Saldo zum 31. März 2023	218.058	$ 2	$ 9.121	$ (4.665)	$ (774)	$ (187)	$ 3.497	$ 323	$ 3.820
Nettoertrag				91			91	(5)	86
Sonstiges Ergebnis – Verlust					42		42	(7)	35
Anteilsbasierter Vergütungsaufwand			107				107		107
Kauf eigener Aktien						(32)	(32)		(32)
Aktienrückkaufprogramm [2]	(38.445)		(1.626)	734			(892)		(892)
Ausübung von Aktienoptionen und sonstige Transaktionen mit Stammaktien	3.818						—		—
Nicht beherrschende Anteile – Ausschüttungen und sonstige			(3)	1			(2)	(56)	(58)
Saldo zum 31. März 2024	183.431	$ 2	$ 7.599	$ (3.839)	$ (732)	$ (219)	$ 2.811	$ 255	$ 3.066

(1) 4.591.340 eigene Aktien zum 31. März 2023

(in Millionen, Angaben zu Aktien in Tausend)	Stammaktien Aktien	Stammaktien Betrag	Kapitalrücklage	Kumuliertes Defizit	Kumuliertes sonstiges Ergebnis - Verlust	Eigene Aktien[1]	DXC-Eigenkapital gesamt	Nicht beherrschende Anteile	Summe Eigenkapital
Saldo zum 31. März 2024	183.431	$ 2	$ 7.599	$ (3.839)	$ (732)	$ (219)	$ 2.811	$ 255	$ 3.066
Nettoertrag				389			389	7	396
Sonstiges Ergebnis – Gewinn					(30)		(30)		(30)
Anteilsbasierter Vergütungsaufwand			78				78		78
Kauf eigener Aktien						(18)	(18)		(18)
Ausübung von Aktienoptionen und sonstige Transaktionen mit Stammaktien	3.425						—		—
Nicht beherrschende Anteile – Ausschüttungen und sonstige				(1)			(1)	(1)	(2)
Saldo zum 31. März 2025	186.856	$ 2	$ 7.677	$ (3.451)	$ (762)	$ (237)	$ 3.229	$ 261	$ 3.490

(1) 5.653.666 eigene Aktien zum 31. März 2025

(2) Am 16. August 2022 hat die US-Regierung den Inflation Reduction Act (den „IRA“) erlassen. Der IRA erhebt eine Verbrauchssteuer von 1 % auf Aktienrückkäufe, die nach dem 31. Dezember 2022 abgeschlossen wurden. Die Verbrauchssteuer wird als Teil des Rückkaufs der Stammaktien im Eigenkapital ausgewiesen.

Die Anhänge sind integraler Bestandteil dieses konsolidierten Jahresabschlusses.

Anhang 1 – Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungsgrundsätze

Unternehmen

DXC Technology Company („DXC“, das „Unternehmen“, „wir“, „uns“ oder „unser“) ist ein weltweit führender Anbieter von IT-Dienstleistungen. Wir sind ein vertrauenswürdiger Partner für viele der innovativsten Organisationen der Welt und entwickeln Lösungen, die Branchen und Unternehmen voranbringen. Unsere Engineering-, Beratungs- und Technologieexperten helfen unseren Kunden, ihre Systeme und Prozesse zu vereinfachen, zu optimieren und zu modernisieren, ihre kritischsten Workloads zu verwalten, KI-gestützte Intelligenz in ihre Abläufe zu integrieren und Sicherheit und Vertrauen in den Vordergrund zu stellen. Durch innovative Lösungen verhelfen wir unseren Kunden zu Wettbewerbsvorteilen am Markt.

Wir betreuen einen globalen Kundenstamm, zu dem viele Fortune-500-Unternehmen gehören, durch unsere mehr als 120.000 Mitarbeiter in über 60 Ländern. Wir sind in zwei Geschäftsbereichen tätig – Global Business Services („GBS“) und Global Infrastructure Services („GIS“) – und bieten Lösungen an, die die Betriebsabläufe modernisieren und Innovationen im gesamten IT-Bereich unserer Kunden vorantreiben.

Darstellungsgrundlage

Damit sich dieser Bericht 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 wird durchgängig auf die nummerierten Anhänge zum konsolidierten Jahresabschluss („Anhänge“) in diesem Jahresbericht auf Formular 10-K verwiesen.

Der zugehörige Jahresabschluss wurde gemäß den Regeln und Bestimmungen der US-amerikanischen Securities and Exchange Commission für Jahresberichte und den in den USA allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen („GAAP“) erstellt. 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, diese jedoch 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 den nicht beherrschenden Anteilen zurechenbaren Nettoerträge werden in der Gewinn- und Verlustrechnung separat dargestellt, ebenso wie das den nicht beherrschenden Anteilen zurechenbare Gesamtergebnis (Verlust) in der Gesamtergebnisrechnung. Alle unternehmensinternen Transaktionen und Salden wurden eliminiert.

Verwendung von Schätzungen

Die Aufstellung des Jahresabschlusses nach GAAP erfordert, dass die Geschäftsleitung des Unternehmens Schätzungen und Ermessensspielräume zugrunde legt, die sich auf den Ausweis der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, der Erträge und Aufwendungen sowie die Offenlegung der Eventualforderungen und -verbindlichkeiten 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. Schätzungen werden unter anderem für Folgendes verwendet: nach der Teilgewinnrealisierungsmethode (Percentage of Completion Method) 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.

Leasingverträge

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.

Geleaste Vermögenswerte bilden das Recht des Unternehmens ab, einen zugrunde liegenden Vermögenswert während des Leasing-Zeitraums zu nutzen. Die Leasing-Verbindlichkeiten stellen die Verpflichtungen des Unternehmens dar, die sich aus dem Leasing-Vertrag ergebenden Leasing-Zahlungen zu leisten. Leasingverbindlichkeiten werden zu Beginn des Leasingverhältnisses auf der Grundlage des Barwerts der festen oder im Wesentlichen festen Leasingzahlungen über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfasst. Geleaste Vermögenswerte werden zu Beginn des Leasingverhältnisses auf der Grundlage der Leasing-Verbindlichkeit zuzüglich aller zu oder vor Beginn des Leasingverhältnisses geleisteten Leasingzahlungen und unter Ausschluss aller Leasinganreize erfasst.

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.

Die Leasing-Bedingungen des Unternehmens können Optionen zur Verlängerung oder Beendigung des Leasing-Vertrags enthalten. Unter den geleasten Vermögenswerten und den Leasing-Verbindlichkeiten sind diese Optionen berücksichtigt, wenn es hinreichend wahrscheinlich ist, dass sie in Anspruch genommen werden. Die Leasing-Vereinbarungen des Unternehmens enthalten im Allgemeinen keine Restwertgarantien und keine wesentlichen restriktiven Klauseln.

Aufwendungen für Operating-Leasingverhältnisse, einschließlich Zinsen, werden linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses mit variablen Zahlungen verbucht, die in erster Linie mit den Betriebskosten für die von der Gesellschaft angemieteten Büroimmobilien zusammenhängen, und bei ihrer Entstehung erfasst. Im Rahmen von Finanzierungsleasingverträgen erworbene Vermögenswerte werden als Anlagevermögen verbucht und über die Abschreibungsdauer des Vermögenswerts oder die Leasingdauer - je nachdem, welcher Zeitraum kürzer ist - abgeschrieben.

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 identifizierten 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. 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 erhoben werden, z. B. Verkaufssteuern und Mehrwertsteuer.

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. 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. Wenn ein Vertrag einen eingebundenen Leasing-Vertrag enthält, wird der Transaktionspreis des Vertrags auf der Grundlage des relativen Einzelverkaufspreises 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.

Verträge mit unseren Kunden können im Laufe der Vertragslaufzeit geändert werden und wir können den Umfang, den Preis oder beides der bestehenden Verträge 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 stellen einen separaten Vertrag dar, wenn die Änderung zusätzliche, eigenständig abgrenzbare Güter und Dienstleistungen vorsieht und der Transaktionspreis dem eigenständigen Verkaufspreis entspricht. Wenn die Vertragsänderung Teil des bestehenden Vertrags ist, wird eine kumulative Anpassung der Umsatzerlöse vorgenommen. Handelt es sich bei der Vertragsänderung um die Beendigung des bestehenden Vertrags und die Schaffung eines neuen Vertrags, wird der geänderte Transaktionspreis auf die künftigen Leistungsverpflichtungen und alle eingebundenen Leasingkomponenten aufgeteilt. Wenn eine Vertragsänderung eine eingebundene Leasingkomponente modifiziert und die Änderung nicht als separater Vertrag bilanziert wird, wird die Klassifizierung des Leasing-Vertrags neu beurteilt.

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 entstandenen Gesamtkosten zu den geschätzten Gesamtkosten bei der Fertigstellung ausgewiesen. Die Kosteneinschätzung einer Leistungsverpflichtung zum Zeitpunkt der Fertigstellung umfasst alle direkten Kosten wie Material und Arbeit. Der Gewinn innerhalb eines bestimmten Zeitraums wird zur geschätzten Gewinnmarge angesetzt, die aus dem Gesamtvertrag erzielt werden soll. Wenn die geschätzten Gesamtkosten bis zur Fertigstellung die geschätzten Erlöse für einen Vertrag nach der Percentage-of-Completion-Cost-to-Cost-Methode übersteigen, wird der Verlust in dem Quartal verbucht, in dem er wahrscheinlich und vernünftig abschätzbar wird. Wenn keine Kennzahlen für die Ausgabe oder Eingabe vorhanden sind oder diese 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.

Softwareverträge. Einige der 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), wird - wenn der Verkaufspreis in der Vergangenheit stark variierte - 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 entsprechend dem Fortschritt der erbrachten Softwareanpassungsleistungen nach der oben beschriebenen Kosten-zu-Kosten-Methode der Teilgewinnrealisierung erfasst. Die Umsatzerlöse für den Kundensupport und andere Softwareservices werden über die Zeit hinweg ausgewiesen, in der diese Services erbracht werden.

Praktische Modalitäten

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 Dienstleistung an einen Kunden überträgt, und dem Zeitpunkt, an dem der Kunde diese Ware oder diese Dienstleistung bezahlt, höchstens ein Jahr beträgt.

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. 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 entstehen, und durch die 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 sonstige Ruhestandsleistungen (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 entstandenen Kosten während der Phase der Anwendungsentwicklung. Kosten für vorbereitende Projekttätigkeiten 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. Das Unternehmen verwendet ein Monte-Carlo-Studienmodell, um den geschätzten beizulegenden Zeitwert von PSUs mit Marktbedingungen zu berechnen. Dieses Modell umfasst Annahmen in Bezug auf die Laufzeit, risikofreie Zinssätze, erwartete Volatilität und Dividendenrenditen, die immer dann überprüft werden, wenn die Gesellschaft eine Zuteilung vornimmt. Der risikolose Zinssatz entspricht der Rendite des halbjährlichen Nullkupon-Anleihezinssatzes von US-Schatzpapieren zum Bewertungstag. Die Dividendenannahme beruht auf den Dividendenauszahlungen des jeweiligen Geschäftsjahres. Die erwartete Volatilität basiert auf einem historischen Ansatz, und das Unternehmen berücksichtigt den Leistungszeitraum der Zuteilung.

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 Bilanztag aus, abzüglich der geschätzten verwirkten Aktien.

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 finanzielle Gesamtergebnis und relevante entitätsspezifische Ereignisse.

Stellt das Unternehmen fest, dass der Buchwert mit einer Wahrscheinlichkeit von weniger 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 Werthaltungsprüfung 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-Analyse, 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 Betriebskapitalbedarf steuern. Der Abzinsungssatz 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. 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 abgeleitet, deren Betriebs- und Investitionsmerkmale denen der Berichtseinheit ähneln. Weicht der im Rahmen des einen 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.

Wenn das Unternehmen eine quantitative Werthaltigkeitsprüfung des Firmenwerts für seine Berichtseinheiten durchführt, vergleicht es auch die Summe der beizulegenden Zeitwerte der Berichtseinheiten mit der Marktkapitalisierung des Unternehmens (Kurs je Aktie multipliziert mit den Aktien in Umlauf) und ermittelt einen impliziten Kontrollprämie. Diese stellt den Betrag dar, um den die Summe der beizulegenden Zeitwerte der Berichtseinheiten die Marktkapitalisierung überschreitet. Das Unternehmen beurteilt die Angemessenheit der Kontrollprämie durch einen Vergleich mit den Kontrollprämien der jüngsten vergleichbaren Unternehmenszusammenschlüsse. Wird die implizite Kontrollprämie nicht durch die Marktdaten gestützt, passt das Unternehmen seine Schätzungen des beizulegenden Zeitwerts der Berichtseinheiten an eine Marktkapitalisierung an, die durch relevante Marktdaten gestützt wird.

am Gewährungsdatum

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 Übertragung einer Verbindlichkeit im Rahmen einer ordnungsgemäßen Transaktion zwischen Marktteilnehmern zum Bewertungszeitpunkt zu aktuellen Marktbedingungen.

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.
Stufe 2:	In einem aktiven Markt notierte Preise für ähnliche Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten, in nicht aktiven Märkten notierte Preise für identische oder ähnliche Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten, andere beobachtbare Eingabegrößen als notierte Preise und marktgestützte Eingabegrößen, die hauptsächlich auf beobachtbaren Marktdaten basieren bzw. aus diesen abgeleitet werden.
Stufe 3:	Nicht beobachtbare Eingabegrößen, welche die eigenen Annahmen des Unternehmens abbilden, die Marktteilnehmer bei der Preisermittlung ihrer Vermögenswerte und Verbindlichkeiten heranziehen würden.

Der beizulegende Zeitwert von Geldmarktfonds, Geldmarktkonten und US-Schatzscheinen mit einer Laufzeit von weniger als drei Monaten und Termineinlagen, die in den liquiden Mitteln und deren Äquivalenten enthalten sind, beruht auf notierten Marktpreisen. Der beizulegende Zeitwert sonstiger Dividendenwerte, die in den sonstigen langfristigen Vermögenswerten enthalten sind, basiert auf tatsächlichen Marktpreisen.

Die Buchwerte der Finanzinstrumente des Unternehmens mit kurzfristigen Laufzeiten – hauptsächlich Forderungen, Verbindlichkeiten, kurzfristige Verbindlichkeiten und finanzielle Verbindlichkeiten, die in den sonstigen Rückstellungen enthalten sind – entsprechen aufgrund der Kurzfristigkeit annähernd deren Marktwerten.

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 zum beizulegenden Zeitwert würden in solchen Fällen als Stufe 3 innerhalb der Fair-Value-Hierarchie klassifiziert. In den Geschäftsjahren, die durch diesen Bericht abgedeckt sind, wurden keine wesentlichen Wertminderungen erfasst.

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), und aus von Kunden bis zur vollständigen Erbringung bestimmter vertraglicher Leistungen zurückgehaltenen Zahlungen 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 abrechenbar.

Wertberichtigungen für uneinbringliche 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 Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit 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.

Sachanlagen

Sachanlagen einschließlich der Vermögenswerte unter Finanz-Leasing-Verträgen werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen ausgewiesen. Die Abschreibung wird vornehmlich linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer der Vermögenswerte oder die verbleibende Laufzeit des Leasing-Verhältnisses berechnet. Die voraussichtliche Nutzungsdauer für DXC Sachanlagen lautet wie folgt:

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

Immaterielle Vermögenswerte

Die vom Unternehmen geschätzten Nutzungsdauern für immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer sind in der nachstehenden Tabelle dargestellt:

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

Software wird überwiegend nach der linearen Methode abgeschrieben (siehe *Software-Entwicklungskosten* oben). 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 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.

Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte/Verbindlichkeiten

Das Unternehmen klassifiziert Vermögenswerte als zur Veräußerung gehalten, wenn die folgenden Bedingungen erfüllt sind: (i) Die zur Genehmigung der Maßnahme befugte Geschäftsleitung verpflichtet sich zu einem Plan zur Veräußerung des Vermögenswerts (der Veräußerungsgruppe); (ii) der Vermögenswert (die Veräußerungsgruppe) steht in seinem/ihrem gegenwärtigen Zustand für einen sofortigen Verkauf zu Bedingungen zur Verfügung, die für den Verkauf solcher Vermögenswerte (Veräußerungsgruppe) üblich sind; (iii) ein aktives Programm zur Suche eines Käufers und andere Maßnahmen, die zur Vollendung des Plans zum Verkauf des Vermögenswertes (der Veräußerungsgruppe) erforderlich sind, wurden eingeleitet; (iv) der Verkauf des Vermögenswertes (der Veräußerungsgruppe) ist wahrscheinlich, und die Übertragung des Vermögenswertes (der Veräußerungsgruppe) wird voraussichtlich innerhalb eines Jahres als abgeschlossener Verkauf erfasst, es sei denn, Ereignisse oder Umstände, die sich unserer Kontrolle entziehen, verlängern den für den Verkauf des Vermögenswertes (der Veräußerungsgruppe) erforderlichen Zeitraum über ein Jahr hinaus;
(v) der Vermögenswert (die Veräußerungsgruppe) wird aktiv zum Verkauf zu einem Preis vermarktet, der in einem angemessenen Verhältnis zu seinem gegenwärtigen beizulegenden Zeitwert steht; und (vi) die für den Abschluss des Plans erforderlichen Maßnahmen lassen es unwahrscheinlich erscheinen, dass wesentliche Änderungen an dem Plan vorgenommen werden oder dass der Plan zurückgezogen wird.

Ein langlebiger Vermögenswert (Veräußerungsgruppe), der/die als zur Veräußerung gehalten eingestuft wird, wird zunächst mit dem niedrigeren Wert aus Buchwert und beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten bewertet. Ein aus dieser Bewertung resultierender Verlust wird in dem Zeitraum erfasst, in der die Kriterien für die Veräußerung erfüllt sind. Gleichermaßen gilt: Gewinne aus der Veräußerung einer langlebigen Anlage (Veräußerungsgruppe) werden erst zum Zeitpunkt der Veräußerung erfasst.

Der beizulegende Zeitwert eines langlebigen Vermögenswerts (einer Veräußerungsgruppe) abzüglich der Veräußerungskosten wird in jedem Berichtszeitraum, in dem er als zur Veräußerung gehalten klassifiziert bleibt, bewertet, und alle nachfolgenden Änderungen werden als Anpassung des Buchwerts des Vermögenswerts (der Veräußerungsgruppe) ausgewiesen, solange der neue Buchwert den Buchwert des Vermögenswerts zu dem Zeitpunkt, zu dem er ursprünglich als zur Veräußerung gehalten klassifiziert wurde, nicht übersteigt.

Ertragssteuern

Das Unternehmen wendet bei der Bilanzierung der Ertragssteuern 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 auflösen, 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 wirksam geworden 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 künftiger Rückbuchungen 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 des Steuervorteils von ungewissen Steuerpositionen im Unternehmensabschluss erfolgt, sofern eine mehr als 50 %ige Wahrscheinlichkeit besteht, dass die Steuerposition nach einer Überprüfung Bestand haben 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 Geldmarktdepots 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 Gesamtergebnisses (Verlust) 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 Gesamtergebnisses (Verlust) erfasst und nachträglich in der Periode, in der das gesicherte Grundgeschäft erfolgswirksam ausgewiesen wird, in die Gewinn- und Verlustrechnung 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 der laufenden Geschäftstätigkeit eingestuft.

