

UNIT4AGRESSO

VERSLAG JAAR 2007

INHOUDSOPGAVE



UNIT 4 AGRESSO IN HET KORT

<i>Thema - Grip op verandering</i>	4
Bedrijfsprofiel	5
Kerncijfers	6
Visie, activiteiten, strategie en doelstellingen	8
Bestuur	14
<i>Thema artikel - VITA; De levende Agresso-architectuur</i>	18
<i>Thema artikel - Verandering; Graag eenvoudig, snel en niet duur</i>	19

VERSLAG VAN DE RAAD VAN BESTUUR

Voorwoord	20
Vooruitzichten 2008	24
Ontwikkelingen 2007	28
Financieel overzicht	44
Risico's en risicobeheersing	46
Personeel, organisatie en milieu	52

CORPORATE GOVERNANCE	56
-----------------------------	----

INFORMATIE VOOR AANDEELHOUDERS	68
---------------------------------------	----

BERICHT VAN DE RAAD VAN COMMISSARISSEN	70
---	----

PRAKTIJKVOORBEELDEN

<i>Snelle groei en veel reorganisaties</i>	74
<i>Een nieuw bedrijfsmodel</i>	76
<i>Fusies en overnames</i>	78

BIJLAGE JAARREKENING 2007

THEMA

GRIP OP VERANDERING

Alle organisaties hebben te maken met verandering, maar voor sommige bedrijven is verandering een bijna permanent gegeven. Het zijn Businesses Living IN Change. Omdat ieder project weer anders is. Of omdat fusies, integraties, verzelfstandiging, concurrentie, innovatie, de marktomstandigheden, de politiek of wet- en regelgeving dat met zich meebrengen. Deze organisaties zijn vaak actief in de zakelijke dienstverlening, in de publieke sector of in (internationale) belangenbehartiging. Speciaal voor Businesses Living IN Change, kortweg 'BLINC'-organisaties, zijn de Agresso-producten ontwikkeld.

'Grip op verandering' is het thema van dit jaarverslag. Een toekomstvisie krijgt pas zijn waarde bij een succesvolle uitvoering. Een bestuurder wil dan ook geen bedrijfsinformatiesysteem dat werkt als een rem op verandering. Integendeel. Hij wil een systeem dat helpt zijn visie en doelstellingen te realiseren. Agresso ERP-software inspireert tot verandering. Het geheim zit in de unieke architectuur, die data, bedrijfsprocessen en rapportages en analyses combineert in één geheel. Veranderingen worden automatisch doorvertaald naar gekoppelde informatie-elementen. Dat biedt snelheid, transparantie, flexibiliteit en grip op verandering. De voorbeelden staan in dit jaarverslag.

BEDRIJFSPROFIEL

Unit 4 Agresso is een middelgrote internationale producent van hoogwaardige en kostenefficiënte ERP-oplossingen. Met vestigingen in tien Europese landen, de Verenigde Staten en Canada en leveringen wereldwijd werd in 2007 een omzet van € 320,5 miljoen gerealiseerd. Het hoofdkantoor staat in Sliedrecht, Nederland. Unit 4 Agresso had eind 2007 2.904* medewerkers in dienst.

Unit 4 Agresso ontwikkelt, verkoopt, implementeert en ondersteunt bedrijfssoftware voor de sturing, ondersteuning en optimalisatie van bedrijfsprocessen en voor het optimaliseren van de bedrijfsvoering. Unit 4 Agresso heeft internationaal leidende marktposities in de publieke sector en de zakelijke dienstverlening. In de Benelux heeft Unit 4 Agresso daarnaast sterke posities in de markten groothandel en logistiek, accountancy en het midden- en kleinbedrijf.

INTERNATIONALE PRODUCTEN

Unit 4 Agresso richt zich met haar toonaangevende internationale product Agresso Business World vooral op de markt die zij definieert als BLINC: Businesses Living IN Change. Dit zijn bedrijven en instellingen waarbij veelvuldige verandering van interne en externe factoren inherent is aan de strategie. Organisaties waarin dienstverlening, projecten en veelsoortige relaties met klanten centraal staan, krijgen de beschikking over maximale functionaliteit voor het sturen en beheersen van hun bedrijfsprocessen.

Het grote concurrentievoordeel van Agresso Business World is de blijvende flexibiliteit na implementatie (post implementation agility). Deze flexibiliteit wordt mogelijk gemaakt door VITA, Agresso's unieke architectuur die

drie elementaire componenten combineert: de informatie, de processen en de ontsluiting van gegevens (rapportage en analyse). Door het unieke samenspel van deze drie componenten kunnen klanten zelfstandig en kostenefficiënt aanpassingen doorvoeren naar aanleiding van (organisatie)veranderingen zodra dat voor hen belangrijk is. Dit resulteert in actiesnelheid, de vrijheid dat men afhankelijk is van externe consultants en de laagst mogelijke beheerskosten – of beter een lage total cost of change (TCC).

Tot de belangrijkste overige internationale producten behoren Unit 4 AccountAnalyser, controle- en analyse-software voor accountantskantoren en grote bedrijven, en de modules EMS, een in Canada ontwikkelde front-officetoepassing voor onderwijsinstellingen, en Agresso Field Force, een oplossing voor mobiele onderhoudsdiensten, ontwikkeld in Zweden.

LOKALE PRODUCTEN

In de Benelux en op kleinere schaal in een aantal andere landen biedt Unit 4 Agresso gespecialiseerde bedrijfssoftware voor het MKB en verschillende sectoren, zoals groothandel en logistiek, gezondheidszorg en accountancy. Daarnaast wordt een scala aan functionaliteiten aangeboden voor personeelsinformatie en salarisbeheer. Alle applicaties hebben uitgebreide faciliteiten voor rapportage en managementinformatie.

BEURSNOTERING EN MARKTKAPITALISATIE

Het aandeel Unit 4 Agresso is sinds 1998 genoteerd aan Euronext Amsterdam en maakt deel uit van de Amsterdam Small cap Index (AScX). Eind 2007 bedroeg de marktkapitalisatie circa € 500 miljoen.

* De 3.449 medewerkers zoals vermeld in de jaarrekening is inclusief de medewerkers van de acquisitiekandidaat in Centraal-Oost Europa.

KERNCIJFERS 2007

in € x 1 miljoen

Voortgezette bedrijfsactiviteiten

Omzet

Omzetgroei t.o.v. vorig jaar

Brutomarge

% brutomarge

Bedrijfsresultaat voor afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen (EBITDA)

% EBITDA

Medewerkers/activiteiten ratio's

Gemiddeld aantal medewerkers (FTE)*

Omzet per medewerker**

Beëindigde bedrijfsactiviteiten***

Omzet

Brutomarge

% brutomarge

Bedrijfsresultaat voor afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen (EBITDA)

% EBITDA

Medewerkers/activiteiten ratio's

Gemiddeld aantal medewerkers (FTE)*

Omzet per medewerker**

Totaal

Nettoresultaat voor bijzondere waardeverminderingen

Nettoresultaat voor bijzondere waardeverminderingen/omzet

Cash flow (nettowinst + afschrijvingen)

Aantal medewerkers totaal ultimo boekjaar (FTE)*

Balansratio's

Eigen vermogen

% eigen vermogen t.o.v. totale vermogen

% quick ratio

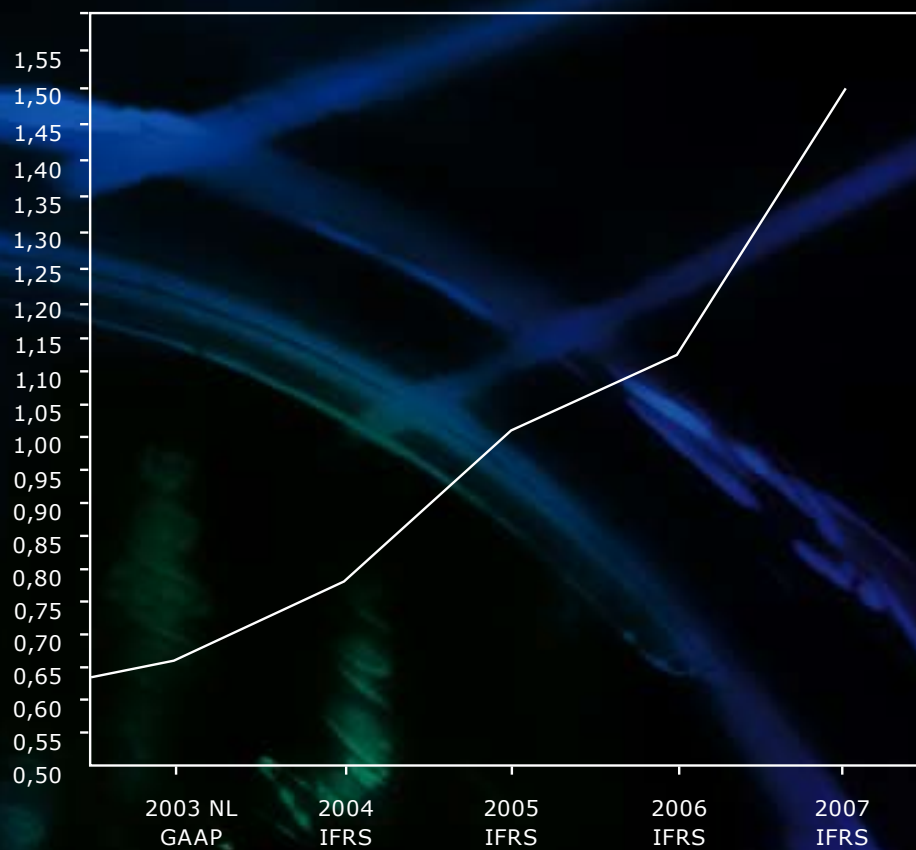
Financiële gegevens per aandeel in €

Gewoon resultaat per aandeel voor aan goodwill

gerelateerde (bijzondere) waardeverminderingen

	2007	2006	2005
Omzet	320,5	230,7	198,6
Omzetgroei t.o.v. vorig jaar	39,0%	16,1%	16,0%
Brutomarge	277,0	206,6	177,9
% brutomarge	86,4%	89,6%	89,6%
Bedrijfsresultaat voor afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen (EBITDA)	54,9	42,4	32,0
% EBITDA	17,1%	18,4%	16,1%
Medewerkers/activiteiten ratio's			
Gemiddeld aantal medewerkers (FTE)*	2.724	2.051	1.695
Omzet per medewerker**	118	112	117
Omzet	58,6	183,7	157,7
Brutomarge	10,9	33,4	29,4
% brutomarge	18,6%	18,2%	18,6%
Bedrijfsresultaat voor afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen (EBITDA)	-5,6	4,9	4,6
% EBITDA	-9,6%	2,7%	2,9%
Medewerkers/activiteiten ratio's			
Gemiddeld aantal medewerkers (FTE)*	150	325	275
Omzet per medewerker**	391	565	574
Totaal			
Nettoresultaat voor bijzondere waardeverminderingen	38,9	28,9	25,9
Nettoresultaat voor bijzondere waardeverminderingen/omzet	10,3%	7,0%	7,3%
Cash flow (nettowinst + afschrijvingen)	56,2	38,9	32,4
Aantal medewerkers totaal ultimo boekjaar (FTE)*	3.412	2.933	2.091
Balansratio's			
Eigen vermogen	165,2	133,0	108,9
% eigen vermogen t.o.v. totale vermogen	44,5%	35,1%	42,7%
% quick ratio	99,1%	70,9%	110,6%
Financiële gegevens per aandeel in €			
Gewoon resultaat per aandeel voor aan goodwill			
gerelateerde (bijzondere) waardeverminderingen	1,50	1,12	1,01

Gewoon resultaat per aandeel voor aan goodwill gerelateerde (bijzondere) waardeverminderingen



VISIE, ACTIVITEITEN, DOELSTELLINGEN

VISIE

Unit 4 Agresso wil een betrouwbare en gezonde, internationaal opererende onderneming zijn die met het ontwikkelen, distribueren en onderhouden van bedrijfssoftware en op basis van gespecialiseerde knowhow en effectieve product-marktcombinaties haar klanten helpt hun bedrijfsdoelstellingen te realiseren.

ACTIVITEITEN

Onderstaand schema geeft een overzicht van de voornaamste producten, klantengroepen, geografische markten en marktposities.

Doelgroep	Product	Klanten	Landen	Marktpositie
Businesses Living In Change (BLINC)	Agresso Business World (compleet bedrijfsinformatiesysteem) BLINC plugin-oplossingen*: Agresso CRM (verkoop en marketing) Agresso Talent Management Agresso Webinfo (informatiemanagement) Agresso Auditor (controle en risicoanalyse)	Middelgrote en grote bedrijven en instellingen (verticale markten)	Wereldwijd	Leidende of sterke regionale posities
Sectorgericht	Agresso Wholesale	Groothandel & distributie	Benelux	top 3 Nederland
	Diverse accountancy-producten	Accountancy	Benelux, beperkt internationaal	1 in Nederland
	Unit 4 Multivers	MKB	Benelux	top 3 Nederland
	Unit 4 Cura	Gezondheidszorg	Benelux	top 3 Nederland
	Diverse lokaal ontwikkelde producten (bedrijfsinformatiesystemen en aanvullende applicaties)	Middelgrote en grote bedrijven en instellingen (verticale markten)	Europese landen, Canada	Substantiële regionale of nicheposities
Generiek	o.a. salarisbeheer, personeelsinformatie, internetboekhouden, ICT-diensten	Middelgrote en grote bedrijven en instellingen (horizontale markten)	Sommige producten alleen Benelux, andere wereldwijd	Goede tot zeer goede (niche)posities

* De BLINC plug-inoplossingen zijn optionele mid- en frontofficeapplicaties die geïntegreerd worden aangeboden in combinatie met Agresso Business World.

STRATEGIE EN

STRATEGIE

De activiteiten van Unit 4 Agresso zijn volledig gericht op het ontwikkelen, distribueren en onderhouden van bedrijfssoftware. Unit 4 Agresso biedt haar klanten bedrijfssoftware voor de sturing, ondersteuning en verbetering van bedrijfsprocessen en voor het optimaliseren van de bedrijfsvoering. Unit 4 Agresso onderscheidt zich op deze markt van haar concurrenten door gespecialiseerde, diepgaande kennis van een aantal geselecteerde markten en sectoren te combineren met productstandaardisatie op basis van hoogwaardige technologie en functionaliteit.

De bedrijfsstrategie is erop gericht de landenorganisaties in staat te stellen hun marktposities te versterken door middel van nieuwe, aanvullende of verbeterde producten en diensten. Ons internationale product Agresso Business World staat hierin centraal. Unit 4 Agresso bevordert de groeimogelijkheden van haar internationale producten met gerichte en centraal gecoördineerde investeringen in R&D, marketing-communicatie en acquisities. Daarnaast optimaliseren onze landenorganisaties hun marktbenadering en eigen mix van internationale en lokale producten op basis van de lokale mogelijkheden.

STERKTE-ZWAKTEANALYSE

Sterke punten

- **De dominante positie in de publieke sector**
In Zweden, Noorwegen, het Verenigd Koninkrijk en Ierland heeft Unit 4 Agresso met haar product Agresso Business World een dominante positie in de publieke sector. Ook in Nederland, Duitsland en

Spanje is Unit 4 Agresso met lokale producten succesvol in de publieke sector. Deze markt is minder conjunctuurgevoelig dan de particuliere sector.

- **De productenlijn**

Unit 4 Agresso heeft een reeks sterke producten, die zorgen voor een grote klanttevredenheid. Van deze reeks zijn Agresso Business World en Agresso Wholesale de meest onderscheidende producten. Ze zijn beide gebaseerd op een technologisch en functioneel hoogwaardig concept: de Agresso VITA-architectuur.

- **Een sterke marktpositie in Europa**

Unit 4 Agresso heeft met Agresso Business World sterke marktposities in Europa en met een aantal andere producten een sterke marktpositie in de Benelux.

- **Gering verloop en goede autonome groei**

Grote klanttevredenheid, de flexibiliteit na implementatie en een groot omzetaandeel in de publieke sector zorgen voor een stabiel klantenbestand met gering verloop. Mede om die reden is ook de autonome groei stabiel en van een goed niveau.

- **Financieel track record**

Door jarenlange goede winstgevendheid heeft Unit 4 Agresso een gezond financieel track record opgebouwd, met een solvabiliteit van 44%.

- **Kennis van de markt**

Door de focus op gespecialiseerde standaard-producten voor bepaalde verticale markten heeft Unit 4 Agresso diepgaande kennis ontwikkeld van die markten, waarmee ze zich onderscheidt van haar concurrenten.

Zwakke punten

- **Schaalgrootte**

In relatie tot een aantal belangrijke concurrenten is de schaalgrootte nog gering, waardoor de kosten voor R&D relatief hoog zijn.

- **Naamsbekendheid**

In vergelijking met een aantal belangrijke concurrenten is de naamsbekendheid van Unit 4 Agresso en haar producten minder groot.

- **Kleine marktposities in aantal landen**

In een aantal landen zijn de marktposities nog te klein voor een goede winstbijdrage. Met name in Frankrijk, de Verenigde Staten en Canada is dit het geval.

Kansen

- **Positionering**

Agresso Business World is uitstekend gepositioneerd om te profiteren van de groeiende, internationale markt voor bedrijfssoftware. De onderscheidende focus op bedrijven met specifieke organisatie-karakteristieken (Businesses Living IN Change, oftewel BLINC) creëert een unieke horizontale niche die een groot aantal verticale markten bestrijkt.

- **Reputatie**

De toenemende reputatie van Agresso Business World, met name onder analisten en grotere en internationaal opererende organisaties en bedrijven, vereenvoudigt de groei in zowel bestaande als nieuwe geografische markten.

- **Samenwerking**

Samenwerking met partners voor verkoop, implementatie en/of onderhoud biedt de mogelijkheid om op een kostenefficiënte manier de internationale groei te stimuleren.

- **Totaaloplossing**

Klanten vragen in toenemende mate om completere oplossingen, zodat zij met minder leveranciers hoeven samen te werken.

- **Investeringsbereidheid**

De vooruitzichten voor 2008 met betrekking tot de investeringsbereidheid in de markt voor bedrijfssoftware zijn goed.

- **Mogelijkheden voor kostenbeheersing**

Integratie van technologie en producten en het verplaatsen van een deel van de ontwikkelactiviteiten naar landen met lagere salarisoniveaus bieden mogelijkheden voor kostenbeheersing.

Bedreigingen

- **Capaciteitstekort**

Het tekort aan softwareontwikkelaars en verkoop- en implementatieprofessionals en de salarisontwikkelingen voor deze medewerkers.

- **Consolidatie**

De consolidatie van grote IT-bedrijven leidt tot verdergaande schaalvergroting in de markt.

- **Investeringsbereidheid publieke sector**

In de publieke sector van een aantal geografische markten is momenteel sprake van beperkte bereidheid te investeren in backofficesoftware.

- **Prijsdruk**

De algemene prijsdruk op licentieverkopen.

- **Recessie VS**

Een eventuele recessie in de VS zou kunnen leiden tot een afname van de investeringsbereidheid in de VS en mogelijk ook in andere landen.

STRATEGISCHE UITDAGINGEN

Unit 4 Agresso heeft een aantal strategische uitdagingen bepaald op basis van het geheel van sterke en zwakke punten en kansen en bedreigingen. De belangrijkste zijn:

- Het benutten van de sterke reputatie en positie van Agresso Business World in de publieke sector door een sterke marketing- en verkoopfocus op dit segment in praktisch alle geografische markten.
- Het ontwikkelen en benutten van partnerships voor de verkoop, implementatie en het onderhoud van Agresso Business World, om kostenefficiënt te kunnen groeien en de druk op de eigen medewerkerscapaciteit te beperken.
- Klanten completere oplossingen bieden en aanvullende groei realiseren door lokaal succesvolle producten verder te ontwikkelen en te positioneren als internationaal beschikbare en geïntegreerde plug-inoplossingen voor Agresso Business World.
- Het verbeteren van de schaalgrootte en de naamsbekendheid door acquisitie van softwarebedrijven die strategisch en regionaal goed aansluiten bij de bestaande activiteiten.
- Verdere verbetering van de efficiency in de organisatie, door meer automatisering in onderhoudsprocedures, verbeteringen in de planning en een bredere inzetbaarheid van medewerkers, om de beschikbare capaciteit van medewerkers zo goed mogelijk te benutten.
- Organisaties waarvoor efficiencyverbetering en kostenbesparing belangrijke doelstellingen zijn,

bijvoorbeeld in verband met een (dreigende) recessie, beter identificeren en benaderen en nadrukkelijker demonstreren en voorrekenen dat Agresso Business World belangrijk kan bijdragen aan het realiseren van hun doelstellingen.

STRATEGISCHE PRIORITEITEN

Mede op basis van de sterkte-zwakteanalyse en de strategische uitdagingen heeft Unit 4 Agresso een strategische hoofdrichting bepaald met de volgende prioriteiten:

1. Schaalvergroting door autonome groei, acquisities, partnerships en strategische allianties.
2. Aanhoudende focus op gespecialiseerde standaard-producten voor verticale markten, waardoor de R&D-capaciteit efficiënt wordt benut en de producten zich onderscheiden door een lage total cost of change.
3. Optimalisatie van de productmix per land.

Jaarlijks krijgen deze prioriteiten vorm in nieuwe initiatieven. Het hoofdstuk Vooruitzichten 2008 biedt een overzicht van de strategische initiatieven voor het komende jaar. In het hoofdstuk Ontwikkelingen 2007 worden de belangrijkste initiatieven van 2007 besproken en de vorig jaar aangekondigde initiatieven geëvalueerd.

Toelichting strategische prioriteiten

1. Schaalvergroting

Schaalvergroting kan de winstgevendheid op een structureel hoger plan brengen. Unit 4 Agresso besteedt onafhankelijk van het winstniveau een relatief constant bedrag aan Research & Development. Momenteel is dit circa 11% van de omzet. Uitbreiding van het aantal klanten, door autonome groei, nieuwe distributeurs, partnerships of acquisities, heeft om die reden een sterk positief effect op de vaste R&D-kosten per klant en de winstgevendheid van de onderneming. Daarnaast draagt schaalvergroting bij aan verbetering van onze naamsbekendheid.

In landen met goede verkoopperspectieven waar Unit 4 Agresso geen eigen verkooporganisatie heeft, gaat de onderneming vaak een samenwerkingsovereenkomst aan met een distributeur van bedrijfssoftware. In sommige gevallen geldt de samenwerking als een proefperiode voor acquisitie van de distributeur.

In een partnership bieden Unit 4 Agresso en haar partner hun applicaties en/of diensten gezamenlijk aan.

De doelstellingen voor een partnership of een acquisitie kunnen zijn:

- uitbreiding van het aantal potentiële klanten door conversie naar de producten van Unit 4 Agresso. Bij bedrijven die een grote klantenkring maar verouderde producten hebben, is dit een goede optie;
- toegang verkrijgen tot nieuwe verticale markten of bepaalde nichemarkten, bijvoorbeeld die van lokale overheden in een land;
- uitbreiding van functionaliteiten, bijvoorbeeld op het gebied van CRM, salarisadministratie of Human Resources;
- uitbreiding van het dienstenpakket.

In verband met rendementseisen en risicobeheersing zijn voor acquisities een aantal uitgangspunten en voorwaarden geformuleerd. Zie hiervoor het hoofdstuk Risico's en risicobeheersing op pagina 46. Door uitbreiding van het aantal klanten zal eveneens de jaarlijkse onderhoudsomzet toenemen, kunnen aanvullende diensten geleverd worden en dalen de R&D-kosten als percentage van de omzet. Dit verbetert het risicoprofiel van de onderneming.

2. Focus op gespecialiseerde standaardproducten

De concurrentiepositie van Unit 4 Agresso als middel-grote internationale speler is afhankelijk van het vermogen om onderscheidende producten in de markt te zetten. De financiële middelen zijn beperkter dan bij de grotere spelers. Om de R&D-capaciteit efficiënt te kunnen benutten, concentreert Unit 4 Agresso zich op technologische standaardconcepten voor een aantal specifieke verticale markten. In deze concepten zijn specialisatie, betrouwbaarheid, transparantie en flexibiliteit belangrijke elementen.

Door specialisatie per verticale markt zijn de standaardpakketten van Unit 4 Agresso snel te implementeren en relatief eenvoudig te onderhouden. Dit resulteert in een lage total cost of change, waarmee Unit 4 Agresso zich onderscheidt van haar concurrenten.

3. Optimalisatie productmix per land

Per land streeft Unit 4 Agresso naar een optimale mix van internationale en nationale producten om lokale mogelijkheden optimaal te benutten en schaalvoordelen in distributie en R&D te bevorderen. Daarvoor worden per land drie productklassen onderscheiden:

- **Productklasse 1: internationaal met een centrale marktbenadering**
Dit is van toepassing op Agresso Business World, waarvoor een internationaal ontwikkelplan is opgesteld en gemeenschappelijke investeringen in marketing en R&D plaatsvinden. Agresso CRM, een in Spanje verworven en verder ontwikkelde BLINC plug-inoplossing voor Agresso Business World, valt eveneens in deze categorie. Overige BLINC plug-inoplossingen zullen in de loop van 2008 internationaal worden geïntroduceerd. Daarnaast maken het in Nederland ontwikkelde Unit 4 AccountAnalyser voor de accountancysector en het in Zweden ontwikkelde Agresso Field Force voor mobiele onderhoudsdiensten deel uit van deze productklasse.
- **Productklasse 2: lokaal met internationale groeipotentie**
Voor deze producten bestaan nationale ontwikkelplannen, waarbij regelmatig de internationale groeipotentie wordt getoetst en zomogelijk benut. Voorbeelden uit deze categorie zijn Agresso Wholesale, ontwikkeld in Nederland, en een in Canada ontwikkelde frontofficetoepassing voor onderwijsinstellingen.
- **Productklasse 3: lokaal**
Deze producten dragen per land bij aan een beter totaalaanbod van producten, waarmee ingespeeld wordt op lokale verkoopmogelijkheden, klantbehoeften en marktvereisten. In de marketing van deze producten wordt lokaal geïnvesteerd.

Door lokale verkoopsuccessen kunnen producten van klasse wisselen. Een aantal producten in productklasse 3 is afkomstig uit acquisities. Deze worden doorgaans na verloop van tijd vervangen door bestaande Unit 4 Agresso-producten met bewezen succes. Productklasse 3 blijkt echter ook te functioneren als een goede kweekvijver voor het identificeren van producten met groeipotentie.

De verkoop van producten van Unit 4 Agresso vindt plaats via:

- eigen landenorganisaties, die ook producten van partners verkopen om klanten een beter totaalaanbod te kunnen bieden;
- distributiepartners die producten van meerdere producenten aanbieden;
- strategische partners, die hun eigen product gekoppeld met een product van Unit 4 Agresso aanbieden als totaaloplossing.

MEDEWERKERS

De professionaliteit en toewijding van haar medewerkers beschouwt Unit 4 Agresso van essentieel belang. Een goede binding met de ruim 2.900 medewerkers is voor Unit 4 Agresso iets vanzelfsprekends en daarom worden goede mogelijkheden tot zelfontplooiing en goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden geboden. Unit 4 Agresso verwacht van haar medewerkers een actieve inbreng bij het realiseren van de noodzakelijke groei en een hoge mate van verantwoordelijkheid.

STRATEGIE LANDENORGANISATIES

De landenorganisaties van Unit 4 Agresso voeren een eigen strategie voor de optimalisatie van de productmix en de marktbenadering. Gemeenschappelijke uitgangspunten voor alle organisaties zijn:

- een separate marktbenadering voor publieke en private organisaties;
- voor Agresso Business World het streven naar een leidende positie in de publieke sector; voor de lokale producten het streven naar een leidende positie in de betreffende doelmarkten;
- in de marktbenadering voor private organisaties een sterke focus op zakelijke dienstverlening.

De optimalisatie van de productmix en de marktbenadering per landenorganisatie houdt sterk verband met de specifieke sectoren die een lokale economie domineren en met bestaande marktposities. Op basis van de lokale marktmogelijkheden breidt de landenorganisatie haar productaanbod uit, door aanvullende producten te verwerven, zelf te ontwikkelen of aan te bieden via partners.

De verkoop- en marketinginspanningen worden toegepast op de meest kansrijke verticale markten en in enkele gevallen op een aantal horizontale markten. De marktbenadering houdt eveneens verband met de mate waarin een markt verzadigd is. In landen met een hoog marktaandeel is de focus op aanvullende producten voor bestaande klanten groter dan in landen waar het marktaandeel nog beperkt is.

De meeste landenorganisaties realiseren een deel van hun omzet buiten hun eigen land, met name wanneer Unit 4 Agresso in een bepaald land geen eigen organisatie heeft, wanneer specifieke kennis en capaciteit vereist is uit een bepaald land en bij de internationale verkoop van andere producten dan Agresso Business World.

In het hoofdstuk Ontwikkelingen 2007 worden per landenorganisatie de kenmerken aangegeven van de lokale strategie.

DOELSTELLINGEN

OPERATIONELE DOELSTELLINGEN

Om zich te blijven onderscheiden van haar concurrenten en invulling te geven aan haar bedrijfsstrategie, streeft Unit 4 Agresso de volgende doelstellingen na:

- de best denkbare producten en diensten leveren voor geselecteerde markten en sectoren;
- snelle en effectieve implementatie door standaardisatie van producten;
- een sterk marktaandeel (top 3-positie) verwerven in de markten waarin zij opereert;
- door specialisatie in staat blijven klanten de laagste total cost of change te bieden;
- producten bieden die door hun vele analyse- en rapportagemogelijkheden de bedrijfsprocessen en -resultaten van onze klanten volledig transparant maken;
- dicht bij de klanten staan door middel van buitendienstmedewerkers, vestigingen, distributeurs en/of dealers.

FINANCIËLE DOELSTELLINGEN MIDDELLANGE TERMIJN

De bedrijfsstrategie gericht op bescherming en versterking van de marktposities vraagt om aanhoudende groei via bestaande en nieuwe activiteiten. Op basis van deze groei heeft Unit 4 Agresso een aantal financiële doelstellingen voor de middellange termijn vastgesteld. Uitgaande van een normale groei van economische bedrijvigheid zijn de financiële doelstellingen voor de komende 3 jaar:

- een gemiddelde autonome omzetgroei van 7-10%;
- een omzet van tenminste € 500 miljoen in 2010, inclusief de bijdrage van nieuwe acquisities.

BESTUUR



C. Ouwinga



A. Andeweg



A. van Marion

E.T.S van Leeuwen

C. Ouwinga (1955)*

Chris Ouwinga is sinds 1986 bestuursvoorzitter (CEO). In 1980 was hij mede-oprichter van het toenmalige Unit 4. In 1983 promoveerde hij tot assistant director en werd hij verantwoordelijk voor technische zaken. In 1986 werd hij benoemd tot CEO van Unit 4. Onder zijn leiding is Unit 4 Agresso uitgegroeid tot één van Europa's toonaangevende leveranciers van bedrijfssoftware.



drs. E.T.S van Leeuwen RA (1966)*

Edwin van Leeuwen trad medio 1999 in dienst van Unit 4 Agresso en is sinds april 2002 financieel directeur (CFO). Zijn primaire aandachtsgebieden zijn Financiën, Juridische Zaken en Investor Relations. Hij is register-accountant (RA) en was eerder werkzaam als manager Finance & Control bij Koninklijke Van Ommeren N.V. Daarvoor werkte hij 8 jaar als accountant, onder meer voor Coopers & Lybrand.



* Lid statutaire directie (Raad van Bestuur)

A. Andeweg (1953)

Jos Andeweg trad in 1985 als 35^e medewerker bij Unit 4 in dienst als hoofd Opleidingen en heeft sindsdien meerdere management- en directiefuncties op meerdere locaties van het bedrijf vervuld. Sinds 2001 is hij directeur Benelux van Unit 4 Agresso. Voordat zijn carrière bij Unit 4 van start ging, was hij in diverse betrekkingen werkzaam in het bedrijfsleven; laatstelijk in het beroepsonderwijs als leraar bedrijfskundige vakken.

**A. van Marion (1955)**

Ab van Marion trad per april 2002 in dienst van Unit 4 Agresso en is sinds begin 2004 (niet-statutair) lid van de hoofddirectie van Unit 4 Agresso. Hij richt zich voornamelijk op de verdere uitbouw van de internationale organisatie van Unit 4 Agresso. Voor zijn komst naar Unit 4 Agresso bekleedde hij diverse nationale en internationale directieposities bij onder andere Nedgraphics (CEO), WANG Laboratories (General Manager), Informix (Managing Director) en Progress Software (Director European Operations). Ab van Marion is lid van de Raad van Commissarissen van Xerox Nederland BV.



De statutaire en niet-statutaire leden van het bestuur van Unit 4 Agresso vormen samen de hoofddirectie.

EXECUTIVE COMMITTEE

Het Executive Committee is het overlegorgaan van de leden van de hoofddirectie, de managers van de belangrijkste werkmaatschappijen alsmede de managers van een aantal stafafdelingen. Binnen het Executive Committee worden voor de Unit 4 Agresso groep onder andere de volgende onderwerpen behandeld: besluiten van de hoofddirectie, financiële resultaten en ontwikkelingen, acquisities, product-marketing, (pre)sales, services, HR en R&D.

