

## Unit 4 Agresso realiseert belangrijke autonome omzetgroei (+14%) in 2007

Sliedrecht, 26 februari 2008

- **Totale omzet stijgt met 39% naar € 320,5 miljoen (2006: € 230,7 miljoen\*\*)**
- **EBITDA stijgt met 29% naar € 54,9 miljoen (2006: € 42,4 miljoen\*\*)**
- **Omzet uit onderhoudscontracten groeit opnieuw aanzienlijk met 44%**
- **Winst per aandeel\* stijgt met 34% naar € 1,50**
- **Veel investeringen in personeel vanwege autonome groei**

\* Exclusief aan goodwill gerelateerde bijzondere waardeverminderingen en afschrijvingen.

\*\* Vanwege de voorgenomen verkoop van bepaalde activiteiten van Agresso Frankrijk zijn deze activiteiten, overeenkomstig met IFRS, gecategoriseerd onder "beëindigde bedrijfsactiviteiten". De vergelijkende cijfers over 2006 zijn overeenkomstig aangepast.

### Algemeen

Unit 4 Agresso realiseerde in 2007 een gezonde omzetgroei in lijn met de verwachtingen en een sterke groei van de winst per aandeel\* van 34%. De omzet- en winstgroei werd breed gedragen. Naast goede prestaties van Agresso Business World in een groot aantal landen, droeg ook het productenaanbod in de Benelux belangrijk bij. De voorgenomen acquisitie van het Britse Coda Plc, aangekondigd op 31 januari 2008, is de volgende grote stap in de uitvoering van onze groeistrategie.

### Groei

Met een autonome groei van 14% presteerde Unit 4 Agresso opnieuw beter dan de totale markt voor bedrijfssoftware. De totale omzet steeg, mede door volledige consolidatie van de in 2006 verworven Duitse en Spaanse activiteiten, van € 230,7 miljoen naar € 320,5 miljoen (+39%). Onder andere de grote vraag naar het internationale product Agresso Business World leidde tot een sterke autonome omzetgroei van circa 14%. In de eerste helft van het jaar werd de groei vooral gedreven door licentieverkopen, in de tweede helft van het jaar werd de focus gelegd op implementatie en het afronden van deze projecten. De positieve keerzijde van deze ontwikkeling is dat de orderportefeuille aan het begin van een jaar nog nooit zo goed gevuld was.

### Omzetverdeling naar categorieën

De omzet uit producten (licenties) vertoonde een gestage groei over 2007 en steeg met 26% naar € 67,6 miljoen (2006: € 53,8 miljoen). De autonome groei van Agresso Business World licenties was 9%.

Zowel de bestaande als nieuwe klanten vormen de groeiende en solide basis voor onze omzet uit onderhoudscontracten. Deze steeg met 44% naar € 130,4 miljoen (2006: € 90,8 miljoen). Het aandeel van de omzet uit onderhoudscontracten in de totale omzet groeide naar 40,7% (2006: 39,4%). Deze omzetcategorie is van groot belang vanwege het wederkerende karakter. De groeifactor hangt bovendien direct samen met de licentieomzet en met de tevredenheid van bestaande klanten. De trendmatige toename van het omzetaandeel uit onderhoudscontracten betekent een verbetering van het risicoprofiel aangezien de conjuncturele afhankelijkheid van de investeringsbereidheid in de markt afneemt.

De omzet uit diensten steeg met 42%. De dienstverlening bestaat voor het grootste gedeelte uit implementatie van software bij onze klanten. De omzetontwikkeling van deze diensten hangt nauw samen met de ontwikkeling van de licentieomzet. Unit 4 Agresso heeft in 2007 veel geïnvesteerd in extra capaciteit om de toenemende vraag naar software implementaties te kunnen volgen. Het gemiddelde aantal medewerkers (FTE) steeg met 32% naar 2.702.