Kürzlich eingeführte Verlautbarungen zur Rechnungslegung

Im Geschäftsjahr 2025 führte DXC die folgenden aktualisierten Rechnungslegungsstandards (Accounting Standards Updates, „ASUs“) des Financial Accounting Standards Board ein:

Veröffentlichungsdatum und ASU	Einführungsdatum und Methode	Beschreibung	Auswirkungen
November 2023 ASU 2023-07, „Verbesserungen bei den Angaben zu meldepflichtigen Segmenten“	1. Januar 2025 Prospektiv	Diese Aktualisierung verlangt die Offenlegung wesentlicher Segmentaufwendungen, die vom Chief Operating Decision Maker („CODM“) zur Leistungsbewertung und Ressourcenzuweisung verwendet werden, sowie die Angabe von Titel und Position des CODM. Zudem werden weitere Segmentangaben und deren Veröffentlichungsfrequenz angepasst.	Das Unternehmen hat diesen Standard durch erweiterte Angaben zu Segmenten im Anhang des Jahresabschlusses übernommen.

Neue Vorschriften zur Rechnungslegung

Im Geschäftsjahr 2024 und im Geschäftsjahr 2025 wurden die folgenden ASUs vom Financial Accounting Standards Board veröffentlicht, aber noch nicht von DXC übernommen:

Veröffentlichungsdatum und ASU	Datum des Inkrafttretens bei DXC	Beschreibung	Auswirkungen
Dezember 2023 ASU 2023-09, „Verbesserungen bei den Angaben zur Ertragssteuer“	Geschäftsjahr 2026	Die Aktualisierung verlangt die Angabe der disaggregierten gezahlten Ertragssteuern, schreibt Standardkategorien für die Komponenten der effektiven Steuersatzüberleitung vor und ändert andere ertragssteuerbezogene Angaben. Eine frühzeitige Anwendung dieser Aktualisierung ist zulässig.	Das Unternehmen ist dabei, die Auswirkungen und die Art der Einführung zu bewerten. Diese ASU wird sich auf die Anhangangaben in unserem Jahresabschluss auswirken, jedoch nicht auf unseren konsolidierten Abschluss.
November 2024 ASU 2024-03, „Aufschlüsselung der Aufwendungen der Gewinn- und Verlustrechnung“	Geschäftsjahr 2028	Diese Aktualisierung erfordert die Offenlegung bestimmter quantitativer Angaben zu bestimmten in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Kosten und Aufwendungen sowie qualitativer Informationen zu nicht aufgeschlüsselten Kosten im Anhang zum Abschluss. Eine frühzeitige Anwendung dieser Aktualisierung ist zulässig.	Das Unternehmen ist dabei, die Auswirkungen und die Art der Einführung zu bewerten. Diese ASU wird sich auf die Anhangangaben des Unternehmens auswirken, jedoch nicht auf seinen konsolidierten Abschluss.

Sonstige kürzlich veröffentlichte ASUs, die noch nicht angewendet wurden, haben voraussichtlich keine wesentliche Auswirkung auf den konsolidierten Jahresabschluss von DXC.

Anhang 2 – Veräußerungen

Veräußerungen im Geschäftsjahr 2025

Im Geschäftsjahr 2025 verkaufte das Unternehmen unbedeutende Geschäftsbereiche, was zu einem Gewinn von 7 Millionen US-Dollar führte.

Veräußerungen im Geschäftsjahr 2024

Im Geschäftsjahr 2024 verkaufte das Unternehmen unbedeutende Geschäfte und nahm Anpassungen an geschätzten Beträgen aus den Veräußerungen der Vorjahre vor, was zu einem Gewinn von 79 Millionen US-Dollar führte.

Veräußerungen im Geschäftsjahr 2023

Im Geschäftsjahr 2023 schloss DXC den Verkauf seiner deutschen Tochtergesellschaft im Finanzdienstleistungsbereich („FDB“ oder das „FDB-Geschäft“) an die FNZ Group („FNZ“) für 308 Millionen Euro (ca. 329 Millionen US-Dollar) ab, was zu einem Gewinn von ca. 215 Millionen US-Dollar vor Steuern führte. Im Rahmen des FDB-Verkaufs erwarb DXC am 1. Januar 2021 die AXA Bank Deutschland, eine deutsche Privatkundenbank, für einen Gesamtpreis von 101 Millionen US-Dollar.

Im Geschäftsjahr 2023 veräußerte das Unternehmen unbedeutende Geschäftsbereiche, was zu Nettoeinbußen von 25 Millionen $ führte. In diesem Betrag enthalten war die wichtigste russische Einheit des Unternehmens, die das Unternehmen im zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2023 verkauft hat.

Anhang 3 – Ergebnis (Verlust) je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie wird mithilfe der gewichteten durchschnittlichen Anzahl der während des Berichtszeitraums im Umlauf befindlichen Stammaktien berechnet. 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:

	Geschäftsjahresende		
(in Millionen, außer Angaben pro Aktie)	**31. März 2025**	**31. März 2024**	**31. März 2023**
Auf DXC Stammaktionäre entfallender Nettoertrag (-verlust):	$ 389	$ 91	$ (568)
Angaben zu Stammaktien:			
Gewichtete durchschnittlich in Umlauf befindliche Stammaktien - unverwässertes Ergebnis je Aktie	180,68	195,80	228,99
Verwässernder Effekt von Aktienoptionen und Eigenkapitalzuteilungen	4,24	2,98	—
Gewichtete durchschnittlich in Umlauf befindliche Stammaktien – verwässertes Ergebnis je Aktie	184,92	198,78	228,99
Ertrag (Verlust) je Aktie:			
Unverwässert	$ 2,15	$ 0,46	$ (2,48)
Verwässert	$ 2,10	$ 0,46	$ (2,48)

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 2025	**31. März 2024**	**31. März 2023**
Aktienoptionen	810.895	953.126	523.969
RSUs	508.620	1.137.403	3.242.461
PSUs	118.704	37.504	3.380.812

Anhang 4 – Forderungen

Die Forderungen abzüglich der Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen enthalten Folgendes:

	Zum	
(in Millionen)	**31. März 2025**	**31. März 2024**
Abgerechnete Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	$ 1.331	$ 1.433
Nicht in Rechnung gestellte Forderungen	1.048	1.124
Sonstige Forderungen	593	696
Summe	$ 2.972	$ 3.253

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 für zweifelhafte Forderungen:

	Zum / Geschäftsjahresende	
(in Millionen)	**31. März 2025**	**31. März 2024**
Eröffnungssaldo	$ 35	$ 47
Rückstellungen für Forderungsausfälle	12	—
Sonstige Berichtigungen von Wertberichtigungen und Ausbuchungen	(15)	(12)
Schlusssaldo	$ 32	$ 35

Fazilität für Forderungen

Das Unternehmen verfügt über eine Fazilität für Forderungskäufe (einschließlich aller Nachbesserungen, Neuformulierungen, Ergänzungen und sonstigen Änderungen bis 31. März 2025, „Fazilität für Forderungen“ genannt) mit verschiedenen eigenständigen Finanzinstituten (den „Käufern“) für den Verkauf kommerzieller Forderungen in den USA. Die Forderungsfazilität hat zum 31. März 2025 ein Kreditlimit von 400 Mio. $. Das Kündigungsdatum der Forderungsfazilität ist der 25. Juli 2025.

Zum 31. März 2025 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.

Aufgrund der Kurzfristigkeit entsprachen die beizulegenden Zeitwerte der verkauften Forderungen etwa ihren Buchwerten, sodass kein Gewinn oder Verlust aus dem Verkauf von Forderungen verbucht wurde.

Anhang 5 – Leasingverträge

Das Unternehmen hat Operating- und Finanz-Leasing-Verträge für Rechenzentren, Büros und bestimmte Ausrüstung. Unsere Leasing-Verträge weisen verbleibende Leasingdauer von 1 bis 10 Jahren auf. Einige davon enthalten Optionen, um die Leasingdauer um bis zu zehn Jahre zu verlängern, während andere Optionen dafür haben, den Vertrag innerhalb von ein bis drei Jahren aufzulösen.

Operating-Leasing-Verträge

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

	Für das Geschäftsjahr mit Ende am		
(in Millionen)	**31. März 2025**	**31. März 2024**	**31. März 2023**
Kosten für Operating-Leasing-Verträge	$ 309	$ 353	$ 404
Kurzfristige Leasing-Kosten	26	28	35
Variable Leasing-Kosten	52	61	73
Erträge aus Untervermietungen	(17)	(19)	(18)
Summe Betriebskosten	$ 370	$ 423	$ 494

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.

	Für das Geschäftsjahr mit Ende am		
(in Millionen)	**31. März 2025**	**31. März 2024**	**31. März 2023**
Auszahlungen für Beträge, die in der Bewertung von Verbindlichkeiten aus Operating-Leasingverhältnissen enthalten sind – operativer	$ 309	$ 353	$ 404
ROU-Vermögenswerte erhalten im Austausch für Verbindlichkeiten aus Operating-Leasing[(1)]	$ 241	$ 175	$ 227

[(1)] In den Geschäftsjahren 2025, 2024 und 2023 wurden Änderungen und Auflösungen in Höhe von 703 Mio. $, 880 Mio. $ und 1.142 Mio. $ vorgenommen. Weitere Informationen zu den nicht zahlungswirksamen Aktivitäten, die sich auf den Cashflow auswirken, finden Sie in Anhang 17 – „Cashflows“.

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

		Zum	
(in Millionen)	**Bilanzposten**	**31. März 2025**	**31. März 2024**
Vermögenswerte in ROU-Operating-Leasing-Verträgen	Betriebliche Vermögenswerte mit Nutzungsrechten, netto	$ 635	$ 731
Verbindlichkeiten aus Operating-Leasing-Verträgen	Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Operating-Leasing-Verträgen	$ 227	$ 282
Verbindlichkeiten aus Operating-Leasing-Verträgen	Langfristige Verbindlichkeiten aus Operating-Leasing-Verträgen	444	497
Summe Verbindlichkeiten aus Operating-Leasing-Verträgen		$ 671	$ 779

Die gewichtete durchschnittliche Laufzeit der Operating-Leasingverhältnisse betrug 3,8 Jahre zum 31. März 2025 und 3,9 Jahre zum 31. März 2024. Der gewichtete durchschnittliche Abzinsungssatz für Operating-Leasingverhältnisse belief sich auf 4,9 % zum Montag, 31. März 2025 und auf 4,6 % zum Sonntag, 31. März 2024.

Die folgende Fälligkeitsanalyse zeigt die erwarteten undiskontierten Barzahlungen für Operating-Leasingverhältnisse zum 31. März 2025:

	Geschäftsjahr						
(in Millionen)	**2026**	**2027**	**2028**	**2029**	**2030**	**Folgejahre**	**Summe**
Operating-Leasingzahlungen	$ 251	$ 176	$ 146	$ 95	$ 34	$ 32	$ 734
Abzüglich: angerechneter Zinsen							(63)
Summe Verbindlichkeiten aus Operating-Leasingverhältnissen							$ 671

Finanz-Leasing-Verträge

Die Aufwendungen für Finanzierungsleasing setzen sich wie folgt zusammen:

	Für das Geschäftsjahr mit Ende am		
(in Millionen)	31. März 2025	31. März 2024	31. März 2023
Kosten für Finanz-Leasing-Verträge			
Abschreibungen für Vermögenswerte mit Nutzungsrechten	$ 81	$ 137	$ 218
Zinsen auf Leasing-Verpflichtungen	14	15	17
Gesamtkosten für Finanz-Leasing-Verträge	$ 95	$ 152	$ 235

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

	Für das Geschäftsjahr mit Ende am		
(in Millionen)	31. März 2025	31. März 2024	31. März 2023
Zinszahlungen für Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing – Operativer Cashflow	$ 14	$ 15	$ 17
Auszahlungen für Beträge, die in die Bewertung von Verpflichtungen aus Finanzierungsleasing einbezogen sind – Finanzierungs-Cashflows	200	240	315
Gesamtbetrag der Auszahlungen für die Bewertung von Verpflichtungen aus Finanzierungsleasing	$ 214	$ 255	$ 332
Kapitalausgaben über Finanz-Leasing-Verpflichtungen[1]	$ 24	$ 105	$ 102

[1] *Weitere Informationen über nicht zahlungswirksame Aktivitäten, die sich auf den Cashflow auswirken, finden Sie im Anhang 17 – „Cashflows“.*

In der folgenden Tabelle sind die Salden aus Finanzierungsleasing dargestellt:

		Zum	
(in Millionen)	Bilanzposten	31. März 2025	31. März 2024
Vermögenswerte in ROU-Finanz-Leasing-Verträgen	Sachanlagen, netto	$ 145	$ 264
Finanzierungsleasing-Verträge	Kurzfristige Verbindlichkeiten und kurzfristig fälliger Teil der langfristigen Verbindlichkeiten	$ 123	$ 178
Finanzierungsleasing-Verträge	Langfristige Verbindlichkeiten, abzüglich des kurzfristig fälligen Teils	155	242
Summe Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing[1]		$ 278	$ 420

[1] *Weitere Informationen zu Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing finden Sie in Anhang 10 – „Verbindlichkeiten“.*

Die gewichtete durchschnittliche Laufzeit des Finanzierungsleasings betrug 2,7 Jahre zum 31. März 2025 und 2,9 Jahre zum 31. März 2024. Der gewichtete durchschnittliche Abzinsungssatz für Finanzierungsleasing belief sich auf 5,6 % zum Montag, 31. März 2025 bzw. auf 4,3 % zum Sonntag, 31. März 2024.

Die folgende Fälligkeitsanalyse zeigt die erwarteten undiskontierten Barzahlungen für Finanzierungsleasingverträge zum 31. März 2025:

(in	2026	2027	2028	2029	2030	Folgejahr	Sum
Zahlungen für Finanzierungsleasingverträge	$ 135	$ 92	$ 51	$ 19	$ 1	$ 3	
			Geschäftsjahr				
Abzüglich: angerechneter Zinsen							(23)
Summe Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing							$ 278

Anhang 6 – 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 Änderungen durch Verluste und Gewinne aus den Sicherungsgeschäften mit den derivativen Kontrakten ausgeglichen werden. Das Unternehmen verwendet derivative Instrumente nicht zu Handels- oder spekulativen Zwecken.

Für die Bilanzierung als Sicherungsgeschäfte designierte Derivate

Absicherungen des Cashflows

Das Unternehmen designierte verschiedene Devisenterminkontrakte als Cashflow-Absicherungen, um das Fremdwährungsrisiko in Verbindung mit bestimmten auf indische Rupien lautenden Verbindlichkeiten und prognostizierten Transaktionen zu reduzieren. Die Nominalbeträge der Devisenterminkontrakte, die als Cashflow-Absicherungen designiert wurden, beliefen sich zum 31. März 2025 auf 668 Millionen US-Dollar und zum 31. März 2024 auf 885 Millionen US-Dollar. Zum 31. März 2025 erstrecken sich die zugehörigen prognostizierten Transaktionen bis in den Dezember 2026.

In den am 31. März 2025 und am 31. März 2024 abgelaufenen Geschäftsjahren gab es im Unternehmen keine Cashflow-Absicherungen, bei denen es wahrscheinlich war, dass das gesicherte Grundgeschäft nicht durchgeführt würde.

Siehe Anhang 15 - „Eigenkapital“ für Änderungen des kumulierten sonstigen Ergebnisses nach Steuern im Zusammenhang mit den Derivaten der Gesellschaft, die für Sicherungsgeschäfte designiert sind. Zum 31. März 2025 wird erwartet, dass 4 Millionen US-Dollar der in Zusammenhang mit dem Cashflow-Hedge, der im kumulierten sonstigen Ergebnis ausgewiesen ist, stehenden Verluste innerhalb der nächsten 12 Monate in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht werden.

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 Wechselkursänderungen durch Devisenterminkontrakte zur Absicherung bestimmter, in Fremdwährungen bezeichneter Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, einschließlich unternehmensinterner Salden und prognostizierter Transaktionen. Die Nettonominalbeträge der zum 31. März 2025 bzw. zum 31. März 2024 ausstehenden Devisenterminkontrakte beliefen sich auf 1,9 Milliarden US-Dollar bzw. 1,5 Milliarden US-Dollar.

In der folgenden Tabelle ist der Verlust (Gewinn) aus Fremdwährung im Verhältnis zu den sonstigen Aufwendungen (Erträgen), netto, dargestellt:

	Geschäftsjahresende		
(in Millionen)	31. März 2025	31. März 2024	31. März 2023
Neubewertung von Fremdwährungen [1]	$ 3	$ 18	$ 12
Nicht designierte Devisenterminkontrakte [2]	(7)	(25)	(27)
Summe - Fremdwährungsgewinn	$ (4)	$ (7)	$ (15)

(1) Veränderungen der Wechselkurse der auf Fremdwährung lautenden Vermögenswerte und Verbindlichkeiten des Unternehmens.
(2) Bewegungen aus Sicherungsgeschäften, die zur Steuerung des Fremdwährungsneubewertungsrisikos des Unternehmens und der damit verbundenen Kosten des Sicherungsprogramms verwendet werden.

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:

		Zum	
(in	Bilanzposten	31. März 2025	31. März 2024
Für die Bilanzierung als Sicherungsgeschäfte designierte Derivate:			
Devisenterminkontrakte	Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	$ 1	$ 6
	Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	$ 7	$
Nicht für die Bilanzierung als Sicherungsgeschäfte designierte Derivate:			
Devisenterminkontrakte	Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	$ 12	$ 16
	Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	$ 32	$ 12

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 Fremdwährungsderivate gab es zum 31. März 2025 drei Gegenparteien mit einer Konzentration des Kreditrisikos; auf Grundlage des Bruttomarktwerts ist der maximal mögliche Verlust für das Unternehmen unerheblich.

Außerdem schließt das Unternehmen mit einigen Gegenparteien durchsetzbare Rahmenaufrechnungsvereinbarungen (Netting Arrangements) ab. Zu Zwecken der Finanzberichterstattung ist es Grundsatz des Unternehmens, trotz bestehender durchsetzbarer 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 bei den Kassakursen bewertet. Zur Qualifizierung der Sicherungsgeschäfte für Nettoinvestitionen müssen alle Gewinne oder Verluste durch die Sicherungsinstrumente bei der Fremdwährungsumrechnung berücksichtigt werden. Gewinne oder Verluste aus einzelnen Nettoinvestitionen in Nicht-US-Geschäfte werden aus dem kumulierten sonstigen Ergebnis in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert, wenn diese Nettoinvestitionen verkauft oder im Wesentlichen liquidiert werden.

Zum 31. März 2025 und zum 31. März 2024 verfügte DXC über Fremdwährungsverbindlichkeiten in Höhe von jeweils 702 Millionen US-Dollar, die als Sicherungsinstrumente für Nettoinvestitionen in nicht-amerikanische Tochtergesellschaften designiert waren. Für das am 31. März 2025 abgelaufene Geschäftsjahr war die Auswirkung des Verlusts aus auf Fremdwährung lautenden Schulden, die als Sicherungsinstrumente designiert wurden, auf das sonstige Ergebnis (vor Steuern) unerheblich.

Anhang 7 – Sachanlagen

Zusammensetzung der Sachanlagen:

	Zum	
(in Millionen)	**31. März 2025**	**31. März 2024**
Sachanlagen — brutto:		
Grundstücke, Gebäude und Mietereinbauten	$ 1.545	$ 1.917
Computer und EDV-Ausrüstung	2.977	3.142
Betriebs- und Geschäftsausstattung	134	118
Anlagen im Bau	6	9
	4.662	5.186
Abzüglich: kumulierter Abschreibungen	3.409	3.515
Sachanlagen, netto	$ 1.253	$ 1.671

Für die Geschäftsjahre 2025, 2024 und 2023 belief sich der Abschreibungsaufwand auf 351 Millionen US-Dollar, 433 Millionen US-Dollar bzw. 519 Millionen US-Dollar.