VITA

DE LEVENDE AGRESSO-ARCHITECTUUR

WAT MAAKT DE AGRESSO-PRODUCTEN BETER GESCHIKT VOOR BUSINESSES LIVING IN CHANGE, BLINC-ORGANISATIES, DAN DE PRODUCTEN VAN ANDERE SOFTWARELEVERANCIERS, WAARVAN DE BEKENDSTE WERELDWIJD EEN VEEL GROTERE OMZET REALISEREN?

Het geheim zit hem in VITA, de unieke 'levende' architectuur van de Agresso-producten. VITA is fundamenteel anders geconstrueerd dan de architectuur van andere leveranciers. De elementen voor informatie, processen en ontsluiting van gegevens, de rapportages en analyses, zijn sterk geïntegreerd. Een wijziging in elk van deze soort elementen leidt tot automatische wijzigingen in de gerelateerde elementen. Bovendien kan praktisch ongelimiteerd informatie toegevoegd worden zonder dat bestaande processen verstoord worden. Bij organisatieveranderingen is het systeem eenvoudig aan te passen. Wanneer bijvoorbeeld de marktbenadering in een regio niet meer afgestemd wordt op een sector maar juist meer focus vereist per verticale markt, dan voeg je eenvoudigweg nieuwe informatie-elementen toe. De gerelateerde overige informatie-elementen veranderen mee, worden verwerkt in de processen en vinden via de rapportage en analyses automatisch hun weg naar beslissers. De bestaande informatie voor deze regio en andere regio's blijft, indien gewenst, gewoon gehandhaafd. De gegevensstructuur is daarmee ongekend flexibel. De flexibiliteit maakt een grote diversiteit en complexiteit aan informatiebehoeften mogelijk en maakt systeemaanpassingen eenvoudig. De architectuur van andere softwareleveranciers vereist bij veranderingen doorgaans een intensieve aanpassingsprocedure, waarbij extra systemen bijgebouwd en geïntegreerd moeten worden.

De levende architectuur van het VITA-platform heeft door de jaren heen al talloze baanbrekende technologiestandaarden omarmd, waaronder de momenteel populaire webtechnologie en SOA (Services Oriented Architecture). Agresso's VITA laat elk type technologie optimaal presteren. Maar uiteindelijk gaat het BLINC-organisaties niet om de technologie. Het gaat erom dat ze zonder al te veel problemen en aanpassingen een divisie of bedrijf kunnen herstructureren, kopen of verkopen, dat ze dat project met die bijzondere eisen van de opdrachtgever goed in de hand kunnen houden, dat ze zonder kopzorgen aan nieuwe regelgeving kunnen voldoen, dat ze gemakkelijk een van de activiteiten kunnen uitbesteden en dat ze gemakkelijk nieuwe activiteiten kunnen starten. Het onderliggende ERP-systeem moet bij al die veranderingen een steun zijn en geen hindernis.

Ons product Agresso Business World, gebouwd op basis van de VITA-architectuur, biedt een compleet basispakket met oplossingen voor operationeel en strategisch management, waaronder financiële administratie, inkoopprocessen, projectbeheer en personeelsbeheer, aangevuld met oplossingen voor internet, e-business en mobiele gebruikers. Agresso Business World kan binnen een geïntegreerde omgeving in één database administraties voeren van verschillende bedrijfsentiteiten, zelfs met verschillende gebruikerstalen en lokale wetgevingen. Enkele jaren geleden heeft Unit 4 Agresso het VITA-platform losgekoppeld van Agresso Business World, zodat meer producten aangesloten kunnen worden op dit platform. We kunnen daardoor meer klanten de voordelen bieden van deze architectuur. In groothandel en distributie bijvoorbeeld doen we dat met Agresso Wholesale. Daarnaast ontwikkelt Unit 4 Agresso aanvullende midoffice- en frontoffice-functionaliteit voor Agresso Business World. Een aantal van deze producten worden strak geïntegreerd, zodat ze als BLINC plug-inoplossing één geheel vormen met Agresso Business World, het hart van het ERP-systeem.

VERANDERING

GRAAG EENVOUDIG, SNEL EN NIET DUUR

ZAKELIJKE DIENSTVERLENERS, OVERHEIDSDIENSTEN, ONDERWIJS- EN GEZONDHEIDSINSTELLINGEN, NON-GOUVERNEMENTELE ORGANISATIES EN NON-PROFITORGANISATIES ZIJN ONDERHEVIG AAN TALLOZE VERANDERINGEN. SOMMIGE VERANDERINGEN WORDEN OPGELEGD VAN BUITENAF, BIJVOORBEELD DOOR NIEUWE CONCURRENTIE, POLITIEKE BESLISSINGEN EN WET- EN REGELGEVING. SOMMIGE VERANDERINGEN ONTSTAAN VAN BINNENUIT, DOOR NIEUWE MARKTSTRATEGIEËN, DOOR SNELLE GROEI, DOOR ACQUISITIES EN INTEGRATIES, DOOR HET GEBRUIK VAN NIEUWE TECHNOLOGIE OF DOOR ORGANISATIE-VERANDERINGEN MET HET OOG OP MEER EFFICIENCY.

In 2007 hield Unit 4 Agresso een onderzoek onder IT-managers en overige managers in verschillende sectoren. Van deze managers zag 64% zijn organisatie sterk veranderen in het afgelopen jaar. De managers waren onder meer afkomstig uit de private sector, het hoger onderwijs, non-profitorganisaties en de overheid. De belangrijkste oorzaken van die grote veranderingen waren volgens dit onderzoek reorganisatie of herstructurering (61%), een gewijzigd bedrijfsmodel (44%) en fusies en overnames (30%). De meeste managers verwachten dat er in de toekomst alleen nog maar meer wijzigingen komen.

Nieuwe bedrijfsomstandigheden in goede banen leiden kan erg moeilijk, frustrerend en bovenal kostbaar zijn. Het komt er dan vooral op aan dat het ERP-systeem de interne (IT-)medewerkers in staat stelt om zelf de noodzakelijke veranderingen, of een groot deel daarvan, door te voeren. Daarbij moet de organisatie bovendien goed operationeel blijven functioneren. Dat kan alleen als de aanpassingsprocedures eenvoudig, overzichtelijk en grotendeels geautomatiseerd zijn. Verandering moet een kwestie van uren, dagen of weken zijn en niet van maanden of jaren. De resultaten uit ons onderzoek tonen aan dat 69% van de gebruikers van Agresso Business World hun ERP-systeem zelf hebben kunnen aanpassen, zonder hulp van externe consultants. Vooral gebruikers in het hoger onderwijs (80%) en de private sector (73%) gaven aan dat ze de noodzakelijke systeemaanpassingen volledig zelfstandig konden doorvoeren.

Flexibiliteit is een populair begrip waar veel softwareleveranciers mee schermen. Maar het gaat dan meestal om de flexibiliteit vóór de implementatie. Alle softwareleveranciers met enige reputatie kunnen hun product voor de klant goed inrichten, zodat optimaal ingespeeld wordt op zijn specifieke behoeften en marktomstandigheden op het moment van aanschaf. Van flexibiliteit ná de implementatie is meestal geen sprake. Uit een eerder onderzoek van Technology Evaluation Corporation (TEC), aangehaald in ons jaarverslag over 2006, bleek al dat veel bedrijven zich gevangen voelen in een continue uitgavencyclus, omdat ze iedere keer kosten moeten maken voor de aanpassing van hun systeem. Gebruikers van Agresso Business World kennen dit probleem niet of nauwelijks. Agresso is juist mede ontworpen op flexibiliteit na de implementatie, zodat veranderingen op eenvoudige wijze, tegen lage kosten en op het juiste moment, snel doorgevoerd kunnen worden. Dat 69% van onze gebruikers zegt veranderingen in het ERP-systeem zelf door te kunnen voeren, illustreert dat.

VERSLAG VAN DE

Voorwoord

Omzet	€ 320,5 miljoen	+39%
EBITDA (bedrijfsresultaat voor afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen)	€ 54,9 miljoen	+29%
Nettoresultaat toe te rekenen aan aandeelhouders van Unit 4 Agresso	€ 25,0 miljoen	+37%
Winst per aandeel voor aan goodwill gerelateerde bijzondere waardeverminderingen	€ 1,50	+34%

OMZET- EN WINSTGROEI BREED GEDRAGEN EN VOLGENS PLAN

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 ons brede productenaanbod in de Benelux hier belangrijk aan bij. De acquisitie van het Britse CODA Plc, aangekondigd op 31 januari 2008, is een grote stap voorwaarts in de uitvoering van onze groeistrategie.

Met een autonome groei van 14% presteerde Unit 4 Agresso opnieuw beter dan de totale markt voor bedrijfssoftware, die een groei kende van circa 6%. 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%). De grote vraag naar ons internationale product Agresso Business World leidde tot een sterke omzetgroei in het eerste halfjaar. Daarbij was sprake van een groeiend aantal grote orders. Ondanks een capaciteitstekort voor

het uitvoeren van implementaties, was het tweede halfjaar sterker dan het tweede halfjaar van 2006. Hoewel we in de loop van het jaar wereldwijd meer dan 200 nieuwe medewerkers hebben aangenomen, konden we niet voorkomen dat het capaciteitstekort, mede door de opleidingstijd van de nieuwe medewerkers, leidde tot uitstel van implementaties en omzetboekingen tot in 2008. Maatregelen voor het minimaliseren van ons capaciteitstekort vormen daarom een speerpunt voor 2008. De positieve keerzijde van deze ontwikkeling is dat onze orderportefeuille aan het begin van een jaar nog nooit zo goed gevuld was.

Acquisitie CODA

Op 31 januari 2008 hebben we een bod in contanten gedaan op 100% van de aandelen in het Britse beursgenoteerde COPA Plc. Op 26 februari 2008 hebben we dit bod onvoorwaardelijk gemaakt. CODA levert hoogwaardige software voor financieel management en realiseerde in 2006 een omzet van € 72,0 miljoen. De nieuwe combinatie, die voordelen biedt voor klanten, aandeelhouders en medewerkers, brengt een verbreding van het productenaanbod en schaalvoordelen met zich mee. We versterken onze marktposities in het Verenigd Koninkrijk, Spanje, de Scandinavische

RAAD VAN BESTUUR

Kernpunten 2007

- Ontwikkeling autonome omzetgroei (+14%) volgens verwachtingen.
- BLINC-marketingstrategie voor Agresso Business World slaat goed aan.
- Omzet in Benelux stijgt van € 84,0 miljoen naar € 100,2 miljoen (+19%).
- Versterking marktposities en toegang tot nieuwe markten door acquisitie CODA.

landen, de Benelux, Frankrijk, Duitsland en de Verenigde Staten.

Bovendien krijgen we door 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-sellingmogelijkheden bieden.

BLINC-benadering slaat aan

Agresso Business World bleef in 2007 de motor achter onze internationale groei. De in 2006 aangescherpte positionering als dé oplossing voor Businesses Living IN Change (BLINC), 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-organisaties de operationele en strategische voordelen van Agresso Business World uit en we kunnen hen de financiële voordelen steeds preciezer voorrekenen. De grote flexibiliteit van Agresso Business World na de implementatie maakt ons systeem bij uitstek geschikt voor

bedrijven waar veelvuldige veranderingen in het bedrijfsmodel of van de bedrijfsprocessen essentieel zijn. Dit concurrentievoordeel zal onze internationale groei blijven stimuleren. De sterke autonome groei in het Verenigd Koninkrijk (+15%), Zweden (+21%), Noorwegen (+15%) en de VS (+62%) berust bijna 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 onze groei is breder dan alleen Agresso Business World. Die berust ook op een groot aantal lokale producten, met name in de Benelux, Spanje en Zweden. Met deze lokale producten bereiken we vaak 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, wat leidt tot veelvuldige kruisbestuiving tussen deze drie markten. Inmiddels werkt 75% van de Nederlandse accountancy- en administratiekantoren met een of meer applicaties van Unit 4 Agresso. In salarisverwerking versterkten we onze marktpositie door goede autonome

groei en door de acquisitie van salarisspecialist Lopac, waardoor ons aandeel in deze markt (gemeten in aantal verloningen per maand) steeg tot ruim 30%. Het aantal klanten van ons MKB-product Unit 4 Multivers, aanbevolen door veel accountants, steeg tot circa 17.000. Ook de sterke omzetgroei van Agresso Business World, waarvan de verkopen in de Benelux tot nu toe bescheiden waren, droeg belangrijk bij aan de omzetgroei. Daarnaast ontwikkelden onze producten voor 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. In vervolg op onze acquisities van 2006 vonden integraties en organisatie-aanpassingen plaats, waarmee voor 2008 een beter groeipotentieel ontstaat. In Zweden (+24%) en Noorwegen (+15%) bestond de omzetgroei voor een belangrijk deel uit aanvullende producten en diensten voor bestaande klanten. Het Verenigd Koninkrijk (+15%) presteerde vooral sterk in het hoger onderwijs en in de private sector en profiteerde daarnaast van enkele grote internationale projecten. In Frankrijk (-9%) lag de nadruk op het afronden en opleveren van enkele zeer grote orders uit 2006. We hebben besloten onze Franse verkooporganisatie in 2008 te verkopen aan het zittende management, dat de verkoop van onze producten voort zal zetten als distributeur. De aspecten risico, rendement, ondernemerschap en verantwoordelijkheid zijn hierin belangrijke beslissingscriteria geweest. De activiteiten inzake onderhoudscontracten en productontwikkeling zullen door Unit 4 Agresso gecontinueerd worden. De omzet uit deze (voort te zetten) activiteiten steeg in 2007 met 8%.

Kostenontwikkeling

Onze operationele kosten groeiden van € 164,2 miljoen tot € 222,1 miljoen (+35%). De voornaamste redenen voor deze stijging waren de acquisities, vooral in Spanje en Duitsland, de inhuur van externe krachten en het grote aantal nieuwe medewerkers dat aangenomen werd. Deze medewerkers krijgen een intensieve opleiding en training voordat zij productief kunnen worden.

Capaciteit geeft groei

De vraag naar onze Agresso-producten is in sommige regio's zo groot dat de wachttijden voor implementatie te lang worden. Uitbreiding van de capaciteit is in de huidige arbeidsmarkt bijzonder moeilijk, maar we zullen dit probleem in 2008 met nog meer energie en creativiteit aanpakken. Onze wervingsinspanningen zullen we verder opvoeren. De capaciteit van onze Agresso Academy in Oslo hebben we in 2007 uitgebreid zodat we meer eigen medewerkers en medewerkers van partners op kunnen leiden en hun inzetbaarheid kunnen vergroten.

We zullen in 2008 extra investeren in het werven van nieuwe partnerbedrijven voor marketing, verkoop, implementatie en productonderhoud. Daarmee kunnen we het tekort aan eigen consultants beperken en onze groei op een kostenefficiënte manier bevorderen. Onze reputatie in de markt heeft de afgelopen jaren aan kracht gewonnen en ons groeipotentieel wordt voor alle partijen in de markt steeds duidelijker. Dat maakt het aantrekkelijk voor partners om te investeren in kennis van ons Agresso-pakket. In 2007 startten we 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.

Meer omzet per klant

We zullen de focus op groei via bestaande klanten versterken. Zowel bestaande modules van Agresso Business World als nieuwe applicaties kunnen hieraan bijdragen. In Zweden hebben we afgelopen jaar ons productenaanbod uitgebreid met ondermeer een HR-product van Next Learn voor talentontwikkeling met internationale groeimogelijkheden. Agresso Talent Management (Next Learn) en een aantal overige midoffice- en frontofficeproducten, zullen in 2008 onderdeel worden van onze BLINC Solution Strategy en als BLINC plug-inoplossingen toegevoegd worden aan het Agresso Business World platform. Onze klanten hebben in toenemende mate een voorkeur voor beperking van het aantal leveranciers. Met een completer aanbod spelen we hier op in.

Daarnaast zullen we ook de internationale verkoop van overige succesvolle nationale producten intensiever bevorderen. Afgelopen jaar werd goede vooruitgang geboekt met de internationale verkoop van

Unit 4 AccountAnalyser, een product voor controle en analyse dat onder meer wordt gebruikt door de internationale dienstverleners Ernst & Young en PriceWaterhouseCoopers. Schaalvergroting voor onze nationale producten is niet alleen belangrijk uit het oogpunt van groei, maar leidt ook tot een verbetering van de kostenbasis voor deze producten.

Schaalvergroting

Met de acquisitie van CODA en onze initiatieven voor autonome groei, inclusief partnerships, verbeteren we de komende jaren onze schaalgrootte en onze winstgevendheid. Acquisities blijven echter van belang om in een hoger tempo meer distributiemogelijkheden te krijgen voor bestaande producten, toegang te krijgen tot nieuwe markten en aanvullende technologie en functionaliteit te verwerven.

Werven én behouden

Unit 4 Agresso staat bekend als een aantrekkelijke werkgever. Het verloop is bij ons aanzienlijk lager dan het gemiddelde in de IT-sector. Toch blijft de groei van het aantal medewerkers momenteel achter bij de groei van de onderneming. Dat willen we veranderen. We gaan intensiever werven en we gaan onze medewerkers beter ondersteunen bij het plannen en vormgeven van hun loopbaan, zodat ze gemiddeld langer en met plezier bij ons blijven werken. In Nederland zetten we de Unit 4 Agresso Academy op. Die gaat onze medewerkers vanaf 2008 nog beter gestructureerde opleidingsmogelijkheden bieden, afgestemd op functievereisten en individuele loopbaanplanning.

Ook in andere landen, met name in Zweden, het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten/Canada, ondernemen we extra initiatieven voor werving en behoud van medewerkers.

Het vertrouwen dat klanten ons geven is ons grootste kapitaal. De kwaliteit van onze dienstverlening is daarom net zo belangrijk als de kwaliteit van onze producten. Onze sterke verkoopgroei en de toegenomen portefeuille aan onderhoudscontracten leidden afgelopen jaar voor veel medewerkers tot grote werkdruk. Ik wil onze medewerkers bedanken voor de inzet en toewijding die ze het afgelopen jaar hebben getoond. Daarnaast wil ik benadrukken dat ik blij ben met de stabiliteit en inzet van ons Executive Committee, waarin we onze gezamenlijke kennis en ervaring op directieniveau hebben gebundeld. Met elkaar gaan we vol vertrouwen de uitdagingen van 2008 aan.

Vriendelijke groet, namens de Raad van Bestuur,
Chris Ouwinga

VOORUITZICHTEN

DE MARKT VOOR BEDRIJFSSOFTWARE

Wij verwachten voor 2008 een positief investeringsklimaat. Veel organisaties zijn toe aan vervanging van hun bedrijfssoftware en Unit 4 Agresso is goed gepositioneerd om haar marktposities verder te versterken. Het investeringsklimaat zou echter in de loop van 2008 kunnen verslechteren als gevolg van een (dreigende) recessie in de VS en de wereldwijde neveneffecten daarvan.

ONTWIKKELINGEN OP DE VERVANGINGSMARKT

Eind 2007 liet Unit 4 Agresso een onderzoek verrichten naar factoren die van invloed zijn bij investeringen in bedrijfssoftware. Het onderzoek, dat werd uitgevoerd door het Amerikaanse bureau IDC, vond plaats onder ruim 250 middelgrote dienstverlenende organisaties in de VS en het Verenigd Koninkrijk. De belangrijkste conclusies waren:

- De investeringen in financieel-administratieve applicaties zijn in 2007 toegenomen en zullen in 2008 verder toenemen. De voornaamste reden is dat de veranderingen die de bedrijven doormaken rigoureuze aanpassing of vervanging van de bedrijfssoftware noodzakelijk maken.
- Verbetering van bedrijfsprocessen en het realiseren van kostenbesparingen zijn de twee belangrijkste redenen voor nieuwe investeringen. Verbetering van bedrijfsprocessen staat bij 59% (2006: 53%) van de respondenten hoog op de agenda. Kostenbesparingen zijn voor 50% (2006: 51%) van de bedrijven een reden om te investeren in hun bedrijfssoftware. De overige redenen zijn: beter inspelen op klantbehoeften (41%, 2006: 29%), betere informatie voor beslissers (41%, 2006: 25%), productiviteit van medewerkers (35%, 2006: 38%), naleving van wet-

en regelgeving (30%, 2006: 36%), concurrentiedruk (27%, 2006: 25%) en het stimuleren van omzet (15%, 2006: 28%).

- De werkelijke kosten voor financieel-administratieve applicaties zijn vaak veel hoger dan wordt gebudgetteerd. Bijna de helft van de respondenten (47%) gaf aan dat deze kosten meer dan twee keer zo hoog waren als was gebudgetteerd.
- Van de ondervraagden gaf 83% aan dat ze opnieuw hun software zullen kopen van dezelfde aanbieder ondanks dat zij in het verleden extra kosten moesten maken na de implementatie doordat de software niet flexibel genoeg was om in te spelen op veranderingen. Dit is vooral opmerkelijk omdat meer dan de helft van de ondervraagden ook aangeeft dat ze elk jaar te maken hebben met significante veranderingen, door overnames, procesveranderingen of nieuwe producten en diensten.

De conclusies van dit onderzoek sterken ons in de overtuiging dat Unit 4 Agresso haar marktaandeel onder middelgrote dienstverlenende organisaties verder kan verbeteren, zowel in de VS en het Verenigd Koninkrijk als in andere landen. Nog veel organisaties zijn zich onvoldoende bewust van de verborgen kosten van bedrijfssoftware, die pas aan het licht komen na de initiële implementatie. Het is bovendien de vraag of deze organisaties voldoende beseffen dat deze kosten te vermijden zijn door de juiste leverancier te kiezen. Unit 4 Agresso zal de flexibiliteit van Agresso Business World na de implementatie en de daarmee verbonden kostenvoordelen daarom nadrukkelijker gaan communiceren naar de markt. Een compleet overzicht van de uitkomsten van het onderzoek van IDC, getiteld

'Mid-Market Service Companies' Enterprise Investment Strategies and Adoption Trends' is te raadplegen op www.agresso.com.

TRENDS IN KLANTBEHOEFTE

Unit 4 Agresso besteedt veel aandacht aan het ontwikkelen van nieuwe en verbeterde functionaliteit, die onze klanten nog beter in staat stelt om hun bedrijfsdoelstellingen te realiseren. De belangrijkste trends op dit gebied zijn de volgende:

CORPORATE PERFORMANCE MANAGEMENT (CPM)

CPM, Business Analytics, OLAP – er zijn vele afkortingen en termen voor de analyse-instrumenten voor prestatie-meting en het voorspellen van uitkomsten. De markt vraagt om steeds betere, snellere en krachtigere instrumenten. Begin jaren negentig verschenen de eerste analyse-instrumenten, maar rond de eeuw-wisseling zakte de vraag snel in, waardoor veel Business Intelligence-producenten in de problemen kwamen. Betere technologie en meer toepassingsmogelijkheden maken dat Business Intelligence-functionaliteit helemaal terug is en tegenwoordig steeds vaker geïntegreerd is in de betere ERP-oplossingen. Dat geldt vooral voor CPM. De algemene vraag hoe activiteiten beter gemanaged kunnen worden, uit zich in een toenemende behoefte aan meer gedetailleerde analyses en voorspellingen. Agresso speelt op het gebied van beslissings-ondersteuning een vooraanstaande rol en werkt momenteel aan een aantal innovaties om deze rol verder uit te bouwen.

HUMAN CAPITAL-MANAGEMENT

De wereld van geautomatiseerde systemen voor salarisverwerking en tijd- en aanwezigheidsregistratie wordt volop verrijkt met geavanceerde functionaliteit voor onder meer secundaire arbeidsvoorwaarden, strategisch competentie-management, loopbaan-planning, opleidingenmanagement en e-learning. De concurrentie op veel arbeidsmarkten neemt toe en dat vraagt om strategisch Human Capital-management, om de aantrekkingskracht als werkgever te vergroten en om het beschikbare talent zo goed mogelijk te benutten, te ontwikkelen en te behouden. In 2008 zal Agresso nieuwe functionaliteit toevoegen aan haar HCM-oplossingen, die naadloos worden geïntegreerd met de rest van Agresso Business World.

GOVERNANCE, RISK & COMPLIANCE (GRC)

Wet- en regelgeving trekt een steeds zwaardere wissel op de monitoring- en rapportagefunctionaliteit van ERP-systemen. Na een aantal grootschalige accountancy- en bestuursschandalen aan het begin van de eeuw werd in diverse landen de wet- en regelgeving verder aangescherpt. Naast internationaal geldende wet- en regelgeving zoals Sarbanes-Oxley en Basel II hebben bedrijven ook te maken met tal van lokale wetten en regels. De toenemende onzekerheid over de gevolgen van nieuwe belastingmaatregelen, antitrustwetgeving en de aansprakelijkheid van bestuurders veroorzaakten een run op best practices van audit-procedures, in de hoop dat die voldoende bescherming zouden bieden. De defensieve motivatie voor GRC-georiënteerde functionaliteit heeft zich inmiddels bij veel organisaties ontwikkeld tot een positieve. De visie dat transparantie en effectiviteit in corporate governance en risico-management belangrijk bijdragen aan waardecreatie

op de langere termijn wint terrein. De instrumenten voor analyse, monitoring en rapportage van Agresso Business World bieden daarom volop mogelijkheden voor een proactief beleid op het gebied van GRC. Bovendien zal Unit 4 Agresso in 2008 geïntegreerde audit-faciliteiten introduceren die dynamische organisaties beter in staat stellen om ingrijpende veranderingen niet alleen financieel maar ook organisatorisch in goede banen te leiden.

GEBRUIKERSGEMAK

Er is een duidelijke verschuiving te zien in de wensen van de klant van 'meer functionaliteit' naar 'meer gebruikersgemak'. ERP-software richt zich tegenwoordig op alle medewerkers van een organisatie. De behoefte van organisaties aan functionaliteit die geen training vereist neemt toe en dat is begrijpelijk. In de strijd tussen ERP-leveranciers om nieuwe klanten neemt het belang van het gebruikersgemak voor de mensen die er mee moeten werken duidelijk toe. Op dit gebied zijn nieuwe technologie en nieuwe toepassingen volop in ontwikkeling. Die zullen zorgen voor revolutionaire verbeteringen en vereenvoudigingen op het gebied van visualisatie, het ontsluiten van informatie, procesintegratie en applicaties voor het analyseren en combineren van data.

SOFTWARE AS A SERVICE (SaaS)

SaaS, dat een gestaag groeiende populariteit doormaakt, is een leveringsvorm van software die klanten in staat stelt de oplossing als onlineservice af te nemen. De achterliggende gedachte is dat zo de kosten voor aanschaf van licenties en technische implementatie worden vermeden en dat organisaties meer vrijheid krijgen om het softwaregebruik nauwgezet af te stemmen op de daadwerkelijke behoefte in de organisatie. Deze leveringsvorm maakt veel software voor een breder publiek toegankelijk. De vereenvoudiging van het applicatiemanagement maakt SaaS voor steeds meer organisaties een aantrekkelijke leveringsoptie, vooral op het gebied van HR-management, salarisverwerking en CRM. Ook steeds meer klanten van Unit 4 Agresso kiezen voor SaaS. SaaS is echter niet meer dan een leveringsvorm en biedt dus geen oplossing voor de groeiende frustratie van veel organisaties over de starheid van hun bedrijfssoftware. Die frustratie is alleen te voorkomen met software die voldoende flexibiliteit biedt na de implementatie.

Met Agresso Business World geleverd als SaaS zijn organisaties verlost van zowel de zorgen rond het applicatiemanagement als de zorgen over systeem-aanpassingen als gevolg van veranderingen in hun organisatie.

ONTWIKKELINGEN ONDER AANBIEDERS

Onder de aanbieders van bedrijfssoftware is sprake van voortgaande (internationale) consolidatie. Middelgrote aanbieders zoals Unit 4 Agresso kunnen hun concurrentiepositie beschermen en versterken door schaalvergroting, strategische samenwerking en verdergaande specialisatie per marktsegment.

STRATEGISCHE INITIATIEVEN

Unit 4 Agresso houdt de aandacht gericht op het optimaliseren van haar marktposities. De strategische speerpunten in 2008 zijn:

- uitbreiding van het internationale Agresso Business World-pakket door de introductie van BLINC plug-in-oplossingen, lokaal ontwikkelde of verworven producten die onze doelgroep, Businesses Living IN Change, een specifieke meerwaarde bieden en volledig geïntegreerd met Agresso Business World worden aangeboden;
- een sterkere omzetgroei uit verkopen van producten en diensten aan bestaande klanten;
- uitbreiding van partnerships gericht op verkoop, implementatie en onderhoud in landen met een sterk groeipotentieel, zowel ter bevordering van kosten-efficiënte omzetgroei als ter beperking van het eigen capaciteitstekort;
- uitbreiding van het aantal distributiepartners in landen waar we nog niet actief zijn;
- het aangaan en verder ontwikkelen van strategische allianties voor productintegratie en verkoop van samengestelde oplossingen, ter bevordering van schaalvoordelen en toegang tot nieuwe markten;
- betere benutting van de R&D-capaciteit door interne samenwerking, efficiencyverbetering, samenwerking met partners en gedeeltelijke uitbesteding;
- verdere professionalisering en uitbreiding van het beleid voor het werven en behouden van talentvolle medewerkers;
- het opstellen van een samenwerkings- en integratieplan voor CODA en een begin maken met de uitvoering daarvan, met bijzondere aandacht voor de overlappende activiteiten en markten.

OMZET- EN WINSTVERWACHTING

De vooruitzichten voor verdere groei van omzet en winst in 2008 zijn veelbelovend, vooral dankzij de acquisitie van CODA. Naar verwachting kan deze acquisitie in het tweede kwartaal van 2008 volledig worden afgerond.

Met betrekking tot de autonome omzetgroei verwachten wij opnieuw de markt te kunnen verslaan. Bij het uitblijven van bijzondere verslechtingen in het economische klimaat verwachten wij een autonome omzetgroei van 7 à 10%. 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 termijn, twee tot vijf jaar, verwachten wij een positief synergie-effect op de EBITDA van minimaal € 4 miljoen gemiddeld per jaar. Onze doelstelling voor de EBITDA-marge zal in deze periode verhoogd worden naar een niveau van tenminste 20%.

ONTWIKKELINGEN

GROEI EN SPREIDING VAN DE OMZET

In alle landen waarin Unit 4 Agresso een eigen landenorganisatie heeft, was sprake van een gunstig investeringsklimaat. De omzet steeg in 2007 van € 230,7 miljoen tot € 320,5 miljoen (+39%). De omzetgroei werd positief beïnvloed door de verworven activiteiten in Duitsland en Spanje, die werden geconsolideerd met ingang van respectievelijk juli 2006 en januari 2007. De invloed van het 50%-belang in Amedia, geconsolideerd per juli 2006 en omgezet in een 100%-belang in december 2007, was wat omzet betreft nihil aangezien de omzet reeds 100% werd geconsolideerd onder aftrek van een minderheidsbelang op het nettoresultaat. De invloed van de acquisitie van de Nederlandse hypotheeksoftwarespecialist ÈFDÉCÉ, geconsolideerd met ingang van december 2007, en van de verworven salarissoftwareactiviteiten van het Nederlandse Lopac, die met ingang van november 2007 werden geconsolideerd, was beperkt. De autonome groei van de omzet bedroeg 14%.

Ondanks de sterke omzetgroei in licenties zette de trendmatige daling van het omzetaandeel uit licenties zich dankzij de sterk groeiende omvang van het totale

klantenbestand verder door. Dit wordt veroorzaakt door de lange levensduur van onze producten, de grote klanttevredenheid en het zeer beperkte verlies van klanten. Dit leidt er toe dat de basis voor omzet uit onderhoudsdiensten jaarlijks robuuster wordt.

De trendmatige toename van het omzetaandeel uit onderhoudscontracten en diensten betekent een verbetering van het risicoprofiel doordat de conjuncturele afhankelijkheid van de investeringsbereidheid in de markt afneemt.

PRODUCTEN

De omzet uit productverkopen (licenties) steeg van € 53,8 miljoen tot € 67,6 miljoen (+26%). De markt kenmerkte zich in 2007 nog steeds als een vervangingsmarkt. De levenscyclus van veel ERP-systemen loopt op zijn einde als gevolg van organisatorische veranderingen, technische en functionele veranderingen en/of omvangrijke onderhouds- en veranderingskosten. Steeds meer bedrijven hebben met ingrijpende interne en externe veranderingen te maken. Agresso Business World onderscheidt zich van haar concurrenten door grote flexibiliteit na de implementatie. Dit concurrentie-

Omzet voortgezette activiteiten (in € x 1 miljoen)					
	2007	2006	Ontwikkeling 2007 t.o.v. 2006	2007 als percentage van totaal	2006 als percentage van totaal
Producten	67,6	53,8	+26%	21%	24%
Dienstverlening en overige	122,5	86,0	+42%	38%	37%
Contracten en abonnementen	130,4	90,9	+43%	41%	39%
Totaal	320,5	230,7	+39%	100%	100%

2007

voordeel, dat zich vertaalt in gebruiksvriendelijke aanpassingsmogelijkheden en lage totale kosten, leverde ook afgelopen jaar veel nieuwe klanten op. Daarnaast bestond de omzetgroei in licentieverkopen voor een aanmerkelijk groter deel dan in 2006 uit de levering van aanvullende modules aan bestaande klanten.