### Voorgenomen acquisitie Coda

Op 31 januari 2008 is het voornemen bekend gemaakt om het Britse Coda over te nemen. Coda levert hoogwaardige software voor financieel management en realiseerde in 2006 met 570 medewerkers

een omzet van circa € 72,0 miljoen. De nieuwe combinatie, die voordelen biedt voor klanten, aandeelhouders en medewerkers, zal een verbreding van het productenaanbod betekenen en aanzienlijke schaalvoordelen opleveren. De marktposities in het Verenigd Koninkrijk, Spanje, de Scandinavische landen, de Benelux, Frankrijk, Duitsland en de Verenigde Staten zullen verstevigd worden. Bovendien heeft Coda toegang tot opkomende markten in Centraal en Oost-Europa en Azië. De verschillende verticale markten en landen waarin Unit 4 Agresso en Coda actief zijn, zullen de komende jaren goede cross-selling mogelijkheden en kostenbesparingen opleveren.

### **BLINC-benadering slaat aan**

Agresso Business World bleef in 2007 de motor achter de internationale groei. De in 2006 aangescherpte positionering als dé oplossing voor Businesses Living IN Change, BLINC-bedrijven, wierp haar vruchten af. Daarbij slagen we er steeds beter in om onze adviezen en verkoopargumenten te baseren op de specifieke bedrijfsprocessen en doelstellingen van onze klanten en prospects. We leggen bestuurders van BLINC-bedrijven de operationele en strategische voordelen van Agresso Business World uit en we kunnen hen de financiële voordelen uiterst precies voorrekenen. De grote flexibiliteit van Agresso Business World na de implementatie maakt ons systeem bij uitstek geschikt voor bedrijven waarbij veelvuldige veranderingen in het bedrijfsmodel of van de bedrijfsprocessen essentieel zijn. Dit concurrentievoordeel zal onze internationale groei blijven stimuleren. De sterke autonome omzetgroei in het Verenigd Koninkrijk (+15%), Zweden (+21%), Noorwegen (+15%) en de VS (+62%) berust praktisch volledig op de verkoop van Agresso Business World. We zien dat Agresso Business World steeds meer verticale markten en ook steeds grotere organisaties bereikt. Afgelopen jaar ontvingen we onder meer grote orders van het Nederlandse baggerbedrijf Van Oord en van Skilled Group, een toonaangevende aanbieder van personeelsdiensten in Australië.

### **Brede basis voor groei**

De basis voor groei is breder dan alleen Agresso Business World. Ook met lokale producten, met name in de Benelux en Spanje, zijn er sterke en winstgevende (niche) posities, die bovendien een uitgangspunt kunnen zijn voor nationale en internationale cross-selling.

De omzetgroei van onze activiteiten in de Benelux illustreert dit. De omzet steeg van € 84,0 miljoen tot € 100,2 miljoen (+19%), circa 31% van onze totale omzet. In de markten voor accountancy, salarisverwerking en het midden- en kleinbedrijf beschikt Unit 4 Agresso over diepgaande marktkennis, een sterk netwerk en innovatieve producten, die leiden tot veelvuldige kruisbestuiving tussen deze drie markten. Inmiddels werkt 75% van de Nederlandse accountancy- en administratiekantoren met software van Unit 4 Agresso. In salarisverwerking versterkten we onze marktpositie door goede autonome groei en door de acquisitie van salarissoftwarespecialist Lopac, waardoor ons aandeel in deze markt steeg tot circa 20%. Het aantal klanten van ons MKB-product Unit 4 Multivers, aanbevolen door veel accountants, steeg tot ruim boven de 17.000. Ook de sterke omzetgroei van Agresso Business World, waarvan de verkopen in de Benelux tot nu toe bescheiden waren, droeg belangrijk bij. Daarnaast ontwikkelden onze producten voor de groothandel en logistiek, de gezondheidszorg en het verzekerings- en hypotheekintermediair zich prima in de Benelux.