Anhang 8 – Immaterielle Vermögenswerte

Die immateriellen Vermögenswerte setzten sich wie folgt zusammen:

	Zum 31. März 2025 – Zum 31. März 2024					
(in Millionen)	Bruttobuchwert	Kumulierte Abschreibung	Nettobuchwert	Bruttobuchwert	Kumulierte Abschreibung	Nettobuchwert
Software	$ 3.713	$ 3.166	$ 547	$ 3.721	$ 3.070	$ 651
Kundenspezifische immaterielle Vermögenswerte	3.886	2.933	953	3.892	2.588	1.304
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	284	142	142	309	134	175
Summe immaterielle Vermögenswerte	$ 7.883	$ 6.241	$ 1.642	$ 7.922	$ 5.792	$ 2.130

Der Abschreibungsaufwand beinhaltete die folgenden Komponenten:

	Geschäftsjahresende		
(in Millionen)	31. März 2025	31. März 2024	31. März 2023
Abschreibung für immaterielle Vermögenswerte	$ 731	$ 759	$ 796
Abschreibung für Transitions- und Transformationsvertragskosten[1]	205	212	204
Summe Abschreibungsaufwand	$ 936	$ 971	$ 1.000

[1] Die Transitions- und Transformationsvertragskosten sind in den sonstigen Vermögenswerten der Bilanz eingeschlossen.

Die geschätzten zukünftigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte zum 31. März 2025 stellen sich wie folgt dar:

Geschäftsjahr	(in Millionen)
2026	$ 687
2027	491
2028	215
2029	102
2030	57
Folgejahre	90
Summe	$ 1.642

Anhang 9 – Firmenwert

Der nachstehenden Tabelle können die Änderungen des Buchwerts des Firmenwerts nach Segmenten für die am 31. März 2025 bzw. am 31. März 2024 abgelaufenen Geschäftsjahre entnommen werden:

(in Millionen)	GBS	GIS	Summe
Saldo zum 31. März 2024, netto	$ 532	$ —	$ 532
Veräußerungen	(3)	—	(3)
Fremdwährungsumrechnung	(3)	—	(3)
Saldo zum 31. März 2025, netto	$ 526	$ —	$ 526
Firmenwert, brutto	5.016	5.066	10.082
Kumulierter Wertminderungsaufwand	(4.490)	(5.066)	(9.556)
Saldo zum 31. März 2025, netto	$ 526	$ —	$ 526

Saldo zum 31. März 2023, netto	$ 539	$ —	$ 539

(in Millionen)	GBS	GIS	Summe
Veräußerungen	(3)	—	(3)
Fremdwährungsumrechnung	(4)	—	(4)
Saldo zum 31. März 2024, netto	$ 532	$ —	$ 532
Firmenwert, brutto	5.022	5.066	10.088
Kumulierter Wertminderungsaufwand	(4.490)	(5.066)	(9.556)
Saldo zum 31. März 2024, netto	$ 532	$ —	$ 532

Die Veräußerungen werden in Anhang 2 - „Veräußerungen“ beschrieben. Der Betrag für Fremdwährungsumrechnung bildet die Auswirkung von Währungsänderungen auf Firmenwerte ab, die nicht in US-Dollar bezeichnet sind.

Analyse der Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts

Für die zum 1. Juli 2024 durchgeführte jährliche Werthaltigkeitsprüfung des Firmenwerts hat das Unternehmen von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, die anfängliche qualitative Beurteilung zu überspringen und direkt den quantitativen Werthaltigkeitstest durchzuführen. Die zum 1. Juli 2023 und 2022 vorgenommenen Werthaltigkeitsanalysen erfolgten hingegen qualitativ. Die Analysen für jedes dieser Geschäftsjahre ergaben keine Wertberichtigung. Am Ende jedes Geschäftsjahres 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 Ende des jeweiligen Geschäftsjahres nicht erforderlich.

Anhang 10 – Finanzverbindlichkeiten

Nachfolgend sind die Verbindlichkeiten des Unternehmens zusammengefasst:

(in Millionen)	Zinssätze	Geschäftsjahr Geschäftsjahr	Zum 31. März 2025[1]	Zum 31. März 2024[1]
Kurzfristige Verbindlichkeiten und kurzfristig fälliger Teil der langfristigen Verbindlichkeiten				
650 Millionen $ vorrangige Anleihen (Senior Notes)	1,75 %	2026	$ 702	$ —
Kurzfristig fällige Teile der finanzierten Leasing-Verbindlichkeiten	0,51 % – 14,59 %	2026	123	178
Kurzfristig fälliger Teil anderer langfristigen Verbindlichkeiten	Verschiedene	2026	55	93
Kurzfristige Verbindlichkeiten und kurzfristig fälliger Teil der langfristigen Verbindlichkeiten			$ 880	$ 271
Langfristige Verbindlichkeiten, abzüglich des kurzfristig fälligen Teils				
650 Millionen $ vorrangige Anleihen (Senior Notes)	1,75 %	2026	—	700
700 Millionen $ vorrangige Anleihen (Senior Notes)	1,80 %	2027	698	697
750 Millionen € vorrangige Anleihen (Senior Notes)	0,45 %	2028	808	806
650 Millionen $ vorrangige Anleihen (Senior Notes)	2,375 %	2029	647	646
600 Millionen € vorrangige Anleihen	0,95 %	2032	644	643
Verbindlichkeiten aus Finanz-Leasing-Verträgen	0,51 % – 14,59 %	2026 - 2035	155	242
Fremdkapitalaufnahmen für im Rahmen langfristiger Finanzierungen erworbener Vermögenswerte	0,00 % – 9,78 %	2026 - 2029	28	84
Sonstige Fremdkapitalaufnahmen	Verschiedene	2026 - 2035	16	—
Langfristige Verbindlichkeiten, abzüglich des kurzfristig fälligen Teils			$ 2.996	$ 3.818
Summe Verbindlichkeiten			$ 3.876	$ 4.089

[1] Die Buchwerte der vorrangigen Schuldverschreibungen zum 31. März 2025 und zum 31. März 2024 beinhalten den verbleibenden ausstehenden Nennwert von 3.510 Mio. US-Dollar bzw. 3.509 Mio. US-Dollar, abzüglich der gesamten nicht amortisierten Schulden (Diskonti) und Prämien sowie aufgeschobener Emissionskosten in Höhe von 11 Mio. US-Dollar bzw. 17 Mio. US-Dollar.

Beizulegender Zeitwert der Schulden

Der geschätzte beizulegende Zeitwert der langfristigen Verbindlichkeiten des Unternehmens ohne Finanzierungsleasingverbindlichkeiten belief sich zum 31. März 2025 und zum 31. März 2024 jeweils auf 3,3 Milliarden US-Dollar, verglichen mit einem Buchwert von 3,6 Milliarden US-Dollar bzw. 3,7 Milliarden US-Dollar zum 31. März 2025 bzw. zum 31. März 2024. Bei einer Bewertung zum beizulegenden Zeitwert würden langfristige Schulden ohne Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing als Stufe 1 oder Stufe 2 innerhalb der Zeitwerthierarchie eingestuft werden.

Zukünftige Fälligkeiten von Schulden

Die künftigen Fälligkeiten der Schulden ohne Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing für Geschäftsjahre nach dem 31. März 2025 stellen sich wie folgt dar:

Geschäftsjahr	(in Millionen)
2026	$ 757
2027	722
2028	813
2029	653
2030	2
Folgejahre	651
Summe	$ 3.598

Anhang 11 – Umsatzerlöse

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:

	12-Monats-Zeitraum mit Ende am		
(in Millionen)	31. März 2025	31. März 2024	31. März 2023
USA	$ 3.560	$ 3.909	$ 4.320
Großbritannien	1.817	1.881	1.883
Übriges Europa	4.128	4.267	4.429
Australien	1.145	1.261	1.449
Übrige Länder	2.221	2.349	2.349
Summe Umsatzerlöse	$ 12.871	$ 13.667	$ 14.430

Die Umsatzerlöse nach geografischem Bereich beinhalten beide berichtspflichtigen Segmente des Unternehmens. Informationen zu den einzelnen Segmenten des Unternehmens enthält Anhang 19, „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 2025 wird erwartet, dass Umsatzerlöse von etwa 16,9 Milliarden US-Dollar aus verbleibenden Leistungsverpflichtungen ausgewiesen werden. Das Unternehmen erwartet, dass der Umsatzerlös für etwa 39 % dieser verbleibenden Leistungsverpflichtungen im Geschäftsjahr 2026 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:

		Zum	
(in Millionen)	Bilanzposten	31. März 2025	31. März 2024
Forderungen aus	Forderungen und Vertragsvermögenswerte abzüglich	$ 2.041	$ 2.195
Vertragsver	Forderungen und Vertragsvermögenswerte, abzüglich Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen	$ 338	$ 362
Vertragsverbindli	Abgegrenzte Umsatzerlöse und Vorauszahlungen für Verträge und langfristige	1.397	$ 1.537

Die Vertragsverbindlichkeiten haben sich wie folgt verändert:

	12-Monats-Zeitraum mit Ende am	12-Monats-Zeitraum mit Ende am
(in Millionen)	31. März 2025	31. März 2024
Saldo, Beginn der Periode	$ 1.537	$ 1.842
Abgegrenzte Erlöse	1.727	1.845
Ausweis der abgegrenzten Erlöse	(1.751)	(2.081)
Anpassung für Fremdwährungsumrechnung	(4)	(3)
Sonstige	(112)	(66)
Saldo, Ende der Periode	$ 1,397	$ 1,537

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

	Zum	
(in Millionen)	31. März 2025	31. März 2024
Aktivierte Vertriebsprovisionskosten[1]	$ 94	$ 89
Transitions- und Transformationsvertragskosten, netto[2]	$ 668	$ 751

Der Abschreibungsaufwand für aktivierte Vertriebsprovisionen und die Kosten für Transitions- und Transformationsverträge stellen sich wie folgt dar

	Geschäftsjahresende		
(in Millionen)	31. März 2025	31. März 2024	31. März 2023
Abschreibung von aktivierten Vertriebsprovisionskosten[1]	$ 47	$ 61	$ 76
Abschreibung für Transitions- und Transformationsvertragskosten[2]	$ 205	$ 212	$ 204

[1] Aktivierte Vertriebsprovisionen sind in der beiliegenden Bilanz unter Sonstige Aktiva enthalten, und der Abschreibungsaufwand für die aktivierten Vertriebsprovisionen ist in der Gewinn- und Verlustrechnung in 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 entstehen, und sind in der beiliegenden Bilanz unter Sonstige Aktiva und in der beiliegenden Gewinn- und Verlustrechnung unter Abschreibungen ausgewiesen.

Anhang 12 – Restrukturierungskosten

Das Unternehmen wies für die Geschäftsjahre 2025, 2024 und 2023 Umstrukturierungskosten abzüglich Auflösungen in Höhe von 153 Millionen US-Dollar, 111 Millionen US-Dollar bzw. 216 Millionen US-Dollar aus. Die im Geschäftsjahr 2025 erfassten Kosten waren größtenteils auf die Umsetzung des Plans für das Geschäftsjahr 2025 gemäß nachstehender Beschreibung zurückzuführen.

Zusammensetzung der Umstrukturierungsverbindlichkeiten nach Posten im Jahresabschluss:

	Zum	
(in Millionen)	**31. März 2025**	**31. März 2024**
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	$ 33	$ 40
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	6	11
Summe	$ 39	$ 51

Zusammenfassung der Umstrukturierungspläne

Plan für das Geschäftsjahr 2025

Im Geschäftsjahr 2025 genehmigte das Management globale Kosteneinsparungsinitiativen, die darauf abzielen, die Personal-, Anlagen- und Rechenzentrumstrukturen des Unternehmens besser aufeinander abzustimmen (der „Plan für das Geschäftsjahr 2025“).

Die Umstrukturierungstätigkeiten zusammengefasst nach Planjahr stellten sich wie folgt dar:

	Restrukturierungsverbindlichkeit zum 31. März 2024	**Aufgewendete Kosten abzüglich Auflösungen**	**Kosten, die sich nicht auf die Restrukturierungsverbindlichkeit auswirken[1]**	**Gezahlte Barmittel**	**Sonstiges[2]**	**Restrukturierungsverbindlichkeit zum 31. März 2025**
Plan für das Geschäftsjahr 2025						
Personalabbau	$ —	$ 95	$ 1	$ (70)	$ —	$ 26
Kosten für Betriebsstätten	—	35	(21)	(13)	(1)	—
	—	$ 130	(20)	(83)	(1)	26
Plan für das Geschäftsjahr 2024						
Personalabbau	$ 8	$ —	$ —	$ (7)	$ (1)	$ —
Kosten für Betriebsstätten	2	19	(3)	(18)	—	—
	10	19	(3)	(25)	(1)	—
Sonstige Pläne aus dem Vorjahr und erworbene Pläne						
Personalabbau	$ 40	$ (7)	$ —	$ (21)	$ —	$ 12
Kosten für Betriebsstätten	1	11	(4)	(8)	1	1
	41	4	(4)	(29)	1	13
Summe	$ 51	$ 153	$ (27)	$ (137)	$ (1)	$ 39

[1] Aufstockung von Pensionsleistungen, die als Pensionsverpflichtungen, Wertminderungen von Vermögenswerten und Umstrukturierungskosten im Zusammenhang mit Nutzungsrechten an Vermögenswerten ausgewiesen werden.

[2] Ausgleichsposten für Fremdwährungsumrechnung.

Ebenfalls in den Umstrukturierungskosten für das Geschäftsjahr 2025 enthalten sind 13 Mio. US-Dollar im Zusammenhang mit der Abschreibung von Nutzungsrechten und Zinsaufwendungen für gemietete Einrichtungen, die wir geräumt haben, die aber aktiv zur Untervermietung vermarktet werden, oder bei denen wir mit dem Vermieter über eine mögliche Beendigung oder Änderung dieser Mietverträge verhandeln.

Anhang 13 – Pensions- und sonstige Leistungspläne

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

Leistungsorientierte Pläne

Das Unternehmen finanziert eine Reihe von leistungsorientierten Plänen und Plänen mit medizinischen Leistungen für Ruheständler, von denen berechtigte Mitarbeiter profitieren. Die Leistungsverpflichtungen des Unternehmens im Rahmen von Pensionsplänen und Plänen für sonstige Ruhestandsleistungen (OPEB) in den USA sowie OPEB-Plänen in anderen Ländern stellen keinen wesentlichen Teil der Pensionspläne und Pläne für sonstige Ruhestandsleistungen des Unternehmens dar. Daher umfassen die nachstehenden Angaben die Pensions- und OPEB-Pläne des Unternehmens sowohl in den USA als auch außerhalb der USA auf global konsolidierter Basis.

Für bestimmte Mitarbeiter gelten leistungsorientierte Pläne in ihrem Wohnsitzland. Die leistungsorientierten Pensionspläne im Vereinigten Königreich stellen die größten Pläne 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.

Im Geschäftsjahr 2023 haben die Pensionsfonds-Treuhänder und das Unternehmen Maßnahmen ergriffen, um die Volatilität eines leistungsorientierten Pensionsplans im Vereinigten Königreich zu reduzieren, einschließlich des Abschlusses von Transaktionen zur Übertragung von Pensionsrisiken, die den Kauf von Rentenverträgen für Teile der ausstehenden leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen unter Verwendung von Vermögenswerten des Pensionsfonds beinhalten. Im Zusammenhang mit dieser Transaktion übertrugen die Treuhänder für etwa 5000 britische Planteilnehmer Brutto-Pensionsverpflichtungen in Höhe von 1,0 Mrd. USD und das zugehörige Planvermögen auf eine Versicherungsgesellschaft. Darüber hinaus verbuchte das Unternehmen einen nicht zahlungswirksamen Aufwand für die Pensionsabfindung in Höhe von 361 Millionen US-Dollar, der die beschleunigte Verbuchung von Guthaben aus früheren Dienstzeiten beinhaltet, die im kumulierten sonstigen Ergebnis enthalten waren. Diese Transaktion ist unwiderruflich, und als Ergebnis der Transaktion wurden die Treuhänder der Pensionsfonds und das Unternehmen von jeglicher Verantwortung für die damit verbundenen Pensionsverpflichtungen entbunden und die Versicherungsgesellschaft ist nun verpflichtet, die Pensionsleistungen zu zahlen und zu verwalten.

Die Veränderung der erwarteten Leistungsverpflichtung im Geschäftsjahr 2025 hängt hauptsächlich mit Zinsaufwand, geleisteten Zahlungen und versicherungsmathematischen Gewinnen zusammen. Versicherungsmathematische Gewinne resultierten hauptsächlich aus steigenden Abzinsungssätzen im Vereinigten Königreich.

Prognostizierte Leistungsverpflichtungen

	Zum	
(in Millionen)	**31. März 2025**	**31. März 2024**
Prognostizierte Leistungsverpflichtung zu Jahresbeginn	$ 6.915	$ 6.937
Dienstzeitaufwand	52	53
Zinsaufwand	300	307
Beiträge der Planteilnehmer	7	21
Änderungen	13	6
Geschäfts-/Auftragserwerbe/-veräußerungen	—	4
Abgeltung/Kürzung	(23)	(268)
Versicherungsmathematischer (Gewinn) Verlust	(908)	67
Gezahlte Leistungen	(286)	(292)
Wechselkursänderungen	91	98
Sonstige	(17)	(18)
Prognostizierte Leistungsverpflichtung zum Jahresende	$ 6.144	$ 6.915

Die folgende Tabelle fasst die gewichteten Durchschnittssätze zusammen, die zur Ermittlung der Leistungsverpflichtungen des Unternehmens verwendet werden:

	Geschäftsjahresende	
	31. März 2025	**31. März 2024**
Abzinsungssatz	5,1 %	4,4 %
Gehaltsdynamik	2,2 %	2,4 %
Gutschriftszinssatz	3,3 %	2,7 %

Beizulegender Zeitwert des Planvermögens und Finanzierungsstatus

	Zum	
(in Millionen)	**31. März 2025**	**31. März 2024**
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zu Jahresbeginn	$ 7.318	$ 7.636
Tatsächlicher Ertrag aus dem Planvermögen	(229)	67
Arbeitgeberbeiträge	15	49
Beiträge der Planteilnehmer	7	21
Gezahlte Leistungen	(286)	(292)
Vertragliche Leistungen aus Anlass der Vertragsbeendigung	—	1
Planabgeltung	(21)	(265)
Wechselkursänderungen	108	118
Sonstige	(17)	(17)
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum Jahresende	$ 6.895	$ 7.318
Finanzierungsstatus zum Jahresende	$ 751	$ 403

Ausgewählte Angaben

	Zum	
(in Millionen)	**31. März 2025**	**31. März 2024**
Sonstige Vermögenswerte	$ 1.181	$ 874
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	(30)	(34)
Langfristige Pensionsverpflichtungen	(387)	(423)
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten – OPEB	(13)	(14)
Ausgewiesener Nettobetrag	$ 751	$ 403
Kumulierte Leistungsverpflichtung	$ 6.084	$ 6.842

	Leistungspläne mit prognostizierter Leistungsverpflichtung höher als Planvermögen		**Leistungspläne mit kumulierter Leistungsverpflichtung höher als Planvermögen**	
(in Millionen)	**31. März 2025**	**31. März 2024**	**31. März 2025**	**31. März 2024**
Prognostizierte Leistungsverpflichtung	$ 1.048	$ 1.113	$ 741	$ 777
Kumulierte Leistungsverpflichtung	$ 994	$ 1.047	$ 708	$ 744
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	$ 617	$ 646	$ 324	$ 327

Periodenbezogener Nettopensionsaufwand

	Geschäftsjahresende		
(in Millionen)	**31. März 2025**	**31. März 2024**	**31. März 2023**
Dienstzeitaufwand	$ 52	$ 53	$ 73
Zinsaufwand	300	307	254
Erwarteter Ertrag aus dem Planvermögen	(455)	(446)	(498)
Amortisation von Dienstaltersguthaben	(5)	(6)	(7)
Zwischensumme	(108)	(92)	(178)
Abgeltungs-/Kürzungsverluste (-gewinne)	—	(2)	361
Erfassung des versicherungsmathematischen (Gewinns) Verlusts	(232)	447	1.070
Periodenbezogener Nettopensionsaufwand (-ertrag)	$ (340)	$ 353	$ 1.253

Die Dienstzeitaufwandskomponente des periodenbezogenen Nettoaufwands (Ertrags) für Pensionen wird in den „Kosten für Dienstleistungen“ sowie den „Vertriebs-, Verwaltungs- und allgemeinen Aufwendungen“ ausgewiesen. Die übrigen Komponenten des periodenbezogenen Nettoaufwands (Ertrags) für Pensionen sind in „Sonstige Erträge (Aufwendungen), netto“ in der Gewinn- und Verlustrechnung des Unternehmens dargestellt.