De meeste nieuwe contracten voor Agresso Business World werden getekend in de zakelijke dienstverlening. Maar ook in de publieke sector en in de kleinere segmenten hoger onderwijs en non-profitorganisaties, waarin we in een aantal landen sterke marktposities hebben, vond een gezonde groei plaats. Van de overige producten droegen vooral onze producten voor de accountancysector en het MKB in Nederland en voor de verwerking van salaris- en personeelsinformatie in Nederland en Spanje belangrijk bij aan de omzetgroei.

Een matigend effect op de omzetgroei ging uit van een capaciteitstekort aan implementatieconsultants, dat zich voordeed in een aantal landen. Dit leidde tot uitstel van omzetboekingen tot in 2008.

DIENSTVERLENING EN OVERIGE

De omzet uit diensten steeg van € 86,0 miljoen naar € 122,5 miljoen (+42%). De dienstverlening bestaat voornamelijk uit implementatie van software bij onze klanten. De omzetontwikkeling van deze diensten hangt nauw samen met de ontwikkeling van de licentieomzet.

De calculeerbare bezettingsgraad stond enigszins onder druk door een aantal projecten met onvoorziene lokale optimalisaties. De sterke groei van onze dienstverlening en het tekort aan IT-personeel op de arbeidsmarkt leidden tot een hoger percentage inleenkrachten en daarmee tot een hoger kostenniveau.

CONTRACTEN EN ABONNEMENTEN

De omzet in onderhoudscontracten groeide van € 90,9 miljoen naar € 130,4 miljoen (+43%). Zowel bestaande als nieuwe klanten vormen de groeiende en stabiele basis voor onze omzet in onderhoudscontracten.

Deze activiteit is van groot belang vanwege het terugkerende karakter van de inkomsten. De flexibiliteit van Agresso Business World na de implementatie resulteert in grote klanttevredenheid en een zeer beperkt verloop van klanten. Daardoor neemt het omzetaandeel van contracten en abonnementen jaarlijks toe.

Een deel van de onderhoudsomzet is afkomstig van klanten die kiezen voor een abonnement op onze software in plaats van de aanschaf van een licentie. Bij een abonnement zijn alle noodzakelijke kosten voor onderhoud en updates bij de prijs inbegrepen.

Bedrijven en instellingen die kiezen voor een abonnement hebben vaak een relatief kleine omvang en kiezen vaak ook voor het gebruik van bedrijfssoftware via een SaaS-overeenkomst (Software as a Service). In dat geval maken zij via een internetverbinding gebruik van een applicatie op een centrale server die door of namens Unit 4 Agresso wordt beheerd. In de publieke sector kiezen kleinere instellingen, waaronder gemeenten, vaak voor een kostenefficiënt gezamenlijk SaaS-abonnement.

BELANGRIJKSTE INITIATIEVEN 2007

Jaarlijks vinden vele initiatieven plaats ter versterking van onze marktposities of om op een andere manier uitvoering te geven aan onze strategie. Een deel van deze initiatieven wordt centraal geïnitieerd en het overige deel bestaat uit initiatieven van de landenorganisaties. Het gaat hierbij met name om acquisities, kwaliteitsverbetering, uitbreiding van producten en diensten en verbeteringen in marketing en verkoop of in organisatie. Hierna volgt een overzicht van de belangrijkste initiatieven van afgelopen jaar.

ACQUISITIE CODA

Na balansdatum, op 31 januari 2008, maakten Unit 4 Agresso en CODA Plc ('CODA') bekend dat zij een principeakkoord hadden bereikt over de overname van CODA door Unit 4 Agresso. Het bod, exclusief acquisitiekosten, van £ 158 miljoen (circa € 209 miljoen) werd in februari door de aandeelhouders van Unit 4 Agresso en CODA goedgekeurd. Volledige afronding van de overname wordt verwacht in het tweede kwartaal van 2008. De omzet en winst van CODA hebben zich de afgelopen jaren goed ontwikkeld. In 2006 bedroeg de omzet € 72,0 miljoen en de EBITDA € 16,2 miljoen. CODA is in het Verenigd Koninkrijk een toonaangevende aanbieder van software voor financieel management in het middensegment van de markt. CODA heeft 570 medewerkers die werkzaam zijn in 14 landen en het bedrijf levert haar producten en diensten aan meer dan 2.500 klanten.

Het strategische belang van deze acquisitie is:

- optimalisatie van het productaanbod;
- efficiënt en effectief aanwenden van R&D-resources;
- versterking van de marktposities in het Verenigd Koninkrijk, Spanje, de Scandinavische landen, de Benelux, Frankrijk, Duitsland en de VS;
- toegang tot opkomende markten in Centraal en Oost-Europa en Azië;
- cross-sellingmogelijkheden op basis van de verschillende verticale markten en landen waarin CODA en Unit 4 Agresso actief zijn;
- op de langere termijn kostenvoordelen door schaal-grootte en synergie in R&D, administratie en distributie.

UITBOUW AGRESSO ERP-PAKKET

Groei via bestaande klanten vindt vooral plaats door de verkoop van bestaande modules voor Agresso Business World, zoals Project Costing and Billing, Timesheet, Webservices, Human Resources en E-procurement. Daarnaast creëert Unit 4 Agresso groeimogelijkheden door uitbreiding van het aantal producten dat kan worden geïntegreerd met Agresso Business World.

Eind 2007 werd Agresso CRM als eerste BLINC plug-inoplossing voor Agresso Business World internationaal geïntroduceerd. Dit product voor customer relationship management werd ontwikkeld uit een lokale CRM-oplossing van onze Spaanse organisatie. Het product biedt naast uitgebreide functionaliteit onderscheidende voordelen in gebruiksvriendelijkheid en in aansluitings-, combinatie- en integratiemogelijkheden. Agresso CRM is vooral geschikt voor middelgrote dienstverleners. In de loop van 2008 zal Unit 4 Agresso meer internationale plug-inoplossingen voor Agresso Business World introduceren. De BLINC plug-inoplossingen zijn ook als stand-alone oplossing beschikbaar.

Het strategische belang van het vergroten van het aantal producten voor het Agresso ERP-pakket is groei van de omzet per klant en het creëren van schaalvoordelen voor de producten die worden toegevoegd. Met goed geïntegreerde, aanvullende toepassingen speelt Unit 4 Agresso in op de toenemende behoefte van klanten aan completere oplossingen en beperking van het aantal leveranciers.

VERBREIDING VAN HET LOKALE PRODUCTENAANBOD

In Nederland werd het aanbod versterkt met de salarissoftware van het overgenomen Lopac en de hypotheeksoftware van ÉFDÉCÉ Software. In Zweden werd het productenaanbod uitgebreid met Map, een calculatieprogramma voor de bouwsector, en de activiteiten en software van Next Learn, een HR-toepassing voor competentie management. Next Learn had bij de overname 25 klanten, waaronder wereldwijd opererende bedrijven als Volvo Cars, COOP en ITT, en had in 140 verschillende landen al 250.000 gebruikers. In Duitsland werd het productaanbod uitgebreid met een procesmodelleringsapplicatie. Met deze applicatie kunnen bedrijfsprocessen eenvoudig

gevisualiseerd worden, wat het implementatieproces vereenvoudigt.

Het strategische belang van deze productuitbreidingen is een verbetering van de productmix in de betreffende landen. Met deze producten kunnen we bestaande klanten beter van dienst zijn, verwerven we toegang tot nieuwe markten en verbeteren we onze lokale marktpositie.

SAMENWERKING MET AH CONSULTING

In september 2007 sloot Unit 4 Agresso een samenwerkingsovereenkomst met AH Consulting, een vooraanstaande organisatie voor business & IT-consultancy. AH Consulting heeft een netwerk van kantoren in Afrika en het Midden-Oosten en goede contacten in het bedrijfsleven, bij overheden en bij organisaties voor ontwikkelingshulp. De samenwerking betekent dat AH Consulting de marketing, verkoop, implementatie en het onderhoud van onze producten in diverse Afrikaanse landen voor haar rekening neemt. In 2007 werd gestart met de opleiding en training van medewerkers van AH Consulting. In 2008 wordt de eerste omzet verwacht.

Unit 4 Agresso is al langer actief in Afrika. Eerder werden door de Zweedse en Spaanse landenorganisaties grote orders gescoord in respectievelijk Ethiopië en Equatoriaal-Guinea. In Zuid-Afrika wordt Unit 4 Agresso vertegenwoordigd door haar commerciële partner Exponent.

Het strategische belang van de samenwerking met AH Consulting is dat Unit 4 Agresso op een kostenefficiënte manier toegang krijgt tot nieuwe geografische gebieden.

ACQUISITIE LOPAC

In november 2007 verwierf Unit 4 Agresso Lopac B.V., dat specialistische salarissoftware biedt voor accountantskantoren en het MKB. De Microloon-activiteiten van Lopac werden niet overgenomen. Lopac had in 2007 een omzet van ruim € 2 miljoen en heeft 23 medewerkers.

Het strategische belang van deze acquisitie is het versterken van de marktpositie in salarissoftware. Met het product Unit 4 Salaris en de producten van Lopac worden gezamenlijk iedere maand circa twee

miljoen loonstroken verwerkt, waarmee Unit 4 Agresso marktleider is in Nederland.

CALL-OPTIE OP ACQUISITIEKANDIDAAT

CENTRAAL-OOST EUROPA

Medio december 2007 verkreeg de Groep een call-optie op 100% van de aandelen in een acquisitiekandidaat gevestigd in Centraal-Oost Europa. De naam van deze kandidaat wordt in verband met bestaande geheimhoudingsafspraken en strategische belangen niet verder genoemd. De optieperiode liep tot 1 maart 2008. Deze acquisitiekandidaat ontwikkelt, verkoopt, implementeert en ondersteunt bedrijfssoftware voor de sturing, ondersteuning en optimalisering van het bedrijfsproces in brede zin, en specifieke software voor scholing en gezondheidszorg. Daarnaast is de centrale en lokale overheid een belangrijke klant van de softwareoplossingen van deze acquisitiekandidaat. In 2007 werd met circa 650 werknemers een omzet behaald van circa € 50 miljoen en een nettoresultaat van € 4 miljoen. De beslissing over het wel of niet doorgaan van deze acquisitie wordt in de eerste helft van 2008 verwacht.

Het strategisch belang van deze acquisitie is het verkrijgen van toegang tot de groeiemarkten en de publieke sector in Centraal-Oost Europa, waarbij synergie kan worden gerealiseerd op het gebied van R&D en waarbij cross-sellingmogelijkheden ontstaan.

100%-BELANG AMEDIA EN ACQUISITIE ÈFDÉCÉ SOFTWARE

In aansluiting op het in juli 2006 verworven 50%-belang in Amedia Holding B.V., verwierf Unit 4 Agresso in december 2007, zoals gepland, de resterende aandelen van mede-eigenaar NPM Capital. Aangezien Amedia zich volgens verwachting ontwikkelde en uitstekende resultaten boekte, oefende Unit 4 Agresso haar koop-optie op de overige aandelen uit. Amedia is marktleider in onafhankelijke, geïntegreerde ICT-oplossingen voor financiële intermediairs. Het bedrijf is gevestigd in Zoetermeer en heeft 130 medewerkers.

Daarnaast versterkte Amedia zich met ÈFDÉCÉ Software, dat met een omzet van circa € 3 miljoen marktleider is in hypotheeksoftware voor het financiële intermediair. Door het samengaan van Amedia en ÈFDÉCÉ Software kan Unit 4 Agresso de intermediairs

die gespecialiseerd zijn in verzekeringen en hypotheek een ICT-totaaloplossing bieden.

Het strategisch belang van de acquisities van Amedia en EFDÉ Software is dat Unit 4 Agresso een sterke marktpositie verwerft in een aantrekkelijke nichemarkt, waarbij synergie kan worden gerealiseerd op het gebied van productontwikkeling en waarbij op termijn cross-sellingmogelijkheden ontstaan.

AFRONDING VERKOOP NOXS

In februari 2007 werd overeenstemming bereikt met Westcon Group over de verkoop van NOXS, de distributieactiviteit van de divisie Internet & Security. De verkoopprijs bedroeg € 53,25 miljoen. De definitieve afronding vond plaats in april. Als gevolg hiervan werd onze divisie Internet & Security definitief opgeheven.

NIEUW HOOFDKANTOOR

In december 2007 nam Unit 4 Agresso een nieuw hoofdkantoor in Sliedrecht in gebruik. Het nieuwe pand heeft de uitstraling die past bij een internationaal opererend bedrijf met in totaal ruim 2.900 medewerkers en vestigingen in twaalf landen.

De circa 350 medewerkers die in het pand werkzaam zijn, zijn afkomstig van diverse werkmaatschappijen die voorheen op verschillende locaties in Sliedrecht, Houten en Oosterhout waren gehuisvest.

EVALUATIE EERDER AANGEKONDIGDE INITIATIEVEN

De eerder aangekondigde initiatieven voor 2007 waren:

Het verder bouwen aan de positionering van Agresso Business World.

Dankzij de verscherping van de segmentatie en de kristalheldere positionering van Agresso Business World als oplossing voor Businesses Living IN Change (BLINC), slaagde Unit 4 Agresso er in 2007 beter in om de concurrentievoordelen van Agresso Business World te communiceren naar haar doelgroepen. Ook media en analisten erkenden en onderschreven de positionering als beste oplossing voor BLINC-organisaties.

Uitbreiding van het aantal distributiepartners in landen waar we nog niet of nauwelijks actief zijn, met name in Oost-Europa, Zuid-Amerika en Zuid-Oost Azië.

Door de samenwerkingsovereenkomst die Unit 4 Agresso sloot met AH Consulting, voor de marketing, verkoop, implementatie en het onderhoud van onze producten in Afrika en het Midden-Oosten, werd hier gedeeltelijk invulling aan gegeven. Uitbreiding van het aantal distributiepartners in overige regio's blijft van belang voor 2008.

Uitbreiding van de internationale verkoop van Unit 4 AccountAnalyser en verdere ontwikkeling van Agresso Wholesale als internationaal product.

De internationale verkoop van Unit 4 AccountAnalyser ontwikkelde zich volgens verwachting. Vanwege de pakketonafhankelijkheid is er een grote markt voor dit product. Het product wordt al in vele Europese landen en in de VS gebruikt. Agresso Wholesale werd verder ontwikkeld als internationaal product. Agresso Business World dient hier als basis voor de ontwikkeling, waardoor het internationale groeipotentieel toeneemt. In verband met nationale wetgevingen en handels-systemen werden voor de belangrijkste landen specificaties aangebracht.

Het aangaan en verder ontwikkelen van strategische allianties voor productintegratie en verkoop van samengestelde oplossingen, ter bevordering van schaalvoordelen en toegang tot nieuwe markten.

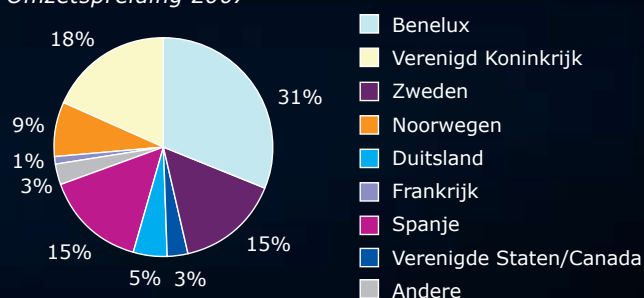
De relatie met onze partner Sabre, gericht op het aanbieden van het Central Command managementinformatiesysteem voor de reisbranche, werd verder verfijnd met nieuwe afspraken over de verkooporganisatie. De omzet op basis van deze alliantie vertoonde een gestage groei. De focus op onze markten in de VS, het Verenigd Koninkrijk en de Benelux werd versterkt. De strategische alliantie die in 2006 was aangegaan met het Amerikaanse Hansen Information Technologies leverde in 2007 belangrijke referentieorders op in de Amerikaanse publieke sector. De alliantie werd in oktober 2007 qua opzet gewijzigd in verband met de overname van Hansen door Infor.

Betere benutting van de R&D-capaciteit door interne samenwerking, efficiencyverbetering, samenwerking met partners en gedeeltelijke uitbesteding.

Het vaker benutten van het Agresso-platform heeft inmiddels geleid tot efficiencyvoordelen in productontwikkeling, het maakt meer producten geschikt voor internationale groei en verbetert de effectiviteit van onze marketing. Agresso Wholesale en de BLINC Solution Strategy zijn hier voorbeelden van. In 2007 vonden een aantal proefprojecten plaats voor het uitbesteden van een deel van de R&D-activiteiten aan landen met meer IT-capaciteit en lagere salarisseniveaus. Dit heeft nog niet geleid tot structurele uitbesteding van R&D-activiteiten.

ONTWIKKELINGEN LANDENORGANISATIES

Omspreiding 2007



De sterkste omzetgroei werd gerealiseerd in Spanje (+259%), de Verenigde Staten/Canada (+62%), Duitsland (+50%) en Zweden (+24%).

BENELUX

De omzet steeg van € 84,0 miljoen tot € 100,2 miljoen (+19%). De overwegend sterke marktposities en het brede productenaanbod vormden opnieuw de basis voor een goede omzetontwikkeling. Een grote groei werd gerealiseerd in salarissoftware, mede door de acquisitie van Lopac, en met onze software voor financiële intermediairs, door de acquisitie van Amedia in juli 2006. Een sterke autonome groei was er voor onze accountancyproducten, salarissoftware en Agresso Business World, dat in verhouding tot de andere landen een bescheiden marktpositie heeft in de Benelux. De omzet in België wordt hoofdzakelijk gerealiseerd met Agresso Wholesale, Agresso Business World en Unit 4 Multivers.

Kenmerkend voor de strategie in de Benelux is: een relatief breed aanbod van verschillende soorten producten, een sterke differentiatie naar verschillende verticale en horizontale markten, een streven naar marktleiderschap per (niche)markt en het creëren en benutten van cross-sellingmogelijkheden.

Accountancy

De sterke positie van Unit 4 Agresso als marktleider in accountancyproducten was de basis voor een sterke groei. De twee hoofddoelgroepen zijn de Nederlandse top 250 accountants- en administratiekantoren, waarvan circa 85% werkt met een of meerdere producten van Unit 4 Agresso, en de kleinere kantoren, waarvan circa 45% werkt met onze producten. Daarnaast wordt een klein, maar groeiend deel van de omzet gerealiseerd buiten de Benelux en via grotere ondernemingen die beschikken over interne accountants.

In 2007 introduceerde Unit 4 Agresso een aantal nieuwe modules voor Unit 4 Auditor, waaronder een Risicovolgsysteem, dat zorgt voor de onderbouwing van een degelijk controleplan. Met deze module worden de verbanden tussen risico's, interne beheersingsmaatregelen, posten, processen en controledoelstellingen transparant vastgelegd. De vraag naar Unit 4 Auditor heeft zich sterk ontwikkeld door de invoering van de Wta (Wet Toezicht Accountantsorganisaties) in 2006. Unit 4 Auditor is ook geschikt als instrument voor het risicobeheer van grotere bedrijven. In 2007 werd gestart met een specifieke marktbenadering voor dit segment.

Unit 4 Agresso is als geen andere leverancier in Nederland in staat om accountants een geïntegreerde totaaloplossing te bieden, met een financieel pakket, pakketten voor relatiebeheer, urenverantwoording en declaratie, een fiscaal pakket voor inkomstenbelasting en vennootschapsbelasting, een jaarrapportgenerator, risico-analyse, werkprogramma's, controle en analyse en salarisadministratie. Alle pakketten zijn eenvoudig te integreren. Die toegevoegde waarde bleek ook in 2007 een belangrijke groeifactor. Tot voor kort was productintegratie vooral voor de kleinere kantoren van belang. De afgelopen jaren nam ook onder de grotere accountantskantoren de behoefte aan geïntegreerde oplossingen toe. De verkoop van verbeterde en nieuwe

producten en modules aan bestaande klanten maakte in 2007 daarom een belangrijk deel van de omzetgroei uit.

Binnen het accountancy-assortiment realiseert Unit 4 Audition, de jaarrapportgenerator, de grootste omzet. In 2007 was opnieuw sprake van sterke omzetgroei. Dit product leest de aangeleverde saldigegevens van klanten in en genereert automatisch een jaar-rapport. De accountant hoeft alleen een controle en correcties te verrichten. Ook grotere bedrijven, die zelf accountants in dienst hebben, werken met Unit 4 Audition.

De omzet van Unit 4 AccountAnalyser, de oplossing voor controle en analyse, vertoonde een sterke groei. Unit 4 AccountAnalyser leest complete financiële administraties in, inclusief alle mutaties. Vervolgens worden alle mutaties en cijfers gecontroleerd en geanalyseerd. Dit controle- en analyse-instrument functioneert separaat van alle andere systemen en onderscheidt zich door groot gebruikersgemak en eenvoudige implementatie. Daardoor heeft het een lage toegangsdrempel voor nieuwe en buitenlandse klanten. De internationale verkopen ontwikkelden zich in 2007 goed. Tot de klanten behoren ondermeer internationale dienstverleners als Ernst & Young en PriceWaterhouseCoopers.

Salaris- en personeelsadministratie

Circa 75% van onze salarissoftware leveren we aan administratie- en accountantskantoren. De toevoeging van het klantenbestand en de producten van Lopac in 2007 is daarom van strategische waarde voor de verdere groei van zowel onze bestaande salarisproducten als onze accountancyproducten.

Grote organisaties kennen vaak een grote diversiteit aan primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden voor hun medewerkers. Het softwarepakket Unit 4 Personeel & Salaris maakt een adequaat en flexibel beheer van complexe salarisinrichtingen mogelijk. Unit 4 Personeel & Salaris maakte in 2007 een entree in de onderwijs-sector. De order van Het Graafschap College, een ROC met circa 750 medewerkers, is een belangrijke referentie om verder te kunnen groeien in de onderwijssector. De keuze voor Unit 4 Personeel & Salaris betekent voor Het Graafschap College een oplossing voor zelfstandige

verloning van hun medewerkers en faciliteiten om het HR-beleid in de lijn te leggen en dit centraal te volgen. Daarnaast wordt een aanzienlijke kostenbesparing gerealiseerd.

Financiële intermediairs

De omzet van Amedia werd sinds 1 juli 2006 volledig geconsolideerd in overeenstemming met ons 50%-belang en het bestaan van een call-optie op de overige 50% van de aandelen. In december 2007 is 100% van de aandelen verkregen door de uitoefening van de call-optie. Amedia is, door de acquisitie van ÉFDÉCÉ in 2007, een duidelijke marktleider in de nichemarkt voor verzekerings- en hypotheekintermediairs met haar geïntegreerde ICT-oplossing voor assurantie-administratie, advies- en webtools, de workflow en de financiële administratie. Daarnaast biedt Amedia een reeks automatiseringsdiensten, zoals opleidingen, consultancy, netwerkbeheer en aanschaf van hardware. Amedia functioneerde onder de vleugels van de vorige eigenaar als een ondersteunende afdeling. In 2007 werd met succes een culturomslag ingezet, waarbij meer focus werd aangebracht in de marktbenadering.

Groothandel en logistiek

In de markt voor groothandel en logistiek was sprake van toenemende concurrentie, zowel van Nederlandse als buitenlandse aanbieders. De verkopen kregen een positieve impuls door de introductie van een nieuwe versie in mei 2007. De nieuwe versie biedt nog meer mogelijkheden om goed te anticiperen op veranderingen in de markt als gevolg van toenemende internationalisering en mobiliteit. Op het gebied van inkoopmanagement, logistiek en verkoopmanagement en praktisch alle administratieve processen werden functies verbeterd en toegevoegd.

Een belangrijke order werd ontvangen van Blokker Holding, in Nederland ondermeer exploitant van de winkelketens Blokker, Bart Smit, Intertoys, Leen Bakker, Marskramer en Xenos. Deze handels- en retailorganisatie omvat in totaal ruim 2.700 vestigingen in 14 landen en heeft circa 23.000 medewerkers in dienst. Blokker had behoefte aan een ERP-pakket dat eenvoudig is aan te passen aan de vele veranderingen die de organisatie doormaakt. Unit 4 Agresso leverde Agresso Business

World voor de financiële administratie, geïntegreerd met Agresso Wholesale voor de inkoopfunctie.

MKB

In deze zeer concurrerende markt won Unit 4 Multivers, het financieel-administratieve pakket voor het MKB, opnieuw marktaandeel. In de afgelopen drie jaar groeide het aantal klanten met circa 70%. Grote gebruiks-vriendelijkheid, een sterk distributienetwerk via partners, goede doorgroeimogelijkheden voor gebruikers, regelmatige updates en speciale versies voor afzonderlijke doelgroepen, zoals starters, kleine handelsbedrijven en de installatiebranche, vormen een stabiele basis voor gestage omzetgroei. Unit 4 Multivers sluit goed aan op onze accountancysoftware en wordt mede daarom aanbevolen door veel accountantskantoren. De grote klanttevredenheid uit zich in een extreem hoog klanten-behoud. Unit 4 Agresso profiteert in deze markt van een toenemende naamsbekendheid en reputatie, die ondersteund wordt door effectieve marketingcommunicatie.

Zakelijke dienstverlening

De omzet van Agresso Business World, ons ERP-pakket voor middelgrote en grote organisaties, heeft in Nederland en België nog een bescheiden omvang, maar groeide afgelopen jaar fors. Een zeer grote order werd ontvangen van Van Oord, een van 's werelds grootste bagger- en waterbouwkundige bedrijven. Agresso Business World vervangt de huidige systemen en zal na implementatie in Nederland in nog 23 andere landen worden geïmplementeerd. In België biedt het klantenbestand van het voormalige Soft Cell een goede groeibasis. In 2006 nam Unit 4 Agresso de activiteiten van het failliet verklaarde Soft Cell over. Inmiddels stappen steeds meer klanten over op Agresso Business World.

Gezondheidszorg

Unit 4 Cura, onze gespecialiseerde software voor de intramurale gezondheidszorg, handhaafde een sterke marktpositie in de markt voor verpleeghuizen, verzorgingshuizen en instellingen voor gehandicapten. Unit 4 Cura biedt software voor cliëntenregistratie, elektronisch zorgdossier, financiële, logistieke, personele en roosterinformatiesystemen, salarisverwerking en verslaglegging. In 2007 was sprake van een toenemende belangstelling voor geïntegreerde oplossingen.

De belangrijkste voordelen hiervan zijn een besparing in opleidingen, in afstemming van werkprocessen en volledigheid in de informatievoorziening. Daarnaast was Unit 4 Cura ECD (Elektronisch Cliënten Dossier) een van de meest gevraagde afzonderlijke modules. Zorginstellingen ervaren een grote druk om efficiënter te gaan werken en moeten bovendien aan steeds meer wettelijke vereisten voor registratie en rapportage voldoen. Unit 4 Cura ECD speelt hier op in.

Publieke sector

Met Decade Financials heeft Unit 4 Agresso een top 3-positie op de markt voor gemeenten en waterschappen, die onder druk stond door moeilijke marktomstandigheden. De investeringsfocus van gemeenten lag de afgelopen jaren meer bij front-officetoepassingen dan bij de financiële administratie. Een belangrijke order werd ontvangen van de gemeente Wijchen, die als eerste Nederlandse gemeente overstapt op Agresso Business World. Deze referentie biedt, in samenhang met de grote kennis en ervaring die Unit 4 Agresso in het buitenland heeft opgebouwd in de publieke sector, een basis voor verdere groei in de gemeentenmarkt.

VERENIGD KONINKRIJK

De omzet steeg van € 50,9 miljoen tot € 58,5 miljoen (+15%). De omzetstijging kwam met name tot stand door toegenomen vraag vanuit de private sector en een aantal grote buitenlandse projecten. De markt voor hoger onderwijs en volwasseneneducatie, waarin Unit 4 Agresso een sterke positie heeft, ontwikkelde zich goed. In de overheidsmarkt, waar het aantal aanbestedingen terug liep, behield Unit 4 Agresso haar marktaandeel.

Kenmerkend voor de strategie in het Verenigd Koninkrijk is: een sterke focus op onderwijs, de publieke sector en een aantal markten in de private sector, namelijk projectgeoriënteerde organisaties, zoals IT-services en engineering, uitgeverijen en media-bedrijven, en de reis- en transportsector.

Hoger onderwijs

In de markt voor hoger onderwijs heeft Unit 4 Agresso een sterk marktaandeel opgebouwd. De acquisitie van MCA in 2006 leidde tot een forse uitbreiding van het

aantal klanten en stelde Unit 4 Agresso in staat een compleet softwarepakket samen te stellen voor deze markt, met onder andere een CRM-toepassing en een studentenregistratiesysteem. Het afgelopen jaar nam het aantal universiteiten en overige instellingen voor hoger onderwijs in het klantenbestand verder toe tot boven de 200. Grote orders werden onder meer ontvangen van de University of Essex en de Glasgow Caledonian University, een van de grootste universiteiten van Schotland.

Reis- en transportsector

In de reis- en transportsector was sprake van een flinke omzetgroei. Grote contracten werden afgesloten met British Airways Holidays en Easyjet.

De reisbranche is sterk in ontwikkeling, ondermeer door toegenomen transparantie in de tariefstructuur en de separate servicevergoedingen die reisbureaus hun klanten tegenwoordig in rekening moeten brengen doordat de traditionele verkoopcommissie op vliegtickets vrijwel is verdwenen. Door goede integratie van Agresso Business World met specifieke software voor de reisbranche en de samenwerking met Sabre, kan Unit 4 Agresso goed inspelen op de behoeften in deze markt.

Uitgeverijen en media

Een zeer grote order ontving Unit 4 Agresso van Daily Mail and General Trust, een mediaconcern dat bestaat uit vijf divisies en circa 16.000 medewerkers in dienst heeft. Unit 4 Agresso leverde met Agresso Business World het bedrijfsinformatiesysteem voor de twee grootste divisies, waaronder Associated Papers, dat onder meer de Daily Mail en de Evening Standard uitgeeft. Daily Mail and General Trust koos voor Agresso Business World omdat zij zochten naar een systeem dat gemakkelijk gelijke tred kon houden met het hoge veranderingstempo van dit dynamische bedrijf. Een belangrijke doelstelling was verder de kennis en informatie van de beide divisies beter te kunnen delen. Vervolgens wil Daily Mail and General Trust op basis van best practices van de twee divisies de bedrijfsprocessen verder automatiseren en deze efficiënter en effectiever maken.

Publieke sector

Unit 4 Agresso continueerde een gezonde groei in de publieke sector, ondanks de teruggelopen investeringsbereidheid in deze markt. Een grote nieuwe klant was de gemeente Leicester, waarmee het totaal aantal klanten in de Britse gemeentenmarkt de 85 bereikte. De order werd gewonnen na een stevige concurrentiestrijd met Oracle en Cedar. De gemeente verklaarde dat ze niet alleen voor Agresso Business World hadden gekozen vanwege de excellente functionaliteit en de lage total cost of change maar ook omdat de 'look and feel' door een breed samengestelde testgroep als bijzonder prettig en gebruiksvriendelijk werd ervaren.

De Britse organisatie haalde samen met haar Canadese collega's een zeer grote order binnen van de internationale luchtvaartorganisatie ICAO, een bureau van de Verenigde Naties. ICAO koos voor een volledig Agresso rol- en webgebaseerd ERP-pakket voor de ondersteuning van administratieve en financiële activiteiten op het hoofdkantoor in Montreal en, in een later stadium, op de regionale kantoren in Bangkok, Caïro, Dakar, Lima, Mexico, Nairobi en Parijs. De flexibiliteit na implementatie, de krachtige rapportagemogelijkheden, de uitgebreide standaard eigenschappen en de ervaring van Unit 4 Agresso in de publieke sector gaven de doorslag in de keuze voor Agresso Business World. Met dit project toonde Unit 4 Agresso opnieuw aan dat het voor zeer grote projecten een sterk internationaal team op de been kan brengen. In dit project combineerden we de Britse kennis op het gebied van grote non-profitorganisaties met de Canadese kennis van de klant en de lokale marktomstandigheden.

Projectgeoriënteerde organisaties

In de private sector ontwikkelde de marktpositie van Unit 4 Agresso zich goed. Een grote verscheidenheid aan zakelijke dienstverleners behoort inmiddels tot de klantenkring. Een zeer grote order werd ontvangen van White Young Green, een internationale multidisciplinaire dienstverlener op het gebied van infrastructuur met meer dan 3.000 medewerkers en 30 vestigingen. White Young Green wilde wijzigingen in haar bedrijfsmodel doorvoeren om het concurrentievermogen te vergroten. Meer grip en meer flexibiliteit bij het opzetten en beheersen van projecten stonden daarbij centraal. Agresso Business World bleek hiervoor de beste oplossing.

De Britse Unit 4 Agresso-organisatie speelt tevens een belangrijke rol in het uitvoeren van een zeer grote order van Skilled Group, de grootste organisatie voor personeelsdiensten van Australië, met 25.000 werknemers. De order werd begin 2007 verworven. Unit 4 Agresso werkt hierbij samen met Logica, dat samen met de lokale partner het Agresso Business World ERP-platform implementeert, test en integreert. Skilled Group kan met het nieuwe systeem zijn facturerings- en salarisprocessen stroomlijnen en automatiseren, waardoor het de dienstverlening aan klanten en werknemers optimaliseert. Daarbij krijgt het management een meer gedetailleerde financiële rapportage en meer gedetailleerde klant- en werknemerinformatie. De blijvende flexibiliteit van het systeem maakt het mogelijk om bij nieuwe strategische initiatieven de vereiste aanpassingen eenvoudig en kostenefficiënt aan te brengen. Door vele overnames en snelle groei van de Skilled Group was dit een belangrijke voorwaarde.