In Duitsland (+50%) en Spanje (+259%) ontwikkelde de omzet zich naar verwachting, hoewel de licentieverkopen in de publieke sector in Spanje voor Agresso Business World achterbleven. In vervolg op onze acquisities van 2006 vonden integraties en organisatieaanpassingen plaats, waarmee voor 2008 een beter groeipotentieel ontstaat. In Zweden (+24%) en Noorwegen (+15%) bestond de totale omzetgroei voor een belangrijk deel uit aanvullende producten en diensten voor bestaande klanten. Het Verenigd Koninkrijk (+15%) presteerde vooral sterk in de private sector en profiteerde daarnaast van enkele grote internationale projecten. In Frankrijk (-9%) lag de nadruk op het verwerken van enkele zeer grote orders uit 2006. Uiteindelijk is besloten om onze Franse verkooporganisatie te verkopen aan het zittende management, dat de verkoop van onze producten voort zal zetten als distributeur. De activiteiten inzake de onderhoudscontracten en productontwikkeling blijven gecontinueerd binnen Unit 4 Agresso. De omzet uit deze (voort te zetten) activiteiten steeg in 2007 met 8%.

### **Capaciteit geeft groei**

De vraag naar Agresso-producten is in sommige regio's zo groot dat de wachttijden voor implementatie relatief lang worden. Uitbreiding van de capaciteit is in de huidige arbeidsmarkt uitdagend. In 2008 zal geïnvesteerd worden in het werven van nieuwe partnerbedrijven voor marketing, verkoop, implementatie en productonderhoud. Daarmee kan het tekort aan eigen consultants beperkt worden en de groei op een kostenefficiënte manier bevorderd en versneld worden. De reputatie van Unit 4 Agresso in de markt heeft de afgelopen jaren aan kracht gewonnen en het groeipotentieel wordt voor alle partijen in de markt steeds duidelijker. Dat maakt het aantrekkelijk voor partners om te investeren in kennis van het Agresso-pakket. In 2007 is gestart met een samenwerking met AH Consulting, dat een uitgebreid netwerk heeft in Afrika en het Midden-Oosten. In 2008 zullen hiervan de eerste omzetresultaten zichtbaar worden.

### **Operationele winst**

De operationele kosten groeiden van € 164,2 miljoen tot € 222,1 miljoen (+35%). De voornaamste redenen waren de acquisities, vooral in Spanje en Duitsland, extra inhuur van externe krachten en het grote aantal nieuwe medewerkers dat aangenomen werd. De EBITDA marge daalde naar 17,1% (2006: 18,4%) als gevolg van de investeringen in het personeel en doordat enkele van de in 2006 geacquireerde bedrijven (CCS, Dogro, Kirp en Amedia) een lagere marge dan Unit 4 Agresso als geheel hebben. Synergie en samenwerking zullen de marges van acquisities de komende jaren verbeteren. Door de toenemende vraag naar de producten van Unit 4 Agresso is er behoefte aan substantiële uitbreiding van (implementatie) capaciteit. Ten opzichte van de eerste helft van 2006 zijn er autonoom circa 300 (+16%) extra werknemers aangetrokken, vooral consultants. Deze werknemers moeten eerst een opleiding en training volgen voordat ze bijdragen aan het resultaat. De voordelen hiervan werden al zichtbaar in de tweede helft van het jaar. Ook zijn er de eerste helft van 2007 veel externe krachten ingehuurd. Dit zien we ondermeer terug in een afname van de brutomarge (2007: 86,4% en 2006: 89,5%).

### **Nettoresultaat per aandeel: +34%**

Het resultaat per aandeel voor afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen met betrekking tot acquisities steeg met 34% naar € 1,50. Hierin zit ondermeer het verkoopresultaat van de NOXS-activiteiten, het verlies van NOXS in de eerste drie maanden en de resultaten van de gewijzigde distributie structuur in Frankrijk. Het nettoresultaat steeg met 37% naar € 25,0 miljoen (2006: € 18,3 miljoen). Het nettoresultaat van de voortgezette bedrijfsactiviteiten bedroeg € 23,8 miljoen (2006: € 20,5 miljoen). De aan goodwill gerelateerde afschrijvingen en waardeverminderingen bedroegen in 2007 € 14,0 miljoen (2006: € 10,6 miljoen).

### **Nettoresultaat toerekenbaar aan minderheidsbelangen**

Unit 4 Agresso heeft sinds 15 december 2007 een 100% call-optie op een softwarebedrijf - gespecialiseerd in overheden - in Centraal/Oost Europa. Op dit moment wordt de due diligence uitgevoerd en zal de beslissing moeten worden genomen of en tegen welke conditie deze acquisitie gestalte zal krijgen. Het resultaat van deze onderneming in de periode 15 december 2007 tot 31 december 2007 is overeenkomstig met IFRS vereisten geconsolideerd en ook opgenomen in het resultaat derden (€ 2,4 miljoen). Ook is 50% van het nettoresultaat over 2007 voortvloeiend uit het 50% belang in Amedia in deze rubriek gepresenteerd.