Die gewichteten Durchschnittssätze zur Bestimmung des periodenbezogenen Nettopensionsaufwands stellen sich wie folgt dar:

	Geschäftsjahresende		
	31. März 2025	**31. März 2024**	**31. März 2023**
Abzinsungs- oder Abgeltungssätze	4,4 %	4,5 %	2,7 %
Erwarteter langfristiger Ertrag aus dem Planvermögen	6,3 %	6,0 %	4,3 %
Gehaltsdynamik	2,4 %	2,8 %	2,9 %
Gutschriftszinssatz	2,7 %	4,5 %	4,0 %

Es folgt eine Zusammenfassung der im kumulierten sonstigen Ergebnis, vor Steuern, enthaltenen Beträge:

	Geschäftsjahresende	
(in Millionen)	**31. März 2025**	**31. März 2024**
Früherer Dienstzeitaufwand	$ (158)	$ (176)

Geschätzte künftige Beitrags- und Leistungszahlungen

(in Millionen)	
Arbeitgeberbeiträge:	
2026	$ 34
Leistungszahlungen:	
2026	$ 337
2027	340
2028	353
2029	361
2030	371
2031 und Folgejahre	1.982
Summe	$ 3.744

Beizulegender Zeitwert des Planvermögens

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

		Zum 31. März 2025			
(in Millionen)		Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Summe
Anteilswertpapiere:					
	Global/International Equity – Mischfonds	$ 21	$ 652	$ —	$ 673
	U.S./North American Equity – Mischfonds	5	—	—	5
Wertpapiere mit festem Ertrag:					
	Ausländische Staatsanleihen	3	76	—	79
	Mischfonds mit festem Ertrag	38	323	—	361
	Unternehmens- und sonstige Anleihen	1	3.145	—	3.146
Alternative Anlagen:					
	Sonstige alternative Anlagen [1]	—	783	1.480	2.263
	Hedge-Fonds[2]	—	—	37	37
Sonstige Vermögenswerte		—	19	77	96
Versicherungspolicen		—	111	—	111
Liquide Mittel und deren Äquivalente		112	12	—	124
Summen		$ 180	$ 5.121	$ 1.594	$ 6.895

		Zum 31. März 2024			
(in Millionen)		Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Summe
Anteilswertpapiere:					
	Global/International Equity – Mischfonds	$ 21	$ 662	$ —	$ 683
	U.S./North American Equity – Mischfonds	5	—	—	5
Wertpapiere mit festem Ertrag:					
	Ausländische Staatsanleihen	—	29	—	29
	Mischfonds mit festem Ertrag	1	205	12	218
	Investmentfonds mit festem Ertrag	—	—	—	—
	Unternehmens- und sonstige Anleihen	—	3.678	91	3.769
Alternative Anlagen:					
	Sonstige alternative Anlagen [1]	—	943	1.018	1.961
	Hedge-Fonds[2]	—	8	48	56
Sonstige Vermögenswerte		28	26	60	114
Versicherungspolicen		—	91	—	91
Liquide Mittel und deren Äquivalente		347	45	—	392
Summen		$ 402	$ 5.687	$ 1.229	$ 7.318

[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 2023	$	1.201
Tatsächlicher Ertrag aus Planvermögenswerten, die zum Stichtag noch im Bestand sind		14
Käufe, Verkäufe und Abgeltungen		(18)
Wechselkursänderungen		32
Saldo zum 31. März 2024		1.229
Tatsächlicher Ertrag aus Planvermögenswerten, die zum Stichtag noch im Bestand sind		97
Käufe, Verkäufe und Abgeltungen		279
Übertragungen in und/oder aus Stufe 3		(35)
Wechselkursänderungen		24
Saldo zum 31. März 2025	$	1.594

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 oben umfasst der Immobilienbesitz eine Rahmenmietvereinbarung, die von DXC in Großbritannien und einigen Pensionsplänen in Großbritannien als Finanzierungstransaktion abgeschlossen wird.

Erworbene Versicherungspolicen 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

	Zum	
Anlagekategorie	**31. März 2025**	**31. März 2024**
Anteilswertpapiere	10 %	9 %
Schuldpapiere	52 %	55 %
Alternative Anlagen	35 %	29 %
Liquide Mittel und sonstige	3 %	7 %
Summe	100 %	100 %

Die Planvermögen werden abhängig von länderspezifischen Vorschriften in einem Trust verwaltet, der Mischfonds umfasst, und werden hauptsächlich in Mischfonds investiert. Für die Pensionspläne im Vereinigten Königreich – 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, etwa 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 wird. 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 gefächert 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 Lebensdauer, 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 Ruhestandsverpflichtungen für DXC führen. Diese und andere Risiken verursachen möglicherweise eine Verschlechterung des Finanzierungsstatus der Pläne, wodurch sich die Abhängigkeit von Beiträgen des Unternehmens erhöht. Der Einsatz von Derivaten ist gestattet, in traditionellen Fonds werden sie derzeit jedoch eingeschränkt genutzt, in alternativen Fonds sind sie dagegen weitgehend zulässig. 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 auszuzahlen.

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 Abzinsungssatz in Großbritannien basiert auf dem Renditeansatz unter Verwendung der GBP Single Agency AA Corporates-Only Renditekurve in Großbritannien.

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 2025, 2024 und 2023 leistete das Unternehmen Beiträge in Höhe von 191 Millionen US-Dollar, 188 Millionen US-Dollar bzw. 203 Millionen US-Dollar für seine beitragsorientierten Pläne. Zum 31. März 2025 enthielt das Planvermögen 2.069.090 Stammaktien des Unternehmens.

Pläne zur Entgeltumwandlung

DXC sponsert zwei Pläne zur Entgeltumwandlung, den „DXC Technology Company Deferred Compensation Plan“ (den „DXC DCP“) und 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 berechtigte Mitarbeiter ab, die vor dem HPES Merger am Entgeltumwandlungsplan von CSC teilgenommen haben. Der ES DCP deckt berechtigte Mitarbeiter ab, die vor dem HPES Merger am Entgeltumwandlungsplan für HPE Führungskräfte teilgenommen haben. Beide Pläne ermöglichen es den teilnehmenden Mitarbeitern, den Erhalt der aktuellen Vergütung über die Beträge hinaus, die im steuerlich begünstigten 401(k)-Plan von DXC, dem DXC Technology Matched Asset Plan, aufgeschoben werden dürfen, auf ein zukünftiges

Auszahlungsdatum oder Ereignis zu 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 2025 auf 28 Millionen US-Dollar und zum 31. März 2024 auf 31 Millionen US-Dollar. Die Aufwendungen des Unternehmens im Rahmen des Plans beliefen sich auf 2 Millionen US-Dollar im Geschäftsjahr 2025 und 5 Millionen US-Dollar im Geschäftsjahr 2024.

Anhang 14 – Ertragssteuer

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:

	Geschäftsjahresende		
(in Millionen)	31. März 2025	31. März 2024	31. März 2023
US-amerikanische Unternehmen	$ (84)	$ 53	$ (206)
Unternehmen außerhalb der USA	714	56	(679)
Summe	$ 630	$ 109	$ (885)

Der Ertragssteueraufwand (-vorteil) für den Gewinn (Verlust) aus der laufenden Geschäftstätigkeit setzt sich wie folgt zusammen:

	Geschäftsjahresende		
(in Millionen)	31. März 2025	31. März 2024	31. März 2023
Tatsächliche Steuern:			
Auf bundesstaatlicher Ebene	$ 104	$ 94	$ 96
Auf einzelstaatlicher Ebene	(14)	57	39
Auf Auslandsebene	179	288	155
	269	439	290
Latente Steuern:			
Auf bundesstaatlicher Ebene	(102)	(186)	(192)
Auf einzelstaatlicher Ebene	(28)	(38)	(47)
Auf Auslandsebene	95	(192)	(370)
	(35)	(416)	(609)
Summe Ertragsteueraufwand (-vorteil)	$ 234	$ 23	$ (319)

Die laufende Bundessteueraufwendung bzw. -entlastung für die Geschäftsjahre 2025, 2024 und 2023 beinhaltet einen Übergangssteuer-Vorteil in Höhe von 0 Mio. US-Dollar, (21) Mio. US-Dollar bzw. (61) Mio. US-Dollar. Der tatsächliche Aufwand (Vorteil) für die Geschäftsjahre 2025, 2024 und 2023 beinhaltet Zinsen und Strafgebühren in Höhe von 14 Million US-Dollar, 10 Millionen US-Dollar bzw. 1 Million US-Dollar für ungewisse 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 Ertragssteuerforderungen, die es für Zeiträume vor dem HPES Merger erhält. Gemäß der Vereinbarung über Steuerangelegenheiten verbuchte das Unternehmen eine Steuerentschädigungsforderung in Höhe von 15 Mio. $ im Zusammenhang mit unsicheren Steuerpositionen, eine Steuerentschädigungsforderung in Höhe von 38 Mio. $ im Zusammenhang mit anderen Steuerverbindlichkeiten und eine Steuerentschädigungsverbindlichkeit in Höhe von 92 Mio. $ im Zusammenhang mit anderen Steuerforderungen.

Im Zusammenhang mit der „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 Ertragssteuerverbindlichkeiten 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 Steuerangelegenheiten verbuchte die Gesellschaft eine Steuerentschädigungsforderung in Höhe von 15 Mio. $ gegenüber Perspecta im Zusammenhang mit sonstigen Steuerforderungen und eine Steuerentschädigungsverbindlichkeit in Höhe von 4 Mio. $ gegenüber Perspecta im Zusammenhang mit Ertragssteuer- und sonstigen Steuerverbindlichkeiten.

Im Zusammenhang mit dem Verkauf seines Geschäftsbereichs für Software im Gesundheitswesen („HPS“) hat das Unternehmen eine Vereinbarung über Steuerangelegenheiten mit Dedalus abgeschlossen. 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 („ETR“) für die laufende Geschäftstätigkeit beitragen.

	Geschäftsjahresende		
	31. März 2025	**31. März 2024**	**31. März 2023**
Regelsteuersatz	21,0 %	21,0 %	(21,0) %
Einzelstaatliche Steuern, ohne Steuern auf Bundesebene	0,3	3,7	(1,4)
Differenz - ausländische Steuersätze	23,0	(152,3)	(2,3)
Änderung der Wertberichtigungen	(3,5)	146,8	(1,3)
Einkommensteuer und ausländische Steuergutschriften	(13,3)	(92,7)	(8,0)
Änderung der ungewissen Steuerpositionen	(8,3)	—	1,2
Einbehaltene Steuern	2,1	58,7	3,5
US-amerikanische Steuer auf ausländische Erträge	9,4	35,8	5,8
Überschüssige Steuervorteile oder -aufwendungen für Aktienvergütungen	1,1	(0,9)	0,6
Aktivierte Transaktionskosten	—	0,9	0,2
Base Erosion Tax und Rückführungssteuer	0,3	(26,6)	(9,1)
Auswirkungen von Unternehmensveräußerungen	0,2	(5,5)	(7,6)
Entschädigungskosten	0,5	3,7	1,2
Zinsen auf Steuerforderungen	(2,5)	—	—
Steuerprüfungen	1,9	22,0	—
Sonstige Posten, netto	4,9	6,5	2,2
Effektiver Steuersatz	37,1 %	21,1 %	(36,0) %

Im Geschäftsjahr 2025 wurde der effektive Steuersatz im Wesentlichen durch folgende Faktoren beeinflusst:

- Die globale Mischung aus Einkommen und Änderungen der ausländischen gesetzlichen Steuersätze, die die Differenz zwischen den ausländischen Steuersätzen und die ETR um 145 Millionen US-Dollar bzw. 23,0 % erhöhten.
- Einkommensteuer- und ausländische Steuergutschriften, die die Einkommensteueraufwendungen und den effektiven Steuersatz (ETR) jeweils um 84 Millionen US-Dollar bzw. 13,3 % verringerten, wurden durch Steueraufwendungen aufgrund von US-amerikanischen internationalen Steueranrechnungen ausgeglichen, die die Steueraufwendungen und den ETR jeweils um 59 Millionen US-Dollar bzw. 9,4 % erhöhten.
- Der Steuervorteil aus Änderungen unsicherer Steuerpositionen im Zusammenhang mit dem Ablauf der Verjährungsfrist und aktivierten Forschungs- und Versuchsausgaben, ausgeglichen durch die Auswirkungen von Erhöhungen anderer unsicherer Steuerpositionen und aufgelaufener Zinsen, die den Ertragsteueraufwand und die ETR um 52 Millionen US-Dollar bzw. 8,3 % verringerten.

Im Geschäftsjahr 2024 wurde der effektive Steuersatz im Wesentlichen durch folgende Faktoren beeinflusst:

- Veränderungen bei den Verlusten in anderen Gerichtsbarkeiten, die den effektiven Steuersatz um 160 Millionen US-Dollar bzw. 146,8 % senkten, wobei der ETR durch eine Anhebung der Wertberichtigung um den gleichen Betrag anstieg.
- Steuergutschriften für Ertragssteuern und ausländische Steuern, die den Ertragssteueraufwand senkten und den ETR um 101 Millionen US-Dollar bzw. 92,7 % verringerten, was durch Steueraufwendungen für internationale Steuereinschlüsse in den USA, die ihrerseits den Steueraufwand erhöhten und den ETR um 39 Millionen US-Dollar bzw. 35,8 % steigen ließen, aufgehoben wurde.

- Ausländische Quellensteuern, die den Ertragssteueraufwand erhöhten und den effektiven Steuersatz um 64 Millionen US-Dollar bzw. 58,7 % steigen ließen.

Im Geschäftsjahr 2023 wurde der effektive Steuersatz im Wesentlichen durch folgende Faktoren beeinflusst:

- Die Verringerung der Base Erosion Tax und der Rückführungssteuern, die den Ertragssteuervorteil erhöhten und den effektiven Steuersatz um 81 Mio. US-Dollar bzw. 9,1 % senkten.
- Steuergutschriften für Ertragssteuern und ausländische Steuern, die den Ertragssteuervorteil erhöhten und den effektiven Steuersatz um 71 Millionen US-Dollar bzw. 8,0 % verringerten, und durch den Steueraufwand für internationale US-Steuereinschlüsse, die den Steuervorteil verringerten und den effektiven Steuersatz um 51 Millionen US-Dollar bzw. 5,8 % erhöhten, ausgeglichen wurden.
- Nicht-steuerpflichtige Gewinne und Verluste aus Geschäftsveräußerungen, die den Ertragssteuervorteil erhöhten und den effektiven Steuersatz um 67 Millionen US-Dollar bzw. 7,6 % verringerten.

Zusammensetzung der aktiven (passiven) latenten Steuern:

	Zum	
(in Millionen)	**31. März 2025**	**31. März 2024**
Aktive latente Steuern		
Vortrag von Steuerverlusten/-gutschriften	2.477	2.535
Stückzinsen	19	24
Verbindlichkeiten aus Operating-Leasing-Verträgen	132	172
Bilanzierung nach der Teilgewinnrealisierungsmethode	122	127
Abschreibungen	252	129
Sonstige Vermögenswerte	310	298
Summe aktive latente Steuern	3.312	3.285
Wertberichtigung	(2.242)	(2.264)
Aktive latente Steuern – netto	1.070	1.021
Passive latente Steuern		
Betriebliche Vermögenswerte mit Nutzungsrechten	(127)	(161)
Unterschiede - Investitionsgrundlage	(10)	(13)
Leistungen an Arbeitnehmer	(82)	(7)
Sonstige Verbindlichkeiten	(133)	(166)
Summe passive latente Steuern	(352)	(347)
Summe aktive (passive) latente Steuern	$ 718	$ 674

Ertragssteuerbezogene Vermögenswerte sind in der zugehörigen Bilanz wie folgt berücksichtigt:

	Zum	
(in Millionen)	**31. März 2025**	**31. März 2024**
Tatsächliche Steuern:		
Ertragssteuerforderungen und vorausbezahlte Steuern	$ 43	$ 44
	$ 43	$ 44
Langfristig:		
Ertragssteuerforderungen und vorausbezahlte Steuern	$ 264	$ 258
Aktive latente Steuern	819	804
	$ 1.083	$ 1.062
Summe	$ 1.126	$ 1.106

Ertragssteuerbezogene Passiva sind in der zugehörigen Bilanz wie folgt berücksichtigt:

	Zum	
(in Millionen)	**31. März 2025**	**31. März 2024**
Tatsächliche Steuern:		
Ertragssteuerschulden	$ (64)	$ (134)
	$ (64)	$ (134)
Langfristig:		
Latente Steuern	$ (101)	$ (130)
Ertragssteuerschulden	(55)	(32)
Verbindlichkeit für ungewisse Steuerpositionen	(339)	(394)
	$ (495)	$ (556)
Sum	$ (559)	$ (690)

Bei der Ermittlung der Rückstellungen des Unternehmens für Ertragssteuern, latente Steuerforderungen und -verbindlichkeiten sowie Wertberichtigungen für latente Steuerforderungen sind wesentliche Beurteilungen der Geschäftsleitung erforderlich. Zu jedem Stichtag 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 historischer Natur haben ein höheres Gewicht als subjektive Nachweise vorausschauender Natur.

Zum 31. März 2025 wurde eine Wertberichtigung auf aktive latente Steuern in Höhe von ca. 2.242 Millionen US-Dollar 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.

Der Nettoabgang der Wertberichtigung in Höhe von 22 Millionen US-Dollar im Geschäftsjahr 2025 resultierte hauptsächlich aus Änderungen der gesetzlichen Körperschaftsteuersätze, die eine Neubewertung der latenten Steueransprüche und der damit verbundenen Wertberichtigungen auslösten.