Not-for-profitsector

Charitatieve en overige ideële organisaties vormen een ander belangrijk onderdeel van de markt voor projectgeoriënteerde organisaties. In dit segment heeft Unit 4 Agresso veel ervaring opgebouwd. Tot de nieuwe klanten behoren onder meer Victim Support, een organisatie die via vele vestigingen slachtofferhulp verleent. Aanleiding voor de order was een omvangrijk integratietraject dat de organisatie moest doorvoeren.

ZWEDEN

De omzet steeg van € 39,1 miljoen tot € 48,5 miljoen (+24%). Het productaanbod in Zweden is breder dan in de meeste van onze andere landen, maar is, in tegenstelling tot de Benelux, vrijwel volledig gerelateerd aan de technologie van Agresso Business World. Het brede palet aan functionaliteit stelt de Zweedse organisatie in staat om uiteenlopende verticale markten te bedienen. Ook in 2007 werd de groei breed gedragen.

Kenmerkend voor de strategie in Zweden is: een sterke focus op de publieke sector en op projectgeoriënteerde organisaties in een groot aantal verticale markten in de private sector, waaronder vastgoedbedrijven, de papierverwerkende industrie en bosbouw en technische dienstverlening.

Uitbreiding Agresso ERP-pakket

De Zweedse organisatie verwierf in juni 2007 de activiteiten en software van Next Learn, een product voor competentie management. Strategisch HR-management is voor veel organisaties van toenemend belang voor de sturing van het totale bedrijfsproces. Agresso Talent Management, de nieuwe naam voor dit product, voorziet in een belangrijk deel van deze behoeften en sluit goed aan op de bestaande HR-modules van Agresso Business World. Het programma is een meer talige rolgebaseerde webapplicatie die toegankelijk is via internet of een bedrijfsintranet. Het ondersteunt ondermeer strategisch competentie management, competence gap-analyse, loopbaanplanning, kwaliteitswaarborging, certificatie en beoordelingen, opleidingenmanagement, e-learning en selectie van trainingaanbieders. Agresso Talent Management zal in 2008 als BLINC plug-inoplossing toegevoegd worden aan Agresso Business World en internationaal beschikbaar komen.

Agresso Field Force werd enkele jaren geleden speciaal ontwikkeld voor mobiele onderhouds- en reparatiediensten. In 2007 nam het aantal bedrijven dat in Zweden met dit product werkt toe tot ruim dertig. Agresso Field Force combineert het management van de personele onderhoudsdienst met de vereisten voor het onderhoud zelf. Met dit product kunnen meervoudige organisatieprocessen goed gestroomlijnd worden. In een grootschalig project kunnen bijvoorbeeld de kleinschalige en hoogfrequente processen voor onderhoud en reparatie naadloos worden geïntegreerd, waarbij alle relevante informatie via mobiele communicatie voortdurend en overall beschikbaar is. De functionaliteit omvat onder meer automatische orderregistratie, workflow, analyse, rapportage en de mogelijkheid om op elk gewenst moment de uitvoering van een opdracht te volgen en de inzet van capaciteit, vaardigheden en het voorraad- en financieel management te optimaliseren. In 2007 werd gestart met de internationale verkoop van Agresso Field Force.

In 2007 werd een start gemaakt met de internationale verkoop van Agresso WebInfo. Agresso WebInfo biedt klanten de mogelijkheid om bedrijfs- en taakkritische informatie middels een dashboardfunctie ter beschikking te stellen aan gebruikers die normaal geen of nauwelijks toegang hebben tot de ERP-toepassing.

De informatie is afkomstig uit verschillende bronnen en de gebruiker kan deze informatie ongeacht de bronlocatie van de data, in detail analyseren.

Vastgoed

Een zeer grote order ontving de Zweedse organisatie van Vasakronan, een van de grootste nationale vastgoedbedrijven met een vastgoedportefeuille ter waarde van SEK 38 miljard (ruim € 4 miljard). Vasakronan is gespecialiseerd in het ontwikkelen en verhuren van kantoor- en winkelpanden. Het bedrijf heeft een breed aanbod aan commerciële en ondersteunende diensten en is bijzonder ambitieus in haar streven naar klanttevredenheid. Unit 4 Agresso leverde een totaaloplossing voor de vastgoedactiviteiten en de dienstverlening, waaronder de huuradministratie en verkoopondersteuning. Het systeem dekt alle primaire en secundaire processen af, van inkoop tot betalingen. Belangrijke vereisten waren standaardisatie van systemen en informatie, gebruiksvriendelijkheid, mobiliteit en rolgebaseerd gebruik, zodat iedere medewerker zijn eigen virtuele werkplek (portal) heeft.

Publieke sector

In de publieke sector heeft Unit 4 Agresso een breed klantenbestand, van centrale overheidsinstanties tot provincies en gemeentes. De ervaring en sterke reputatie in deze markt bieden een stabiele basis voor verdere groei. Het aantal klanten in de publieke sector overtreft de 275. Afgelopen jaar kon daar onder meer Uppsala, de vierde stad van Zweden, aan toegevoegd worden. Het aantal provincies werd de afgelopen twee jaar uitgebreid van twee naar vijf, waarbij in 2007 grote orders van de provincies Östergötland en Örebro werden ontvangen.

Projectgeoriënteerde organisaties

Binnen dit segment behoort de Saab Group tot de grootste klanten. Nadat in voorgaande jaren al contracten waren gesloten met Saab Training, Saab Tech en Saab Aerotech, werden in 2007 contracten gesloten met Saab Combitech, Saab Communication en Saab Microwave. Bij Saab Combitech, dat commerciële toepassingen ontwikkelt op basis van producten of ideeën uit Saab's militaire programma's, werden verschillende business units geïntegreerd in één nieuwe business unit. De nieuwe business unit omvat een uitge-

breide serviceorganisatie en aftersalesondersteuning. Inmiddels gebruiken ruim 6.000 Saab medewerkers Agresso Business World.

Andere substantiële orders werden onder meer ontvangen van mediabedrijf VLT, dat actief is in internet en radio en het realiseren van tv-reclame en dagblad-advertenties, en van Capio Diagnostik AB, een bedrijf dat werkzaam is in de medische diagnostiek en dat met provinciale overheden, patiënten en verzekeringsbedrijven een uiteenlopend klantenbestand heeft.

Not-for-profitsector

Wereldwijd heeft Unit 4 Agresso veel not-for-profitorganisaties onder haar klanten. Ook in Zweden is dit een belangrijk segment. In 2007 ontving Unit 4 Agresso onder meer een substantiële order van het kankeronderzoeksfonds Radiumhemmet in Stockholm. Dit fonds verenigt twee landelijke fondsen die gezamenlijk SEK 50 miljoen (€ 5,3 miljoen) per jaar besteden aan projecten op het gebied van kankeronderzoek. Op basis van doelstellingen voor een efficiëntere en effectievere organisatie leverde Unit 4 Agresso een nieuw systeem voor de financiële administratie, salarisverwerking, projectmanagement, facturering en webreporting. Radiumhemmet koos voor Unit 4 Agresso vanwege de grote ervaring met ideële organisaties. Als grote pluspunten van Agresso Business World werden genoemd: de projectmanagement-functionaliteit, het gebruikersgemak en de integratiemogelijkheden met andere systemen.

SPANJE

De omzet steeg van € 13,3 miljoen tot € 47,7 miljoen (+259%), vooral door de consolidatie van CCS met ingang van 1 januari 2007. De omzet van de in december 2006 overgenomen activiteiten van CCS ontwikkelde zich boven verwachting. De omzet van onze bestaande activiteiten bleef enigszins achter bij die van vorig jaar. In de publieke sector nam de investeringsbereidheid af. De groei in dit segment, waar Unit 4 Agresso een klantenbestand heeft van circa 330 gemeenten en provinciale overheden, was beperkt. De omzetontwikkeling in de markt voor private klanten werd met name gedrukt door het aflopen van een internationaal uitbestedingscontract van één grote klant, die om strategische redenen besloot de voornamelijk op productsupport gerichte activiteiten weer

zelf te gaan uitvoeren. De Portugese activiteiten worden aangestuurd vanuit Spanje en de omzet is geconsolideerd in de Spaanse omzet.

Kenmerkend voor de strategie in Spanje is: een sterke focus op de publieke sector en op zakelijke dienstverlening binnen de private sector, waarbij financiële dienstverlening, de installatiesector, belastingadvieskantoren en accountantskantoren centraal staan. Daarnaast richt de Spaanse organisatie zich op een breed aanbod van aanvullende producten en diensten.

Integratie

In Spanje is in 2007 veel aandacht uitgegaan naar de integratie van de twee bestaande bedrijfsonderdelen en de in december 2006 overgenomen activiteiten van CCS. CCS ontwikkelt, distribueert en ondersteunt financiële software en biedt daarnaast hoogwaardige consultancydiensten voor het verbeteren van de efficiency van bedrijfsprocessen, zoals salarisverwerking, boekhouding, planning, facturering, HR en klantmanagement. Naast financiële softwareapplicaties biedt CCS met eigen producten en producten van partners een ruim assortiment aanvullende producten. CCS beschikt over een uitgebreid netwerk van partners in Spanje en Portugal om klanten tijdig en professioneel te helpen met implementatie, ondersteuning, trainingen en managementoplossingen. De bestaande activiteiten, verdeeld over twee organisaties en meerdere vestigingen, werden grotendeels ondergebracht in de vestiging van CCS in Sabadell, vlakbij Barcelona. Het verkoopkantoor in Madrid blijft daarbij gehandhaafd. Naast de fysieke integratie vonden ook organisatorische aanpassingen plaats, waarmee voor 2008 een basis werd gelegd voor meer focus in de marktbenadering, betere onderlinge afstemming en een betere kostenbeheersing. Alle activiteiten in Spanje worden voortgezet onder de naam CCS Agresso.

Agresso CRM

Een van de sterke producten van het overgenomen CCS is een CRM-oplossing, die met name geschikt is voor middelgrote organisaties. Unit 4 Agresso heeft dit product afgelopen jaar uitgebreid getest en verder ontwikkeld. Het bleek een krachtig product dat uitstekend geschikt is als optionele aanvulling op Agresso Business World. Eind 2007 werd dit product als Agresso CRM internationaal geïntroduceerd. Het was daarmee de eerste van een serie BLINC plug-inoplossingen voor Agresso Business World die de komende jaren zullen worden geïntroduceerd. Agresso CRM is verkrijgbaar als standaard on-sitelicentie of als een SaaS (Software as a Service)-overeenkomst.

NOORWEGEN

De omzet in Noorwegen steeg van € 23,4 miljoen tot € 26,8 miljoen (+15%). Noorwegen beleefde een bijzonder goed jaar. Door het hoge marktaandeel in deze relatief kleine markt bestaat de jaarlijkse groei voor een groot deel uit de verkoop van aanvullende producten en diensten aan bestaande klanten. Een goede omzetontwikkeling was in 2007 te zien voor met name producten en modules op het gebied van HR, salarisverwerking, e-procurement, asset management en rapportage op basis van webtechnologie.

De Deense activiteiten worden aangestuurd vanuit Noorwegen. In Denemarken waren eerder alleen orders verworven op basis van bestaande contacten in Noorwegen en Zweden. In 2007 werden de eerste orders verworven van nieuwe Deense klanten.

Kenmerkend voor de strategie in Noorwegen is: een sterke focus op de publieke sector, op een groot aantal verticale markten en op een breed aanbod van aanvullende producten en diensten. Unit 4 Agresso richt zich vooral op de verticale markten financiële dienstverlening, energie- en nutsbedrijven, media, communicatie, transport, offshore-industrie, technische dienstverlening, engineering, gezondheidszorg en onderwijs.

Duitsland

De omzet steeg van € 10,9 miljoen tot € 16,3 miljoen (+50%), vooral door de consolidatie van Dogro en Kirp met ingang van juli 2006. De omzet van Dogro, vooral actief in de publieke sector van de deelstaten, ontwikkelde zich boven verwachting goed. Kirp, dat ruim 700 lokale overheden als klant heeft, had te maken met organisatorische problemen die een matigend effect hadden op de omzetgroei. De omzet van de bestaande activiteiten gericht op de private sector bleef enigszins achter bij de verwachtingen.

Het klantenbestand en de producten en diensten van Dogro en Kirp bieden een uitstekende basis voor verdere groei in Duitsland. De bedrijven leveren software en diensten voor honderden steden en publieke instellingen, die gezamenlijk meer dan 200.000 gebruikers hebben. De functionaliteit van de oplossingen dekt onder meer financieel management, e-governmentdiensten, project- en materiaalmanagement en business intelligence.

Kenmerkend voor de strategie in Duitsland is: een sterke focus op de publieke sector, met een separate marktbenadering voor provinciale en gemeentelijke overheden, en op zakelijke dienstverlening binnen de private sector.

Integratie

In verband met het overlijden van de directeur en voormalig eigenaar van Dogro vond in 2007 een versnelde afbouw plaats van de earnoutregeling die was getroffen bij de overname. Dit maakte het mogelijk om organisatieverbeteringen versneld door te voeren. Bij Kirp kwamen organisatieproblemen aan het licht die ontevredenheid bij medewerkers en klanten veroorzaakten. De problemen zijn in goed overleg met de ondernemingsraad aangepakt en in de tweede helft van het jaar opgelost. De organisatie- en personeelsverbeteringen bij Kirp hadden vooral betrekking op marketing, verkoop, efficiency in afhandeling van supportmeldingen en tijdige oplevering van eerder verkochte softwarefunctionaliteit.

De activiteiten van Dogro en Kirp werden ondergebracht in een nieuwe bedrijfsunit met vestigingen in Keulen, Stuttgart en Berlijn. De nieuwe structuur brengt

kostenvoordelen met zich mee en verbetert de samenwerkingsmogelijkheden. Een belangrijk onderdeel van de integratie bestond uit het opzetten van een structuur voor kennisuitwisseling tussen de onderdelen Dogro, Kirp en de bestaande Unit 4 Agresso-activiteiten. In de loop van 2008 zal de integratie worden voltooid, waarbij de marketing, verkoop, ICT, helpdeskactiviteiten en administratieve ondersteuning van de drie bedrijfs-onderdelen worden samengevoegd, en de bedrijfsnamen Dogro en Kirp zullen komen te vervallen.

Publieke sector

Tot de grote steden die Unit 4 Agresso in Duitsland als klant heeft, behoren ondermeer Düsseldorf, Krefeld en München Gladbach. Overige grote klanten zijn onder meer de deelstaat Baden-Württemberg, het nationale bureau voor werkgelegenheid (Bundesagentur für Arbeit), met 10 regiodirecties, 178 aangesloten arbeidsbureaus en in totaal 40.000 gebruikers, en Berlijn. De stad en deelstaat Berlijn breidde het aantal softwarelicenties en het onderhoudscontract in 2007 aanzienlijk uit. De contractwaarde bedraagt in totaal € 5,2 miljoen voor een periode van vijf jaar. Het totaal aantal gebruikers zal in de komende jaren oplopen tot 15.000. De deelstaat Berlijn, inclusief de 13 deelgemeentes van de stad, werkt sinds 1994 met de software van Dogro. De software wordt onder andere ingezet voor projectadministratie en budgettering.

Agresso Business Modeller

In 2007 verwierf onze Duitse organisatie een applicatie voor procesmodellering waardoor Unit 4 Agresso een completer Agresso ERP-dienstenpakket kan aanbieden. Hiermee kan beter ingespeeld worden op de behoeften van procesgeoriënteerde dienstverlenende organisaties. Agresso Business Modeller ondersteunt het verbeteren van het procesmanagement. De software slaat de bedrijfsprocessen van dienstverlenende bedrijven op in een referentiemodel en vergelijkt dat met de individuele bedrijfsprocessen van de klant. Daarbij worden alle processen transparant, zodat ze met behulp van Agresso Business World geoptimaliseerd kunnen worden. Agresso Business Modeller zal verder ontwikkeld worden om nog beter aan te kunnen sluiten op Agresso Business World zodat het ook buiten de Duitse markt ingezet kan worden.

FRANKRIJK

De omzet daalde van € 8,1 miljoen tot € 7,4 miljoen (-9%). In 2007 besteedde de Franse organisatie veel aandacht aan het verwerken van enkele zeer grote orders uit 2006. Eind 2007 werd de eerste van een aantal grote projecten opgeleverd. De extra capaciteit die nodig was om de projecten gereed te krijgen, leidde tot verminderde verkoopinspanningen, wat de omzet onder druk zette.

Kenmerkend voor de strategie in Frankrijk is: een sterke focus op de publieke sector, onderwijs en zakelijke dienstverlening, met een nadruk op financiële dienstverlening.

Unit 4 Agresso heeft zo'n 200 klanten in Frankrijk die op basis van onderhoudscontracten en de implementatie van nieuwe producten en modules zorgen voor een stabiele omzetstroom. In de financiële dienstverlening, met name banken en verzekeringsmaatschappijen, heeft Unit 4 Agresso een substantiële positie opgebouwd. Na voltooiing van de in 2006 verworven grote orders voor de publieke sector en het onderwijs, verkrijgt Unit 4 Agresso ook een goede referentiebasis voor deze sectoren. Dit zal de groeimogelijkheden verbeteren.

Het voornemen bestaat de Franse verkooporganisatie per medio 2008 te verkopen aan het zittende management, dat de verkoop van onze producten voort zal zetten als distributeur.

VERENIGDE STATEN/CANADA

De omzet steeg van € 6,5 miljoen tot € 10,5 miljoen (+62%). Onze Amerikaans-Canadese organisatie leverde uitstekende prestaties op basis van een sterk en doelgericht marketing- en verkoopbeleid. De in 2006 ingezette internationale BLINC-benadering voor Agresso Business World slaat bijzonder goed aan in de VS. De concurrentievoordelen van onze software worden door onze eigen organisatie én door onafhankelijke bekende analisten, zoals IDC en Forrester, goed gecommuniceerd naar de markt.

De groei werd breed gedragen, met een aantal grote orders van nieuwe klanten in de private en publieke sector en een gestage omzetgroei onder middelgrote organisaties. De forse groei bracht voor een aantal projecten een personeelstekort met zich mee, dat opgelost werd door de inzet van onze professionals uit andere landen.

Kenmerkend voor de strategie in de VS en Canada is: een sterke focus op de verticale markten lokale overheden, hoger onderwijs, de reisbranche, zakelijke dienstverlening en projectgeoriënteerde organisaties.

Projectgeoriënteerde organisaties

In de Amerikaanse en Canadese markt voor projectgeoriënteerde organisaties, in het bijzonder professionele-serviceorganisaties en non-gouvernementele organisaties, heeft Unit 4 Agresso een substantiële positie opgebouwd. Een zeer grote order ontving Unit 4 Agresso van Landauer, 's werelds grootste aanbieder van technische en analytische diensten voor meting van straling op de werkplek of in het milieu. Unit 4 Agresso werkt bij het uitvoeren van de order samen met hoofdcontractant Keane, die als internationaal opererende transformatiepartner is gespecialiseerd in het omvormen van bedrijfs- en IT-functies bij klanten.

De hoofddoelstellingen van Landauer waren: het verbeteren van de klantenservice, het verkorten van de introductietijd van een nieuw product of een nieuwe dienst, de productiviteit vergroten en de cashflow verhogen. Landauer en Keane kozen voor Unit 4 Agresso vanwege de kernfunctionaliteit van Agresso Business World, de mogelijkheden om een ingrijpende organisatieverandering vorm te geven en de blijvende flexibiliteit na de implementatie.

In het middensegment ontving Unit 4 Agresso onder meer een order van Vector Aerospace, een grote aanbieder van vliegtuig- en helikopteronderhoudsservices met diverse vestigingen in Noord-Amerika en Europa. Vector Aerospace zocht een systeem dat haar ambitieuze doelstellingen voor autonome groei en groei via acquisities goed kan ondersteunen, onder meer door blijvende flexibiliteit van het bedrijfsinformatiesysteem. Daarnaast waren meer transparantie en consistentie

in de data, een efficiënter beheer van informatie ten behoeve van vele vereisten op het gebied van corporate governance en betere controle op de rapportages belangrijke uitgangspunten. Vector Aerospace verkoos Unit 4 Agresso boven onder meer SAP en Microsoft.

Publieke sector

Unit 4 Agresso bouwde haar positie in de Amerikaanse en Canadese markt voor lokale overheden uit. Een drietal orders werd verworven op basis van het partnership met Hansen Information Technologies, dat de frontofficeapplicaties leverde. De overige orders werden verkregen op eigen kracht. De grootste orders werden verkregen van Ventura in de VS en van het Canadese Kelowna, met 106.000 inwoners een van de grotere steden van de provincie British Columbia. De order van Kelowna omvatte een totaaloplossing voor het bedrijfsinformatiesysteem inclusief ondersteunende diensten als vervanging van Peoplesoft. Kelowna verkoos Agresso Business World boven een tweetal systemen van Microsoft met name vanwege de strakke integratie van de applicaties, de ervaring met gemeentelijke systemen en de flexibiliteit van het systeem na de implementatie.

Ventura, een stad van ruim 100.000 inwoners aan de Californische kust, koos voor Agresso Business World als nieuwe totaaloplossing om een grote stap te kunnen zetten in de verbetering van haar bedrijfsvoering en de dienstverlening aan haar burgers. Belangrijke doelstellingen van het bestuur van Ventura waren: een snellere afhandeling van vragen en klachten van burgers, een compleet platform voor e-government, betere onderlinge samenwerking binnen de gemeentediensten en snelle en eenvoudige aanpassingsmogelijkheden bij veranderingen in wetgeving of serviceniveaus. Van het nieuwe systeem maken 1.400 mensen gebruik.

Met een grote order van de Canadian Commercial Corporation (CCC) maakte Unit 4 Agresso een rentree op de Canadese markt voor centrale overheidsorganisaties. Het CCC bevordert de handel tussen Canada en andere landen. De organisatie ondersteunt met name Canadese exporteurs, onder meer door hen te helpen met inkoop en door de juiste contacten te leggen. Unit 4 Agresso levert CCC een volledig ERP-pakket. De organisatie verkoos Unit 4 Agresso boven

onder meer Oracle en Microsoft. De krachtige rapportagemogelijkheden en ondersteuning die Agresso Business World kan bieden bij het veranderen van bedrijfsprocessen gaven hierbij de doorslag.

OPERATIONELE RESULTATEN

De EBITDA steeg met 29% naar € 54,9 miljoen. Van groot belang voor de winstgevendheid is de omvang van en het aantal bestaande klanten, aangezien de onderhoudsdiensten voor deze klanten een vaste inkomstenbron vormen. Vandaar dat de grootste bijdrage aan de EBITDA-groei afkomstig is uit de landen waar we al langere tijd actief zijn: Zweden, de Benelux, het Verenigd Koninkrijk en Noorwegen.

Operationele resultaten (in € x 1 miljoen euro)			
	2007	2006	Ontwikkeling
Omzet	320,5	230,7	+39%
Kostprijs van de omzet	43,5	24,1	+80%
Brutomarge	277,0	206,6	+34%
Operationele kosten	222,1	164,2	+35%
EBITDA	54,9	42,4	+29%
% brutomarge	86,4%	89,6%	-3%
EBITDA als % van de omzet	17,1%	18,4%	-7%

RESEARCH & DEVELOPMENT

In 2007 stegen de investeringen in R&D tot € 34,5 miljoen (+25%). De interne samenwerking werd op verschillende gebieden geïntensiveerd. Kennisuitwisseling en het benutten van gezamenlijke R&D-capaciteit speelde daarin een belangrijke rol.

Onze R&D richt zich vooral op de bouw van aanvullende functionaliteit en het verbeteren van bestaande functionaliteit. Een belangrijk aandachtsgebied is het uitbouwen van functionaliteit voor personeelsinformatie. Deze biedt een goede aanvulling op de functionaliteit voor projectmanagement en de salarisssoftware, die al in veel landen geboden wordt.

In de meeste landen vinden eveneens R&D-activiteiten plaats ten behoeve van lokaal benodigde functionaliteit.

FINANCIEEL

Vanwege de voorgenomen verkoop van de Franse verkoop- en implementatieactiviteiten (Agresso France SA) zijn de omzetten en resultaten van deze activiteiten, tezamen met de resultaten van de in 2007 verkochte Internet & Security divisie, opgenomen onder beëindigde bedrijfsactiviteiten. De vergelijkende cijfers zijn in overeenstemming hiermee aangepast.

De totale omzet van de voortgezette bedrijfsactiviteiten steeg in 2007 met 39% naar € 320,5 miljoen. De brutomarge steeg met € 70,4 miljoen (vooral door meer omzet uit onderhoudscontracten en toegenomen licentie- en dienstenomzet). Autonoom groeide de omzet in 2007 met 14%. De personeelskosten stegen met 35%, terwijl het gemiddelde aantal personeelsleden steeg met 33%. In 2007 werkten gemiddeld 2.724 medewerkers (FTE) bij Unit 4 Agresso (2006: 2.051).

De EBITDA van de voortgezette bedrijfsactiviteiten steeg met € 12,5 miljoen naar € 54,9 miljoen, wat neerkomt op een stijging van 29%. In de eerste helft van het jaar bedroeg de EBITDA € 21,1 miljoen, in het tweede halfjaar € 33,8 miljoen. In het algemeen geldt dat de tweede helft van het jaar sterker is dan de eerste helft. Dit wordt vooral veroorzaakt door het seizoenspatroon in de verkoop van licenties en daaraan gekoppeld de implementatiewerkzaamheden. Dit beeld is in 2007 enigszins vertekend doordat in de eerste helft van het jaar het operationele verlies van Agresso Frankrijk nog werd meegeteld en deels in de tweede helft de resultaten van de acquisitiekandidaat in Centraal-Oost Europa. In de eerste helft van het jaar bedroeg de omzet € 155,5 miljoen, in de tweede helft € 165,0 miljoen.

De afschrijvingen stegen met € 10,1 miljoen naar € 26,5 miljoen door toegenomen afschrijvingen op geactiveerde R&D en acquisities (klantencontracten en geacquireerde R&D).

De verkoop van de Internet & Security divisie heeft geleid tot een bruto verkoopresultaat van € 12,7 miljoen.

Als gevolg van de hogere afschrijvingen en het verkoopresultaat op beëindigde bedrijfsactiviteiten steeg het nettoresultaat na belasting met 53% naar € 28,3 miljoen. Het nettoresultaat voor aan goodwill gerelateerde (bijzondere) waardeverminderingen steeg in 2007 met 35% naar € 38,9 miljoen. Het nettoresultaat per aandeel voor aan goodwill gerelateerde (bijzondere) waardeverminderingen steeg met 34% naar € 1,50 (2006: € 1,12).

Het totale eigen vermogen steeg in 2007 naar een bedrag van € 165,2 miljoen, een stijging van 24% ten opzichte van 2006 (€ 133,0 miljoen). De solvabiliteit (het aandeel eigen vermogen ten opzichte van het totale vermogen) kwam per 31 december 2007 uit op 44,5% (2006: 35,1%).

Een deel van het vermogen bestaat uit goodwill en geactiveerde en overgenomen softwareontwikkelingskosten. Deze ontwikkelingskosten worden alleen geactiveerd indien aan alle activeringscriteria is voldaan. Voor beide genoemde componenten wordt elk jaar een zogenaamde impairmenttest uitgevoerd om de waardering te toetsen.

OVERZICHT

Totaal komt het bedrag van de immateriële vaste activa uit op € 158,8 miljoen (2006: € 132,6 miljoen).

De stijging van de ontwikkelingskosten heeft enerzijds betrekking op de producten van acquisities en anderzijds op intern ontwikkelde software. De intern ontwikkelde software betreft voornamelijk de ontwikkeling van Agresso Business World en lokalisaties van dit product. De totale R&D-kosten bedroegen in 2007 € 34,5 miljoen (2006: € 27,7 miljoen). Van dit bedrag werd in 2007 € 13,3 miljoen geactiveerd (2006: € 9,8 miljoen). De afschrijvingen op softwareproducten stegen met 55% naar € 11,9 miljoen (2006: € 7,7 miljoen).

Het werkkapitaal (exclusief liquide middelen) van de voortgezette activiteiten bedroeg in 2007 € -22,7 miljoen. De nettokaspositie steeg in 2007 met € 32,7 miljoen naar € 15,4 miljoen positief, vooral door de verkoop van de Internet & Security activiteiten en de toegenomen operationele kasstroom.

RISICO'S EN RISICO-BEHEERSING

RISICOBEBEERSING ALGEMEEN

De Raad van Bestuur van Unit 4 Agresso is verantwoordelijk voor de interne risicobeheersings- en controlesystemen en voorzover dit mogelijk is, voor het actief managen van de strategische, financiële en operationele risico's waarmee Unit 4 Agresso te maken heeft.

Bij het uitoefenen van haar activiteiten heeft Unit 4 Agresso te maken met ondernemingsrisico's, zoals macro-economische ontwikkelingen, seizoensinvloeden, veranderende marktomstandigheden, nieuwe concurrentie, wisselende inkoopmarges, schommelingen van vraag en aanbod en de snelheid waarmee nieuwe technologieën worden geaccepteerd. Het is daarnaast mogelijk dat risico's die momenteel niet onderkend worden, dan wel als niet materieel worden beschouwd, later een belangrijk negatief effect kunnen hebben op het vermogen van Unit 4 Agresso om haar bedrijfsdoelstellingen te realiseren. Onze interne risicobeheersings- en controlesystemen zijn gericht op de tijdige identificatie van deze risico's.

Om de effecten van deze ontwikkelingen te beheersen, voert elke organisatorische eenheid van Unit 4 Agresso periodiek een analyse uit op de risico's. Op basis van deze analyse stelt elke organisatie binnen Unit 4 Agresso vervolgens een plan voor risicobeheersing op, dat onderdeel vormt van het businessplan.

Daarnaast wordt binnen Unit 4 Agresso gewerkt volgens richtlijnen op het gebied van interne, financiële verslaglegging en investeringsbeslissingen. Hierbij wordt intensief gebruikgemaakt van eigen software die geïntegreerd is over de hele breedte van de organisatie.

De informatievoorziening bevat naast kwantitatieve aspecten ook kwalitatieve aspecten zoals onder andere de ontwikkeling van de prospectportefeuille en de bezettingsgraden van de consultants.

Het risicomanagement- en interne beheerssysteem van Unit 4 Agresso bestaat in hoofdlijnen uit de volgende componenten:

- Richtlijnen en overlegstructuren
- Rapportage en analyse
- Controlebezoeken

RICHTLIJNEN EN OVERLEGSTRUCTUREN

Binnen Unit 4 Agresso bestaan de volgende belangrijke beheersmaatregelen (richtlijnen en beleidsregels):

- richtlijnen (handboek) ten aanzien van financiële rapportage;
- corporate-governancestructuur vastgelegd in statuten en interne reglementen;
- treasurybeleidsplan waarin doelstellingen en beleidsregels zijn opgenomen voor cash- en valutamanagement en de financiering;
- richtlijnen ten aanzien van budgettering en jaarplannen;
- jaarlijks overleg met de Raad van Commissarissen, waarin de belangrijkste risico's en mitigerende maatregelen uitvoerig worden besproken;
- managementreglement waarin voor alle werkmatschappijdirecteuren specifieke (gedrags)regels en autorisaties worden geregeld;
- reglementen en vastleggingen voor transferpricing (verrekenprijzen binnen de groep).

RAPPORTAGE EN ANALYSE (PER WERKMAATSCHAPPIJ)

De rapportage binnen Unit 4 Agresso is er op gericht tijdig, effectief en efficiënt inzicht te krijgen in hoeverre strategische en financiële doelstellingen worden bereikt. De communicatie van financiële en managementinformatie vindt plaats volgens de richtlijnen die binnen het rapportagesysteem zijn vastgelegd. Alle werkmaatschappijen rapporteren via een uniforme procedure. De belangrijkste rapportages zijn:

- jaarbudget inclusief businessplan;
- dagelijkse rapportage over de positie van liquide middelen (cashpool);
- elk kwartaal uitgebreide financiële informatie over de verwachte uitkomst van het jaarbudget (estimate en rolling forecast);
- gedetailleerde maandelijkse informatie over financiële resultaten ten opzichte van budget en voorgaande jaren;
- gedetailleerde kwalitatieve informatie per maand (ontwikkeling pipeline, bezettingsgraad consultants, orderportefeuille, ontwikkeling werkkapitaal en R&D-projecten);
- maandelijkse schriftelijke verantwoordingsrapportage van lokaal management over relevante zaken zoals debiteuren, personeelsaangelegenheden, mogelijke claims, marktverwachtingen, concurrentiepositie, analyse van maandresultaat en overige risico's.

De Raad van Bestuur is van mening dat een systematische en regelmatige rapportage van de ontwikkeling van de voor Unit 4 Agresso meest significante risico's een wezenlijk aspect is van de aantoonbaarheid van de effectiviteit van het interne risicobeheersingssysteem. Naast de rapportages is tijdige en grondige analyse en consolidatie van de financiële managementinformatie

een kritische succesfactor. De consolidatie en analyses vinden plaats op het hoofdkantoor door het Corporate Finance Department (CFD), dat direct aan de CFO rapporteert.