### **Balans**

Het totale eigen vermogen toerekenbaar aan de aandeelhouders van Unit 4 Agresso steeg naar een niveau van € 137,1 miljoen. De solvabiliteit verbeterde van 35% naar 37%. De netto kaspositie steeg naar een niveau van € 15,4 miljoen positief (eind 2006: € 17,3 miljoen negatief).

### **Vooruitzichten**

De vooruitzichten over 2008 zijn veelbelovend, vooral wanneer zoals beoogd vanaf april Coda toetreedt tot de organisatie. Op dit moment wordt op managementniveau hard gewerkt aan de integratieplannen. Met betrekking tot de autonome omzetgroei verwachten wij nog steeds de markt te kunnen verslaan. Het management houdt daarbij vast aan de range 7-10% autonome groei voor 2008. Met betrekking tot de ontwikkeling van de operationele resultaten over 2008 is het management eveneens positief. De acquisitie van Coda is vooral ingezet om de marktpositie van het bedrijf als geheel te versterken en de winstgevendheid verder te verhogen. Voor de middellange (2-5 jaar) termijn zal de synergie (positief effect EBITDA) gefaseerd in de tijd dienen uit te komen op minimaal

€ 4 miljoen per jaar. Ook zal de doelstelling zijn om de EBITDA-marge in deze periode te verhogen naar een niveau van tenminste 20%.

### **Dividend**

Over 2006 heeft een gewone dividenduitkering van € 0,25 per aandeel plaatsgevonden. Daarnaast is, vanwege de verkoop van de NOXS-activiteiten een eenmalige dividend uitkering gedaan van € 0,50. Over 2007 zal overeenkomstig dit beleid eveneens een dividenduitkering van € 0,25 worden voorgesteld\*.

\* Indien zich voor de datum van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders belangrijke strategische acquisities voordoen, behoudt het management zich het recht voor het dividendvoorstel aan te passen.

*Dit document bevat bepaalde toekomstverwachtingen betreffende de financiële stand van zaken en de resultaten van de activiteiten van Unit 4 Agresso en bepaalde hiermee verband houdende plannen en doelstellingen. Het ligt in de aard van dergelijke toekomstverwachtingen dat zij risico's en onzekerheden met zich meebrengen, omdat zij betrekking hebben op toekomstige gebeurtenissen, en als zodanig afhankelijk zijn van het zich al dan niet voordoen van bepaalde omstandigheden in de toekomst. Diverse factoren kunnen er voor zorgen dat de werkelijke resultaten en ontwikkelingen aanzienlijk afwijken van de expliciet of impliciet gedane uitspraken over de toekomstverwachting. Dergelijke factoren zijn bijvoorbeeld wijzigingen in de uitgaven van bedrijven in belangrijke economieën, veranderingen in wetgeving, in de financiële markten, in de pensioenkosten, in beloningsniveau van werknemers, in toekomstige wisselkoersen en rente, in toekomstige overnames of afstotingen en de snelheid van technologische ontwikkelingen. Unit 4 Agresso kan dan ook niet garanderen dat de verwachtingen uit zullen komen. Verder wijst Unit 4 Agresso elke verplichting af om gedane uitspraken in dit document te actualiseren.*

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met:

Unit 4 Agresso N.V.

Chris Ouwinga CEO of Edwin van Leeuwen CFO

Tel.: +31 (0)184 444444

Fax: +31 (0)184 444463

E-mail: [Edwin.van.Leeuwen@Unit4Agresso.com](mailto:Edwin.van.Leeuwen@Unit4Agresso.com)

Unit 4 Agresso is een toonaangevende internationale producent van bedrijfssoftware voor dienstverlenende bedrijven en instellingen. Met vestigingen in 10 Europese landen, de Verenigde Staten en Canada en verkoopactiviteiten in diverse andere landen werd in 2007 een omzet van € 321 miljoen gerealiseerd. Het hoofdkantoor staat in Sliedrecht, Nederland. Ultimo 2007 had Unit 4 Agresso 2.904 medewerkers in dienst.