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

	Zum 31. März 2025				Zum 31. März 2024			
(in Millionen)	Summe	Ohne Ablaufdatum	Mit Ablaufdatum	Ablaufdaten bis	Summe	Ohne Ablaufdatum	Mit Ablaufdatum	Ablaufdaten bis
Nettobetriebsverlustvorträge								
Auf bundesstaatlicher Ebene	$ —	$ —	$ —	N/A	$ 62	$ 62	$ —	N/A
Auf einzelstaatlicher Ebene	$ 332	$ 161	$ 171	2045	$ 387	$ 191	$ 196	2044
Auf Auslandsebene	$ 10.369	$ 5.402	$ 4.967	2042	$ 10.211	$ 5.359	$ 4.852	2041
Vorträge von Steuerguthaben								
Auf bundesstaatlicher Ebene	$ —	$ —	$ —	0	$ 3	$ —	$ 3	2044
Auf einzelstaatlicher Ebene	$ 5	$ —	$ 5	2040	$ 5	$ —	$ 5	2034
Auf Auslandsebene	$ 2	$ —	$ 2	2038	$ 2	$ —	$ 2	2037
Kapitalverlustvorträge								
Auf bundesstaatlicher Ebene	$ 42	$ 42	$ —	N/A	$ 42	$ 42	$ —	N/A
Auf einzelstaatlicher Ebene	$ 47	$ 47	$ —	N/A	$ 46	$ 46	$ —	N/A
Auf Auslandsebene	$ 34	$ 34	$ —	N/A	$ 30	$ 30	$ —	N/A

Das Unternehmen verfügt außerdem über bundes- und einzelstaatliche Zinsabzugsvorträge nach § 163(j) in Höhe von etwa 25 Mio. US-Dollar bzw.
1.230 Mio. US-Dollar, die unbegrenzt gültig sind.

Zum 31. März 2025 verfügte das Unternehmen über nicht ausgeschüttete Gewinne von ausländischen Tochtergesellschaften, die nicht auf unbestimmte Zeit reinvestiert wurden, und hatte eine latente Steuerschuld in Höhe von 32 Millionen US-Dollar für die geschätzten Steuern im Zusammenhang mit der Rückführung dieser Gewinne. Das Unternehmen hatte auch nicht ausgeschüttete Gewinne in Höhe von etwa 1,4 Milliarden US-Dollar und andere externe Basisdifferenzen bei ausländischen Tochtergesellschaften, die auf unbestimmte Zeit in ausländische Betriebe reinvestiert wurden. Es wurden keine Steuern auf die nicht ausgeschütteten ausländischen Erträge und Differenzen auf externer Basis vorgesehen, die auf unbestimmte Zeit reinvestiert werden. Wenn zukünftige Ereignisse, einschließlich wesentlicher Änderungen der Schätzungen der Barmittel, des Betriebskapitals und des langfristigen Investitionsbedarfs, eine Ausschüttung dieser Gewinne erforderlich machen, kann eine zusätzliche Steuerrückstellung gebildet werden, die sich wesentlich auf unseren zukünftigen effektiven Steuersatz auswirken könnte.

Das Unternehmen bilanziert unsichere Ertragssteuerpositionen 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:

	Geschäftsjahresende	
(in Millionen)	31. März 2025	31. März 2024
Steuer	$ 291	$ 361
Zinsen	117	103
Strafgebühren	3	4
Reduzierung von Forderungen	(71)	(72)
Abzüglich steuerrelevanter Merkmale	(1)	(2)
Summe	$ 339	$ 394

Die folgende Tabelle fasst die Aktivitäten im Zusammenhang mit den ungewissen Steuerpositionen des Unternehmens zusammen (ohne Zinsen, Strafen und damit verbundene Steuermerkmale):

	Geschäftsjahresende		
(in Millionen)	31. März 2025	31. März 2024	31. März 2023
Saldo zu Beginn des Geschäftsjahres	$ 361	$ 399	$ 422
Bruttoerhöhungen aus Vorjahressteuerpositionen	37	14	31
Bruttoverminderungen aus Vorjahressteuerpositionen	(54)	(55)	(17)
Bruttoerhöhungen aus Steuerpositionen des laufenden Geschäftsjahres	15	8	8
Bruttoverminderungen aus Steuerpositionen des laufenden Geschäftsjahres	(12)	—	—
Abgeltungen und Ablauf von Verjährungsfristen	(55)	(5)	(43)
Währungsumrechnung und Sonstiges	(1)	—	(2)
Saldo zum Ende des Geschäftsjahres	$ 291	$ 361	$ 399

Die Verbindlichkeiten des Unternehmens aus ungewissen Steuerpositionen zum 31. März 2025, 31. März 2024 und 31. März 2023 umfassen jeweils 336 Millionen US-Dollar, 365 Millionen US-Dollar bzw. 368 Millionen US-Dollar, die sich bei Anerkennung auf den effektiven Steuersatz auswirken würden (ohne zugehörige Zinsen und Strafen). Der Rückgang der Steuerpositionen ist hauptsächlich auf den Ablauf der Verjährungsfristen sowie auf eine Änderung der ungewissen Steuerposition im Zusammenhang mit aktivierten Forschungs- und Entwicklungsausgaben zurückzuführen.

Das Unternehmen erfasst entstandene Zinsen für unsichere Steuerpositionen und Strafgebühren als Bestandteil des Ertragssteueraufwands. Im Geschäftsjahr zum 31. März 2025 verzeichnete das Unternehmen einen Nettomehraufwand für Zinsen in Höhe von 14 Millionen US-Dollar (11 Millionen US-Dollar nach Steuern), keine Veränderungen bei den Rückstellungen für Strafen und zum 31. März 2025 eine Rückstellung für Zinsen in Höhe von 117 Millionen US-Dollar (89 Millionen US-Dollar nach Steuern) sowie Strafen in Höhe von 3 Millionen US-Dollar. Im Geschäftsjahr zum 31. März 2024 verzeichnete das Unternehmen einen Nettomehraufwand für Zinsen in Höhe von 24 Millionen US-Dollar (18 Millionen US-Dollar nach Steuern) und eine Nettoverminderung der Rückstellungen für Strafen um 14 Millionen US-Dollar sowie zum 31. März 2024 eine Rückstellung für Zinsen in Höhe von 103 Millionen US-Dollar
(79 Millionen US-Dollar nach Steuern) und Strafen in Höhe von 4 Millionen US-Dollar. Im Geschäftsjahr zum 31. März 2023 verzeichnete das Unternehmen einen Nettomehraufwand für Zinsen in Höhe von 3 Millionen US-Dollar (1 Million US-Dollar nach Steuern) und eine Nettoverminderung der Rückstellungen für Strafen um 2 Millionen US-Dollar. Zum 31. März 2023 wurden Rückstellungen für Zinsen in Höhe von 79 Millionen US-Dollar (61 Millionen US-Dollar nach Steuern) sowie für Strafen in Höhe von 18 Millionen US-Dollar gebildet.

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

Steuerstandort:	Steuerjahre mit noch nicht abgeschlossener Prüfung (Geschäftsjahresende):
Australien	Ab 2021
USA – Bundesebene	Ab 2009
USA – Verschiedene Einzelstaaten	Ab 2009
Kanada	Ab 2010
Frankreich	Ab 2019
Deutschland	Ab 2010
Indien	Ab 2001
Großbritannien	Ab 2018

Steuerprüfungen

Die Bundessteuerbehörde (Internal Revenue Service, ‚IRS') hat die Bundeseinkommenssteuererklärungen des Unternehmens für die Geschäftsjahre 2009 bis zum 31. Oktober 2018 geprüft oder prüft sie derzeit. In Bezug auf die Bundessteuererklärungen von CSC für die Geschäftsjahre 2009 bis 2017 hat das Unternehmen an Vergleichsverhandlungen mit dem IRS Office of Appeals teilgenommen. Die IRS untersuchte für diese Steuerjahre 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, Wechselkursverlusten und einer Drittpartei-Finanzierungstransaktion in früheren Jahren resultieren.

Wir haben für die Geschäftsjahre 2009, 2010, 2011 und 2013 Bescheide über Steuernachzahlungen („Notices of Deficiency") sowie eine endgültige partnerschaftliche Verwaltungsanpassung („Final Partnership Administrative Adjustment") erhalten und rechtzeitig Einsprüche beim US-Steuergericht (U.S. Tax Court) eingereicht.

Die Fälle vor dem US-Steuergericht betreffen im Allgemeinen drei Hauptpunkte. Der erste Punkt betrifft einen Kapitalverlust, den das Unternehmen im Geschäftsjahr 2013 in Höhe von 651 Millionen US-Dollar geltend gemacht hat, den das IRS anschließend aberkannt und für den es eine erhebliche Strafe wegen unzureichender Angabe vorgeschlagen hat. Die Gesamtsumme der vom IRS geforderten Barsteuerzahlung beläuft sich auf etwa
469 Millionen US-Dollar, einschließlich Strafen und Zinsen, die weiterhin anfallen. Die Verhandlung ist derzeit für August 2025 angesetzt.

Der zweite Punkt betrifft den Abzug von Restrukturierungskosten des Unternehmens im Geschäftsjahr 2013 in Höhe von
146 Millionen US-Dollar, den das IRS angefochten hat. Die vom IRS geforderte Gesamtzahlung beläuft sich auf etwa 101 Millionen US-Dollar, einschließlich Strafen und Zinsen, die weiterhin anfallen. Im Januar 2025 wies das Gericht den Antrag des IRS auf eine summarische Urteilserlassung zurück. Ein Verhandlungstermin steht noch aus.

Der dritte Punkt betrifft hauptsächlich Fremdwährungsverluste aus dem Jahr 2009, die das Unternehmen in den Geschäftsjahren 2010 und 2011 in Höhe von 165 Millionen US-Dollar geltend gemacht hat. Diese Verluste resultieren aus der Abwertung des US-Dollars gegenüber dem Euro über einen Zeitraum von acht Jahren (von 2001 bis 2009) im Zusammenhang mit der Beendigung einer Beteiligung an einer Partnerschaft, an der zwei Einheiten mit unterschiedlichen funktionalen Währungen beteiligt waren. Die vom IRS geforderte Gesamtzahlung beläuft sich auf etwa 124 Millionen US-Dollar, einschließlich Strafen und Zinsen, die weiterhin anfallen. In dieser Angelegenheit läuft derzeit ein Antrag des IRS auf summarisches Urteil.

Da die Gesellschaft davon ausgeht, dass sie in den technischen Aspekten der strittigen Punkte letztlich obsiegen wird, und diese vor dem US-amerikanischen Steuergericht anficht, sind diese Angelegenheiten nicht vollständig zurückgestellt und würden zu einem zusätzlichen Steueraufwand auf Bundes- und Staatsebene in Höhe von rund 544 Mio. US-Dollar (einschließlich geschätzter Zinsen und Strafen) für den nicht zurückgestellten Teil dieser Punkte sowie zur Ertragssteuerzahlungen in Höhe von ca. 623 Millionen US-Dollar führen, falls die Gesellschaft vor dem Steuergericht nicht erfolgreich ist. Diese Beträge sind bereits um einen erwarteten Steuervorteil aus Zinsabzügen in Höhe von 71 Millionen US-Dollar bereinigt.

Im Geschäftsjahr 2024 stellte das Unternehmen fest, dass es in zuvor eingereichten Steuererklärungen im Zusammenhang mit Gewinnanerkennungsvereinbarungen und bestimmten damit verbundenen Steuerformularen und -angaben versehentliche Auslassungen gab. Das Unternehmen informierte den IRS unverzüglich und beantragte gemäß Treas. Reg. Sec. 1.367(a)-8(p) eine Berichtigung der Angelegenheit.

Die Geschäftsjahre 2009, 2010, und 2013 des Unternehmens sind vor dem US-Steuergericht anhängig, sodass diese Jahre bis zum Abschluss der Verfahren offen bleiben werden. Das Unternehmen hat zugestimmt, die Verjährungsfrist für die Steuerjahre 2014 bis 2021 bis zum 31. Dezember 2025 zu verlängern. Das Unternehmen geht davon aus, dass eine Lösung für die Steuerjahre 2009 bis 2011 frühestens im Geschäftsjahr 2026 erreicht werden kann. Das Unternehmen geht davon aus, dass eine Lösung für die Steuerjahre 2012 und 2013 frühestens im Jahr 2028 erreicht werden kann. Das Unternehmen geht davon aus, dass eine Lösung für die Steuerjahre 2014 bis 2021 frühestens im Geschäftsjahr 2026 erreicht werden kann.

Das Unternehmen kann bestimmte andere Steuerprüfungen unter Umständen mit Beträgen abschließen, die nicht den vom Unternehmen als unsichere Steuerpositionen zurückgestellten Beträgen entsprechen. 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, bei ca. 2 Mio. US-Dollar liegen werden.

Anhang 15 – 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 ist bei jeder Hauptversammlung oder außerordentlichen Versammlung der Aktionäre bei der Wahl der Directors oder anderen Angelegenheiten, die in diesen Versammlungen behandelt werden, mit dem Recht zur Abgabe einer Stimme verbunden. Nachdem alle Rechte der Vorzugsaktien befriedigt sind, können nach Maßgabe des Vorstands („Board“) 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 gab DXC ein vom Vorstand genehmigtes Aktienrückkaufprogramm mit einem anfänglichen Volumen von 2,0 Milliarden US-Dollar für zukünftige Rückkäufe von im Umlauf befindlichen DXC Stammaktien bekannt. Am 8. November 2018 gab DXC bekannt, dass der Vorstand einen zusätzlichen Aktienrückkauf in Höhe von 2,0 Milliarden US-Dollar genehmigt hat. Im Geschäftsjahr 2024 hat DXC die verbleibenden Aktienrückkäufe im Rahmen der oben genannten Ermächtigungen abgeschlossen.

Am 18. Mai 2023 gab DXC bekannt, dass der Vorstand einen zusätzlichen Aktienrückkauf in Höhe von 1,0 Milliarden US-Dollar genehmigt hat. 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 von 1934 in der jeweils gültigen Fassung sowie gemäß anderer ggf. anwendbarer Gesetze des Bundes und der Staaten zu Wertpapieren und anderer juristischer Anforderungen. Der Zeitrahmen, der Umfang und die Art der Aktienrückkäufe im Rahmen des Aktienrückkaufsplans liegen im Ermessen des Managements. Die Rückkäufe können jederzeit ausgesetzt oder beendet werden. Zum 31. März 2025 standen noch Aktien im Wert von rund 592 Millionen US-Dollar zum Rückkauf im Rahmen der Pläne oder Programme zur Verfügung. Im Geschäftsjahr 2025 wurden keine Aktienrückkäufe getätigt.

Im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2025 leistete das Unternehmen eine Zahlung in Höhe von 12 Millionen US-Dollar für die Verbrauchssteuer im Zusammenhang mit Aktienrückkäufen im Vorjahr in Übereinstimmung mit dem Inflation Reduction Act.

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 überschritt, wurde auf das zusätzlich eingezahlte Kapital und die Gewinnrücklagen verteilt. Die Einzelheiten zu den im Geschäftsjahr 2024 und 2023 zurückgekauften Aktien sind nachstehend aufgeführt:

Geschäftsjahr	Anzahl zurückgekauften Aktien	Durchschnittlicher Preis je Aktie	Betrag (in Millionen)
2024			
Käufe am offenen Markt	38.444.830	22,98$	$ 883
Summe 2024	38.444.830	22,98$	$ 883
2023			
Käufe am offenen Markt	24.436.738	$27.78	$ 679
Summe 2023	24.436.738	27,78 $	679 $

Geschäfte mit eigenen Aktien

In den Geschäftsjahren 2025, 2024 und 2023 akzeptierte das Unternehmen 1.062.326, 1.257.748 bzw. 455.513 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 2025 über 5.653.666 eigene Aktien.

Dividenden

Der Vorstand hat die Bardividendenausschüttung des Unternehmens ab dem ersten Quartal des Geschäftsjahres 2021 ausgesetzt, um liquide Mittel zu erhalten und die finanzielle Flexibilität im derzeitigen Umfeld zu erhöhen. Per 31. März 2025 beabsichtigt das Unternehmen nicht, seine vierteljährlichen Bardividenden wieder einzuführen.

Kumuliertes sonstiges Ergebnis - Verlust

Die folgende Tabelle zeigt die Veränderungen im kumulierten sonstigen Ergebnis nach Steuern:

(in Millionen)	Ausgleichsposten für Fremdwährungsumrechnung	Absicherungen des Cashflow	Pensions- und sonstige Pläne für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	Kumuliertes sonstiges Ergebnis - Verlust
Saldo zum 31. März 2022	$ (651)	$ 10	$ 256	$ (385)
Sonstiges Gesamtergebnis – (Verlust) Gewinn der laufenden Periode	(334)	(6)	—	(340)
Aus dem kumulierten sonstigen Ergebnis – (Verlust) Gewinn umgegliederte Beträge, nach Steuern	—	(11)	(38)	(49)
Saldo zum 31. März 2023	$ (985)	$ (7)	$ 218	$ (774)
Sonstiges Gesamtergebnis – (Verlust) Gewinn der laufenden Periode	46	—	—	46
Aus dem kumulierten sonstigen Ergebnis (Verlust) umgegliederte Beträge, nach Steuern	—	7	(11)	(4)
Saldo zum 31. März 2024	$ (939)	$ —	$ 207	$ (732)
Sonstiges Gesamtergebnis – (Verlust) Gewinn der laufenden Periode	(9)	(10)	—	(19)
Aus dem kumulierten sonstigen Ergebnis (Verlust) umgegliederte Beträge, nach Steuern	—	3	(14)	(11)
Saldo zum 31. März 2025	$ (948)	$ (7)	$ 193	$ (762)

Anhang 16 – 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 ab diesem Datum wirksam, 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) stellen das Recht dar, zu einem zukünftigen Ausgleichstermin eine Aktie der DXC-Stammaktien zu erhalten, vorbehaltlich der Unverfallbarkeit sowie weiterer Bedingungen der Zuteilung. Zusätzlich werden während der Zuteilungsperiode aufgelaufene Dividendenäquivalente gutgeschrieben. Die RSUs werden über einen Zeitraum von drei Jahren jeweils zu einem Drittel unverfallbar. Endet der Status eines Beschäftigten als Vollzeitmitarbeiter vor dem vollständigen Unverfallbarkeitszeitpunkt der RSU-Zuteilung, wird diese im Allgemeinen zum Beendigungsdatum automatisch storniert, und alle nicht unverfallbaren Aktien sowie aufgelaufenen Dividendenäquivalente verfallen. 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 zudem Performance Stock Units (PSUs), die in der Regel am Ende eines dreijährigen Zeitraums unverfallbar werden. Die Anzahl der letztendlich unverfallbaren PSUs hängt von der Erreichung bestimmter festgelegter finanzieller Leistungsziele über diesen Dreijahreszeitraum ab. Werden die Leistungsziele erfüllt, werden die Auszeichnungen kurz nach Ablauf des Leistungszeitraums in DXC-Stammaktien und Dividendenäquivalenten ausgezahlt, vorbehaltlich einer ununterbrochenen Beschäftigung bis zum letzten Tag des dritten Geschäftsjahres.

DXC hat außerdem PSU-Auszeichnungen vergeben, die als mit einer Marktbedingung versehen gelten. Die Auszahlung der Aktien für diese PSU-Auszeichnungen erfolgt kurz nach Ende des dritten Geschäftsjahres, vorbehaltlich bestimmter Marktbedingungen und der ununterbrochenen Beschäftigung bis zum letzten Tag des dritten Geschäftsjahres.