CONTROLEBEZOEKEN

Unit 4 Agresso bestaat uit een groot aantal werkmaatschappijen die verantwoordelijk zijn voor hun eigen lokale interne controle, financiële verslaglegging en risicobeheersing. Ten aanzien van de rapportage naar het hoofdkantoor is het van belang dat er structureel overleg is tussen het lokale financiële management en het hoofdkantoor. Naast dit overleg vinden regelmatig controlebezoeken plaats vanuit CFD. Deze controlebezoeken worden lokaal uitgevoerd en zijn erop gericht vast te stellen dat alle rapportages tijdig en betrouwbaar plaatsvinden, en dat het risicomanagement en de beheersmaatregelen adequaat uitgevoerd worden. Daarnaast adviseert CFD over verdere optimalisatie van het interne beheersingssysteem. Naast de genoemde interne controle vindt de controle van de jaarrekening plaats door externe accountant Ernst & Young Accountants.

Op grond van de rapportages daarover, de eigen waarnemingen daarvan evenals de ervaringen uit het verleden, verklaart de Raad van Bestuur dat het risicomanagement- en interne beheersingssysteem, zoals hiervoor op hoofdlijnen beschreven, in het verslagjaar 2007 naar behoren heeft gefunctioneerd. De werkelijke effectiviteit ervan kan slechts aan de hand van de resultaten over een langere periode worden beoordeeld en/of op basis van specifieke toetsing van het ontwerp, het bestaan en de werking van de interne beheersmaatregelen.

In een snel veranderende wereld met steeds nieuwe uitdagingen worden ook aan de interne risicobeheersingsprocessen en de toetsing daarvan steeds verdergaande eisen gesteld, waardoor deze processen altijd voor verbetering vatbaar blijven. Het beleid van de Raad van Bestuur blijft gericht op het voortdurend toetsen en verbeteren van het risicobeheersingssysteem teneinde de betrouwbaarheid en effectiviteit van deze processen en de controle daarop zoveel mogelijk te optimaliseren en waar nodig aan te passen.

Mede hierom is een nieuw en verbeterd intern rapportagesysteem in gebruik genomen. Doelstellingen zijn verbetering van de interne rapportage door middel van dagelijkse inzage in de financiële cijfers, inzage in meer detailinformatie, verbreding van de rapportagegebieden, beperking van de afhankelijkheid van lokaal verantwoordelijken en verbetering van de analyse-mogelijkheden. Tevens is een geïntegreerde budgetteringsmodule (ten behoeve van budgettering, estimate en rolling forecast) geïmplementeerd om het budgetteringsproces verder te professionaliseren.

Voorbehoud: Hoe goed ons interne risicobeheersings- en controlesysteem ook is opgezet, het kan nooit absolute zekerheid bieden dat doelstellingen op het gebied van strategie, operatie, verslaggeving en naleving van wetten en regels altijd zullen worden bereikt. De werkelijkheid leert ons dat bij het nemen van beslissingen menselijke beoordelingsfouten kunnen optreden, dat er steeds kosten-batenafwegingen worden gemaakt bij het aanvaarden van risico's en het treffen van beheersingsmaatregelen, dat door menselijk falen zelfs simpele fouten of vergissingen grote verliezen kunnen veroorzaken en dat samenwerking van functionarissen kan leiden tot het omzeilen van interne controlemaatregelen. Ten slotte bestaat de mogelijkheid dat het management gemaakte afspraken onvoldoende nakomt.

COMPLIANCE

Compliance kan worden gedefinieerd als het op een gecontroleerde en controleerbare wijze voldoen aan wet- en regelgeving die op een organisatie van toepassing is. Continue verscherping van de wet- en regelgeving blijft leiden tot nieuwe regels inzake bedrijfsvoering, transparantie en zorgplicht. In het

bijzonder zijn voor Unit 4 Agresso de per 1 januari 2007 ingevoerde Wet op het Financieel Toezicht met bijbehorende Algemene Maatregelen van Bestuur en alle nadere regelingen van belang. Bij Unit 4 Agresso is een compliance officer aangesteld die in samenwerking met het Corporate Finance Department en het Corporate Legal Department waakt over de compliance binnen en buiten de Unit 4 Agresso-organisatie.

STRATEGISCHE RISICO'S

CONJUNCTUUR EN SEIZOENSINVLOEDEN

De inkomstenstroom van Unit 4 Agresso bestaat voornamelijk uit de verkoop van licenties, onderhoudscontracten en diensten. Deze laatste component bestaat vooral uit implementatie en ondersteuning. Het economische klimaat en de daaraan gerelateerde investeringsbereidheid zijn van onmiddellijke invloed op het aantal nieuwe licenties en de daaraan gekoppelde onderhoudscontracten en diensten. Uitbesteding van implementatiewerkzaamheden, vooral in hoogconjunctuur, vangt een deel van de negatieve gevolgen op van een eventuele terugval van de markt. De inkomsten uit onderhoudscontracten en abonnementen zijn veel minder conjunctuurgevoelig. Deze inkomsten komen voort uit de reeds bestaande klantenkring en hebben een wederkerend karakter. Op dit moment bestaat 41% van de totale omzet uit contracten en abonnementen. Aangezien deze omzetcategorie het sterkst gestegen is in 2007, kunnen we stellen dat daarmee het risicoprofiel verbeterd is. De conjunctuurgevoeligheid ligt vooral op het gebied van nieuwe licenties. Mede vanwege de seizoensinvloeden draagt deze inkomstenstroom een specifiek risico. Juist de maanden juni en december zijn zeer belangrijk, niet in het minst omdat deze maanden direct voorafgaan aan een 'natuurlijk' startmoment voor het gebruik van nieuwe software. Een risicoreducerende factor betreffende licenties en services is het feit dat nog steeds meer dan tweederde van de omzet gehaald wordt uit de bestaande klantenkring.

SPREIDING VAN DE OMZET

Om niet afhankelijk te zijn van de resultaten in een specifiek land of een specifieke markt, is een gebalanceerde spreiding van omzet en winst over de diverse landen en markten van belang.

Vergeleken met voorgaande jaren heeft Unit 4 Agresso in 2007 kunnen zorgen voor een betere risicospreiding. Niet alleen door actief te zijn in diverse markten, maar ook door de langdurige binding met uiteenlopende klanten.

Geografisch gezien is de omzet van Unit 4 Agresso als volgt verspreid: Benelux (31%), Scandinavië (24%), Verenigd Koninkrijk (18%), Spanje (15%), Duitsland (5%), Verenigde Staten en Canada (3%), Frankrijk (1%), overige (3%).

De verticale markten waarin Unit 4 Agresso actief is, betreffen de publieke sector (lokale en centrale overheden, gezondheidszorg, non-profitorganisaties, universiteiten en scholen), professionele en zakelijke dienstverleners, groothandel- en logistiekbedrijven.

AFBREUKRISICO'S BIJ ACQUISITIES

Risicomanagement vormt een belangrijk onderdeel van het acquisitiebeleid. Om de risico's bij uitvoering van dit beleid te beheersen, heeft Unit 4 Agresso de volgende standpunten geformuleerd:

- In principe moeten acquisities direct bijdragen aan de winst per aandeel en wordt een rendementseis in acht genomen met handhaving van gezonde balansverhoudingen.
- Unit 4 Agresso besteedt veel aandacht aan de kwaliteit van het management en hecht grote waarde aan de betrokkenheid van verkopende directeuren/groootaandeelhouders. Om dit commitment te bewerkstelligen, wordt in sommige gevallen gebruikgemaakt van earnoutstructuren, waarbij een deel van de koopprijs afhankelijk wordt gemaakt van toekomstige resultaten van de overgenomen onderneming. Ook kan bijvoorbeeld een (beperkt) pakket Unit 4 Agresso aandelen worden uitgegeven, waardoor de belangen van het management worden gekoppeld aan die van Unit 4 Agresso.
- De acquisities moeten nauw aansluiten op de strategie van de organisatie als geheel en moeten een bijdrage leveren aan de versterking van de positie van Unit 4 Agresso op de beoogde kernmarkten.
- De bedrijfscultuur van de overnamekandidaten moet goed aansluiten bij die van Unit 4 Agresso om integratie en samenwerking met de bestaande organisaties te bevorderen.

CONCURRENTIEPOSITIE

Unit 4 Agresso neemt in de markt qua omvang een middenpositie in ten opzichte van de overige spelers. Het verschil in omvang tussen Unit 4 Agresso en haar belangrijkste concurrenten is van rechtstreekse invloed op de concurrentiepositie. De grotere ondernemingen hebben in principe meer budget voor R&D, kunnen gemakkelijker investeren in nieuwe activiteiten en producten en hebben theoretisch een groter incasseringsvermogen bij tegenslagen. De omvang van Unit 4 Agresso vormt een risico bij het doen van grote investeringen en belangrijke acquisities. Beslissingen in deze sfeer hebben een relatief grote invloed op de resultaten.

Het antwoord van Unit 4 Agresso op dit risico is 'focus'. De concurrentiepositie van Unit 4 Agresso is afhankelijk van het vermogen om onderscheidende producten in de markt te zetten. Daarom concentreert Unit 4 Agresso zich met zelf ontwikkelde technologische concepten op een aantal specifieke verticale markten. Hierbij zijn specialisatie, betrouwbaarheid, flexibiliteit en een lage total cost of change de belangrijkste elementen.

TECHNOLOGISCHE RISICO'S

R&D

R&D is een van de kritische succesfactoren voor de onderneming. De ontwikkeling van nieuwe producten en technologieën vergt veel tijd. Afhankelijk van de toegepaste technologie staat hier drie tot zeven jaar voor. Dat betekent hoge investeringsbedragen en een kleine tolerantie voor mislukkingen of voor te late introductie van nieuwe producten. Unit 4 Agresso besteedt circa 11% van de omzet aan R&D. In absolute bedragen is dit een substantieel lager bedrag dan een aantal concurrenten voor dit doel uittrekt. Dat noodzaakt Unit 4 Agresso tot een scherpe focus en uitbreiding van het aantal klanten door middel van allianties en acquisities.

OPERATIONELE RISICO'S

DEBITEUREN

Als verkooporganisatie kent Unit 4 Agresso debiteurenrisico's. Door zorgvuldig kredietwaardigheidsonderzoek en door het systeem dat slechts na betaling gebruik kan worden gemaakt van de software (door middel van jaarlijks wisselende pincodes), is het risico van wanbetaling beperkt. Alleen in gevallen van faillissement of door eventuele product- en implementatieproblemen wordt het risico verhoogd.

FINANCIËLE RISICO'S

VALUTARISICO'S

De jaarrekening van Unit 4 Agresso luidt in euro's. De Unit 4 Agresso groep is met haar dochtermaatschappijen wereldwijd actief. Hierdoor is de groep vatbaar voor schommelingen tussen de rapportagevaluta en de verschillende functionele valuta's, die bestaan uit de munteenheden in de economische regio's waarin de dochtermaatschappijen actief zijn. Een substantieel deel van de resultaten van Unit 4 Agresso wordt in niet-eurolanden gerealiseerd, in het bijzonder in Noorwegen, Zweden en Groot-Brittannië. Unit 4 Agresso hanteert, indien zij dit noodzakelijk acht, financiële instrumenten, zoals verschillende vormen van opties en termijncontracten, om haar resultaten zoveel mogelijk zeker te stellen.

RENTERISICO'S

Unit 4 Agresso is in beperkte mate onderhevig aan renterisico's. Unit 4 Agresso heeft in beperkte mate langlopende contracten met derde partijen waarin een rentevergoeding is opgenomen. De financiering van de Groep wordt op geconsolideerd niveau gemonitord en beheerd waardoor renteafspraken met betrekking tot de werkmaatschappijen in de verschillende landen zoveel mogelijk gecentraliseerd worden. Met de acquisitie van CODA Plc gaat Unit 4 Agresso een langlopende financiering aan tegen een variabele rente die voor circa 90% van de initiële som middels een renteswap geconverteerd zal worden naar een vaste rente.

KREDIETRISICO'S

Unit 4 Agresso beoordeelt de kredietwaardigheid van haar klanten en opdrachtgevers, zowel bij nieuwe klanten als op continue basis, indien zij dit noodzakelijk acht. Hierbij wordt in specifieke gevallen advies ingewonnen bij externe kredietbeoordelaars.



PERSONEEL, ORGANISATIE

In 2007 steeg het gemiddelde aantal medewerkers van 2.051 (fte's) tot 2.724 (+33%). De desinvestering van NOXS, de distributieactiviteit van de divisie Internet & Security, betekende een afname van het aantal medewerkers met 263. De toegenomen marktvraag leidde tot een autonome groei van het aantal medewerkers met circa 200.

In alle landen vonden initiatieven plaats om de professionaliteit van de medewerkers en de efficiency in de organisatie verder te verbeteren. Unit 4 Agresso heeft een aantal centraal geformuleerde uitgangspunten op het gebied van medewerkers en organisatie. Voor het overige wordt het beleid op dit terrein per regio en werkmaatschappij geoptimaliseerd.

AANTREKKELIJKE WERKGEVER

Unit 4 Agresso spant zich in om een aantrekkelijke werkgever te zijn voor haar medewerkers. Goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden, opleidingen en mogelijkheden voor professionele en persoonlijke groei, spelen hierin een belangrijke rol. De bedrijfscultuur van Unit 4 Agresso spreekt veel jonge professionals aan. Het realiseren van doelstellingen die vooraf duidelijk zijn gecommuniceerd en korte lijnen tussen management en medewerkers staan hierin centraal. De waarden die Unit 4 Agresso voorstaat zijn: integriteit, trots op je bedrijf en het werk dat je doet en loyaliteit.

WERVING

We hebben nog veel openstaande vacatures, want de vraag naar onze producten en diensten groeit harder dan onze capaciteit. In Nederland, evenals in de meeste andere landen, doet zich het grootste tekort voor onder de implementatieprofessionals, medewerkers die onze software goed kunnen demonstreren aan nieuwe klanten en die nieuwe gebruikers goed op weg kunnen helpen. Maar ook voor veel andere functies zoeken we nieuwe medewerkers. Unit 4 Agresso heeft daarom nieuwe initiatieven genomen om meer medewerkers te werven.

In Nederland werd de speciale website www.werkenbijunit4agresso.nl geopend. Daarbij richten we ons op drie groepen kandidaten: afgestudeerden in de eindfase van hun studie, starters met een tot drie jaar ervaring en 'mid career' kandidaten. Daarnaast werd samen met een aantal andere bedrijven de site www.werkeninsliedrecht.nl gelanceerd. Een programma werd gestart voor beloning van Unit 4 Agresso medewerkers die nieuwe collega's aanbrengen. Het aantal presentaties op beurzen en scholen voor middelbaar en hoger beroepsonderwijs hebben we verder uitgebreid.

Een speerpunt in ons wervingsbeleid is nauwere samenwerking met scholen. We laten niet alleen zien dat Unit 4 Agresso een leuke werkgever is waar je volop de gelegenheid krijgt om je professioneel en persoonlijk te ontplooiën. We willen zelf ook goed weten wat de ambities zijn van jonge afgestudeerden en hoe we zo goed mogelijk in kunnen spelen op hun wensen en behoeften. We hebben afgelopen jaar meer plaatsen ter beschikking gesteld voor afstudeerprojecten en voor

SATIE EN MILIEU

stages. Op www.werkenbijunit4agrosso.nl staat altijd een actueel overzicht van openstaande afstudeerprojecten en stages. Aan een aantal scholen, waaronder hogeschool Windesheim, stellen we software ter beschikking voor educatieve doeleinden. We doen dat niet alleen uit marketingoverwegingen en om studenten vertrouwd te maken met onze producten, maar ook om de aandacht te vestigen op Unit 4 Agresso als aantrekkelijke werkgever.

OPLEIDING EN LOOPBAANONTWIKKELING

In 2007 heeft Unit 4 Agresso het initiatief genomen om een Unit 4 Agresso Academy op te zetten. Met behulp van een extern, gespecialiseerd bureau, werden curricula opgesteld. Opleidingen en trainingen worden niet meer adhoc aangeboden maar op een structurele manier gekoppeld aan de loopbaanplanning en de vereisten voor huidige en beoogde functies. De competentiegerichte curricula stellen Unit 4 Agresso in staat om de loopbaanontwikkeling van medewerkers beter te verankeren in de organisatie.

In de Benelux voert Unit 4 Agresso het programma High Performance Organisatie uit, dat gericht is op continue organisatieverbetering. Het programma bevordert niet alleen resultaatgericht managen en beoordelen van managers, maar ook resultaatgericht werken van alle andere medewerkers. Alle managers maken met hun medewerkers heldere afspraken over doelstellingen en resultaten.

Onze trainingen zijn nadrukkelijk afgestemd op de principes van een High Performance Organisatie. Het beleid voor opleidingen en trainingen heeft twee doelen.

Ten eerste moet het de onderneming in staat stellen om door middel van getrainde en goed opgeleide medewerkers haar doelstellingen te bereiken. Ten tweede dient het medewerkers de mogelijkheid te bieden om zich professioneel en persoonlijk te ontwikkelen en daarbij doelgericht vorm te geven aan hun eigen loopbaan.

In het kader van de High Performance Organisatie kregen softwareontwikkelaars afgelopen jaar de beschikking over een paar dagen tijd om onderzoek te doen op een terrein dat buiten hun kerntaken valt. 'Innovatie' was het overkoepelende thema. De randvoorwaarden waren hierbij zo bepaald dat creativiteit volop de ruimte kreeg. Onderdeel van het programma was een Developers-dag op de high-techcampus van de TU Eindhoven. Daarbij troffen zo'n 130 medewerkers, softwareontwikkelaars en de collega's waar zij nauw mee samenwerken, elkaar in plenaire en parallelle sessies.

In 2007 werd in samenwerking met Nyenrode Business Universiteit een nieuw Management Development-programma ontwikkeld. Het programma, dat in januari 2008 van start ging, is bedoeld voor leden van managementteams en directies. Het biedt strategische verdieping en verbreding van kennis en inzicht op het gebied van organisatiebesturing en marktontwikkelingen.

BELONING

Het totale beloningspakket is bij alle werkmaatschappijen gerelateerd aan de gangbare beloningsstructuren (primaire en secundaire) in de betreffende landen en regio's. De primaire beloning van de directe medewerkers bestaat uit een vast en variabel deel. De hoogte van

het variabele deel is afhankelijk van de persoonlijke inzet en de resultaten van de onderneming.

MAATSCHAPPELIJKE VERANTWOORDELIJKHEID

Unit 4 Agresso streeft naar meer diversiteit in het personeelsbestand en biedt mensen uit achterstands-groepen nadrukkelijk kansen. Traditioneel is de samenwerking met opleidingsinstituten in de verschillende regio's hecht. Unit 4 Agresso biedt studenten op velerlei manieren de kans om kennis te maken met het bedrijf. Zowel op initiatief van het bedrijf als op initiatief van medewerkers wordt aandacht en geld besteed aan charitatieve doelen.

Unit 4 Agresso toont betrokkenheid met de lokale gemeenschappen in de regio's waar zij is gevestigd. Bij het sponsoren van lokale organisaties ligt het accent op sportverenigingen.

ONDERNEMINGSRAAD

In Nederland wordt de medezeggenschap van medewerkers ingevuld door één ondernemingsraad en onderdeelcommissies per werkmaatschappij. De ondernemingsraad functioneert op NV-niveau voor de Nederlandse werkmaatschappijen. Overleg vindt plaats met een bestuurder, de directeur van de divisie Unit 4 Agresso Benelux. Daarbij komen alle onderwerpen aan de orde die het belang van de individuele werkmaatschappijen overstijgen. De onderwerpen die spelen binnen een individuele werkmaatschappij worden behandeld door de betreffende onderdeelcommissie. Ook afgelopen jaar heeft de directie constructief overleg kunnen voeren met de ondernemingsraad en de onderdeelcommissies.

In 2007 vroeg de directie vijftienmaal advies aan de ondernemingsraad, meestal in verband met de verkoop of overname van Nederlandse bedrijven. Hierbij vraagt de directie vaak om snel overleg en snelle besluitvorming. Dit trok afgelopen jaar soms een zware wissel op de inzet en slagvaardigheid van de ondernemingsraad. De directie legde de ondernemingsraad zeven instemmingsaanvragen voor op het gebied van arbeidsvoorwaarden, ondermeer met betrekking tot de nieuwe pensioenregeling. Hierover kon een definitief akkoord worden bereikt. Naast veelvuldig overleg over arbeidsvoorwaarden vond in 2007 ook

regelmatig overleg plaats over de verhuizing van bedrijfsactiviteiten, met name in verband met de ingebruikname van het nieuwe hoofdkantoor.

In 2007 voerde de ondernemingsraad eenmaal overleg over de algemene gang van zaken in het bijzijn van een lid van de Raad van Commissarissen. De ondernemingsraad was negenmaal bijeen voor onderling beraad en was zesmaal bijeen voor overleg met de bestuurder.

In 2007 kreeg de ondernemingsraad scholing op het gebied van functiedifferentiatie. De raad verdiepte zich onder meer in de wettelijke kaders daarvan.

MILIEU

Als IT-bedrijf ontwikkelt Unit 4 Agresso al haar producten en diensten op kantoren. In vergelijking met veel andere bedrijfstakken is de impact van de bedrijfsvoering op het milieu daarom beperkt.

Eind 2007 nam Unit 4 Agresso een nieuw hoofdkantoor in gebruik in Sliedrecht. Belangrijke randvoorwaarden bij de bouw en inrichting waren energie-efficiency en het gebruik van duurzame materialen. Het hoofdkantoor is gesitueerd tegenover een NS-station, wat reizen met het openbaar vervoer aantrekkelijker maakt.

Sliedrecht, 9 april 2008

Raad van Bestuur
Chris Ouwinga
Edwin van Leeuwen

CORPORATE

Gelet op het streven van Unit 4 Agresso om de Nederlandse Corporate Governance Code zoveel mogelijk te volgen en hier ook openbaarheid aan te geven, en mede gelet op de verplichtingen uit hoofde van artikel 391 lid 4 en 5 Boek 2 B.W. en het Besluit van 23 december 2004 tot vaststelling van nadere voorschriften omtrent de inhoud van het jaarverslag volgt hierna een puntsgewijs overzicht in hoeverre de Beginselen en Best Practice Bepalingen van de Nederlandse Corporate Governance Code worden gevolgd door Unit 4 Agresso. De documenten op de website waar op sommige plaatsen in dit overzicht naar wordt verwezen, zijn te vinden op www.unit4agresso.com.

Best-practicebepalingen volgens de Nederlandse Corporate Governance Code

I Naleving en handhaving van de code

I.1 De hoofdlijnen van de corporate-governancestructuur uiteenzetten in het jaarverslag.

In het Jaarverslag 2007 geeft Unit 4 Agresso een integrale reactie op de Corporate Governance Code.

I.2 Elke substantiële verandering in de corporate-governancestructuur als apart agendapunt bespreken in AvA.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling.

II Het bestuur

II.1 Taak en werkwijze

II.1.1 Een bestuurder wordt voor maximaal vier jaar benoemd. Herbenoeming kan telkens voor een periode van vier jaar plaatsvinden.

Unit 4 Agresso past deze bepaling niet toe. In principe acteren bestuurders vanuit een strategisch langetermijnperspectief en daarbij past het limiteren van een aanstelling niet.

Tevens onderschrijft Unit 4 Agresso niet het principe dat het doorgroeien naar een positie binnen de Raad van Bestuur (RvB) resulteert in een wijziging van een dienstverband van onbepaalde tijd naar bepaalde tijd. Voor toekomstige leden van de RvB zal per situatie beoordeeld worden voor welke termijn het dienstverband zal gelden.

II.1.2 Het bestuur legt de strategie en doelstellingen ter goedkeuring voor aan de Raad van Commissarissen (RvC). De hoofdzaken worden vermeld in het jaarverslag.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling. Gelet op het Reglement RvC worden onder andere strategie en doelstellingen ter goedkeuring aan de RvC voorgelegd. Voor wat betreft de vermelding van strategie en doelstellingen in het jaarverslag dient het volgende te worden bedacht: Unit 4 Agresso opereert in een markt die conjunctuurgevoelig is en veelal zijn de resultaten markt- en seizoensgevoelig. Het uitspreken van eventuele verwachtingen dient op verantwoorde wijze te geschieden en juist in onzekere economische omstandigheden moet Unit 4 Agresso ervoor waken geen verwachtingen te wekken die vanwege grote onzekerheden eventueel niet uit zullen komen. Unit 4 Agresso zal waar mogelijk haar financiële doelstellingen communiceren, maar behoudt zich daarbij het recht voor om geen uitspraken te doen indien de onzekerheden te groot zijn.

II.1.3 In de vennootschap is een toegesneden intern risicobeheersings- en controlesysteem aanwezig.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling.

Unit 4 Agresso maakt hierbij gebruik van intern ontwikkelde software. Tevens is risicoanalyse en -beheersing een vast onderdeel op de agenda van de RvC.

GOVERNANCE

II.1.4 In het jaarverslag verklaart het bestuur dat de interne risicobeheersings- en controlesystemen adequaat en effectief zijn.

Gedurende het boekjaar was de aandacht gericht op de verdere inrichting van de interne risicobeheersings- en controlesystemen van de onderneming. De strategische en de operationele risico's zijn geïnventariseerd, waardoor inzicht verkregen is in de voor de onderneming significante en specifieke risico's. Deze risico's en het daarop geformuleerde beleid zijn beschreven in het hoofdstuk Risico's en risicobeheersing op pagina 46 tot en met 50 van dit jaarverslag. De werking van de systemen zal systematisch gemonitord worden. De RvB voert beoordelingen uit in samenwerking met het management van divisies, business units en gespecialiseerde afdelingen, en hanteert daarbij het COSO-ERM-model als normenkader. Het geheel van de werkzaamheden met betrekking tot de interne risicobeheersings- en controlesystemen wordt door de RvB regelmatig besproken met de RvC.

II.1.5 Het bestuur rapporteert in het jaarverslag over de gevoeligheid van de resultaten ten aanzien van externe omstandigheden en variabelen.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling en geeft hieraan invulling in het hoofdstuk Risico's en risicobeheersing in het jaarverslag.

II.1.6 Klokkenluidersregeling

Een klokkenluidersregeling is openbaar gemaakt op de website.

II.1.7 Niet meer dan twee commissariaten van beursgenoteerde vennootschappen per bestuurder en geen voorzitter van de RvC bij andere beursgenoteerde vennootschap.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze regeling. Op dit moment vervullen leden van de RvB van Unit 4 Agresso geen commissariaten bij beursgenoteerde vennootschappen.

II.2 Bezoldiging

II.2.1 Opties zijn een voorwaardelijke bezoldigingscomponent.

Unit 4 Agresso kent geen voorwaardelijke opties.

II.2.2 Onvoorwaardelijke opties kunnen de eerste twee jaar na toekenning niet worden uitgeoefend.

Unit 4 Agresso hanteerde deze regel al en voldoet aan deze bepaling.

II.2.3 Aandelen die zonder financiële tegenprestatie aan bestuurders worden toegekend, worden tenminste voor een periode van vijf jaar aangehouden.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling. Tot nu toe zijn geen aandelen toegekend aan bestuurders.

II.2.4 De uitoefenprijs van opties niet lager dan beurskoers op dat moment.

Unit 4 Agresso sluit zich aan bij deze bepaling. Gezien de volatiliteit van de huidige aandelenmarkt kan een overweging bij de uitgifte van nieuwe opties zijn, de uitoefenprijs te baseren op de gemiddelde prijs in de voorafgaande periode.

II.2.5 Geen veranderingen van uitoefenprijs of voorwaarden gedurende looptijd van de opties.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling en heeft in het verleden altijd gehandeld volgens deze best-practicebepaling.

II.2.6 RvC stelt reglement op ten aanzien van handelen in eigen aandelen.

Unit 4 Agresso onderschrijft deze bepaling.

II.2.7 De maximale vergoeding bij onvrijwillig ontslag is een jaar en maximaal twee jaar indien dat onredelijk is.

Unit 4 Agresso onderschrijft het uitgangspunt dat geen onredelijk hoge ontslagvergoedingen aan bestuurders betaald dienen te worden in relatie tot het functioneren en de arbeidsrelatie van bestuurders. Unit 4 Agresso kent geen aanstellingen voor bepaalde tijd en kent geen van tevoren overeengekomen ontslagvergoedingen voor bestuurders. Bij ontslag zal in voorkomend geval met inachtneming van de omstandigheden en in redelijkheid worden gehandeld.

II.2.8 De onderneming verstrekt aan haar bestuurders geen persoonlijke leningen en garanties.

Unit 4 Agresso heeft een lening uitstaan aan een statutair directielid. Zie hiervoor toelichting 5.9.7.2 op pagina 49 van de jaarrekening. Unit 4 Agresso zal in de toekomst voldoen aan deze bepaling.

II.2.9 Remuneratierapport

Aangezien de remuneratie van het bestuur een gezamenlijke verantwoordelijkheid is van de RvC, geeft de RvC hieraan invulling door de remuneratie van het bestuur te agenderen in haar jaarlijkse vergadering buiten het bijzijn van de leden van de RvB.

II.2.10 Informatie in remuneratierapport

Unit 4 Agresso onderschrijft de hoofdlijnen van deze best-practicebepaling. De RvC geeft hieraan, onder verwijzing naar het onder II.2.9 vermelde, op praktische wijze invulling. Het remuneratierapport bevat een overzicht van het bezoldigingsbeleid alsmede een verslag van de wijze waarop het bezoldigingsbeleid in het afgelopen boekjaar in de praktijk is gebracht. Het bezoldigingsbeleid wordt overeenkomstig II.2.13 aan de AvA ter goedkeuring voorgelegd en op de website geplaatst.

II.2.11 De belangrijkste elementen uit het contract met de bestuurder worden openbaar gemaakt.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling en zal hieraan invulling geven bij toekomstige benoemingen van bestuurders.

II.2.12 Bijzondere vergoedingen aan bestuurders uitleggen in remuneratierapport.

In afwijking van het Unit 4 Agresso Bezoldigingsbeleid

heeft de RvC besloten om voor de leden van de RvB over 2007 het maximum van de jaarlijkse cash bonus te verhogen van 50% naar 75%. Aan de leden van de RvB is over 2007 een bonus van 50% van het jaarsalaris toegekend wegens het realiseren van gestelde groei-doelstellingen voor EBITDA en WPA. Aanvullend heeft de RvC besloten om, vanwege de bijzondere inzet van de leden van de RvB in verband met de verkoop van de divisie Internet & Security, over 2007 een bijzondere bonus toe te kennen ten bedrage van 25% van het jaarsalaris. Bij de komende jaarvergadering zal worden voorgesteld om de bepaling in het Unit 4 Agresso Bezoldigingsbeleid (variabel salaris = maximaal 50% vast salaris) met ingang van 2008 te schrappen. Redenen hiervoor zijn dat (a) de bepaling praktisch als te beperkend wordt ervaren en (b) Unit 4 Agresso hier verder gaat dan de Corporate Governance Code, waarin een dergelijke beperking van de variabele belonings-component van de RvB niet is opgenomen.

II.2.13 Het remuneratierapport op website plaatsen.

De honorering van de RvB over 2007 is uitgewerkt in de jaarrekening als onderdeel van het jaarverslag. Het jaarverslag wordt op de website geplaatst. Het bezoldigingsbeleid dat is goedgekeurd door de AvA wordt tevens op de website geplaatst. Op basis van het bezoldigingsbeleid heeft de RvC de honorering van de individuele leden van de RvB vastgesteld. Gewezen wordt op de afwijking van het Unit 4 Agresso Bezoldigingsbeleid zoals hierboven aangegeven bij II.2.12.

II.2.14 In de toelichting op de jaarrekening de waarde van de aan het bestuur en het personeel toegekende opties vermelden en aangeven hoe deze waarde is bepaald.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling.

II.3 Tegenstrijdige belangen

II.3.1 Een bestuurder zal ten opzichte van de vennootschap niet concurreren, geen (substantiële) schenkingen aannemen, geen ongerechtvaardigde voordelen verschaffen en geen zakelijke kansen die de vennootschap toekomen benutten.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling, die is vastgelegd in de reglementen RvB en RvC, die op de website zijn geplaatst.

II.3.2 Een bestuurder meldt een (potentieel) tegenstrijdig belang aan de RvB-voorzitter en bestuursleden. De RvB beoordeelt of er sprake is van een tegenstrijdig belang.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling, die is vastgelegd in de reglementen RvB en RvC, die op de website zijn geplaatst.

II.3.3 Een bestuurder neemt niet deel aan discussie/besluitvorming over een onderwerp/transactie waarbij de bestuurder een tegenstrijdig belang heeft.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling, die formeel is vastgelegd in de reglementen RvB en RvC, die op de website zijn geplaatst.

II.3.4 Alle transacties waarbij tegenstrijdige belangen van bestuurders spelen ter goedkeuring van de RvB en publiceren in het jaarverslag.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling, die formeel is vastgelegd in de reglementen RvB en RvC, die op de website zijn geplaatst.

III Raad van Commissarissen

III.1 Taak en werkwijze

III.1.1 Taakverdeling/werkwijze in RvC-reglement. RvC-reglement vermeldt omgang met het bestuur, de AvA, en eventueel de Ondernemingsraad. Het RvC-reglement wordt op de website geplaatst.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling en heeft deze opgenomen in de statuten.

III.1.2 Een verslag van de RvC over diens werkzaamheden maakt deel uit van de jaarstukken.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling.

III.1.3 Geslacht, leeftijd, beroep, hoofdfunctie, nationaliteit, nevenfuncties, tijdstip van eerste benoeming en lopende termijn van de benoeming van de commissaris.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling.