UNIT 4 AGRESSO N.V.

JAARCIJFERS PER 31 DECEMBER 2007  
(Bedragen in EUR 1.000)

*Op onderstaande cijfers is geen  
accountantscontrole toegepast*

GECONSOLIDEERDE WINST- EN VERLIESREKENING

	1 jan 2007 - 31 dec 2007		1 jan 2006 - 31 dec 2006	
	EUR	In % van de Netto-omzet	EUR	In % van de Netto-omzet
<u>Voortgezette bedrijfsactiviteiten</u>				
Producten	67.640	21,1%	53.819	23,3%
Dienstverlening & overige	122.471	38,2%	86.039	37,3%
Contracten en abonnementen	130.421	40,7%	90.884	39,4%
<b>Omzet</b>	<b>320.532</b>	<b>100,0%</b>	<b>230.742</b>	<b>100,0%</b>
Ingekochte goederen en diensten	43.536	13,6%	24.132	10,5%
<b>Brutomarge</b>	<b>276.996</b>	<b>86,4%</b>	<b>206.610</b>	<b>89,5%</b>
Personeelskosten	187.927	58,6%	139.149	60,3%
Overige bedrijfskosten	34.130	10,7%	25.041	10,9%
<b>Bedrijfskosten (excl. afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen)</b>	<b>222.057</b>	<b>69,3%</b>	<b>164.190</b>	<b>71,2%</b>
<b>Bedrijfsresultaat voor afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen (EBITDA)</b>	<b>54.939</b>	<b>17,1%</b>	<b>42.420</b>	<b>18,3%</b>
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	26.545	8,2%	16.419	7,1%
<b>Bedrijfsresultaat (EBIT)</b>	<b>28.394</b>	<b>8,9%</b>	<b>26.001</b>	<b>11,2%</b>
Financieringskosten en -opbrengsten	1.632	0,5%	1.966	0,9%
<b>Resultaat voor belastingen</b>	<b>30.026</b>	<b>9,4%</b>	<b>27.967</b>	<b>12,1%</b>
Belastingen	6.219	1,9%	7.465	3,2%
<b>Resultaat na belastingen uit voortgezette bedrijfsactiviteiten</b>	<b>23.807</b>	<b>7,5%</b>	<b>20.502</b>	<b>8,9%</b>
<u>Beëindigde bedrijfsactiviteiten</u>				
Resultaat na belastingen uit beëindigde bedrijfsactiviteiten*	4.448	1,3%	2.070-	-0,9%
<b>Nettoresultaat</b>	<b>28.255</b>	<b>8,8%</b>	<b>18.432</b>	<b>8,0%</b>
Nettoresultaat toerekenbaar aan minderheidsbelangen	3.296	1,0%	112	0,0%
Nettoresultaat toerekenbaar aan aandeelhouders Unit 4 Agresso	24.959	7,8%	18.320	8,0%
<b>Nettoresultaat voor afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen op geacquireerde immateriële vaste activa</b>	<b>38.949</b>	<b>12,2%</b>	<b>28.945</b>	<b>12,5%</b>

**Nettoresultaat voor afschrijvingen en bijzondere  
waardeverminderingen op geacquireerde  
immateriële vaste activa (toe te rekenen aan  
aandeelhouders van Unit 4 Agresso)**

Gewoon resultaat per aandeel	1,50	1,12
Verwaterd resultaat per aandeel	1,49	1,11

\*) Dit zijn de resultaten van de Internet & Security bedrijven tot het moment van verkoop inclusief het boekresultaat van de verkoop en de af te stoten activiteiten van Agresso Frankrijk die zijn geëvalueerd als beschikbaar voor verkoop. De vergelijkende cijfers over 2006 zijn conform aangepast.

UNIT 4 AGRASSO N.V.