Gemäß den Bestimmungen des DXC Aktienplans für Directors kann DXC RSU-Zuteilungen für nicht angestellte Directors von DXC gewähren. Solche RSU-Zuteilungen werden vollständig unverfallbar – je nachdem, welches Datum früher eintritt – (i) am ersten Jahrestag des Gewährungsdatums oder (ii) am Datum der nächsten ordentlichen Hauptversammlung. Zu diesem Zeitpunkt oder, sofern ein Formular zur RSU-Stundung eingereicht wurde, zu dem vom Director gewählten Datum bzw. bei Eintritt des gewählten Ereignisses, erfolgt die automatische Umwandlung in DXC-Stammaktien sowie die Auszahlung der entsprechenden Dividendenäquivalente. 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 Kontrollwechsels bei DXC vollständig unverfallbar.

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

	Zum 31. März 2025	
	Für die Emission reserviert	**Für zukünftige Gewährungen verfügbar**
DXC Aktienplan für Mitarbeiter	51.200.000	20.627.115
DXC Aktienplan für Directors	745.000	528.856
Summe	51.945.000	21.155.971

Das Unternehmen erfasste in den Geschäftsjahren 2025, 2024 und 2023 den anteilsbasierten Vergütungsaufwand wie folgt:

	Geschäftsjahresende		
(in Millionen)	**31. März 2025**	**31. März 2024**	**31. März 2023**
Gesamtkosten der anteilsbasierten Vergütung	$ 79	$ 109	$ 108
Zugehöriger Ertragssteuervorteil	$ 13	$ 16	$ 18
Gesamter Substanzwert der ausgeübten Optionen	$ —	$ —	$ 1
Steuervorteile durch ausgeübte Aktienoptionen und Zuteilungen	$ 8	$ 14	$ 12

Zum 31. März 2025 belief sich der insgesamt noch nicht erfasste Vergütungsaufwand für nicht unverfallbare DXC RSUs und PSUs, abzüglich der erwarteten Verfälle, auf 104 Millionen US-Dollar. Es wird erwartet, dass der nicht erfasste Vergütungsaufwand für nicht unverfallbare RSUs und PSUs über einen gewichteten durchschnittlichen Zeitraum von 1,75 Jahren erfasst wird.

Aktienoptionen

Die Aktienoptionen des Unternehmens werden zu jeweils einem Drittel jährlich an jedem der ersten drei Jahrestage des Gewährungsdatums unverfallbar. Aktienoptionen werden im Allgemeinen über einen Zeitraum von zehn Jahren gewährt. Angaben zu den im Rahmen der Aktienbonuspläne gewährten Aktienoptionen:

	Anzahl der Optionsaktien	Gewichteter durchschnittlicher preis	Gewichtete durchschnittliche verbleibende Vertrags-laufzeit	Aggregierter Substanzwert (in Millionen)
Zum 31. März 2022 in Umlauf	1.111.387	$ 33,47	3.01	$ 5
Gewährt	—	$ —		
Ausgeübt	(69.855)	$ 20,03		$ 1
Gelöscht/verwirkt	—	$ —		
Verfallen	(48.829)	$ 44,10		
Zum 31. März 2023 in Umlauf	992.703	$ 33,89	2.20	$ —
Gewährt	—	$ —		
Ausgeübt	(15.278)	$ 18,79		
Gelöscht/verwirkt	—	$ —		
Verfallen	(32.366)	$ 30,75		
Zum 31. März 2024 in Umlauf und ausübbar	945.059	$ 34,25	1.27	$ —
Gewährt	—	$ —		
Ausgeübt	—	$ —		
Gelöscht/verwirkt	—	$ —		
Verfallen	(441.480)	$ 31,88		
Zum 31. März 2025 in Umlauf und ausübbar	503.579	$ 36,32	0,77	$ —

	Zum 31. März 2025				
	Optionen in Umlauf			Ausübbare Optionen	
Bandbreite der Optionsausübungspreise	Ausstehende Anzahl	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis	Gewichtete durchschnittliche verbleibende Vertragslaufzeit	Anzahl Ausübbar	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis
21,49 $ - 26,58 $	232.216	$ 26,54	0,15	232.216	$ 26,54
26,59 $ - 42,59 $	215.629	$ 42,56	1,16	215.629	$ 42,56
42,60 $ - 53,41 $	55.734	$ 52,91	1,78	55.734	$ 52,91
	503.579			503.579	

Restricted Stock

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

	Anzahl der Aktien		Gewichteter durchschnittlicher beizulegender Zeitwert am Gewährungsdatum
Zum 31. März 2022 in Umlauf	7.477.126	$	35,89
Gewährt	3.404.395	$	38,08
Abgelöst/ausgegeben	(2.252.627)	$	33,10
Gelöscht/verwirkt	(1.179.515)	$	36,34
Zum 31. März 2023 in Umlauf	7.449.379	$	37,11
Gewährt	6.033.909	$	24,73
Abgelöst/ausgegeben	(4.066.367)	$	23,71
Gelöscht/verwirkt	(1.105.628)	$	40,20
Zum 31. März 2024 in Umlauf	8.311.293	$	33,97
Gewährt	7.213.047	$	21,66
Abgelöst/ausgegeben	(3.310.300)	$	47,45
Gelöscht/verwirkt	(3.140.299)	$	25,30
Zum 31. März 2025 in Umlauf	9.073.741	$	22,23

.

Bonusprogramme für nicht angestellte Directors

Angaben zu RSUs, die nicht angestellten Directors gewährt wurden:

	Anzahl der Aktien		Gewichteter durchschnittlicher beizulegender Zeitwert am Gewährungsdatum
Zum 31. März 2022 in Umlauf	156.722	$	36,18
Gewährt	66.100	$	31,29
Abgelöst/ausgegeben	(75.335)	$	32,62
Gelöscht/verwirkt	—	$	—
Zum 31. März 2023 in Umlauf	147.487	$	35,80
Gewährt	135.457	$	19,52
Abgelöst/ausgegeben	(69.189)	$	31,68
Gelöscht/verwirkt	—	$	—
Zum 31. März 2024 in Umlauf	213.755	$	26,82
Gewährt	131.238	$	19,42
Abgelöst/ausgegeben	(143.976)	$	20,34
Gelöscht/verwirkt	—	$	—
Zum 31. März 2025 in Umlauf	201.017	$	26,63

Anhang 17 – Cashflows

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

	Geschäftsjahresende		
(in Millionen)	31. März 2025	31. März 2024	31. März 2023
Barzahlung für:			
Zinsen	$ 258	$ 286	$ 188
Ertragssteuern, abzüglich Erstattungen [1]	$ 393	$ 434	$ 408
Zahlungsunwirksame Tätigkeiten:			
Laufende Tätigkeiten:			
Gegen Leasing-Verträge erworbene ROU-Vermögenswerte, netto[2]	$ 241	$ 175	$ 227
Im Rahmen langfristiger Finanzierungen erworbene vorausbezahlte Vermögenswerte	$ —	$ 46	$ 106
Investitionen:			
Investitionsausgaben in den Verbindlichkeiten und der passiven Rechnungsabgrenzung	$ 1	$ 67	$ 5
Kapitalausgaben über Finanz-Leasing-Verpflichtungen	$ 24	$ 105	$ 102
Im Rahmen langfristiger Finanzierungen erworbene Vermögenswerte	$ —	$ 34	$ 25
Finanzierungstätigkeiten:			
Zurückgekaufte, nicht in bar beglichene Aktien[3]	$ —	$ 10	$ 20

[1] Für die Geschäftsjahre 2025, 2024 und 2023 beliefen sich die Ertragssteuererstattungen auf 50 Millionen US-Dollar, 38 Millionen US-Dollar bzw. 43 Millionen US-Dollar.

[2] In den Geschäftsjahren 2025, 2024 und 2023 wurden Änderungen und Auflösungen in Höhe von 703 Mio. US-Dollar, 880 Mio. US-Dollar und 1.142 Mio. US-Dollar vorgenommen.

[3] Am 16. August 2022 hat die US-Regierung den Inflation Reduction Act (den „IRA“) erlassen. Der IRA erhebt eine Verbrauchssteuer von 1 % auf Aktienrückkäufe, die nach dem 31. Dezember 2022 abgeschlossen wurden. In unserer Kapitalflussrechnung weisen wir die Verbrauchssteuer als Finanzierungstätigkeit im Zusammenhang mit dem Rückkauf von Stammaktien aus.

Anhang 18 – Sonstige Aufwände (Erträge), netto

Die sonstigen (Erträge) und Aufwendungen, netto, umfassen nicht-dienstzeitbezogene Komponenten des periodenbezogenen Netto-Pensionsaufwands, versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensions- und OPEB-Versicherungen, Wechselkursbewegungen bei unseren in Fremdwährung denominierten Vermögenswerten und Verbindlichkeiten sowie den dazugehörigen wirtschaftlichen Absicherungen, Verluste (Gewinne) aus dem Verkauf von Immobilien und Einrichtungen sowie sonstige unterschiedliche Gewinne und Verluste. Die nachstehende Tabelle enthält die sonstigen (Erträge) Aufwendungen, netto

	Geschäftsjahresende		
(in Millionen)	31. März 2025	31. März 2024	31. März 2023
Nicht-Dienstzeitaufwandskomponenten des periodenbezogenen Nettoertrags für Pensionen	$ (160)	$ (145)	$ (251)
Versicherungsmathematische Verluste (Gewinne) und Verrechnungsverluste (-gewinne) bei Pensionen und OPEB	(232)	445	1.431
Fremdwährungsgewinne	(4)	(7)	(15)
Verlust (Gewinn) aus Immobilien- und Anlagenverkäufen	23	(7)	(21)
Sonstige diverse (Gewinne) und Verluste	(3)	(68)	(60)
Summe	$ (376)	$ 218	$ 1.084

Anhang 19 – Segmentberichterstattung und geografische Märkte

DXC ist in Form einer Matrix organisiert und für die Verwaltung in 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. Unser Chief Executive Officer („CEO“) und unser Chief

Financial Officer („CFO“) fungieren als unsere Chief Operating Decision Makers („CODM“) und sind für die Erlangung, Überprüfung und Verwaltung der finanziellen Leistung des Unternehmens auf der Grundlage dieser Segmente verantwortlich.

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. Global Infrastructure Services („GIS“) stellt ein Portfolio mit technologischen Angeboten bereit, die prognostizierbare und messbare Ergebnisse liefern und gleichzeitig die geschäftlichen Risiken und Betriebskosten für Kunden vermindern.

Der CODM des Unternehmens verwendet den Segmentgewinn, um die operative Stärke und Leistung zu messen, die Bewertung der zugrunde liegenden Trends zu unterstützen und Ressourcen durch periodische Budget- und Prognoseprozesse zuzuweisen. Das Segmentergebnis wird definiert als Segmentumsatz abzüglich der Kosten für Dienstleistungen, Vertriebs-, Verwaltungs- und allgemeine Kosten, Abschreibungen sowie sonstiger Segmentaufwendungen.

Das Unternehmen ordnet bestimmte Kosten wie Immobilienkosten, IT-Kosten und Kosten für bestimmte andere gemeinsame Unternehmensfunktionen seinen Segmenten zu, wobei für jedes Segment ein proportionaler Anteil am Umsatz oder an der Mitarbeiterzahl verwendet wird. Das Unternehmen ordnet seinen Segmenten bestimmte Betriebsaufwendungen, die auf der Unternehmensebene verwaltet werden, nicht zu. Zu diesen nicht zugeordneten Aufwendungen gehören in der Regel bestimmte Kosten für Unternehmensfunktionen, aktienbasierte Vergütungsaufwendungen, versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensions- und OPEB-Verträgen, Restrukturierungskosten, Transaktions-, Trennungs- und integrationsbezogene Kosten, Abschreibungen auf erworbene immaterielle Vermögenswerte, Wertminderungsaufwendungen, Gewinne/(Verluste) aus der Veräußerung von Unternehmen, Gewinne/(Verluste) aus Immobilien- und Anlagenverkäufen und andere Kosten, die nicht die laufende operative Leistung des Segments widerspiegeln.

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
Geschäftsjahresende 31. März 2025			
Umsatzerlöse	$ 6.646	$ 6.225	$ 12.871
Dienstleistungskosten	(5.081)	(4.703)	(9.784)
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungsaufwendungen	(630)	(417)	(1.047)
Abschreibungen [1]	(162)	(686)	(848)
Sonstige Segmentposten [2]	24	32	56
Segmentgewinn	$ 797	$ 451	$ 1.248
Geschäftsjahresende 31. März 2024			
Umsatzerlöse	$ 6.820	$ 6.847	$ 13.667
Dienstleistungskosten	(5.226)	(5.332)	(10.558)
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungsaufwendungen	(603)	(384)	(987)
Abschreibungen [1]	(186)	(759)	(945)
Sonstige Segmentposten [2]	30	61	91
Segmentgewinn	$ 835	$ 433	$ 1.268
Geschäftsjahresende 31. März 2023			
Umsatzerlöse	$ 6.960	$ 7.470	$ 14.430
Dienstleistungskosten	(5.237)	(5.720)	(10.957)
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungsaufwendungen	(710)	(539)	(1.249)
Abschreibungen [1]	(165)	(853)	(1.018)
Sonstige Segmentposten [2]	64	134	198
Segmentgewinn	$ 912	$ 492	$ 1.404

(1) In den dargestellten Abschreibungen sind Abschreibungen auf erworbene immaterielle Vermögenswerte nicht enthalten.

(2) Die dargestellten sonstigen Segmentposten umfassen nicht leistungsbezogene Kostenbestandteile des periodischen Netto-Pensionsergebnisses sowie verschiedene sonstige Segmentgewinne und -verluste.

Abstimmung des Gewinns des berichtspflichtigen Segments auf die Konsolidierung

	Geschäftsjahresende		
(in Millionen)	**31. März 2025**	**31. März 2024**	**31. März 2023**
Gesamtgewinn für berichtspflichtige Segmente	$ 1.248	$ 1.268	$ 1.404
Nicht zugeordnete Ausgaben	(229)	(259)	(268)
Zwischensumme	$ 1.019	$ 1.009	$ 1.136
Zinserträge	199	214	135
Zinsaufwendungen	(265)	(298)	(200)
Umstrukturierungskosten	(153)	(111)	(216)
Kosten für Transaktionen, Abspaltung und Integration	(25)	(7)	(16)
Abschreibung für erworbene immaterielle Vermögenswerte	(348)	(354)	(402)
Fusionsbedingte Entschädigung	(2)	(16)	(46)
SEC-Angelegenheit	—	—	(8)
Gewinne aus Veräußerungen	13	115	190
(Verluste) Gewinne aus Immobilien- und Anlagenverkäufen	(23)	7	21
Verlust aus Schiedsverfahren	—	—	(29)
Wertminderungsaufwand	(17)	(5)	(19)
Versicherungsmathematische Gewinne (Verluste) und Verrechnungsgewinne (-verluste) bei Pensionen und OPEB	232	(445)	(1.431)
Gewinn (Verlust) vor Ertragssteuern	$ 630	$ 109	$ (885)

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 erfasst und die Summen der Vermögenswerte nach Segment nicht offengelegt.

Geografische Informationen

Informationen zum Umsatzerlös des Unternehmens nach geografischem Bereich enthält Anhang 11, „Umsatzerlös“.

Die Sachanlagen, netto, die auf dem physischen Standort der Vermögenswerte basieren, stellten sich wie folgt dar:

	Zum	
(in Millionen)	**31. März 2025**	**31. März 2024**
Vereinigte Staaten	$ 398	$ 658
Vereinigtes Königreich	317	325
Australien	34	55
Übriges Europa	236	293
Sonstiges International	268	340
Summe der Sachanlagen, netto	$ 1,253	$ 1,671

Einzelnen Kunden sind in den Geschäftsjahren 2025, 2024 und 2023 jeweils höchstens 10 % der Umsatzerlöse des Unternehmens zurechenbar.

Anhang 20 – Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten

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 innerhalb bestimmter Zeiträume zu erwerben. Erreicht das Unternehmen die festgelegten Mindestkaufhöhen nicht, ist es verpflichtet, dem Serviceanbieter den entsprechenden Differenzbetrag ganz oder teilweise zu erstatten. Die Mindestabnahmeverpflichtungen zum 31. März 2025 lauteten wie folgt:

Geschäftsjahr (in Millionen)	**Mindest-abnahme--verpflichtung**
2026	$ 633
2027	304
2028	146
2029	64
2030	25
Summe	$ 1.172

Im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit kann das Unternehmen verschiedenen Kunden Erfüllungsgarantien für Finanzleistungen gewähren, die auch Leistungsakkreditive oder Bürgschaften umfassen. Sofern der Kunde berechtigt ist, bei Nichterfüllung durch das Unternehmen von dem entsprechenden Vertrag zurückzutreten, haftet das Unternehmen grundsätzlich nur in Höhe dieser Garantien. 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 2025 ausstehenden finanziellen Garantien und Standby-Akkreditive zusammengefasst:

(in Millionen)	**Geschäftsjahr 2026**	**Geschäftsjahr 2027**	**Geschäftsjahr 2028 und Folgejahre**	**Summen**
Bürgschaften	$ 241	$ 22	$ 156	$ 419
Akkreditive	52	15	440	507
Standby-Akkreditive	60	2	4	66
Summen	$ 353	$ 39	$ 600	$ 992

Das Unternehmen stellt die Lizenznehmer seiner proprietären Softwareprodukte grundsätzlich von Ansprüchen Dritter frei, die diese wegen einer behaupteten Verletzung ihrer geistigen Eigentumsrechte einschließlich von 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 Rechtsverstöße zu vermeiden. Dem Unternehmen sind keine wesentlichen Kosten in Verbindung mit der Freistellung von Lizenznehmern entstanden.

Eventualverbindlichkeiten

Rechtsstreitigkeiten über Wertpapiere: Am 20. August 2019 wurde am Superior Court of the State of California, County Santa Clara, eine angebliche Sammelklage gegen das Unternehmen, Directors 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 frühere Anteilseigner der Computer Sciences Corporation („CSC"), die ihre CSC-Anteile gemäß den Angebotsunterlagen, die bei der Securities and Exchange Commission im Zusammenhang mit der Transaktion vom April 2017 eingereicht wurden, durch die DXC gegründet wurde, gegen Stammaktien des Unternehmens eingetauscht haben.

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, deren Abweisung das Unternehmen beantragte. Im August 2022 gab das Gericht dem Antrag des Unternehmens auf Klageabweisung statt, erlaubte den Klägern jedoch, ihre Klage zu ändern und neu einzureichen. Im September 2022 reichten die Kläger eine zweite geänderte Klage ein, deren Abweisung das Unternehmen beantragte. Im Januar 2023 erließ das Gericht einen Beschluss, mit dem der Antrag des Unternehmens auf Abweisung der zweiten geänderten Klage abgelehnt wurde. Im März 2023 legte das Gericht einen Verhandlungstermin für September 2025 fest. Der Verhandlungstermin wurde inzwischen bis Mai 2026 verlängert. Im Mai 2024 gab das Gericht dem Antrag der Kläger auf Klassenzertifizierung statt. Im Juli 2024 wurden potenzielle Gruppenmitglieder benachrichtigt. Der Fall befindet sich jetzt in der Beweisaufnahme.

Am 2. August 2024 wurde beim United States District Court für den Eastern District of Virginia eine angebliche Sammelklage gegen das Unternehmen sowie gegen einige seiner aktuellen und ehemaligen Führungskräfte eingereicht. Die Klage erhebt Ansprüche gemäß den §§ 10(b) und 20(a) des Securities Exchange Act von 1934 in der jeweils geltenden Fassung und stützt sich auf angeblich falsche und/oder irreführende Aussagen bezüglich der Transformationsreise des Unternehmens. Die mutmaßliche Klägergruppe umfasst Investoren, die im Zeitraum vom 26. Mai 2021 bis zum 16. Mai 2024 Aktien von DXC erworben haben. Im März 2025 erließ das Gericht einen Beschluss, der dem Antrag des Unternehmens auf Abweisung der Klage stattgab und das Verfahren schloss. Im April 2025 verstrich die Frist zur Einlegung einer Berufung, ohne dass eine Berufung eingelegt wurde. Die Angelegenheit ist damit nun abgeschlossen.