III.1.4 Aftreden commissaris bij onvoldoende functioneren.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze best-practicebepaling.

III.1.5 Acties bij frequente afwezigheid van commissaris tijdens RvC vergaderingen.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze best-practicebepaling.

III.1.6 Toezicht van de RvC op het bestuur met betrekking tot strategie en interne controle.

Unit 4 Agresso voldoet ten minste aan deze bepaling.

III.1.7 Bespreking van de RvC, buiten aanwezigheid van de RvB, over de RvC als geheel, de RvC-leden afzonderlijk, de RvB als geheel en de RvB-leden afzonderlijk. Het houden van deze besprekingen wordt vermeld in het RvC-verslag.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling.

III.1.8 Bespreking van de RvC met betrekking tot strategie en risico's, interne risicobeheersings- en controlesystemen. Het houden van deze besprekingen wordt vermeld in het RvC-verslag.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling en wijdt hieraan een aparte vergadering.

III.1.9 De RvC en de leden afzonderlijk hebben een eigen verantwoordelijkheid om van bestuur, de externe accountant, functionarissen en externe adviseurs informatie te verlangen. De vennootschap stelt de informatie ter beschikking.

Unit 4 Agresso onderschrijft de achtergronden van deze bepaling, waarbij het inwinnen van informatie in eerste instantie geschiedt door de RvB, gezien diens primaire verantwoordelijkheid om de RvC te informeren. Dit is ook vastgelegd in het Reglement RvC, dat door RvC en RvB is ondertekend en op de website staat.

III.2 Onafhankelijkheid

III.2.1 Alle commissarissen, met uitzondering van maximaal een persoon, zijn onafhankelijk.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling.

III.2.2 Toetsingscriteria onafhankelijkheid van commissarissen.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling.

III.2.3 Het RvC-verslag vermeldt de onafhankelijkheid van de commissaris.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze best-practicebepaling (zie art. 10 reglement RvC op website).

III.3 Deskundigheid en samenstelling

III.3.1 Profielschets van de RvC. De profielschets wordt op de website geplaatst.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling (zie art. 3 en Annex A reglement RvC op website).

III.3.2 Minimaal een commissaris is financieel expert.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling (zie art. 3 reglement RvC op website).

III.3.3 Introductieprogramma volgen na benoeming als commissaris.

De RvC beoordeelt welke commissaris behoefte heeft aan nadere training/opleiding. Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling (zie art. 7 reglement RvC op website).

III.3.4 Beperking commissariaten van een commissaris, zodat een goede taakvervulling gewaarborgd is.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling (zie art. 3 reglement RvC op website).

III.3.5 Maximale zitting van de commissaris is drie maal voor een periode van vier jaar.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling (zie art. 3 reglement RvC op website).

III.3.6 Rooster van optreden opstellen voor RvC. Dit rooster wordt op de website geplaatst.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling (zie Annex B reglement RvC op website).

III.4 Rol van de voorzitter van de RvC en de secretaris van de vennootschap

III.4.1 De RvC-voorzitter zorgt voor een goed functioneren van de RvC en de commissies, zorgt voor tijdige informatieverstrekking, zorgt dat er voldoende tijd is voor besluitvorming, zorgt voor beoordeling van het functioneren van de RvC en het bestuur en zorgt dat contacten tussen RvC, bestuur en OR naar behoren verlopen.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling (zie art. 4 reglement RvC op website).

III.4.2 De RvC-voorzitter is geen voormalig bestuurder van de onderneming.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling (zie art. 3 reglement RvC op website).

III.4.3 Ondersteuning van de voorzitter door de secretaris van de vennootschap.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling (zie art. 4 reglement RvC op website).

III.5 Samenstelling en rol van drie kerncommissies van de RvC

Gelet op de relatief beperkte omvang van de organisatie en de RvC (vier leden) is besloten geen aparte auditcommissie, remuneratiecommissie en/of selectiecommissie in te stellen. Dit betekent dat de RvC als geheel aandacht heeft voor onderhavige onderwerpen. Binnen

de RvC wordt uiteraard wel gebruikgemaakt van de specifieke expertise van verschillende leden.

Beraadslaging en besluitvorming hieromtrent vindt echter binnen de volledige RvC plaats.

III.5.1 De RvC stelt voor iedere commissie een reglement op. De reglementen en samenstelling van de commissies worden op de website van de vennootschap geplaatst.

Niet van toepassing.

III.5.2 Het verslag van de RvC vermeldt commissiesamenstelling, aantal commissievergaderingen en belangrijkste onderwerpen die aan de orde zijn gekomen.

Niet van toepassing.

III.5.3 De RvC ontvangt van elke commissie een verslag van beraadslagingen en bevindingen.

Niet van toepassing.

Auditcommissie

III.5.4 De auditcommissie richt zich op het toezicht van het bestuur met betrekking tot interne risicobeheersings- en controlesystemen, financiële informatieverschaffing, opvolging adviezen van in- en externe accountants, rol/functioneren interne accountantsdienst, beleid inzake taxplanning, relatie met externe accountant, financiering van de vennootschap en de toepassing van informatie- en communicatietechnologie.

Met inachtneming van het feit dat er geen aparte auditcommissie is, voldoet Unit 4 Agresso aan deze best-practicebepaling.

III.5.5 De auditcommissie is het eerste aanspreekpunt van de externe accountant in geval van onregelmatigheden van financiële berichten.

Met inachtneming van het feit dat er geen aparte auditcommissie is, voldoet Unit 4 Agresso aan deze best-practicebepaling.

III.5.6 De voorzitter van de auditcommissie mag niet de RvC-voorzitter, noch een voormalig bestuurder zijn.

Niet van toepassing.

III.5.7 Ten minste een financieel expert maakt deel uit van de auditcommissie.

Niet van toepassing.

III.5.8 De auditcommissie bepaalt of en wanneer de CEO, de CFO, de externe accountant en interne accountant bij haar vergaderingen aanwezig zijn.

Er is geen aparte auditcommissie, zie inleiding onder III.5.

III.5.9 De auditcommissie overlegt zo vaak als dit nodig is, maar in ieder geval eenmaal per jaar buiten aanwezigheid van bestuur met de externe accountant.

Er is geen aparte auditcommissie, zie inleiding onder III.5.

Remuneratiecommissie

III.5.10 Taken van remuneratiecommissie: voorstel aan RvC inzake te voeren bezoldigingsbeleid, voorstel bezoldiging individuele bestuurders, opmaken van het remuneratierapport.

Gezien de beperkte omvang van de RvC is er voor gekozen geen aparte remuneratiecommissie in te stellen. De taken worden uitgevoerd door de gehele RvC.

III.5.11 De voorzitter van de remuneratiecommissie mag niet de RvC voorzitter, noch een voormalig bestuurder zijn. Ook een commissaris die bij een andere beursgenoteerde vennootschap bestuurder is, mag geen voorzitter van de remuneratiecommissie zijn.

Niet van toepassing.

III.5.12 In de remuneratiecommissie neemt maximaal een commissaris die bij een andere Nederlandse beursgenoteerde vennootschap bestuurder is, zitting.

Niet van toepassing.

Selectie- en benoemingscommissie

III.5.13 Selectie, benoeming, beoordeling van commissarissen en bestuur. Voorstellen voor herbenoemingen, toezicht op bestuur inzake selectiecriteria en benoemingsprocedures voor het hoger management.

Met inachtneming van het feit dat er geen aparte benoemingscommissie is, voldoet Unit 4 Agresso aan deze best-practicebepaling.

III.6 Tegenstrijdige belangen

III.6.1 Melding van een (potentieel) tegenstrijdig belang van een commissaris aan de voorzitter van de RvC.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling (zie art. 10 reglement RvC op website).

III.6.2 Een commissaris neemt niet deel aan

discussie/besluitvorming over een onderwerp/transactie waarbij deze commissaris een tegenstrijdig belang heeft.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling (zie art. 10 reglement RvC op website).

III.6.3 Besluiten tot het aangaan van transacties waarbij tegenstrijdige belangen spelen van commissarissen behoeven goedkeuring van de RvC. Dergelijke transacties worden gepubliceerd in het jaarverslag.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling (zie art. 10 reglement RvC op website).

III.6.4 Transacties tussen vennootschap en natuurlijke of rechtspersonen die ten minste tien procent van de aandelen in de vennootschap houden, behoeven goedkeuring van de RvC. Dergelijke transacties worden gepubliceerd in het jaarverslag.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling (zie art. 10 reglement RvC op website).

III.6.5 Het RvC-reglement bevat regels inzake tegenstrijdige belangen bij bestuurders, commissarissen, grootaandeelhouders en de externe accountant.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling (zie art. 10 reglement RvC op website).

III.6.6 Een gedelegeerd commissaris strekt tot intensiever toezicht en advies en meer geregeld overleg met het bestuur. Het gedelegeerd commissariaat is van tijdelijke aard.

Unit 4 Agresso kent geen gedelegeerd commissaris.

III.6.7 Een commissaris die tijdelijk voorziet in het bestuur bij belet en ontstentenis van bestuurders, treedt uit de RvC om de bestuurstaak op zich te nemen.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling (zie art. 5 reglement RvC op website).

III.7 Bezoldiging

III.7.1 Een commissaris ontvangt geen aandelen of rechten op aandelen.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling (zie art. 6 en Annex C reglement RvC op website).

III.7.2 Eventueel aandelenbezit van een commissaris, is ter belegging op de lange termijn.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling (zie art. 6 en Annex C reglement RvC op website).

III.7.3 De RvC stelt een reglement vast waarin regels worden gesteld ten aanzien van het bezit van en transacties in effecten door commissarissen, anders dan die uitgegeven door de eigen vennootschap. Het reglement wordt op de website geplaatst. Veranderingen in het aandelenbezit van de commissaris worden gemeld bij de compliance officer of bij het ontbreken van een compliance officer aan de voorzitter van de RvC.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling (zie art. 6 en Annex C reglement RvC op website).

III.7.4 Aan commissarissen worden geen persoonlijke leningen, garanties, en dergelijke verstrekt, tenzij in de normale uitoefening van het bedrijf en na goedkeuring van de RvC. Leningen worden niet kwijtgescholden.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling (zie art. 6 en Annex C reglement RvC op website).

III.8 One-tier bestuursstructuur

Dit principe en bijbehorende bepalingen zijn op Unit 4 Agresso niet van toepassing, aangezien Unit 4 Agresso een bestuur en RvC (two-tier bestuursstructuur) kent conform Nederlands vennootschapsrecht.

III.8.1 De bestuursvoorzitter is niet tevens belast of belast geweest met de dagelijkse gang van zaken.

Niet van toepassing.

III.8.2 De bestuursvoorzitter ziet toe op een goede samenstelling van het bestuur en de functionering ervan.

Niet van toepassing.

III.8.3 Van de commissies, zoals genoemd in III.5, maken deel uit bestuursleden, die niet met de dagelijkse gang van zaken zijn belast.

Niet van toepassing.

III.8.4 Voor de meerderheid bestaat het bestuur uit leden die niet met de dagelijkse gang van zaken zijn belast en onafhankelijk zijn in de zin van art. III.2.2.

Niet van toepassing.

IV De (Algemene vergadering van) Aandeelhouders

IV.1 Bevoegdheden

IV.1.1 Doorbreken bindende voordracht kan door AvA met meerderheid en quorum van maximaal 1/3. Wanneer quorum niet wordt gehaald, dan nieuwe AvA zonder quorum-eis.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling (zie art. 16.4 van de statuten op website).

IV.1.2 Het stemrecht op financieringspreferente aandelen wordt gebaseerd op de reële waarde van de kapitaalinbreng.

Unit 4 Agresso kent geen preferente aandelen.

IV.1.3 Bij overname of deelneming boven een bepaalde waarde zoals genoemd in ontwerpartikel 2:107a BW, dient het bestuur dit zo spoedig mogelijk openbaar mede te delen.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling (zie art. 18.1.c van de statuten op website).

IV.1.4 Het reserverings- en dividendbeleid als apart agendapunt op AvA behandelen en verantwoorden.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling (zie art. 30.2 van de statuten op website).

IV.1.5 Het voorstel tot uitkering dividend als apart agendapunt op AvA behandelen.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling (zie art. 30.2 van de statuten op website).

IV.1.6 Decharge van bestuurders voor gevoerde beleid en decharge van commissarissen voor uitgeoefende toezicht, afzonderlijk in de AvA in stemming brengen.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling (zie art. 30.2 van de statuten op website).

IV.1.7 Bepaling van registratiedatum voor de uitoefening van stem- en vergaderrechten.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling en de mogelijkheid van een registratiedatum bestaat (zie art. 32.7 van de statuten op website).

IV.2 Certificering van aandelen

Unit 4 Agresso kent geen certificering van aandelen, alleen aandelen met stemrecht.

IV.2.1 Het bestuur van het administratiekantoor geniet het vertrouwen van de certificaathouders en opereert onafhankelijk. Deze punten worden expliciet besproken tijdens een vergadering van certificaathouders.

Niet van toepassing.

IV.2.2 Bestuurders van het administratiekantoor worden benoemd door het bestuur van het administratiekantoor. Bestuur mag niet gevormd worden door (voormalig) bestuurders/commissarissen, werknemers of vaste adviseurs.

Niet van toepassing.

IV.2.3 Bestuurder kan maximaal driemaal voor een periode van vier jaar zitting hebben in het bestuur.

Niet van toepassing.

IV.2.4 Aanwezigheid van bestuur administratiekantoor op AvA.

Niet van toepassing.

IV.2.5 Administratiekantoor richt zich naar het belang van certificaathouders bij uitoefening stemrechten.

Niet van toepassing.

IV.2.6 Het administratiekantoor doet minstens eenmaal per jaar verslag van activiteiten. Verslag wordt op de website geplaatst.

Niet van toepassing.

IV.2.7 Eisen waaraan het in IV.2.6 genoemde verslag moet voldoen.

Niet van toepassing.

IV.2.8 Verlening stemvolmachten aan certificaathouders.

Niet van toepassing.

IV.3 Informatieverschaffing/logistiek Algemene vergadering van Aandeelhouders

IV.3.1 Presentaties voor analisten, (institutionele) beleggers en persconferenties worden via de website en persberichten aangekondigd.

Aandeelhouders kunnen dit soort bijeenkomsten volgen via webcasting, telefoon, etc. Presentaties worden op de website geplaatst.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling.

IV.3.2 Analistenrapporten en taxaties van analisten worden niet vooraf beoordeeld, gecorrigeerd of van commentaar voorzien anders dan op feitelijkheden.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling.

IV.3.3 Geen vergoeding voor onderzoek/vervaardiging/publicatie analistenrapporten.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling.

IV.3.4 Geen besprekingen met analisten/beleggers kort voor publicatiedatum financiële informatie.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling.

IV.3.5 Bestuur en RvC verschaffen de AvA alle verlangde informatie, tenzij een zwaarwichtig belang zich daartegen verzet.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling.

IV.3.6 Informatie op niet-commercieel deel van website zetten.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling en geeft informatie op haar aparte investor website.

IV.3.7 Bij goedkeuring in AvA, via aandeelhouders-circulaire informatie verschaffen.

Aandeelhouderscirculaire op website plaatsen.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling.

IV.3.8 AvA-verslag uiterlijk drie maanden na AvA ter beschikking stellen, waarna aandeelhouders drie maanden de gelegenheid hebben op het verslag te reageren.

Binnen Unit 4 Agresso stellen voorzitter en secretaris de notulen vast, conform wet- en regelgeving en hetgeen de statuten bepalen. Het verslag wordt ook op de website geplaatst.

IV.3.9 Overzicht van uitstaande of potentieel inzetbare beschermingsmaatregelen tegen overname/zeggenschap in jaarverslag.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling en licht deze maatregelen toe in haar jaarverslag.

IV.4 Verantwoordelijkheid institutionele beleggers

IV.4.1 Institutionele beleggers publiceren jaarlijks op website hun beleid inzake het uitoefenen van stemrecht op aandelen die zij houden in beursgenoteerde vennootschappen.

Niet van toepassing.

IV.4.2 Institutionele beleggers doen jaarlijks op website en/of in jaarverslag verslag van de uitvoering van het beleid inzake het uitoefenen van het stemrecht in betreffend boekjaar.

Niet van toepassing.

IV.4.3 Institutionele beleggers brengen per kwartaal op hun website verslag uit of en hoe zij als aandeelhouders hebben gestemd op AvA.

Niet van toepassing.

V De audit van de financiële verslaggeving en de positie van de interne auditfunctie en van de externe accountant

V.1 Financiële verslaggeving

V.1.1 Zorgvuldige procedures, waarbij RvC toezicht houdt bij opstellen financiële publicaties.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling, zowel ten aanzien van het opstellen en publiceren van (half) jaarcijfers en financiële informatie, als ten aanzien van de toezichthoudende rol van de RvC op dit gebied.

V.1.2 De auditcommissie beoordeelt hoe externe accountant betrokken wordt bij inhoud/publicatie financiële berichten, anders dan de jaarrekening.

Binnen Unit 4 Agresso is de RvB, in open overleg met de RvC, het eerste aanspreekpunt van de externe accountant. Vanaf 2004 voldoet Unit 4 Agresso aan het principe dat de externe accountant betrokken wordt bij de publicatie van financiële berichten anders dan de jaarrekening. Een en ander overeenkomstig de reactie op best-practicebepaling III.5.5.

V.1.3 Verantwoordelijkheid van bestuur voor kwaliteit en volledigheid van openbaar gemaakte financiële berichten. RvC ziet er op toe dat bestuur deze verantwoordelijkheid vervult.

Unit 4 Agresso voldoet al aan deze bepaling vanaf haar ontstaan als beursfonds. Los van de geldende standaardprocedures en het gebruik van eenduidig binnen Unit 4 Agresso gebruikte systemen voor onder meer de financiële rapportage en managementinformatie, wordt maandelijks gerapporteerd aan de RvC over financiële voortgang en overige relevante informatie.

V.2 Rol, benoeming, beloning en beoordeling van het functioneren van de externe accountant

V.2.1 Externe accountant woont AvA bij en kan naar de getrouwheid van de jaarrekening worden gevraagd.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling.

V.2.2 Jaarlijkse rapportage van bestuur en auditcommissie aan RvC inzake onafhankelijkheid van externe accountant. RvC doet in AvA voordracht tot benoeming externe accountant.

Unit 4 Agresso kent geen auditcommissie en het betreft hier dan ook een samenspel van de RvB en de voltallige RvC.

V.2.3 Elke vier jaar beoordeling van de externe accountant en belangrijkste conclusies meedelen in AvA voor beoordeling benoemingsvoordracht.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling, met dien verstande dat hieraan invulling wordt gegeven door de RvB en de voltallige RvC, gezien het ontbreken van een auditcommissie.

V.3 Interne auditfunctie

V.3.1 Betrokkenheid van externe accountant en auditcommissie bij opstellen werkplan interne accountant.

Unit 4 Agresso onderschrijft het principe dat de beoordeling en toetsing van de interne risicobeheersings- en controlesystemen plaatsvindt onder de verantwoordelijkheid van het bestuur. Unit 4 Agresso kent, gezien haar relatief beperkte omvang en complexiteit, tot op heden geen formele interne accountantsdienst. Invulling aan dit principe wordt gegeven door het Corporate Finance Department dat onder directe verantwoordelijkheid van de CFO opereert.

V.4 Relatie en communicatie van de externe accountant met de organen van de vennootschap

V.4.1 Externe accountant woont RvC-vergadering bij waarin over de vaststelling/goedkeuring van de jaarrekening wordt besloten.

Unit 4 Agresso voldoet al aan deze bepaling vanaf haar ontstaan als beursfonds.

V.4.2 Externe accountant kan de voorzitter van de auditcommissie verzoeken aanwezig te zijn bij vergadering van de auditcommissie.

Unit 4 Agresso heeft geen auditcommissie.

V.4.3 Externe accountant rapporteert bevindingen inzake jaarrekeningonderzoek aan bestuur en RvC.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling.

Extra informatie ex Besluit artikel 10 Overnamerichtlijn / artikel 2:391 lid 5 BW

Gelet op het besluit van 5 april 2006 (in werking op 31 december 2006) tot uitvoering van artikel 10 van Richtlijn nr. 2004/25/EG van het Europese Parlement en de Raad van de Europese Unie van 21 april 2004 betreffende het openbaar bod (Stb. 2006, 191), zijn nadere voorschriften opgesteld omtrent de inhoud van het jaarverslag van een vennootschap wier aandelen of met haar medeweten uitgegeven certificaten van aandelen aan een gereguleerde beurs binnen de EU zijn genoteerd.

a) De kapitaalstructuur

Unit 4 Agresso N.V. ('de Vennootschap') heeft per 1 januari 2008 26.262.125 uitstaande gewone aandelen. Er zijn geen andere soorten aandelen.

Met de Stichting Continuïteit Unit 4 Agresso is enerzijds afgesproken, dat de Stichting aan de Vennootschap het recht verleent om preferente aandelen in het kapitaal van de Vennootschap bij de Stichting te plaatsen tot een zodanig bedrag als de Vennootschap zal verlangen, doch ten hoogste tot een nominaal bedrag gelijk aan 100% van het nominale bedrag van de op het moment van uitoefening van het hiervoor bedoelde recht bij derden in de vorm van gewone aandelen geplaatste aandelenkapitaal, verminderd met het nominale bedrag aan preferente aandelen dat de Stichting op het moment van uitoefening houdt, en anderzijds dat de Vennootschap aan de Stichting het recht verleent tot het nemen van preferente aandelen in het kapitaal van de Vennootschap tot een zodanig bedrag als de Stichting zal verlangen, met dien verstande dat dit ten hoogste een nominaal bedrag zal kunnen zijn dat gelijk is aan het totale nominale bedrag van alle niet bij de Stichting geplaatste aandelen in het kapitaal van de Vennootschap voor de uitgifte van de preferente aandelen, verminderd met het nominale bedrag aan preferente aandelen dat de Stichting op het moment van uitoefening houdt.

b) Statutaire of contractuele beperkingen door de vennootschap van de overdracht van aandelen of van certificaten die met medewerking van de vennootschap zijn uitgegeven.

Niet van toepassing.

c) Meldingsplichtige deelnemingen ex hoofdstuk 5.3 Wet op het financieel toezicht.

Het register van de AFM geeft de volgende meldingen van substantiële deelneming aan:

- Aviva plc, totale deelneming: 7,50%
- WAM Acquisitions GP, Inc., totale deelneming: 6,79%
- Navitas B.V, totale deelneming: 6,07%
- Stichting Continuïteit Unit 4 Agresso: optie op 100% van het alsdan geplaatste kapitaal.

d) Bijzondere zeggenschapsrechten verbonden aan aandelen en de naam van de gerechtigde.

Niet van toepassing.

e) Het controlemechanisme van een regeling waarin aan werknemers rechten worden toegekend om aandelen in het kapitaal van de vennootschap of in het kapitaal van een dochtermaatschappij te nemen of te verkrijgen (werknemersaandelenparticipatieplan; werknemersaandelenoptieplan) wanneer de controle niet rechtstreeks door werknemers wordt uitgeoefend.

Er zijn bij de Vennootschap meerdere werknemersoptieplannen. Uitgifte van opties vindt plaats door de RvB na goedkeuring van de RvC.

f) Beperkingen van stemrecht, termijnen voor uitoefening van stemrecht en de uitgifte, met medewerking van de vennootschap, van certificaten van aandelen.

Niet van toepassing.

g) Overeenkomsten met aandeelhouders voor zover bekend bij de vennootschap die aanleiding kunnen geven tot beperking (i) van de overdracht van aandelen of van met medewerking van de vennootschap uitgegeven certificaten van aandelen, of (ii) van het stemrecht.

Niet van toepassing.

h) De voorschriften betreffende benoeming en ontslag van bestuurders en commissarissen en wijziging van de statuten.

De statuten bepalen dat directeuren worden benoemd door de AvA. De gecombineerde vergadering van RvB en RvC is bevoegd een bindende voordracht op te maken, bestaande uit tenminste twee personen. De AvA kan een lid van de RvB te allen tijde schorsen en ontslaan. De RvC kan een lid van de RvB schorsen. Commissarissen worden benoemd door de AvA. Een besluit tot statutenwijziging kan door de AvA worden genomen op voorstel van de RvC. Via de website zijn de statuten van de Vennootschap alsmede de reglementen van de RvC en RvB openbaar gemaakt, waarin de volledige regeling is opgenomen.

i) De bevoegdheden van het bestuur, in het bijzonder tot uitgifte van aandelen in de vennootschap en de verkrijging van eigen aandelen.

De Vennootschap kan ingevolge een besluit van de AvA dan wel van de RvB indien de RvB daartoe gemachtigd is door de AvA, aandelen uitgeven. Een dergelijke machtiging is op 9 mei 2007 voor de duur van twee jaar door de AvA aan de RvB verstrekt voor de uitgifte ten behoeve van het plaatsen van preferente aandelen bij en/of het laten nemen van preferente aandelen door de Stichting Continuïteit Unit 4 Agresso tot een maximum van 100% van het dan geplaatste maatschappelijk kapitaal. Uitgifte van aandelen anders dan ten behoeve van het plaatsen van preferente aandelen bij en/of het laten nemen van preferente aandelen door de Stichting Continuïteit Unit 4 Agresso geldt tot een maximum van 20% van het dan geplaatste maatschappelijk kapitaal. Indien een machtiging is verleend aan de RvB, kan de AvA niet tot uitgifte besluiten. Een besluit tot uitgifte van aandelen behoeft goedkeuring van de RvC.

De Vennootschap kan, onder voorwaarden, met goedkeuring van de RvC en machtiging van de AvA volgestorte aandelen in haar kapitaal verkrijgen. Bij besluit van 9 mei 2007 heeft de RvB voor een periode van achttien maanden een machtiging gekregen van de AvA om tot een maximum van 10% van het geplaatste kapitaal aandelen in te kopen wanneer de prijs daarvoor niet meer is dan het verschil tussen de nominale waarde en 110% van de gemiddelde slotkoers op de drie aan de verkrijging voorafgaande beursdagen. Via de website

zijn de statuten van de Vennootschap openbaar gemaakt, waarin de volledige regeling is opgenomen.

j) Belangrijke overeenkomsten waarbij de vennootschap partij is en die tot stand komen, worden gewijzigd of ontbonden onder de voorwaarde van een wijziging van zeggenschap over de vennootschap nadat een openbaar bod in de zin van hoofdstuk 5.5 Wet op het financieel toezicht is uitgebracht alsmede de gevolgen daarvan (change-of-control clauses) tenzij de overeenkomsten of gevolgen zodanig van aard zijn dat de vennootschap door de mededeling ervan ernstig wordt geschaad.

Er is een aantal belangrijke overeenkomsten met change-of-control bepalingen. Gedetailleerde openbaarmaking is vanwege vertrouwelijkheidsafspraken niet mogelijk.

k) Elke overeenkomst van de vennootschap met een bestuurder of werknemer die voorziet in een uitkering bij beëindiging van het dienstverband naar aanleiding van een openbaar bod in de zin van hoofdstuk 5.5 Wet op het financieel toezicht.
Niet van toepassing.

INFORMATIE VOOR

BEURSNOTERING

De aandelen van Unit 4 Agresso zijn genoteerd aan NYSE Euronext Amsterdam. Het aandeel Unit 4 Agresso maakt daarbij deel uit van de Amsterdam Small cap Index (AScX). Deze index bestaat uit de 25 meest verhandelde small caps en is daarmee een aanvulling op de AEX-index van de 25 meest verhandelde Blue Chips in Amsterdam en de Amsterdam Midkap Index, die eveneens 25 bedrijven telt.

Ultimo 2007 stonden 26.262.125 aandelen Unit 4 Agresso uit met een nominale waarde van 5,0 eurocent en bedroeg de marktkapitalisatie circa € 500 miljoen.

SYMBOLEN

De meest gebruikte symbolen voor Unit 4 Agresso zijn Euronext: NL000003830896, Reuters: UNI4.AS, Bloomberg: U4AGR NA.

DIVIDENDVOORSTEL EN DIVIDENDBELEID

De Raad van Bestuur zal de Algemene Vergadering van Aandeelhouders voorstellen om over te gaan tot een dividenduitkering van € 0,25 per aandeel. 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.

Het dividendbeleid is erop gericht om bij het voldoen aan nader te bepalen voorwaarden over te gaan tot een dividenduitkering van tussen de 20% en de 25% van het nettoresultaat.

GEGEVENS PER AANDEEL

In €	2007	2006
Gewoon resultaat per aandeel	0,96	0,71
Gewoon resultaat per aandeel voor een goodwill gerelateerde (bijzondere) waardeverminderingen	1,50	1,12
Dividend	0,25	0,25
Bijzonder dividend	0	0,50

Overige gegevens per aandeel zijn te vinden op de pagina 6 (Kerncijfers) en de pagina's 52 tot en met 54 van de jaarrekening.

SUBSTANTIËLE DEELNEMINGEN

Het register van de AFM geeft de volgende meldingen van substantiële deelneming aan:

- Aviva plc, totale deelneming: 7,50%
- WAM Acquisitions GP, Inc., totale deelneming: 6,79%
- Navitas B.V, totale deelneming: 6,07%
- Stichting Continuïteit Unit 4 Agresso: optie op 100% van het alsdan geplaatste kapitaal

OPTIES

Unit 4 Agresso kent een optieregeling voor het management. In het kader van deze optieregeling stonden ultimo 2007 429.500 opties uit (2006: 760.238). Voor nadere gegevens, zie Toelichting op posten uit de winst- en verliesrekening, pagina 31 van de jaarrekening.

AANDEELHOUDERS

FINANCIËLE AGENDA 2008

26 februari 2008	Publicatie jaarcijfers 2007 in Amsterdam, persconferentie met webcast, analistenbijeenkomst met webcast.
28 mei 2008	Algemene Vergadering van Aandeelhouders te Sliedrecht, Stationspark 1000.
21 augustus 2008	Publicatie halfjaarcijfers 2008 in Amsterdam, persconferentie met webcast, analistenbijeenkomst met webcast.
24 februari 2009	Publicatie jaarcijfers 2008, persconferentie met webcast, analistenbijeenkomst met inbelmogelijkheid en webcast.

De genoemde data zijn onder voorbehoud.

AGENDA AANDEELHOUDERSVERGADERING

De agenda van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders zal op onze website www.unit4agrosso.com worden gepubliceerd. Gedrukte exemplaren zijn telefonisch of per e-mail (ir@unit4agrosso.com) op te vragen.

NADERE INFORMATIE

Op de website www.unit4agrosso.com staat de meest recente financiële en overige informatie, waaronder persberichten en halfjaarcijfers. De informatie uit dit verslag en vorige jaarverslagen kan daar geraadpleegd en gedownload worden.

BERICHT VAN DE RAAD

Hierbij biedt de Raad van Commissarissen het jaarverslag 2007 van Unit 4 Agresso N.V. aan. Wij hebben de jaarrekening zoals deze wordt opgesteld door de Raad van Bestuur van Unit 4 Agresso N.V. besproken in aanwezigheid van de externe accountant van de vennootschap, Ernst & Young Accountants te Rotterdam. De goedkeurende accountantsverklaring is opgenomen op pagina 74 van de jaarrekening.

Wij stellen de Algemene Vergadering van Aandeelhouders voor de jaarrekening 2007 vast te stellen. Verder stellen wij voor om de Raad van Bestuur decharge te verlenen voor het gevoerde beleid over het jaar 2007 en om de Raad van Commissarissen decharge te verlenen voor het gehouden toezicht. Deze onderwerpen worden als gescheiden punten op de agenda van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders opgenomen.

Gedurende het jaar heeft de Raad van Commissarissen regelmatig en diepgaand de gang van zaken bij Unit 4 Agresso N.V. besproken. Daartoe vergaderde de voltallige Raad van Commissarissen achtmaal in 2007. Tevens zijn er informele contacten geweest tussen de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen.

Tijdens de vergaderingen werd in het bijzonder aandacht besteed aan:

- marktontwikkelingen en de concurrentiepositie van Unit 4 Agresso;
- de langetermijnstrategie van de onderneming;
- de ontwikkeling van de groepsresultaten;
- de acquisities en integratie van acquisities;

- de ontwikkelingen op het gebied van Corporate Governance (Code Tabaksblat);
- risico's en risicobeheersing;
- de verkoop van de Internet & Security divisie.

De Raad van Commissarissen heeft in de loop van 2007 veel aandacht besteed aan de doorgroei van Unit 4 Agresso na de verkoop van de Internet & Security divisie alsmede aan de langetermijnstrategie voor de toekomst.

Het functioneren van zowel de Raad van Bestuur als de Raad van Commissarissen is besproken tijdens een bijeenkomst van de Raad van Commissarissen in afwezigheid van de Raad van Bestuur. De voltallige Raad van Commissarissen heeft eveneens in afwezigheid van de Raad van Bestuur de bezetting, opvolging en honorering van de Raad van Bestuur besproken. De honorering van de Raad van Bestuur kent naast de vaste bezoldiging een variabele beloning. Deze component is afhankelijk van het behalen van winst- en groeidoelestellingen. De in dit kader voor 2007 geformuleerde doelstellingen zijn in het verslagjaar alle gerealiseerd.