JAARCIJFERS PER 31 DECEMBER 2007  
(Bedragen in EUR 1.000)

*Op onderstaande cijfers is geen  
accountantscontrole toegepast*

## GECONSOLIDEERDE BALANS

	31 dec 2007		31 dec 2006	
	EUR	In % van balanstotaal	EUR	In % van balanstotaal
<b>ACTIVA</b>				
<b>Vaste activa</b>				
Immateriële vaste activa	158.836	42,7%	132.649	35,0%
Materiële vaste activa	25.726	6,9%	20.774	5,5%
Geassocieerde deelnemingen en overige financiële vaste activa	1.753	0,5%	2.677	0,7%
Latente belastingvorderingen	10.996	3,0%	13.047	3,4%
<b>Viottende activa</b>				
Voorraden	666	0,2%	755	0,2%
Kortlopende vorderingen	103.816	27,9%	67.998	17,9%
Vennootschapbelasting en overige belastingen	2.425	0,7%	1.961	0,5%
Geldmiddelen en kasequivalenten	61.282	16,5%	35.574	9,4%
Activa geassocieerd als aangehouden voor verkoop	6.031	1,6%	103.571	27,4%
<b>Totale activa</b>	<b>371.531</b>	<b>100,0%</b>	<b>379.006</b>	<b>100,0%</b>
<b>PASSIVA</b>				
<b>Eigen vermogen</b>				
Eigen vermogen toe te rekenen aan aandeelhouders Unit 4 Agresso N.V.	137.185	36,9%	130.919	34,5%
Minderheidsbelang	28.016	7,6%	2.112	0,6%
<b>Totale eigen vermogen</b>	<b>165.201</b>	<b>44,5%</b>	<b>133.031</b>	<b>35,1%</b>
<b>Langlopende verplichtingen</b>				
Langlopende schulden	1.064	0,3%	7.521	2,0%
Pensioenverplichtingen	407	0,1%	1.356	0,4%
Latente belastingverplichtingen	24.652	6,6%	23.695	6,3%
Voorzieningen	5.381	1,4%	8.268	2,2%
<b>Kortlopende verplichtingen</b>				
Voorzieningen	3.790	1,0%	6.068	1,6%
Crediteuren en overige kortlopende schulden	32.085	8,6%	20.613	5,4%
Rentedragende leningen en kredieten	39.469	10,6%	58.595	15,4%
Vennootschapbelasting en overige belastingen	33.271	9,0%	23.154	6,1%
Vooruitontvangen bedragen en nog te betalen kosten	60.457	16,4%	40.349	10,6%
Verplichtingen inzake activa geassocieerd als aangehouden voor verkoop	5.754	1,5%	56.356	14,9%
<b>Totale passiva</b>	<b>371.531</b>	<b>100,0%</b>	<b>379.006</b>	<b>100,0%</b>

UNIT 4 AGRASSO N.V.

JAARCIJFERS PER 31 DECEMBER 2007  
(Bedragen in EUR 1.000)

*Op onderstaande cijfers is geen  
accountantscontrole toegepast*

GECONSOLIDEERD KASSTROOMOVERZICHT

	1 jan 2007 - 31 dec 2007	1 jan 2006 - 31 dec 2006
	EUR	EUR
<b>Bedrijfsresultaat voor afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen (EBITDA)</b>	<b>54.939</b>	<b>42.420</b>
Mutaties in voorzieningen, veranderingen werkkapitaal en operationeel resultaat beëindigde bedrijfsactiviteiten	2.172	483-
<b>Kasstroom uit bedrijfsoperaties</b>	<b>57.111</b>	<b>41.937</b>
Financiële baten en lasten	735	678-
Belastingen	5.340-	3.301-
<b>Kasstroom uit operationele activiteiten</b>	<b>52.506</b>	<b>37.958</b>
<b>Kasstroom uit investeringsactiviteiten</b>	<b>11.200</b>	<b>57.947-</b>
<b>Kasstroom uit financieringsactiviteiten</b>	<b>31.065-</b>	<b>2.617</b>
<b>Netto-kasstroom</b>	<b>32.641</b>	<b>17.372-</b>
Geldmiddelen per 1 januari	17.284-	154-
Koers- en omrekenverschillen	29	242
<b>Geldmiddelen per 31 december</b>	<b>15.386</b>	<b>17.284-</b>