Nach Einreichung der Wertpapiersammelklage vom August 2024 wurden fünf Aktionärsderivatklagen gegen den Vorstand des Unternehmens und einige seiner aktuellen und ehemaligen leitenden Angestellten eingereicht, in denen eine Verletzung der treuhänderischen Pflichten geltend gemacht wird, die sich aus den in der Wertpapiersammelklage vom August 2024 geltend gemachten Ansprüchen ergibt. Drei Derivatklagen wurden beim United States District Court for the Eastern District of Virginia eingereicht, und zwei Derivatklagen wurden beim District Court of the State of Nevada, Clark County, eingereicht. Alle Derivatklagen wurden vorübergehend ausgesetzt, bis ein Ergebnis der Wertpapiersammelklage vom August 2024 vorliegt. Nachdem die Wertpapiersammelklage nun abgewiesen und die Angelegenheit abgeschlossen ist, wurden drei der fünf Derivatklagen freiwillig abgewiesen, darunter die beiden Derivatklagen, die vor dem Bezirksgericht des Bundesstaates Nevada, Clark County, anhängig sind, und eine der Derivatklagen, die vor dem United States District Court for the Eastern District of Virginia anhängig sind. Das Unternehmen strebt die Abweisung der beiden verbleibenden Derivatklagen an.

Das Unternehmen ist der Ansicht, dass die oben beschriebenen Klagen unbegründet sind, und beabsichtigt, alle geltend gemachten Ansprüche energisch zu verteidigen.

Steuerprüfungen: Die Gesellschaft unterliegt in den USA einer Prüfung ihrer Bundessteuererklärungen für bestimmte Geschäftsjahre durch den IRS und ist sich mit dem IRS über bestimmte Steuerpositionen uneinig, die derzeit vor dem U.S. Tax Court angefochten werden. Weitere Einzelheiten dazu finden Sie in „Anhang 14 – Ertragsteuern".

TCS-Rechtsstreitigkeiten: Im April 2019 reichte das Unternehmen eine Klage gegen Tata Consultancy Services Limited („TCS") und Tata America International Corporation wegen angeblicher Veruntreuung bestimmter Geschäftsgeheimnisse des Unternehmens ein. Im November 2023 fand ein Prozess vor dem United States District Court for the Northern District of Texas statt, und eine Jury befand TCS für schuldig, die Geschäftsgeheimnisse des Unternehmens veruntreut zu haben, und sprach dem Unternehmen 70 Millionen US-Dollar Schadenersatz zu.
140 Millionen US-Dollar Strafschadenersatz für eine Gesamtentschädigung von 210 Millionen US-Dollar. Im Juni 2024 erließ das Gericht einen endgültigen Beschluss in dem Fall, in dem es das Urteil der Jury zugunsten des Unternehmens bestätigte und den Geldbetrag auf 56 Millionen US-Dollar Schadenersatz und 112 Millionen US-Dollar Strafschadenersatz festsetzte. Das Gericht sprach dem Unternehmen außerdem 26 Millionen US-Dollar an Zinsen vor dem Urteil, Zinsen nach dem Urteil in Höhe von 4,824 % und seine Anwaltsgebühren und -kosten zu, deren Höhe in einem späteren Beschluss festgelegt wird. Der Gesamtbetrag an das Unternehmen beläuft sich auf 194 Millionen US-Dollar, zuzüglich der Anwaltsgebühren und -kosten. Das Gericht erließ außerdem eine dauerhafte einstweilige Verfügung, die TCS unter anderem untersagte, Geschäftsgeheimnisse des Unternehmens, um die es in dem Fall ging, zu besitzen, darauf zuzugreifen oder diese zu nutzen, und bestellte einen Monitor, der unter anderem bestätigt, dass TCS dies nicht tut.

Im August 2024 reichte TCS eine Berufungsankündigung beim Berufungsgericht der Vereinigten Staaten für den fünften Bezirk (U.S. Court of Appeals for the Fifth Circuit) ein. Im April 2025 verhandelte das Berufungsgericht mündlich über die Beschwerde. Eine Entscheidung des Berufungsgerichts steht noch aus.

Das Unternehmen hat keinen Teil des Schiedsspruchs in seinen Jahresabschlüssen erfasst und wird den Fortschritt des Falls weiterhin überwachen.

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 entstehen 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 potenziellen Verluste oder der Bandbreite der potenziellen Verluste in Verbindung mit den oben offengelegten Eventualfällen erstellen.

PUNKT 9. ÄNDERUNGEN BEI DER BILANZIERUNG UND OFFENLEGUNG VON FINANZDATEN UND DIESBEZÜGLICHE MEINUNGSVERSCHIEDENHEITEN MIT DEN WIRTSCHAFTSPRÜFERN

Keine.

PUNKT 9A. KONTROLLEN UND VERFAHREN

Bewertung der Kontrollinstrumente und Verfahren für die Offenlegung

Unser Management hat unter der Leitung 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) mit hinreichender Sicherheit gewährleisten, 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 Directors von DXC erfolgen; und (iii) mit hinreichender Sicherheit gewährleisten, 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 Verfahren 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 festgelegt sind. Auf der Basis dieser Analyse kam unsere Geschäftsleitung zu dem Schluss, dass unsere interne Kontrolle für Finanzberichte zum 31. März 2025 wirksam ist.

Die Wirksamkeit der internen Kontrolle über die Finanzberichterstattung von DXC zum 31. März 2025 wurde von Deloitte & Touche LLP, einer unabhängigen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, geprüft und ist in diesem Jahresbericht enthalten.

Änderungen bei der internen Kontrolle für Finanzberichte

In dem am 31. März 2025 endenden Quartal gab es keine Veränderungen in unserem internen Kontrollsystem für Finanzberichte, die wesentliche Auswirkungen auf unsere interne Kontrolle für Finanzberichte haben bzw. bei denen diese Auswirkungen wahrscheinlich sind.

BERICHT DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

An die Aktionäre und den Verwaltungsrat der DXC Technology Company

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 2025 auf der Basis der Kriterien und der Rahmenbedingungen 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 zum 31. März 2025 auf der Basis der Kriterien, die in *Internal Control – Integrated Framework (2013)* des COSO niedergelegt sind, in allen wesentlichen Belangen 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 am 31. März 2025 abgelaufene Geschäftsjahr geprüft. In unserem Bericht vom 14. Mai 2025 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 von uns geprüften Unternehmen 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 Rahmen unserer Prüfung haben wir uns über die interne Kontrolle für Finanzberichte informiert; das Risiko der Existenz einer erheblichen Schwäche bewertet; den Aufbau und die operative Wirksamkeit der internen Kontrolle auf der Basis des bewerteten Risikos getestet und evaluiert; weitere Verfahren 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 Verfahren nicht mehr eingehalten werden.

/gez/ Deloitte & Touche LLP

McLean, Virginia
14. Mai 2025

PUNKT 9B. SONSTIGE INFORMATIONEN

Im Dreimonatszeitraum bis zum 31. März 2025 hat kein Mitglied des Vorstands oder der Geschäftsleitung des Unternehmens eine sogenannte „Rule
10b5-1-Handelsvereinbarung“ oder „nicht unter Rule 10b5-1 fallende Handelsvereinbarung“ im Sinne von Punkt 408 der Regulation S-K abgeschlossen oder beendet.

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 2025 (die „Aktionärsinformationen 2025“) 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 2025 Annual Meeting“ in unseren Aktionärsinformationen 2025 enthalten, die gemäß Regulation 14A spätestens 120 Tage nach dem 31. März 2025 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 Verhaltenskodex steht auf unserer Website *www.dxc.technology* unter *„About Us → Leadership and Governance → Code of Conduct“* als PDF-Download zur Verfügung. Wenn eine Bestimmung des Verhaltenskodex im Hinblick auf einen unserer Directors oder eine unserer Führungskräfte, darunter CEO, CFO und PAO, geändert oder entfernt wird, soll diese Information innerhalb von vier Geschäftstagen auf unserer Website veröffentlicht werden.

Das Unternehmen hat eine Insiderhandelsrichtlinie verabschiedet, die den Kauf, Verkauf und andere Veräußerungen von Wertpapieren des Unternehmens durch Direktoren, leitende Angestellte und Mitarbeiter regelt und angemessen darauf ausgelegt ist, die Einhaltung von Insiderhandelsgesetzen, -regeln und -vorschriften sowie allen für das Unternehmen geltenden Notierungsstandards zu fördern. Eine Kopie der Insiderhandelsrichtlinie des Unternehmens ist als Exhbiit 19.1 zu diesem Geschäftsbericht auf Formular 10-K enthalten.

PUNKT 11. VERGÜTUNG VON FÜHRUNGSKRÄFTEN

Die für diesen Punkt erforderlichen Informationen werden in unseren Aktionärsinformationen 2025 unter den Überschriften „Executive Compensation“ und „Corporate Governance“ veröffentlicht und werden durch Verweis in dieses Dokument aufgenommen.

PUNKT 12. WERTPAPIERBESITZ BESTIMMTER WIRTSCHAFTLICHER EIGENTÜMER (BENEFICIAL OWNER) UND VERWALTUNG UND ZUGEHÖRIGE AKTIONÄRSANGELEGENHEITEN

Die folgende Tabelle enthält Informationen zu unseren Stammaktien, die zum 31. März 2025 im Rahmen von Mitarbeiterbeteiligungsplänen ausgegeben werden können. Informationen zu den wesentlichen Merkmalen dieser Pläne sind in Anhang 16, „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 eine zukünftige Ausgabe im Rahmen von Mitarbeiterbeteiligungsplänen verfügbar bleibenden Wertpapiere (ohne die in Spalte (a))** **(c)**
Mitarbeiterbeteiligungspläne mit	9.778.337	1,87	21.155.971
Mitarbeiterbeteiligungspläne ohne Zustimmung der Anteilseigner	—	—	—
Summe	9.778.337	1,87	21.155.971

Weitere für diesen Punkt erforderliche Informationen werden in den Aktionärsinformationen 2025 unter der Überschrift „Security Ownership of Certain Beneficial Owners and Management“ 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 2025 unter den Überschriften „Corporate Governance“ und „Certain Relationships and Related Party Transactions“ veröffentlicht und werden durch Verweis in dieses Dokument aufgenommen.

PUNKT 14. WICHTIGE HONORARE UND DIENSTLEISTUNGEN DER WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESELLSCHAFT

Die in diesem Punkt geforderten Informationen werden in unseren Aktionärsinformationen 2025 unter der Überschrift „Proposal 2 – Ratifizierung der Ernennung von Deloitte & Touche LLP als unsere unabhängige Wirtschaftsprüfungsgesellschaft für das am 31. März 2026 endende Geschäftsjahr“ erscheinen und sind hier durch Verweis aufgenommen.

TEIL IV

PUNKT 15. EXHIBIT UND AUFSTELLUNGEN ZUM JAHRESABSCHLUSS

(1) Konsolidierter Jahresabschluss

Der Jahresabschluss ist unter Punkt 8 dieses Jahresberichts auf Formblatt 10-K enthalten. Siehe Verzeichnis auf Seite 59.

(2) Anlagen

Die folgenden Anlagen werden zusammen mit diesem Dokument eingereicht, wenn nicht anders angegeben.

Exhibit Nummer	Exhibit-Beschreibung
2.1	Kaufvertrag vom 9. März 2020 zwischen Milano Acquisition Corp und DXC Technology Company (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 2.1 des aktuellen Berichts von DXC Technology Company auf 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 2016, 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))
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 Vertriebsvereinbarung vom 24. Mai 2016 zwischen der Hewlett Packard Enterprise Company und Everett Abspaltungs- und Vertriebsvereinbarung 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 Vertriebsvereinbarung 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 auf Formular 8-K (eingereicht am 2. November 2016) (Aktenzeichen 001--37483))
2.7	Zweite Änderung zur Abspaltungs- und Vertriebsvereinbarung 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 Vertriebsvereinbarung 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 Vertriebsvereinbarung 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 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 aktuellen Berichts von DXC Technology Company in Formular 8-K (eingereicht am 6. April 2017) (Aktenzeichen 001-38033))
2.11	Abspaltungs- und Vertriebsvereinbarung 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))
2.12	Vereinbarung über 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))
3.1	Satzung der DXC Technology Company, wie sie am 31. März 2017 beim Außenminister des Bundesstaates Nevada eingereicht wurde (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 3.3 des aktuellen Berichts von DXC Technology Company auf Formular 8-K (eingereicht am 6. April 2017) (Aktenzeichen 001-38033))
3.2	Geänderte und neu formulierte Satzung der DXC Technology Company, gültig ab dem 3. November 2022 (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 3.2 des Quartalsberichts von DXC Technology Company auf Formular 10-Q für das am 30. September 2022 abgelaufene Quartal (eingereicht am 4. November 2022) (Aktenzeichen 001-38033))
4.1	Basistreuhandvertrag mit Datum vom 27. März 2017, zwischen Everett SpinCo, Inc. (jetzt bekannt als DXC Technology Company) und U.S. Bank National Association, als Treuhänder (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 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 (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 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 (Aufnahme 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 Exhibit 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 (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 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 (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 4.4 des Formulars 8-K der DXC Technology Company (9. September 2021) (Aktenzeichen 001-38033))
4.7	Treuhandvertrag vom 9. September 2021, abgeschlossen durch und zwischen DXC Capital Funding DAC als Emittent, DXC Technology Company und DXC Luxembourg International S.à r.l. als Garanten, DXC Luxembourg International S.à r.l. als Garanten, U.S. Bank National Association als Treuhänder und Elavon Financial Services DAC als Zahlstelle (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 4.1 des Formulars 8-K der DXC Technology Company (9. September 2021)(Aktenzeichen 001-38033))
4.8	Erster ergänzender Anleihevertrag mit Datum vom 26. September 2022 zwischen DXC Capital Funding DAC als Emittent und U.S. Bank Trust Company, National Association (als Nachfolger von U.S. Bank National Association) als Treuhänder, Transferagent und Registrant (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 4.1 im Quartalsbericht von DXC Technology Company auf Formular 10-Q für das Quartal zum 30. September 2022 (eingereicht am 4. November 2022) (Aktenzeichen 001-38033))
4.9	Formular für die 0,450 % Senior Notes von DXC Capital Funding DAC mit Fälligkeit 2027 (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 4.1 im Formular 8-K der DXC Technology Company (9. September 2021) (Aktenzeichen 001-38033))
4.10	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))
4.11	Beschreibung der Wertpapiere (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 4.10 des Jahresberichts von DXC Technology Company auf Formular 10-K (eingereicht am 26. Mai 2022) (Aktenzeichen 001-38033))
10.1	Revolvierende Kreditvereinbarung vom 1. November 2021 zwischen der DXC Technology Company, den darin aufgeführten Finanzinstituten und der Citibank, N.A., als Verwaltungsstelle (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.1 des Quartalsberichts der DXC Technology Company auf Formblatt 10-Q für das am 30. September 2021 abgelaufene Quartal (eingereicht am 4. November 2021) (Aktenzeichen 001-38033))
10.2	Erster inkrementeller Schuldübernahmevertrag vom 1. November 2023, der diese revolvierende Kreditvereinbarung vom 1. November 2021 zwischen der DXC Technology Company, den gelegentlich daran beteiligten Geldgebern und der Citibank, N.A., als Verwaltungsstelle, ergänzt (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.3 des Quartalsberichts der DXC Technology Company auf Formblatt 10-Q für das am 30. September 2023 abgelaufene Quartal (eingereicht am 2. November 2023) (Aktenzeichen 001-38033))
10.3	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))
10.4	Änderung Nr. 1 vom 3. April 2017 zur Platzierungsvereinbarung 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 den darin aufgelisteten Finanzinstituten 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))
10.5	Kauf- und Verkaufsvertrag vom 21. Dezember 2016 zwischen Computer Sciences Corporation als beitragendem Originator und Servicer, 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 der Computer Sciences Corporation auf Formular 8-K (eingereicht am 23. Dezember 2016) (Aktenzeichen 001-04850))
10.6	Erste Änderung zum Kauf- und Verkaufsvertrag vom 22. August 2018 zwischen Computer Sciences Corporation als beitragendem Originator und Servicer, 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 der DXC Technology Company auf Formular 8-K (eingereicht am 27. August 2018) (Aktenzeichen 001-38033))
10.7	Zweite Änderung zum Kauf- und Verkaufsvertrag vom 24. September 2018 zwischen Computer Sciences Corporation als ausscheidender Originator und ausscheidender Servicer, Alliance-One Services, Inc., CSC Agility Platform, Inc., CSC Consulting, Inc., CSC Cybertek Corporation, Mynd Corporation und PDA Software Services LLC als ausscheidende Originatoren, DXC Technology Services LLC als Originator, DXC Technology Company als Servicer und DXC Receivables LLC (vormals CSC Receivables LLC) als Käufer (einbezogen durch Verweis auf Exhibit 10.1 zum aktuellen Bericht von DXC Technology Company auf Formblatt 8-K, eingereicht am 27. September 2018, Aktenzeichen 001-38033)
10.8	Dritte Änderung zum Kauf- und Verkaufsvertrag vom 21. August 2019 zwischen der 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 neue Originatoren und DXC Receivables LLC (ehemals CSC Receivables LLC) als Käufer (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.1 des Quartalsberichts des Unternehmens auf Formular 10-Q (eingereicht am 12. November 2019) (Aktenzeichen 001-38033))
10.9	Vierte Änderung zum Kauf- und Verkaufsvertrag 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 (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))
10.10	Fünfte Änderung zum Kauf- und Verkaufsvertrag vom 29. Mai 2020 zwischen DXC Technology Company als Servicer, DXC MS LLC als ausscheidender Originator, DXC Receivables LLC (vormals CSC Receivables LLC) als Käufer sowie den verschiedenen in der Vereinbarung aufgeführten verbleibenden Originatoren (einbezogen durch Verweis auf Exhibit 10.2 zum Quartalsbericht von DXC Technology Company auf Formblatt 10-Q, eingereicht am 7. August 2020, Aktenzeichen 001-38033)
10.11	Sechste Änderung zum Kauf- und Verkaufsvertrag vom 10. August 2020 zwischen DXC Technology Company als Forderungsverwalter, PDA Software Services LLC als ausscheidendem Originator, DXC Receivables LLC (zuvor CSC Receivables LLC) als Käufer und den verschiedenen Parteien, die als verbleibende Originatoren aufgeführt sind (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.2 des Quartalsberichts von DXC Technology Company auf Formular 10-Q (eingereicht am 6. November 2020) (Aktenzeichen 001-38033))
10.12^	Siebte Änderung des Kauf- und Verkaufsvertrags vom Freitag, 29. Juli 2022 zwischen DXC Technology Company als Forderungsverwalter, DXC Receivables LLC (zuvor unter Namen CSC Receivables LLC bekannt) als Käufer und den verschiedenen Parteien, die als Originatoren aufgeführt sind (durch Verweis auf Exhibit 10.2 des Quartalsberichts von DXC Technology Company auf Formular 10-Q für das am 30. Juni 2022 abgeschlossene Quartal (eingereicht am Donnerstag, 4. August 2022) (Aktenzeichen 001-38033))
10.13	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))
10.14	Dritte Änderung zur Kaufvereinbarung für Forderungen mit Datum vom 22. August 2018, 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 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. August 2018) (Aktenzeichen 001-38033))
10.15	Vierte Änderung zur Kaufvereinbarung für Forderungen vom 24. September 2018 zwischen Computer Sciences Corporation als ausscheidendem Forderungsverwalter, DXC Receivables LLC (ehemals CSC Receivables LLC), als Verkäufer, DXC Technology Company als Forderungsverwalter, den Personen, die von Zeit zu Zeit als Käufer und Gruppenvertreter daran beteiligt sind, und der PNC Bank, National Association als Verwaltungsstelle (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.2 des aktuellen Berichts der DXC Technology Company auf Formular 8-K (eingereicht am 27. September 2018) (Aktenzeichen 001-38033))
10.16	Sechste Änderung zur Kaufvereinbarung für Forderungen vom 21. August 2019 zwischen DXC Receivables LLC (ehemals CSC Receivables LLC), als Verkäufer, DXC Technology Company, als Forderungsverwalter, PNC Bank, National Association, als Verwaltungsstelle und den Personen, die von Zeit zu Zeit als Käufer und Gruppenvertreter daran beteiligt sind (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.2 des Quartalsberichts der DXC Technology Company auf Formular 10-Q (eingereicht am 12. November 2019) (Aktenzeichen 001-38033))
10.17	Siebte Änderung zur Kaufvereinbarung für Forderungen vom 22. November 2019 zwischen DXC Receivables LLC (ehemals CSC Receivables LLC), als Verkäufer, DXC Technology Company, als Forderungsverwalter, PNC Bank, National Association, als Verwaltungsstelle und den Personen, die von Zeit zu Zeit als Käufer und Gruppenvertreter daran beteiligt sind (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.2 des Quartalsberichts der DXC Technology Company auf Formular 10-Q (eingereicht am 7. Februar 2020) (Aktenzeichen 001-38033))
10.18	Achte Änderung zur Kaufvereinbarung für Forderungen vom 18. Februar 2020 zwischen DXC Receivables LLC (ehemals CSC Receivables LLC), als Verkäufer, DXC Technology Company, als Forderungsverwalter, PNC Bank, National Association, als Verwaltungsstelle und den Personen, die von Zeit zu Zeit als Käufer und Gruppenvertreter daran beteiligt sind (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.34 des Jahresberichts der DXC Technology Company auf Formular 10-K (eingereicht am 1. Juni 2020) (Aktenzeichen 001-38033))
10.19	Neunte Änderung zur Kaufvereinbarung für Forderungen vom 29. Mai 2020 zwischen DXC Receivables LLC (ehemals CSC Receivables LLC), als Verkäufer, DXC Technology Company, als Forderungsverwalter, PNC Bank, National Association, als Verwaltungsstelle und den Personen, die von Zeit zu Zeit als Käufer und Gruppenvertreter daran beteiligt sind (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.1 des Quartalsberichts der DXC Technology Company auf Formular 10-Q (eingereicht am 7. August 2020) (Aktenzeichen 001-38033))
10.20	Zehnte Änderung zur Kaufvereinbarung für Forderungen vom 6. August 2020 zwischen DXC Receivables LLC (ehemals CSC Receivables LLC), als Verkäufer, DXC Technology Company, als Forderungsverwalter, PNC Bank, National Association, als Verwaltungsstelle und den Personen, die von Zeit zu Zeit als Käufer und Gruppenvertreter daran beteiligt sind (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.1 des Quartalsberichts der DXC Technology Company auf Formular 10-Q (eingereicht am 6. November 2020) (Aktenzeichen 001-38033))
10.21	Elfte Änderung zur Kaufvereinbarung für Forderungen vom 30. Juli 2021 zwischen DXC Receivables LLC (ehemals CSC Receivables LLC), als Verkäufer, DXC Technology Company, als Forderungsverwalter, PNC Bank, National Association, als Verwaltungsstelle und den Personen, die von Zeit zu Zeit als Käufer und Gruppenvertreter daran beteiligt sind (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.1 des Quartalsberichts der DXC Technology Company auf Formular 10-Q (eingereicht am 5. August 2021) (Aktenzeichen 001-38033))
10.22^	Zwölfte Änderung zur Kaufvereinbarung für Forderungen vom 29. Juli 2022 zwischen DXC Receivables LLC (ehemals CSC Receivables LLC), als Verkäufer, DXC Technology Company, als Forderungsverwalter, PNC Bank, National Association, als als Verwaltungsstelle und den Personen, die von Zeit zu Zeit als Käufer und Gruppenvertreter daran beteiligt sind (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.1 des Quartalsberichts der DXC Technology Company auf Formular 10-Q für das am 30. Juni 2022 abgeschlossene Quartal (eingereicht am 4. August 2022) (Aktenzeichen 001-38033))
10.23	Dreizehnte Änderung zur Kaufvereinbarung für Forderungen vom 1. September 2022 zwischen DXC Receivables LLC (auch bekannt als CSC Receivables LLC) als Verkäufer, DXC Technology Company als Forderungsverwalter, PNC Bank, National Association, als Verwaltungsstelle und den Personen, die von Zeit zu Zeit als Käufer und Gruppenagenten daran beteiligt sind (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.1 des Quartalsberichts der DXC Technology Company auf Formblatt 10-Q für das am 30. September 2022 abgeschlossene Quartal (eingereicht am 4. November 2022) (Aktenzeichen 001-38033))
10.24^	Vierzehnte Änderung zur Kaufvereinbarung für Forderungen vom 21. Dezember 2022 zwischen DXC Receivables LLC (ehemals CSC