De honorering van de Raad van Bestuur over 2007 is uitgewerkt in de jaarrekening als onderdeel van het jaarverslag. Op basis van het bezoldigingsbeleid heeft de Raad van Commissarissen de honorering van de individuele leden van de Raad van Bestuur vastgesteld.

Gewezen wordt op de afwijking van het Unit 4 Agresso Bezoldigingsbeleid zoals aangegeven op pagina 58 bij Corporate Governance, onderdeel II.2.12.

VAN COMMISSARISSEN

RAAD VAN COMMISSARISSEN

De Raad van Commissarissen van Unit 4 Agresso bestaat uit de volgende personen:

drs. Theo J. van der Raadt (1953), voorzitter
Benoemd in 1997. De heer Van der Raadt is voorzitter van de Raad van Commissarissen van Desso Beheer B.V. en bestuurslid van de Nederlands-Duitse Handelskamer. De heer Van der Raadt beschikt over ruime algemene bestuurlijke ervaring en over specifieke kennis op het gebied van financieel ondernemingsbestuur.



Johan A. Vunderink (1947)

Benoemd in 2002. Zijn huidige posities zijn: lid Raad van Commissarissen van Teleca AB, commissaris van Siennax International B.V. en presidentcommissaris van Quint Wellington Redwood B.V. De heer Vunderink heeft jarenlange ervaring in de IT-industrie, zowel in de markt voor professional services als voor software-producten. Hij heeft internationale expansies geleid en is deskundig op het gebied van marketing en accountmanagement.



ir. Paul Smits (1946)

Benoemd in 2003. Zijn huidige posities zijn: voorzitter Raad van Toezicht van De Dierenbescherming, voorzitter Bestuur Stichting Centrale Discotheek Rotterdam, voorzitter Raad van Commissarissen Deerns NV, lid bestuur KNVB Stichting "Meer dan twee Doelen", lid Raad van Advies Fortis Mees Pierson, president-commissaris RET NV Rotterdam, voorzitter Stichtingsbestuur "Het Kunkelsorgel", lid Raad van Advies Ciber Nederland BV, voorzitter AVRO. De heer Smits beschikt over ruime en brede bestuurlijke ervaring, onder andere op het gebied van IT & ICT.



mr. Enno D. Wiersma (1941)

Benoemd in 2005. Zijn huidige hoofdfunctie is advocaat bij het advocatenkantoor De Brauw Blackstone Westbroek. Zijn overige functies zijn onder meer: presidentcommissaris Jan Tabak N.V. en commissaris Krasnapolsky Hotels & Restaurants N.V. De heer Wiersma beschikt over ruime bestuurlijke ervaring en is een expert in ondernemingsrecht, in het bijzonder op het gebied van fusies en overnames.



Alle commissarissen hebben de Nederlandse nationaliteit en zijn benoemd met inachtneming van de wettelijke, statutaire en reglementaire bepalingen voor de duur van vier jaar.

SCHEMA VAN AFTREDEN RAAD VAN COMMISSARISSEN

Het schema van aftreden van de leden van de Raad van Commissarissen is als volgt:

- De heer drs. Th.J. van der Raadt: op 11 mei 2005 herbenoemd tot 2009
- De heer J.A. Vunderink: op 11 mei 2005 herbenoemd tot 2009
- De heer ir. P. Smits: op 10 mei 2006 herbenoemd tot 2010
- De heer mr. E.D. Wiersma: op 11 mei 2005 benoemd tot 2009

In het jaar dat de herbenoeming verloopt, zal een nieuwe herbenoeming c.q. het terugtreden worden geagendeerd voor de jaarvergadering van dat jaar.

REGLEMENT

Een reglement met daarin de werkwijze en het profiel van de Raad van Commissarissen werd eerder vastgesteld. Dit reglement is beschikbaar gesteld via de website van Unit 4 Agresso.

AANDELENBEZIT EN OPTIERECHTEN

Gedurende het jaar 2007 hebben de commissarissen geen aandelen of optierechten op aandelen Unit 4 Agresso N.V. in bezit gehad.

WAARDERING

In 2007 heeft Unit 4 Agresso een verdere succesvolle groei laten zien van zowel omzet als resultaten, op basis van een consistente uitvoering van de strategie. De Raad van Commissarissen spreekt daarom graag haar waardering uit voor de door de Raad van Bestuur en de medewerkers van de onderneming geleverde inspanning en voor hun bereidheid om zich voortdurend in te zetten voor het succes van Unit 4 Agresso.

Sliedrecht, 9 april 2008

De Raad van Commissarissen van Unit 4 Agresso N.V.
Theo van der Raadt, voorzitter
Johan Vunderink
Paul Smits
Enno Wiersma

PRAKTIJKVOORBEELD

SNELLE GROEI EN VEEL REORGANISATIES

ZAKELIJKE DIENSTVERLENERS HEBBEN DE AFGELOPEN JAREN STORMACHTIGE ONTWIKKELINGEN DOORGEMAAKT. HUN CONCURRENTIEKRACHT IS AFHANKELIJK VAN HUN VERMOGEN OM ALERT TE REAGEREN OP NIEUWE ONTWIKKELINGEN OP HET GEBIED VAN GLOBALISERING, TECHNOLOGIE, WET- EN REGELGEVING EN DE BESCHIKBAARHEID VAN KAPITAAL EN ARBEID. HET VERMOGEN OM EFFECTIEVE DIENSTEN TE BIEDEN, MET EEN SCHERPE FOCUS OP ACTUELE KLANTBEHOEFTE, IS DAARBIJ ONLOSMAKELIJK VERBONDEN MET DE EFFICIENCY VAN DE EIGEN ORGANISATIE. DEZE ORGANISATIES VRAGEN ZICH VOORTDUREND AF: HOE KUNNEN WE MAXIMALE KWALITEIT EN MAATWERK BIEDEN AAN ONZE KLANTEN ZONDER DAT DIT DE BEHEERSBAARHEID VAN DE ORGANISATIE IN GEVAAR BRENGT OF LEIDT TOT EEN TE HOOG KOSTENNIVEAU? HET ERP-SYSTEEM SPEELT HIERIN EEN CRUCIALE ROL. DE UITVOERBAARHEID VAN ELKE AMBITIEUZE VISIE EN STRATEGIE WORDT ER DOOR BEVORDERD OF BEPERKT.

Bij sterke groei en uitbreiding van activiteiten komt iedere organisatie onder druk te staan. Dat gold ook voor organisatieadviesbureau Alvarez & Marsal (A&M) toen het rond 2001 ambitieuze groeiplannen ontwikkelde. Het was toen al een gerenommeerd bureau voor het oplossen van complexe problemen en presteerde goed voor haar aandeelhouders. Het aantal medewerkers was niet meer dan 70, verdeeld over twee vestigingen. Zes jaar later was A&M een wereldwijd opererend consultancybedrijf met meer dan 1.000 medewerkers en 35 vestigingen in de VS, Europa, Latijns-Amerika en Azië. Door een combinatie van factoren nam de vraag naar de diensten van A&M sinds de eeuwwisseling fors toe. Zelfs de meest stabiele bedrijven hadden behoefte aan begeleiding en advies op terreinen als internet, mobiliteit, outsourcing, acquisities, desinvesteringen en verscherpte regelgeving als gevolg van accountancyschandalen. Het aantal medewerkers en business units van A&M nam daardoor explosief toe.

In 2002 werd Agresso Business World geïnstalleerd voor 150 gebruikers. Vanaf dat moment ervaart de organisatie door snelle groei een praktisch continue druk om veranderingen aan te brengen in de bedrijfsdata, de processen en de bijbehorende rapportage- en analysemethodes. De gemiddelde nettogroei van het aantal medewerkers ligt vanaf 2001 op circa 60% per jaar. Voor alle medewerkers wordt een individuele winst- en verliesrekening opgesteld voor het berekenen van de bonussen en daarnaast produceert A&M een compleet bedrijfsverslag. Tijd om na te denken over de herstructurering van de systemen is er niet. Door het bestaande systeem regelmatig aan te passen aan de groeiende bezetting, nieuwe vestigingen, nieuwe business units en verdere verfijningen in de marketingstrategie en het HR-beleid, groeit het Agresso ERP-systeem mee met de omvang van de organisatie. Dat gaat zonder organisatorische stress of operationele onderbrekingen. Zo stelt het ERP-systeem A&M in staat om, ongeacht de omvang van de organisatie, altijd maximale aandeelhouderswaarde te creëren. Terwijl het groeiend aantal medewerkers jaarlijks leidt tot circa een miljoen dollar aan kosten voor extra Microsoft Office-licenties, zijn de kosten voor de aanpassing van Agresso Business World praktisch nihil. De veranderingen worden door eigen medewerkers doorgevoerd.

A&M zette de volgende voordelen van Agresso Business World voor ons op een rij:

- de ondersteuning van snelle groei en uitbreiding;
- de ondersteuning van de complexe geldstromen en allocaties die een matrixorganisatie met zich meebrengt;
- allerlei maatwerkmogelijkheden in rapportages;
- het voeren van gelijktijdige boekhoudingen over verschillende periodes;
- de consolidatie en juiste allocatie van kosten en inkomsten uit verschillende business units en landen naar de projecten voor klanten.

A&M is een bedrijf dat met zijn snelle groei en vele organisatorische aanpassingen alle kenmerken vertoont van een BLINC-organisatie. Het profiteert maximaal van de flexibele en eenvoudige aanpassingsmogelijkheden na de implementatie en van de meervoudige en verfijnde rapportage- en analysemogelijkheden van Agresso Business World.

PRAKTIJKVOORBEELD

EEN NIEUW BEDRIJFSMODEL

POLITIEKE BESLISSINGEN LEIDEN VAAK TOT INGRIJPENDE VERANDERINGEN IN DE AANSTURING EN BESTURING VAN (SEMI-)OVERHEIDSORGANISATIES, HUN MANIER VAN SAMENWERKEN MET ANDERE ORGANISATIES EN DE VERDELING VAN BUDGETTEN EN VERANTWOORDELIJKHEDEN. BIJ AL DIE VERANDERINGEN GAAT HET EROM DE CONTINUÏTEIT VAN DE DIENSTVERLENING TE WAARBORGEN, DE EFFICIENCY EN EFFECTIVITEIT IN LIJN TE BRENGEN MET DE (NIEUWE) DOELSTELLINGEN EN DE OMSLAG IN KORTE TIJD TE REALISEREN.

In de Britse gezondheidszorg hebben de afgelopen jaren een aantal omvangrijke reorganisaties plaatsgevonden, vooral in de National Health Service (NHS). De NHS is het door de staat bekostigde gezondheidszorgsysteem van het Verenigd Koninkrijk, dat opereert naast overige nationale gezondheidszorgsystemen. Als regionale NHS-organisatie in Derbyshire biedt Derwent Shared Services ondersteunende diensten aan meer dan honderd organisaties. Deze ressorteren onder Primary Care Trusts (PCT's), die over eigen budgetten beschikken en eigen prioriteiten stellen binnen de kaders van hun Strategic Health Authority. De klanten van Derwent, dat met 300 medewerkers opereert vanuit verschillende locaties, richten zich op uiteenlopende vormen van medische zorg. Derwent biedt ondermeer ondersteuning op de terreinen IT- en informatiemanagement, opleidingen en trainingen, financiën, patiënteninformatie en -communicatie en de aanpak van beroepsziekten. Derwent beschikt voor haar klanten ook over een wagenpark met chauffeurs.

Al vanaf haar ontstaan in 2002 werd Derwent geconfronteerd met veranderingen in de organisatie. In juli 2006 werd de NHS gereorganiseerd, waarbij het aantal van 28 Strategic Health Authorities door fusies werd teruggebracht tot tien. Daarvoor gebruikte Derwent al Agresso Business World, voor de eigen organisatie en voor zeven NHS-klanten in de regio. In Northampton was een andere regionale NHS-organisatie actief, die eveneens Agresso Business World gebruikte. Op grond van het fusieplan werden de data van Northampton verhuisd naar het kleine team in Derwent en binnen enkele weken werd een nieuwe organisatie gevormd. Al snel daarna dienden zich nieuwe uitdagingen aan. In oktober 2006 startte een grootschalige fusie-operatie van PCT's in het hele land. De acht PCT's in de regio van Derwent moesten fuseren tot twee PCT's, waardoor het bedrijfsmodel van Derwent grondig werd gewijzigd. In januari 2007 werd besloten dat Agresso Business World de drie overige systemen van de PCT's zou vervangen. In beide fusierondes voerde het IT-team van Derwent, dat bestond uit drie medewerkers, alle veranderingen zelf door zonder enige externe ondersteuning.

Derwent zette de volgende voordelen van Agresso Business World voor ons op een rij:

- flexibiliteit in de reconfiguratie- en uitbreidingsmogelijkheden, waardoor aanpassingen relatief eenvoudig zijn door te voeren en de dienstverlening tijdens de veranderingsoperaties op niveau bleef;
- kostenefficiëntie, door de systeemaanpassingen door te voeren zonder externe ondersteuning;
- rapportages, die zowel automatisch als ad hoc eenvoudig geproduceerd kunnen worden op basis van data uit oude systemen en het nieuwe systeem;
- een groepslicentie, die Derwent in staat stelde om op basis van een mantelovereenkomst tussen Agresso en een vertegenwoordiger van de Britse overheid (OGC) te profiteren van kostenefficiënte uitbreidingsmogelijkheden en lage overheadkosten voor de aangesloten organisaties;
- de toegevoegde waarde van de functionaliteit en flexibiliteit van Agresso, waardoor Derwent gedurende de veranderingen goed operationeel bleef en ook haar klanten een hoger serviceniveau kon bieden.

PRAKTIJKVOORBEELD

FUSIES EN OVERNAMES

IN DE ZAKELIJKE DIENSTVERLENING ZIJN, OP NATIONALE EN INTERNATIONALE SCHAAAL, FUSIES EN OVERNAMES AAN DE ORDE VAN DE DAG. IN THEORIE LEIDEN FUSIES TOT EEN KOSTENEFFICIËNTE UITBREIDING VAN DIENSTEN EN KLANTEN EN TOT LAGERE KOSTEN PER KLANT. DE OPGAVE IS OM OVERLAPPENDE ACTIVITEITEN TE ELIMINEREN, DE RISICO'S GOED TE MANAGEN EN DE GECOMBINEERDE ACTIVITEITEN SOEPEL TE CONTINUEREN. SYSTEEMINTEGRATIE LEIDT VAAK TOT KOSTBARE EN LASTIGE OPERATIES, MAAR NIET ALS DE OVERNEMENDE DIENSTVERLENER VOOR ZIJN FINANCIËLE ADMINISTRATIE GEBRUIKMAAKT VAN AGRESSO BUSINESS WORLD.

Met vier fusies in zeven landen in de afgelopen acht jaar is het overname-enthousiasme van de Kaupthing Bank een goede test geweest voor de fusiebestendigheid van Agresso Business World. Kaupthing, met het hoofdkantoor in IJsland, is een bank met geïntegreerde diensten voor bedrijven, institutionele beleggers en vermogende particulieren. Sinds de installatie van Agresso Business World in 1999 heeft Kaupthing zich, door autonome groei en overnames, ontpopt als een van de snelst groeiende financiële instellingen in Europa. Eind 2007 was de bank actief in 13 landen, had het ruim 3.300 medewerkers en beschikte het over een balanstotaal van ruim € 54,5 miljard.

Alle banken die Kaupthing overnam hadden hun eigen ERP-oplossing. Bij iedere overname werd goed bekeken wat de gevolgen zouden zijn bij het behouden van de oude systemen en een overgang naar Agresso. De analyse wees steeds uit dat een overgang naar Agresso veel voordelen mee zou brengen. De IT-professionals van de overgenomen banken waren steeds eensluidend over de voordelen van Agresso. Zij noemden met name:

- superieure schaalbaarheid, waardoor datagroei en -diversiteit eenvoudig zijn te managen;
- onbeperkte mogelijkheden bij veranderingsprocessen in de organisatie;
- naadloze integratie van analysemogelijkheden bij gebruikmaking van verschillende databronnen en applicaties, waardoor de analyse-instrumenten superieur zijn aan de zogenaamde OLAP (online analytical processing)-instrumenten die andere ERP-leveranciers toevoegen aan hun financieel-administratieve oplossingen.

In de periode 1999 tot 2006 nam het aantal medewerkers toe tot ruim 2.700, waarvan circa 200 IT-professionals voor de ondersteuning van elementaire behoeften op het gebied van pc-gebruik en infrastructuur. In dezelfde periode nam het aantal medewerkers voor de ondersteuning van Agresso toe van één tot drie, waarvan er twee ook sterk betrokken waren bij overige activiteiten. Als we er voor het gemak van uitgaan dat de drie medewerkers fulltime met Agresso bezig zijn, zou dat betekenen dat in zeven jaar tijd het aantal medewerkers van Kaupthing groeide met meer dan 2500% terwijl het aantal Agresso-medewerkers groeide met niet meer dan 200%. In piekperiodes met meervoudige integratietrajecten, waarbij ook nieuwe IT-professionals opgeleid moeten worden, maakt Kaupthing ook gebruik van aanvullende externe consultants. Dat is dan echter nooit meer dan zo'n 10 à 20% van de projecturen.

Kaupthing besteedt bij haar overnames veel aandacht aan het integreren van de IT-structuren binnen het totale bedrijf. Het duurt soms maanden of zelfs jaren voordat het totaalplan voor de hardware, het netwerk, de servers en uiteindelijk de bedrijfssoftware compleet is. Die laatste fase, de aanpassing en integratie van Agresso, is volgens Kaupthing door de flexibiliteit en de eenvoudige aanpassingsprocedures een proces dat altijd vlot verloopt.



UNIT4AGRESSO Jaarrekening 2007

INHOUDSOPGAVE

JAARREKENING 2007

1 Geconsolideerde winst- en verliesrekening	5
2 Geconsolideerde balans	6
3 Geconsolideerd overzicht vermogensmutaties	7
4 Geconsolideerd kasstroomoverzicht	8
5 Toelichting behorende tot de geconsolideerde jaarrekening	9
6 Vennootschappelijke winst- en verliesrekening	66
7 Vennootschappelijke balans	66
8 Toelichting behorende tot de vennootschappelijke jaarrekening	67
9 Overige gegevens	74

BIJLAGE: WERKMAATSCHAPPIJEN EN ADRESSEN

JAARREKENING

1 GECONSOLIDEERDE WINST- EN VERLIESREKENING

Geconsolideerde winst- en verliesrekening over het boekjaar 2007 (€ x 1.000)

Voortgezette bedrijfsactiviteiten

	Toelichting	2007	2006
Producten		67.640	53.819
Dienstverlening en overige		122.471	86.039
Contracten en abonnementen		130.421	90.884
Omzet	5.6	320.532	230.742
Ingekochte goederen en diensten	5.8.2	43.536	24.132
Bruto marge		276.996	206.610
Personeelskosten	5.8.1	187.927	139.149
Overige bedrijfskosten	5.8.4	34.130	25.041
Bedrijfsresultaat voor afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen (EBITDA)		54.939	42.420
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen op immateriële en materiële vaste activa	5.8.3	26.545	16.419
Bedrijfsresultaat (EBIT)		28.394	26.001
Financieringskosten	5.8.5	5.437	1.776
Financieringsopbrengsten	5.8.6	7.052	3.742
Aandeel resultaat geassocieerde deelnemingen	5.9.3	17	0
Resultaat voor belastingen		30.026	27.967
Belastingen	5.8.7	6.219	7.465
Resultaat na belastingen uit voortgezette bedrijfsactiviteiten		23.807	20.502
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	5.8.8		
Resultaat na belastingen uit beëindigde bedrijfsactiviteiten		4.448	-2.070
Resultaat na belastingen		28.255	18.432
Resultaat minderheidsbelangen		3.296	112
Toe te rekenen resultaat aan aandeelhouders van Unit 4 Agresso		24.959	18.320
Resultaat per aandeel in € (toe te rekenen aan aandeelhouders van Unit 4 Agresso)	5.9.10.4		
- Gewoon resultaat per aandeel		0,96	0,71
- Gewoon resultaat per aandeel toe te rekenen aan voortgezette bedrijfsactiviteiten		0,79	0,79
- Verwaterd resultaat per aandeel		0,95	0,70
- Verwaterd resultaat per aandeel toe te rekenen aan voortgezette bedrijfsactiviteiten		0,78	0,78
Resultaat na belastingen voor aan goodwill gerelateerde (bijzondere) waardeverminderingen *		38.949	28.945
Gewoon resultaat per aandeel in € (voor aan goodwill gerelateerde (bijzondere) waardeverminderingen)*		1,50	1,12
Verwaterd resultaat per aandeel € (voor aan goodwill gerelateerde (bijzondere) waardeverminderingen)*		1,49	1,11

* inclusief afschrijving klantencontracten en geacquireerde softwareontwikkelingskosten

2 GECONSOLIDEERDE BALANS

Geconsolideerde balans per 31 december 2007 (€ x 1.000)

	Toelichting	2007	2006
Activa			
Vaste activa			
Immateriële vaste activa	5.9.1	158.836	132.649
Materiële vaste activa	5.9.2	25.726	20.774
Geassocieerde deelnemingen	5.9.3	127	59
Overige financiële activa	5.9.4	1.626	2.618
Latente belastingvorderingen	5.9.5	10.996	13.047
		197.311	169.147
Vlottende activa			
Voorraden	5.9.6	666	755
Kortlopende vorderingen	5.9.7	103.816	67.998
Vennootschapsbelasting		1.428	1.741
Overige belastingen	5.9.8	997	220
Derivaten	5.9.13	0	233
Geldmiddelen en kasequivalenten	5.9.9	61.282	35.341
		168.189	106.288
Activa geclassificeerd als aangehouden voor verkoop		6.031	103.571
Totale activa		371.531	379.006
Passiva			
Eigen vermogen			
Geplaatst aandelenkapitaal	5.9.10.1	1.313	1.297
Agioreserve	5.9.10.2	255.840	254.137
Reserve omrekeningsverschillen	5.9.10.3	-879	629
Reserve ingehouden winst		-131.014	-143.464
Resultaat boekjaar		11.925	18.320
Eigen vermogen toe te rekenen aan Unit 4 Agresso		137.185	130.919
Minderheidsbelangen		28.016	2.112
Totaal eigen vermogen		165.201	133.031
Langlopende verplichtingen			
Langlopende schulden	5.9.11.1	1.064	7.521
Pensioenverplichtingen	5.9.11.2	407	1.356
Latente belastingverplichtingen	5.9.11.3	24.652	23.695
Vorzieningen	5.9.11.4	5.381	8.268
		31.504	40.840
Kortlopende verplichtingen			
Vorzieningen	5.9.11.4	3.790	6.068
Crediteuren en overige kortlopende schulden	5.9.12.1	32.085	20.613
Rentedragende leningen en kredieten	5.9.12.2	39.469	58.595
Vennootschapsbelasting		15.447	10.626
Overige belastingen	5.9.12.3	17.824	12.528
Vooruitontvangen bedragen en nog te betalen kosten	5.9.12.4	60.457	40.349
		169.072	148.779
Verplichtingen inzake activa geclassificeerd als aangehouden voor verkoop		5.754	56.356
Totale passiva		371.531	379.006

3 GECONSOLIDEERD OVERZICHT VERMOGENSMUTATIES

Geconsolideerd overzicht vermogensmutaties per 31 december 2007 (€ x 1.000)

	Geplaatst aandelen- kapitaal	Agioreserve	Reserve om- rekenings- verschillen	Reserve ingehouden winst	Resultaat boekjaar	Totaal	Minder- heids- belangen	Totaal eigen vermogen
1 januari 2007	1.297	254.137	629	-143.464	18.320	130.919	2.112	133.031
Koers- en omrekenings- verschillen	0	0	-1.508	0	0	-1.508	0	-1.508
Totale baten en lasten direct opgenomen in het eigen vermogen	0	0	-1.508	0	0	-1.508	0	-1.508
Resultaat boekjaar	0	0	0	0	24.959	24.959	3.296	28.255
Totaal baten en lasten	0	0	-1.508	0	24.959	23.451	3.296	26.747
Verwerving van minderheidsbelang	0	0	0	0	0	0	22.608	22.608
Uitoefening van optieregelingen	16	1.703	0	0	0	1.719	0	1.719
Resultaatverdeling 2006	0	0	0	11.803	-11.803	0	0	0
Dividend over 2006	0	0	0	0	-6.517	-6.517	0	-6.517
Dividenduitkering i.v.m. verkoop NOXS	0	0	0	0	-13.034	-13.034	0	-13.034
Op aandelen gebaseerde beloningen	0	0	0	647	0	647	0	647
31 december 2007	1.313	255.840	-879	-131.014	11.925	137.185	28.016	165.201

Geconsolideerd overzicht vermogensmutaties per 31 december 2006 (€ x 1.000)

	Geplaatst aandelen- kapitaal	Agioreserve	Reserve om- rekenings- verschillen	Reserve ingehouden winst	Resultaat boekjaar	Totaal	Minder- heids- belangen	Totaal eigen vermogen
1 januari 2006	1.286	251.663	-4	-161.742	17.722	108.925	0	108.925
Koers- en omrekenings- verschillen	0	0	633	0	0	633	0	633
Totale baten en lasten direct opgenomen in het eigen vermogen	0	0	633	0	0	633	0	633
Resultaat boekjaar	0	0	0	0	18.320	18.320	112	18.432
Totaal baten en lasten	0	0	633	0	18.320	18.953	112	19.065
Verwerving van minderheidsbelang	0	0	0	0	0	0	2.000	2.000
Uitoefening van optieregelingen	11	2.474	0	0	0	2.485	0	2.485
Resultaatverdeling 2005	0	0	0	17.722	-17.722	0	0	0
Op aandelen gebaseerde beloningen	0	0	0	556	0	556	0	556
31 december 2006	1.297	254.137	629	-143.464	18.320	130.919	2.112	133.031

4 GECONSOLIDEERD KASSTROOMOVERZICHT

Geconsolideerd kasstroomoverzicht over het boekjaar 2007 (€ x 1.000)

	Toelichting	2007	2006
Kasstroom uit operationele activiteiten			
Omzet (inclusief beëindigde activiteiten)		379.124	414.480
Operationele lasten (inclusief beëindigde activiteiten)		-357.703	-387.592
Bedrijfsresultaat (EBIT)		21.421	26.888
Aanpassingen voor:			
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen		27.923	20.429
Op aandelen gebaseerde betalingen		647	556
Mutaties in voorzieningen		-657	-1.425
Veranderingen in werkkapitaal		7.781	-4.511
Kasstroom uit bedrijfsoperaties		57.115	41.937
Betaalde rente		-6.804	-4.933
Ontvangen rente		7.539	4.255
Belastingen		-5.340	-3.301
Kasstroom uit operationele activiteiten		52.510	37.958
Kasstroom uit investeringsactiviteiten			
Investerings in immateriële vaste activa		-15.133	-11.435
Verwervingen van dochterondernemingen na aftrek van aanwezige geldmiddelen en kasequivalenten		-16.407	-44.025
Investerings in overige financiële activa		0	-7
Desinvesteringen in overige financiële activa		49.412	0
Aflossing overige financiële activa		1.036	700
Investerings in materiële vaste activa		-7.718	-3.492
Desinvesteringen in materiële vaste activa		10	312
Kasstroom uit investeringsactiviteiten		11.200	-57.947
Kasstroom uit financieringsactiviteiten			
Ontvangsten uit uitgifte van aandelen		922	4.486
Betalingen op langlopende schulden en earnout voorzieningen		-12.439	-5.869
Betaalde dividenden		-19.551	0
Toename langlopende schulden		0	4.000
Kasstroom uit financieringsactiviteiten		-31.068	2.617
Nettokasstroom		32.642	-17.372
Koers- en omrekeningsverschillen		29	242
Geldmiddelen en kasequivalenten per 1 januari		-17.284	-154
Geldmiddelen en kasequivalenten per 31 december		15.387	-17.284
De aansluiting met de items uit de balans kan als volgt worden weergegeven:			
Geldmiddelen en kasequivalenten	5.9.9	62.354	51.247
Rentedragende leningen en kredieten	5.9.12.2	-46.967	-68.531
Geldmiddelen en kasequivalenten zoals opgenomen in het kasstroomoverzicht		15.387	-17.284

5 TOELICHTING BEHORENDE TOT DE GECONSOLIDEERDE JAARREKENING

5.1 INFORMATIE INZAKE DE VENNOOTSCHAP

De geconsolideerde jaarrekening 2007 van Unit 4 Agresso N.V. is goedgekeurd voor publicatie ingevolge het besluit van de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen van 9 april 2008. Unit 4 Agresso N.V. is een in Nederland opgerichte en gevestigde vennootschap waarvan de aandelen openbaar worden verhandeld. Unit 4 Agresso N.V. en haar dochterondernemingen (samen 'Unit 4 Agresso' of 'Groep') opereren als internationale producent van bedrijfssoftware. Het hoofdkantoor is gevestigd in Sliedrecht, Nederland.

5.2 ALGEMENE GRONDSLAGEN

OVEREENSTEMMINGSVERKLARING

De geconsolideerde jaarrekening van Unit 4 Agresso wordt opgesteld in overeenstemming met de International Financial Reporting Standards (IFRS), zoals aanvaard door de Europese Unie. De geconsolideerde jaarrekening luidt in euro's (x 1.000).

CONSOLIDATIE

In de geconsolideerde jaarrekening worden de financiële gegevens opgenomen van de moedermaatschappij, Unit 4 Agresso N.V., en haar dochterondernemingen.

Een dochteronderneming is een entiteit waarover Unit 4 Agresso de zeggenschap heeft. Zeggenschap is de macht om het financiële en operationele beleid van de entiteit te sturen teneinde voordelen te verkrijgen uit haar activiteiten. De financiële gegevens van dochterondernemingen worden voor 100% in de consolidatie opgenomen. Minderheidsbelangen in het eigen vermogen en het nettoresultaat worden afzonderlijk vermeld. Dochterondernemingen worden geconsolideerd vanaf de overnamedatum, zijnde de datum waarop de feitelijke zeggenschap over de overgenomen onderneming wordt verworven, en gedeconsolideerd vanaf het moment waarop de (mogelijkheid tot) zeggenschap ophoudt te bestaan. Overnames worden verwerkt conform de 'purchase accounting method' (overnamemethode). Bij deze methode wordt de kostprijs van een bedrijfscombinatie toegerekend aan de reële waarde van de verworven activa en overgenomen verplichtingen en voorwaardelijke verplichtingen per de overnamedatum. Bij de consolidatie worden alle intercompanyverhoudingen in de balans en intercompanytransacties in de winst- en verliesrekening geëlimineerd.

Per 31 december 2007 worden de volgende vennootschappen als dochteronderneming meegenomen in de consolidatie van de Groep:

Dochterondernemingen	Statutaire vestigingsplaats	Aandeel in kapitaal (directe moeder/ dochter verhouding)
Unit 4 Agresso N.V.	Sliedrecht	
Unit 4 Agresso Business Software Holding B.V.	Sliedrecht	100%
Unit 4 Agresso Business Software Benelux B.V.	Sliedrecht	100%
Unit 4 Agresso Enterprise Solutions B.V.	Houten	100%
Unit 4 Agresso Accountancy B.V.	Veenendaal	100%
Unit 4 Agresso Oost-Nederland B.V.	Hengelo	100%
Unit 4 Agresso Software B.V.	Sliedrecht	100%
Unit 4 Agresso Belgium N.V.	Antwerpen, België	100%
Lopac B.V.	Rotterdam	100%
Unit 4 Agresso Security Solutions B.V.	Capelle a/d IJssel	100%
Amercom B.V.	Amersfoort	100%
NOXS Austria IT Distribution GmbH	Salzburg, Oostenrijk	100%
Unit 4 Agresso Ireland Holdings Ltd.	Dublin, Ierland	100%
UNM Holding B.V.	Utrecht	100%
Amedia Holding B.V.	Den Haag	100%
ÉFDÉCÉ Software B.V.	Rijswijk	100%

Dochterondernemingen	Statutaire vestigingsplaats	Aandeel in kapitaal (directe moeder/ dochter verhouding)
Agresso R&D AS	Oslo, Noorwegen	100%
Agresso AS	Oslo, Noorwegen	100%
Agresso A/S	Kopenhagen, Denemarken	100%
Agresso AB	Stockholm, Zweden	100%
MAP Skandinaviska AB	Sundsvall, Zweden	100%
MAP Skandinaviska Norge A.S.	Nydalen, Noorwegen	100%
Next Learn AB	Stockholm, Zweden	100%
Agresso Ltd.	Bristol, Verenigd Koninkrijk	100%
Agresso UK Ltd.	Bristol, Verenigd Koninkrijk	100%
MicroComputer Associates Ltd.	Swansea, Verenigd Koninkrijk	100%
MicroCompass Sytems Ltd.	Swansea, Verenigd Koninkrijk	100%
Logicale Ltd.	Swansea, Verenigd Koninkrijk	100%
Distinction Systems Ltd.	Swansea, Verenigd Koninkrijk	100%
Agresso Spain S.L.	Granada, Spanje	100%
Centro de Cálculo de Sabadell S.A.	Barcelona, Spanje	100%
IZAR Calculo y Proyectos SA	Zaragoza, Spanje	100%
Sistemas Informaticos Profesionales	Barcelona, Spanje	100%
Multimix S.L.		
CCS Profesionales S.L.	Barcelona, Spanje	70%
Unit 4 Agresso GE, SL	Malabo, Equatoriaal-Guinea	65%
Longview SL	Madrid, Spanje	100%
Unit 4 Agresso Unipessoal LDA	Oeiras, Portugal	100%
Agresso GmbH	München, Duitsland	100%
Agresso Verwaltungs GmbH	München, Duitsland	100%
Agresso Beteiligungs GmbH	München, Duitsland	100%
DOGRO-Partner Profiskal Software GmbH & Co. KG	Remshalden, Duitsland	100%
KIRP GmbH	Keulen, Duitsland	100%
Agresso France SA	Parijs, Frankrijk	100%
Agresso Travel Industry Solutions Ltd.	Bristol, Verenigd Koninkrijk	100%
Nextgen Computing Ltd.	Hertfordshire, Verenigd Koninkrijk	100%
Acquisitiekandidaat	Centraal-Oost Europa	0%
Agresso Holdings Inc.	Victoria (BC), Canada	100%*
Agresso Americas Inc.	Massachusetts, USA	100%
Agresso Corp.	Alberta, Canada	100%
Agresso Travel Industry Solutions Inc.	Texas, USA	100%
Agresso Travel Industry Solutions Ltd.	Victoria (BC), Canada	100%
Foundation ICT Group B.V.	Utrecht	100%
Foundation ICT Solutions B.V.	Utrecht	100%

* Per balansdatum waren nog niet alle aandelen in Agresso Holdings Inc. juridisch aan Unit 4 Agresso N.V. overgedragen. Het economisch eigendom is volledig in bezit van Unit 4 Agresso N.V.