	Receivables LLC), als Verkäufer, DXC Technology Company, als Forderungsverwalter, PNC Bank, National Association als Verwaltungsstelle und den Personen, die von Zeit zu Zeit als Käufer und Gruppenvertreter daran beteiligt sind (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.1 des Quartalsberichts der DXC Technology Company auf Formular 10-Q für das am 31. Dezember 2022 abgeschlossene Quartal (eingereicht am 2. Februar 2023) (Aktenzeichen 001-38033))
10.25^	Fünfzehnte Änderung zur Kaufvereinbarung für Forderungen vom 28. Juli 2023 zwischen DXC Receivables LLC (ehemals CSC Receivables LLC) als Verkäufer, DXC Technology Company als Forderungsverwalter, PNC Bank, National Association, als Verwaltungsstelle und den Personen, die von Zeit zu Zeit als Käufer und Gruppenagenten daran beteiligt sind (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.1 des Quartalsberichts der DXC Technology Company auf Formblatt 10-Q für das am 30. Juni 2023 abgeschlossene Quartal (eingereicht am 3. August 2023) (Aktenzeichen 001-38033))
10.26	Sechzehnte Änderung zur Kaufvereinbarung für Forderungen vom 27. September 2023 zwischen DXC Receivables LLC (ehemals CSC Receivables LLC), als Verkäufer, DXC Technology Company, als Forderungsverwalter, PNC Bank, National Association, als Verwaltungsstelle und den Personen, die von Zeit zu Zeit als Käufer und Gruppenvertreter daran beteiligt sind (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.2 des Quartalsberichts der DXC Technology Company auf Formular 10-Q für das am 30. September 2023 abgeschlossene Quartal (eingereicht am 2. November 2023) (Aktenzeichen 001-38033))
10.27	Siebzehnte Änderung zur Kaufvereinbarung für Forderungen vom 26. Juli 2024 zwischen DXC Receivables LLC (ehemals CSC Receivables LLC), als Verkäufer, DXC Technology Company, als Forderungsverwalter, PNC Bank, National Association, als Verwaltungsstelle und den Personen, die von Zeit zu Zeit als Käufer und Gruppenvertreter daran beteiligt sind (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.1 des Quartalsberichts der DXC Technology Company auf Formular 10-Q für das am 30. Juni 2024 abgeschlossene Quartal (eingereicht am 9. August 2024) (Aktenzeichen 001-38033))
10.28	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 Exhibit 10.38 des Jahresberichts der DXC Technology Company auf Formblatt 10-K (eingereicht am 1. Juni 2020) (Aktenzeichen 001-38033))
10.29*	DXC Technology Company 2017 Omnibus Incentive Plan (geändert und neu gefasst mit Wirkung vom 13. August 2020) (aufgenommen durch Verweis auf Anhang C der Aktionärsinformationen des Unternehmens für die Jahreshauptversammlung 2020 auf Formular DEF 14A (eingereicht am 2. Juli 2020) (Aktenzeichen 001-38033))
10.30*	Anreizplan 2017 für nicht angestellte Direktoren der DXC Technology Company (geändert und neu gefasst mit Wirkung zum 13. August 2020,) (einbezogen durch Verweis auf Anhang D zur Proxy Statement der Gesellschaft für die Jahreshauptversammlung 2020 der Aktionäre auf Formblatt DEF 14A (eingereicht am 2. Juli 2020) (Aktenzeichen 001-38033))
10.31*	Änderung des geänderten und neu gefassten Anreizplans 2017 für nicht angestellte Direktoren der DXC Technology Company (einbezogen durch Verweis auf Anhang B zur Proxy Statement der Gesellschaft für die Jahreshauptversammlung 2024 der Aktionäre auf Formblatt DEF 14A (eingereicht am 14. Juni 2024) (Aktenzeichen 001-38033))
10.32*	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) (Aktenzeichen 333-217053))
10.33*	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) (Aktenzeichen 333-217054))
10.34*	Änderung zum Entgeltumwandlungsplan von DXC Technology Company (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.4 des Quartalsberichts des Unternehmens auf Formular 10-Q für die am 30. September 2017 abgelaufene Periode (eingereicht am 8. November 2017) (Aktenzeichen 001-38033))
10.35^	Formular für die leistungsbezogene Zuteilung von Restricted Stock Units für das Geschäftsjahr 2026 im Rahmen des DXC Technology Company 2017 Omnibus Incentive Plan (hiermit eingereicht)
10.36*^	Formular für die Zuteilung leistungsabhängiger Restricted Stock Units für das Geschäftsjahr 2025 im Rahmen des 2017 Omnibus Incentive Plans der DXC Technology Company (einbezogen durch Verweis auf Exhibit 10.34 zum Jahresbericht von DXC Technology Company auf Formblatt 10-K für den am 31. März 2024 beendeten Berichtszeitraum, eingereicht am 17. Mai 2024, Aktenzeichen 001-38033)
10.37*^	Formular für die leistungsbezogene Zuteilung von Restricted Stock Units für das Geschäftsjahr 2024 im Rahmen des DXC Technology Company 2017 Omnibus Incentive Plan (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.33 des Jahresberichts des Unternehmens auf Formblatt 10-K für die am 31. März 2023 abgelaufene Periode (eingereicht am 19. Mai 2023) (Aktenzeichen 001-38033))
10.38*^	Formular für die Zuteilung leistungsabhängiger Restricted Stock Units für das Geschäftsjahr 2023 im Rahmen des 2017 Omnibus Incentive Plans der DXC Technology Company (einbezogen durch Verweis auf Exhibit 10.27 zum Jahresbericht von DXC Technology Company auf Formblatt 10-K für den am 31. März 2022 beendeten Berichtszeitraum, eingereicht am 26. Mai 2022, Aktenzeichen 001-38033)
10.39*	Formular für die Zuteilung dienstleistungsbasierter Restricted Stock Units für das Geschäftsjahr 2026 im Rahmen des 2017 Omnibus Incentive Plans der DXC Technology Company (hiermit eingereicht)
10.40*	Formular für die Zuteilung von dienstzeitbasierten Restricted Stock Units für das Geschäftsjahr 2025 im Rahmen des 2017 Omnibus Incentive Plan von DXC Technology Company ((Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.38 des Jahresberichts von DXC Technology Company auf Formular 10-K für den am 31. März 2024 beendeten Berichtszeitraum, (eingereicht am 17. Mai 2024) (Aktenzeichen 001-38033))
10.41*	Formular für die Zuteilung von dienstzeitbasierten Restricted Stock Units für das Geschäftsjahr 2024 im Rahmen des DXC Technology Company 2017 Omnibus Incentive Plan (Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.37 des Jahresberichts des Unternehmens auf Formblatt 10-K für die am 31. März 2023 abgelaufene Periode (eingereicht am 19. Mai 2023) (Aktenzeichen 001-38033))
10.42*	Formular für die Zuteilung von dienstzeitbasierten Restricted Stock Units für das Geschäftsjahr 2023 im Rahmen des 2017 Omnibus Incentive Plan von DXC Technology Company ((Aufnahme durch Verweis auf Exhibit 10.31 des Jahresberichts von DXC Technology Company auf Formular 10-K für den am 31. März 2022 beendeten Berichtszeitraum, eingereicht am 26. Mai 2022, Aktenzeichen 001-38033)
10.43*	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) (Aktenzeichen 001-38033))
10.44*	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) (Aktenzeichen 001-38033))
10.45*	Änderung des Abfindungsplans der DXC Technology Corporation für das Senior Management und wichtige Mitarbeiter (einbezogen durch Verweis auf Exhibit 10.2 zum Quartalsbericht von DXC Technology Company auf Formblatt 10-Q für den zum 30. September 2018 beendeten Berichtszeitraum (eingereicht am 8. November 2018) (Aktenzeichen 001-38033))
10,46*	Zweite Änderung des Abfindungsplans der DXC Technology Company für das Senior Management und wichtige Mitarbeiter (einbezogen durch Verweis auf Exhibit 10.49 zum Jahresbericht der Gesellschaft auf Formblatt 10-K für den zum 31. März 2021 beendeten Berichtszeitraum (eingereicht am 28. Mai 2021) (Aktenzeichen 001-38033))
10.47*	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))
10.48*	Arbeitsvertrag mit Raul Fernandez vom 31. März 2024 Arbeitsvertrag mit Raul Fernandez vom 31. März 2024 (aufgenommen durch Bezugnahme auf Exhibit 10.49 zum Jahresbericht der DXC Technology Company auf Formular 10-K für den am 31. März 2024 beendeten Berichtszeitraum, (eingereicht am 17. Mai 2024) (Aktenzeichen 001-38033))
19.1	Richtlinie zum Insiderhandel (hiermit eingereicht)
21	Wichtige aktive Tochtergesellschaften und verbundene Unternehmen des Meldepflichtigen (hiermit eingereicht)
23	Zustimmung des unabhängigen Abschlussprüfers
31.1	Abschnitt 302 – Bestätigung des Chief Executive Officer
31.2	Abschnitt 302 – Bestätigung des Chief Financial Officer
32.1**	Abschnitt 906 – Bestätigung des Chief Executive Officer
32.2**	Abschnitt 906 – Bestätigung des Chief Financial Officer
97.1	Richtlinie zur Rückforderung von Vergütungen, einbezogen durch Verweis auf Exhibit 97.1 zum Jahresbericht von DXC Technology Company auf Formblatt 10-K für den zum 31. März 2024 beendeten Berichtszeitraum (eingereicht am 17. Mai 2024) (Aktenzeichen 001-38033)
101.INS	XBRL-Instanz
101.SCH	Schema für XBRL-Taxonomieerweiterung
101.CAL	Berechnung für XBRL-Taxonomieerweiterung
101.LAB	Bezeichnungen für XBRL-Taxonomieerweiterung
101.PRE	Präsentation für XBRL-Taxonomieerweiterung
104	Deckblatt Interaktive Datei (als Inline XBRL formatiert und in Exhibit 101 enthalten)

*Vertrag oder Vergütungsplan bzw. -vereinbarung für das Management
^ Bestimmte Informationen in diesem Exhibit wurden gemäß Artikel 601(b)(10)(iv) der Regulation S-K weggelassen und werden der Securities and Exchange Commission auf Anfrage zur Verfügung gestellt
**Hiermit vorgelegt

PUNKT 16. FORMULAR 10-K – ZUSAMMENFASSUNG

Keine.

UNTERSCHRIFTEN

Gemäß den Anforderungen in Abschnitt 13 oder 15(d) des Securities Exchange Act von 1934 haben die Unterzeichneten diesen Bericht im Namen des Meldepflichtigen ordnungsgemäß unterzeichnet und dadurch ordnungsgemäß autorisiert.

DXC TECHNOLOGY COMPANY

Datum: 14. Mai 2025

Unterschrift: /gez/ Rob Del

Bene Name: **Rob Del Bene**
Titel: **Executive Vice President und Chief Financial Officer**

Jede Person, deren Unterschrift unten erscheint, ernennt und bestellt Raul Fernandez und Rob Del Bene einzeln und gemeinsam zu ihrem(ihren) wahren und rechtmäßigen Bevollmächtigten und Vertreter(n), wobei jeder von ihnen mit der vollumfänglichen Vertretungsbefugnis und dem Recht zur Unterbevollmächtigung für sie und in ihrem Namen, an ihrem Ort und an ihrer Stelle, in jeder und allen Funktionen, Änderungen oder Ergänzungen zu diesem Bericht unterzeichnen und diesen mit allen Exhibits und allen Dokumenten in Verbindung damit bei der Securities and Exchange Commission einreichen darf, und erteilt dem besagten Bevollmächtigten und Vertreter die vollumfängliche Befugnis, alle erforderlichen und notwendigen Handlungen und Dinge auf dem und um das Firmengelände zu tun und auszuführen, und zwar in jeder Hinsicht genauso, wie diese Person selbst es tun könnte, und ratifiziert und bestätigt somit alles, was der besagte Bevollmächtigte und Vertreter oder sein oder ihre Stellvertreter kraft dieses Vertrages rechtmäßig tun oder erledigen lassen könnte.

Gemäß den Anforderungen des Securities Exchange Act von 1934 wurde dieser Bericht von den nachstehend aufgeführten Personen im Namen des Meldenden in den jeweils angegebenen Funktionen und zu den angegebenen Zeitpunkten unterzeichnet:

Unterschrift	Titel	Datum
/gez./ Raul J. Fernandez **Raul J. Fernandez**	President und Chief Executive Officer (Principal Executive Officer)	14. Mai 2025
/gez/ Rob Del Bene **Rob Del Bene**	Executive Vice President und Chief Financial Officer (Principal Financial Officer)	14. Mai 2025
/gez./ Christopher A. Voci **Christopher A. Voci**	Senior Vice President und Corporate Controller (Principal Accounting Officer)	14. Mai 2025
/gez./ David L. Herzog **David L. Herzog**	Chairman	14. Mai 2025
/gez./ David A. Barnes **David A. Barnes**	Director	14. Mai 2025
/gez./ Anthony Gonzalez **Anthony Gonzalez**	Director	14. Mai 2025

/gez/ Pinkie Mayfield	Director	14. Mai 2025
Pinkie Mayfield		
/gez./ Karl Racine	Director	14. Mai 2025
Karl Racine		
/gez./ Dawn Rogers	Director	14. Mai 2025
Dawn Rogers		
/gez./ Carrie Teffner	Director	14. Mai 2025
Carrie Teffner		
/gez./ Akihiko Washington	Director	14. Mai 2025
Akihiko Washington		
/gez./ Robert F. Woods	Director	14. Mai 2025
Robert F. Woods		

About DXC Technology

DXC Technology (NYSE: DXC) helps global companies run their mission-critical systems and operations while modernizing IT, optimizing data architectures, and ensuring security and scalability across public, private and hybrid clouds. The world's largest companies and public sector organizations trust DXC to deploy services to drive new levels of performance, competitiveness, and customer experience across their IT estates. Learn more about how we deliver excellence for our customers and colleagues at **DXC.com**.