NIEUWE IFRS STANDAARDEN

De accounting standaarden welke zijn toegepast in de jaarrekening 2007 zijn consistent met voorgaand jaar met uitzondering van IFRS 7. IFRS 7 vervangt IAS 30 'Disclosures in the Financial Statements of Banks and Similar Financial Institutes' en de toelichtingsvereisten van IAS 32 'Financial Instruments: Disclosure and Presentation'. Deze standaard heeft geen effect op de classificatie en waardering van de financiële instrumenten in de geconsolideerde jaarrekening, echter heeft wel geleid tot aanvullende toelichtingen.

De hierna genoemde relevante nieuwe standaarden, wijzigingen op standaarden en interpretaties zijn in 2007 nog niet van kracht en zijn derhalve niet toegepast in deze geconsolideerde jaarrekening.

In september 2007 publiceerde de IASB een herziene versie van IAS 1 'Presentation of Financial Statements'. De wijzigingen ten opzichte van de vorige versie van IAS 1 betreffen met name een aantal wijzigingen in terminologie binnen IAS 1, alsmede de presentatie van de winst- en verliesrekening en het presenteren van alle opbrengsten en kosten separaat van het verloopoverzicht eigen vermogen. Op dit moment wordt onderzocht wat de invloed op de geconsolideerde jaarrekening zal zijn.

In 2006 heeft de IASB IFRS 8 'Operating Segments' gepubliceerd, die IAS 14 vanaf boekjaren die beginnen op of na 1 januari 2009 zal gaan vervangen. De belangrijkste verandering ten opzichte van IAS 14 is dat de identificatie van de segmenten en waardering van de segmentinformatie onder IFRS 8 gebaseerd wordt op de interne rapportage die regelmatig wordt gebruikt door de 'chief operating decision maker'. Daarnaast zijn de toelichtingseisen onder IFRS 8 gewijzigd en uitgebreid. IFRS 8 is inmiddels (in november 2007) door de Europese Unie goedgekeurd ('endorsed'). Op dit moment wordt onderzocht wat de invloed op de geconsolideerde jaarrekening zal zijn.

In maart 2007 heeft de IASB de Revised IAS 23 Borrowing Costs gepubliceerd. De wijziging elimineert de optie om de rentelasten die direct toerekenbaar zijn aan een kwalificerend actief, onmiddellijk in de kosten te verwerken. De enige methode die nog is toegestaan, is het voor elk kwalificerend actief (= een actief waarvoor de periode tot ingebruikname of verkoop een substantiële lengte heeft) activeren van de rentelasten. De aangepaste standaard is verplicht van toepassing op boekjaren die beginnen op of na 1 januari 2009. De overgangsbepalingen laten toe om de stelselwijziging uitsluitend prospectief vanaf 1 januari 2009 toe te passen. De Groep maakt geen gebruik van de geboden optie en de toepassing van deze gewijzigde standaard zal derhalve geen invloed hebben op de geconsolideerde jaarrekening.

SCHATTINGSONZEKERHEDEN

De belangrijkste veronderstellingen omtrent de toekomst en overige belangrijke bronnen van schattingsonzekerheden per balansdatum die een aanmerkelijk risico in zich dragen van een belangrijke aanpassing van de boekwaarde van activa en verplichtingen in het volgende boekjaar, worden hierna uiteengezet. Naast onderstaande uiteenzetting met betrekking tot bijzondere waardeverminderingen van goodwill dient te worden vermeld dat schattingsonzekerheden zich met name voordoen bij het bepalen van de 'purchase price allocation' in het geval van het bepalen van de reële waarde van de overnamebalans, bij inschattingen met betrekking tot earnout-betalingsregelingen welke normaliter inherent afhankelijk zijn van toekomstige resultaten, bij het berekenen van pensioenvoorzieningen en bij het waarderen van latente belastingvorderingen.

BIJZONDERE WAARDEVERMINDERING VAN GOODWILL

De Groep bepaalt ten minste eenmaal per jaar of de goodwill aan een bijzondere waardevermindering onderhevig is. Dit vraagt om een schatting van de bedrijfswaarde van de kasstroomgenererende eenheden waaraan de goodwill wordt toegerekend. Voor de schatting van de bedrijfswaarde dient de Groep een schatting te maken van de verwachte toekomstige kasstromen van de kasstroomgenererende eenheid en een geschikte disconteringsvoet te bepalen, ter berekening van de contante waarde van die kasstromen. De boekwaarde van de goodwill is per 31 december 2007 € 53,3 miljoen (2006: € 55,0 miljoen). Zie voor meer informatie de toelichting onder hoofdstuk 5 paragraaf 9.1.1.

OMREKENING VREEMDE VALUTA'S

De presentatievaluta van de Groep is de euro. Elke entiteit van de Groep legt de transacties en balansposten in de administratie vast in haar eigen functionele valuta, die verschillend kan zijn van de lokale valuta. Commerciële transacties die in een andere dan de eigen functionele valuta worden uitgedrukt, worden opgenomen tegen de wisselkoersen die gelden op de dag van de transacties. Alle balansposten uitgedrukt in een andere dan de eigen functionele valuta worden omgerekend volgens de 'closing rate method' (koers per balansdatum). Koersverschillen die voortvloeien uit de afwikkeling van deze transacties worden in het resultaat verwerkt. Bij de consolidatie worden de balansen van dochterondernemingen waarvan de functionele valuta niet de euro is, omgerekend in euro's tegen de koers per balansdatum. De winst- en verliesrekeningen van deze entiteiten worden in euro's omgerekend tegen

transactiekoersen, die benaderd worden door gemiddelde koersen. Goodwill die betaald is bij overname wordt uitgedrukt in de functionele valuta van de overgenomen entiteit.

De valutakoersverschillen die voortvloeien uit de omrekening van de nettoinvestering in entiteiten met een andere functionele valuta dan de euro, worden verwerkt in het eigen vermogen (reserve omrekeningsverschillen). Dit geldt ook voor valutakoersverschillen op leningen en andere financiële instrumenten in deze functionele valuta voor zover deze het valutarisico in verband met de nettoinvestering afdekken. Bij verkoop van een entiteit met een andere functionele valuta dan de euro worden de bestaande cumulatieve koersverschillen uit hoofde van de omrekening van de nettoinvestering in het resultaat verwerkt.

De volgende slotkoersen zijn gehanteerd:

notering in vreemde valuta t.o.v. 1 euro	2007	2006
Canadese dollar (CAD)	1,4420	1,5281
Deense kroon (DKK)	7,4588	7,4560
Noorse kroon (NOK)	7,9600	8,2380
Pond sterling (GBP)	0,7333	0,6715
US dollar (USD)	1,4735	1,3170
Zweedse kroon (SEK)	9,4150	9,0404

De volgende gemiddelde valutakoersen zijn gehanteerd:

notering in vreemde valuta t.o.v. 1 euro	2007	2006
Canadese dollar (CAD)	1,4681	1,4585
Deense kroon (DKK)	7,4511	7,4590
Noorse kroon (NOK)	8,0105	8,0445
Pond sterling (GBP)	0,6843	0,6816
US dollar (USD)	1,3712	1,2558
Zweedse kroon (SEK)	9,2453	9,2534

DOELSTELLINGEN EN BELEID INZAKE BEHEER VAN FINANCIËLE RISICO'S

De belangrijkste financiële instrumenten (buiten derivaten) van de Groep omvatten bankleningen en -kredieten, obligaties, financiële lease- en huurovereenkomsten en geldmiddelen en kasequivalenten. De belangrijkste doelstelling van deze financiële instrumenten is financiering aan te trekken voor de bedrijfsactiviteiten van de Groep. De Groep heeft verschillende andere financiële activa en passiva, zoals handelsvorderingen en -schulden, die direct voortkomen uit de bedrijfsactiviteiten.

De Groep doet tevens in beperkte mate transacties met derivaten, waarbij het voornamelijk om valutaswaps en valutatermijncontracten gaat. Het doel is de door de Groep gelopen rente- en valutarisico's met betrekking tot haar bedrijfsactiviteiten en financieringsbronnen te beheersen. Over het algemeen handelt de Groep niet in financiële instrumenten en heeft dit ook niet gedaan gedurende het boekjaar. De belangrijkste risico's die voortvloeien uit de financiële instrumenten van de Groep zijn rente-, valuta-, krediet- en liquiditeitsrisico's. De Raad van Bestuur beoordeelt en geeft haar goedkeuring voor het beleid voor de beheersing van deze risico's (zie de samenvatting hieronder). De waarderingsgrondslagen van de Groep met betrekking tot derivaten zijn uiteengezet in de Grondslagen voor waardering van activa en passiva.

RENTERISICO

Het door de Groep gelopen risico door fluctuaties in de marktrenten heeft voornamelijk betrekking op de bankrekeningen van de Groep met een variabele rente. De Groep hanteert geen derivaten of andere instrumenten om het renterisico te beheersen aangezien het renterisico op dit moment als laag wordt ingeschat.

VALUTARISICO

Vanwege de aanwezigheid van investeringsactiviteiten in de Verenigde Staten, Canada, Verenigd Koninkrijk, Noorwegen, Zweden en Denemarken zou de balans van de Groep in geringe mate kunnen worden beïnvloed door mutaties in de betreffende wisselkoersen ten opzichte van de euro. Voor de jaren die in dit rapport zijn gepresenteerd dekte de Groep haar risico's op investeringsactiviteiten niet af.

De Groep loopt tevens valutarisico's op transacties. Deze risico's worden gelopen op verkopen of aankopen die door dochterondernemingen in een andere dan de functionele valuta worden verricht. De Groep verplicht vanuit haar valutabeleid alle dochterondernemingen om in overleg met de centrale financiële afdeling van de Groep valutatermijncontracten te gebruiken voor de eliminering van de valutarisico's op individuele transacties welke resulteren in balansposities van meer dan 5% van het balanstotaal van de dochteronderneming of indien de tegenwaarde meer bedraagt dan € 500.000. Daarnaast hanteert de Groep valutaswaps om de rentekosten en rentebaten te optimaliseren. De centrale financiële afdeling van de Groep sluit de derivaten af met erkende banken.

KREDIETRISICO

De Groep handelt alleen met erkende, kredietwaardige derden. Het beleid binnen de Groep is dat alle klanten die op termijn wensen te betalen aan de kredietverificatieprocedure worden onderworpen. Bovendien worden de openstaande saldi continu bewaakt, zodat de Groep geen grote risico's loopt met betrekking tot dubieuze debiteuren.

Op de overige financiële activa van de Groep, die bestaan uit geldmiddelen en kasequivalenten, effecten en bepaalde derivaten, wordt kredietrisico gelopen op het in gebreke blijven van de tegenpartij, met een maximaal gelopen risico ten bedrage van de boekwaarde van deze instrumenten. Aangezien de Groep slechts met erkende derden handelt is er geen noodzaak voor onderpand.

LIQUIDITEITSRISICO

De Groep heeft zich ten doel gesteld een balans te vinden tussen continuïteit en flexibiliteit van financiering door het gebruik van bankkredieten, kasgeldleningen, factoring van handelsvorderingen en lease- en huurovereenkomsten.

5.3 GRONDSLAGEN VOOR WAARDERING VAN ACTIVA EN PASSIVA

IMMATERIËLE ACTIVA

Goodwill is het overschot van de verkrijgingsprijs van een acquisitie boven Unit 4 Agresso's aandeel in de netto reële waarde van de identificeerbare activa, verplichtingen en voorwaardelijke verplichtingen van een overgenomen dochteronderneming of geassocieerde deelneming. Goodwill betaald bij de acquisitie van een dochteronderneming wordt opgenomen onder de immateriële activa. Goodwill betaald bij de acquisitie van geassocieerde deelnemingen wordt begrepen in de boekwaarde van deze geassocieerde deelnemingen. Minimaal jaarlijks wordt goodwill getoetst op de noodzaak van een eventuele bijzondere waardevermindering. Een bijzondere waardevermindering wordt ten laste van het resultaat gebracht. Tot en met 2000 heeft Unit 4 Agresso betaalde goodwill onmiddellijk ten laste van het eigen vermogen afgeboekt. Onder IFRS blijft deze goodwill afgeboekt van het eigen vermogen. Vanaf 2001 tot en met 2003 werd goodwill geactiveerd en afgeschreven over de verwachte gebruiksduur. Per overgangsdatum (1 januari 2004) naar IFRS heeft Unit 4 Agresso gebruikgemaakt van de uitzondering volgens IFRS 1 om IFRS 3, Bedrijfscombinaties, niet met terugwerkende kracht toe te passen. De boekwaarde van de goodwill per 31 december 2003 volgens de in Nederland gebruikelijke grondslagen is gebruikt als veronderstelde kostprijs van de goodwill op het moment van de overgang naar IFRS (1 januari 2004). In het resultaat op de verkoop van een entiteit wordt met de boekwaarde van de goodwill van deze entiteit rekening gehouden.

De softwareproducten en klantencontracten die door acquisities eigendom zijn geworden van Unit 4 Agresso worden uit de goodwill verbijzonderd, rekening houdend met een latente vennootschapsbelasting voor toekomstige verschillen tussen fiscale en bedrijfseconomische belastingverplichtingen, en zodoende separaat geactiveerd. Eigen ontwikkelde softwareproducten, zogenaamde softwareontwikkelingskosten, worden eveneens geactiveerd indien deze aan de activeringsvoorwaarden voldoen. Onderzoekskosten worden direct ten laste van het resultaat gebracht. De uitgaven voor onderhoud van softwareproducten worden meteen als kosten genomen. De softwareproducten (inclusief eigen ontwikkelde softwareproducten) en klantencontracten worden lineair afgeschreven op basis van de verwachte economische levensduur, in beginsel 3 tot 5 jaar, waarbij bij softwareproducten gestart wordt met afschrijven vanaf het moment waarop het product op commerciële basis wordt gelanceerd. Aangekochte licenties en applicatiesoftware worden gewaardeerd tegen de aanschafwaarde verminderd met afschrijvingen op lineaire basis, in beginsel 3 tot 5 jaar, en verminderd met eventuele bijzondere waardeverminderingen.

Als er aanwijzingen zijn dat de boekwaarde van de softwareproducten, klantencontracten, aangekochte licenties en applicatiesoftware niet realiseerbaar is, worden deze posten getoetst op de noodzaak van een eventuele bijzondere waardevermindering en wordt beoordeeld of de afschrijvingsperiode moet worden herzien.

Wijzigingen in de verwachte gebruiksduur of in het verwachte patroon van toekomstige economische voordelen van het actief worden verantwoord door middel van een wijziging van de afschrijvingsperiode of afschrijvingsmethode en behandeld als schattingswijziging. Een bijzondere waardevermindering wordt ten laste van het resultaat gebracht. Immateriële vaste activa die nog niet in gebruik zijn genomen, worden jaarlijks getoetst op de noodzaak van een eventuele bijzondere waardevermindering.

Onder Overige immateriële vaste activa zijn licentierechten en implementatiekosten opgenomen inzake interne automatiseringsprojecten. Deze worden gewaardeerd tegen verkrijgings- of vervaardigingsprijs en afgeschreven op basis van de verwachte economische levensduur, in beginsel 3 tot 5 jaar.

MATERIËLE VASTE ACTIVA

Gebouwen en terreinen worden opgenomen tegen kostprijs, na aftrek van de afschrijving op gebouwen en eventueel na de datum van de waardebepaling opgetreden bijzondere waardeverminderingen.

Technologische inventarissen en overige materiële vaste activa worden tegen kostprijs opgenomen, exclusief de kosten van dagelijks onderhoud, onder aftrek van de cumulatieve afschrijvingen en de cumulatieve bijzondere waardeverminderingen. Afschrijvingen worden lineair berekend op basis van de gebruiksduur van de betreffende activa. De verwachte gebruiksduur is voor:

- gebouwen: 50 jaar
- terreinen: onbepaalde levensduur
- technologische inventarissen: 2 tot 3 jaar
- overige materiële vaste activa: 2 tot 10 jaar

De afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen worden in de winst- en verliesrekening verantwoord onder Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen op immateriële en materiële vaste activa.

De boekwaarde van de materiële vaste activa wordt getoetst op bijzondere waardevermindering indien gebeurtenissen of veranderingen in de omstandigheden er op wijzen dat de boekwaarde mogelijk niet realiseerbaar is. Een materieel vast actief wordt niet meer op de balans opgenomen in geval van afstoting of indien er geen toekomstige economische voordelen van het gebruik of de afstoting worden verwacht. Een eventuele opbrengst of eventueel verlies voortvloeiend uit de verwijdering van het actief, wordt opgenomen in de winst- en verliesrekening in het jaar waarin het actief wordt verwijderd van de balans.

De restwaarde van het actief, de resterende gebruiksduur en de waarderingsmethodes worden beoordeeld en, indien noodzakelijk, aangepast per einde van het boekjaar.

LEASEOVEREENKOMSTEN

Financiële leases, waarbij de voor- en nadelen verbonden aan de eigendom van het geleasede actief geheel of nagenoeg geheel aan de Groep worden overgedragen, worden geactiveerd bij het aangaan van de lease tegen de reële waarde van het geleasede actief of, indien lager, tegen de contante waarde van de minimale leasebetalingen. De leasebetalingen worden zodanig uitgesplitst in financieringskosten en een vermindering van de leaseverplichting dat een constante rentevoet over het resterende saldo van de verplichting wordt bereikt. De financieringskosten worden direct ten laste van het resultaat gebracht. Geactiveerde geleasede bedrijfsmiddelen worden afgeschreven over de leaseperiode of over de geschatte gebruiksduur indien deze laatste korter is. Operationele leases zijn alle andere dan financiële leases. Betalingen uit hoofde van operationele leases worden op tijdsevenredige basis als last verantwoord onder Overige personeelskosten en Overige bedrijfskosten.

GEASSOCIEERDE DEELNEMINGEN

Een geassocieerde deelneming is een belang in een entiteit waarin Unit 4 Agresso invloed van betekenis maar geen beslissende zeggenschap heeft. Gewoonlijk wordt in deze entiteiten tussen 20% en 50% van de stemrechten gehouden. Geassocieerde deelnemingen worden verwerkt op basis van de 'equity'-methode (vermogensmutatiemethode), die inhoudt dat het aandeel van Unit 4 Agresso in de winst of het verlies van de geassocieerde deelneming wordt opgenomen in het resultaat. Het belang van Unit 4 Agresso in de geassocieerde deelneming wordt bepaald op het Unit 4 Agresso aandeel in de nettoactiva van de geassocieerde deelneming, samen met de bij overname betaalde goodwill, en verminderd met een eventuele bijzondere waardevermindering. Wanneer het aandeel van Unit 4 Agresso in het verlies van de geassocieerde deelneming de boekwaarde van een geassocieerde deelneming – inclusief eventuele andere vorderingen – overtreft, wordt de boekwaarde tot nihil teruggebracht. Er worden geen verdere verliezen verantwoord, tenzij Unit 4 Agresso verplichtingen van de geassocieerde deelneming op zich heeft genomen uit hoofde van een garantie of een andere verplichting.

De verslagdata van de geassocieerde deelneming en de Groep zijn gelijk en de grondslagen voor financiële verslaggeving van de geassocieerde deelneming zijn in overeenstemming met die van de Groep voor soortgelijke transacties en gebeurtenissen in vergelijkbare omstandigheden.

OVERIGE FINANCIËLE ACTIVA

Onder Overige financiële activa worden leningen en langlopende vorderingen opgenomen welke gewaardeerd worden tegen geamortiseerde kostprijs, eventueel verminderd met een waardecorrectie in verband met oninbaarheid. Voor het boeken van een waardecorrectie dienen objectieve aanwijzingen te bestaan. Deze effecten, welke worden geclassificeerd 'als voor verkoop beschikbaar', worden gewaardeerd tegen reële waarde of tegen verkrijgingsprijs indien deze reële waarde niet op betrouwbare wijze kan worden bepaald. Er worden geen effecten voor handelsdoeleinden aangehouden.

BIJZONDERE WAARDEVERMINDERINGEN

Wanneer er aanwijzingen zijn dat de boekwaarde van een vast actief (een immaterieel, materieel of financieel actief) boven de realiseerbare waarde (de hoogste van indirecte en directe opbrengstwaarde) ligt, wordt de noodzaak van een bijzondere waardevermindering nagegaan. Voor een actief dat niet in ruime mate zelfstandig een instroom van kasmiddelen genereert, wordt de realiseerbare waarde bepaald voor de kasstroomgenererende eenheid waartoe het actief behoort. Bij de bepaling van de indirecte opbrengstwaarde worden de geschatte toekomstige kasstromen contant gemaakt tegen een disconteringsvoet voor belastingen, gebaseerd op de marktrente plus een opslag voor de specifieke risico's van het actief. Wanneer de realiseerbare waarde van een actief lager is dan de boekwaarde, wordt de boekwaarde afgeboekt tot de realiseerbare waarde. Een bijzondere waardevermindering (met uitzondering van goodwill) wordt teruggedraaid wanneer er een wijziging heeft plaatsgevonden in de schattingen die gebruikt zijn bij de bepalingen van de realiseerbare waarde. Bijzondere waardeverminderingen van goodwill worden in de winst- en verliesrekening verantwoord onder Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen op immateriële en materiële vaste activa.

Per iedere verslagdatum wordt beoordeeld of er aanwijzingen zijn dat een actief een bijzondere waardevermindering heeft ondergaan. Indien een dergelijke aanwijzing bestaat, wordt de realiseerbare waarde geschat. Een voorheen opgenomen verlies vanwege bijzondere waardevermindering (met uitzondering van goodwill) wordt slechts teruggenomen indien er een wijziging is opgetreden in de schatting die wordt gebruikt ter bepaling van de realiseerbare waarde van het actief sinds de opname van het laatste bijzondere waardeverminderingsverlies. Indien dit het geval is, wordt de boekwaarde van het actief verhoogd naar de realiseerbare waarde. Dit verhoogde bedrag kan niet hoger zijn dan de boekwaarde die zou zijn bepaald (na aftrek van afschrijvingen) indien er geen bijzonder waardeverminderingverlies voor het actief in eerdere jaren zou zijn opgenomen. Een dergelijke terugnemering wordt verantwoord in de winst- en verliesrekening, tenzij het actief wordt opgenomen tegen het geherwaardeerde bedrag, in welk geval de terugnemering wordt behandeld als een herwaarderingstoename. Na een dergelijke terugnemering wordt de afschrijvingslast aangepast om de herziene boekwaarde van het actief (na aftrek van een eventuele restwaarde) over de resterende economische levensduur systematisch toe te rekenen aan toekomstige perioden.

VOORRADEN

Voorraden worden gewaardeerd tegen verkrijgingsprijs of lagere opbrengstwaarde. Hierbij wordt de FIFO methode (first-in, first-out) van waarden toegepast. De netto realiseerbare waarde wordt bepaald als de geschatte verkoopprijs in het kader van de normale bedrijfsvoering, verminderd met de geschatte kosten van voltooiing en de geschatte kosten die nodig zijn om de verkoop te realiseren.

KORTLOPENDE VORDERINGEN

Onder de kortlopende vorderingen worden onderhanden werk, handelsdebiteuren, overige kortlopende vorderingen, effecten en derivaten opgenomen. Kortlopende vorderingen worden, met uitzondering van effecten en derivaten, opgenomen tegen nominale waarde verminderd met een waardecorrectie in verband met dubieuze vorderingen. De waardering van het onderhanden werk geschiedt tegen de per balansdatum aan in uitvoering zijnde projecten bestede directe uren en de in het kader van de projecten ingekochte goederen en diensten. De directe uren zijn gewaardeerd tegen de opbrengstwaarde, welke is gebaseerd op de direct aan projecten toe te rekenen kosten onder aftrek van reeds gefactureerde bedragen. De resultaten worden genomen al naar gelang de voortgang van de afzonderlijke projecten. Effecten waarvan verwacht wordt dat deze binnen 1 jaar zullen worden verkocht, worden onder Kortlopende vorderingen opgenomen. Effecten worden gewaardeerd tegen reële waarde of tegen verkrijgingsprijs indien deze reële waarde niet op betrouwbare wijze kan worden bepaald.

DERIVATEN EN AFDEKKING VAN RISICO'S

De Groep gebruikt afgeleide financiële instrumenten (derivaten) zoals valutatermijncontracten en valutaswaps om de risico's van wijzigingen in valutakoersen te beperken en rentekosten en -baten te optimaliseren. Derivaten worden initieel in de balans opgenomen tegen kostprijs, zijnde de reële waarde en vervolgens geherwaardeerd tegen de reële waarde op iedere balansdatum. De wijze van verantwoording van daaruit voortvloeiende baten of lasten hangt af van de aard van de post die afgedekt wordt. Derivaten worden als actief opgenomen als de reële waarde positief is, en als verplichting als de reële waarde negatief is. Bij het aangaan van contracten voor derivaten legt de Groep het doel daarvan vast: afdekking van de reële waarde van in de balans opgenomen activa of verplichtingen (reële-waardeafdekking), afdekking van vaststaande toezeggingen of toekomstige transacties (kasstroomafdekking) of afdekking van nettoinvesteringen in entiteiten met een andere functionele valuta dan de euro.

Gedurende 2007 is geen gebruikgemaakt van de mogelijkheid om hedge-accounting toe te passen.

Wijzigingen in de reële waarde van derivaten worden onmiddellijk in het resultaat verantwoord, samen met iedere verandering in de reële waarde van de afgedekte activa of verplichtingen.

Wijzigingen in de reële waarde van derivaten die zijn aangemerkt als afdekking van een nettoinvestering worden verantwoord in het eigen vermogen (reserve omrekeningsverschillen). De bate of last die verband houdt met het niet-effectieve deel wordt direct in het resultaat verwerkt. De cumulatieve baten en lasten in de reserve omrekeningsverschillen worden opgenomen in het resultaat wanneer de nettoinvestering wordt afgestoten. Gedurende het boekjaar zijn er geen derivaten aangemerkt als afdekking van een nettoinvestering.

GELDMIDDELEN EN KASEQUIVALENTEN

Geldmiddelen en kasequivalenten betreffen kasmiddelen, banktegoeden en deposito's bij banken met een resterende looptijd van minder dan 3 maanden. Bankschulden worden opgenomen onder Kortlopende schulden. Geldmiddelen en kasequivalenten worden gewaardeerd tegen nominale waarde.

LANGLOPENDE SCHULDEN

Opgenomen leningen worden initieel verantwoord tegen kostprijs, zijnde de reële waarde van de ontvangen bedragen na aftrek van transactiekosten. Vervolgens worden opgenomen leningen verwerkt tegen de geamortiseerde kostprijs met toepassing van de effectieve-rentemethode. De geamortiseerde kostprijs wordt

berekend door rekening te houden met eventuele disagio of agio. De interestlasten worden toegerekend aan het resultaat van de periode waarop zij betrekking hebben. Indien een risico met betrekking tot een opgenomen langlopende lening wordt afgedekt, en de afdekking als effectief wordt aangemerkt, wordt de boekwaarde van de langlopende lening aangepast voor wijzigingen in de reële waarde. Aflossingen binnen 12 maanden op langlopende leningen worden opgenomen onder Kortlopende verplichtingen.

VOORZIENINGEN

Voorzieningen worden in de balans opgenomen wanneer aan de volgende voorwaarden wordt voldaan: 1) er is een juridische of feitelijke verplichting als gevolg van een gebeurtenis uit het verleden; 2) het is waarschijnlijk dat middelen aan de onderneming zullen worden onttrokken om aan de verplichting te voldoen en 3) er kan een betrouwbare schatting worden gemaakt van het bedrag van de verplichting. Indien het effect van de tijdswaarde van geld materieel is, worden voorzieningen bepaald door de verwachte kasstromen contant te maken tegen een disconteringsvoet vóór belastingen. Als een contante waarde is berekend, wordt de toename van de voorziening door het verloop van de tijd beschouwd als rentelasten. De interestkosten in verband met pensioenverplichtingen worden echter opgenomen in de pensioenkosten. Bedragen die binnen 12 maanden zullen worden onttrokken aan voorzieningen, worden opgenomen onder Kortlopende verplichtingen.

PENSIOENEN

Toegezegd-pensioenregelingen (pensioenen en overige uitkeringen na beëindiging dienstverband) worden in de balans opgenomen als het saldo van:

- de contante waarde van de toegekende pensioenaanspraken op balansdatum;
- uitgestelde actuariële resultaten en uitgestelde kosten betreffende het dienstverband;
- de aan volgende boekjaren toe te rekenen lasten over verstreken dienstdtijd;
- de reële waarde van de activa van het fonds per balansdatum die worden aangehouden om de (toekomstige) pensioenen uit te betalen.

Het saldo van deze elementen kan negatief zijn.

Unit 4 Agresso hanteert de bandbreedtebenadering ('corridor approach') bij de verwerking van actuariële resultaten.

ANDERE UITGESTELDE BELONINGEN (JUBILEA)

Jubileavoorzieningen worden in de balans opgenomen tegen een waarde waarin (per deelnemer) rekening is gehouden met:

- evenredige opbouw van de uitgestelde beloning;
- actuariële resultaten;
- effecten vanuit belastingwetgeving;
- verdiscontering van de berekende verplichting.

De verwerking van de actuariële resultaten en de lasten over de verstreken dienstdtijd worden direct in het resultaat verwerkt.

NIET LANGER OPNEMEN IN DE BALANS VAN FINANCIËLE ACTIVA EN PASSIVA

Financiële activa

Een financieel actief (of, indien van toepassing, een deel van een financieel actief of een deel van de groep van soortgelijke financiële activa) wordt niet langer in de balans opgenomen indien:

- de Groep geen recht meer heeft op de kasstromen uit dit actief;
- de Groep het recht heeft behouden om de kasstromen uit dit actief te ontvangen, maar een verplichting is aangegaan om deze volledig zonder belangrijke vertraging te betalen aan een derde ingevolge een bijzondere afspraak, of
- de Groep haar rechten op de kasstromen uit dit actief heeft overgedragen en ofwel (a) grotendeels alle risico's en voordelen van dit actief heeft overgedragen, ofwel (b) niet grotendeels alle risico's en voordelen van dit actief heeft overgedragen of behouden, maar de zeggenschap over dit actief heeft overgedragen.

Indien de Groep haar rechten om de kasstromen uit een actief te ontvangen heeft overgedragen, maar niet grotendeels alle risico's en voordelen van dit actief heeft overgedragen of behouden, noch de zeggenschap heeft overgedragen, wordt dit actief opgenomen voor zover de Groep nog een voortgezette betrokkenheid heeft bij dit actief. Voortgezette betrokkenheid in de vorm van een garantie over het actief dat is overgedragen, wordt gewaardeerd tegen de oorspronkelijke boekwaarde of het lagere maximumbedrag van de tegenprestatie die de Groep naar haar beste inschatting zou dienen terug te betalen.

FINANCIËLE VERPLICHTINGEN

Een financiële verplichting wordt niet langer op de balans opgenomen zodra aan de prestatie ingevolge de verplichting is voldaan, deze is opgeheven of is verlopen. Indien een bestaande financiële verplichting wordt vervangen door een andere van dezelfde geldgever tegen nagenoeg dezelfde voorwaarden, of de voorwaarden van de bestaande verplichtingen aanzienlijk worden gewijzigd, wordt een dergelijke vervanging of wijziging behandeld als niet langer opnemen van de oorspronkelijke verplichting op de balans en als opname van een nieuwe verplichting. Het verschil in de betreffende boekwaarden wordt in de winst- en verliesrekening opgenomen.

5.4 GRONDSLAGEN VOOR DE BEPALING VAN HET RESULTAAT

OMZET

Onder omzet wordt verstaan de opbrengst van de in het verslagjaar voor derden verrichte diensten en aan derden geleverde goederen. Omzet wordt voornamelijk gegenereerd uit de verkoop van software middels een eenmalige licentieprijis of middels een vaste prijs per periode (abonnementen), of uit het onderhouden van software door middel van onderhoudscontracten en dienstverlening (implementatiebegeleiding). De opbrengst uit de verkoop van software en hardware wordt verantwoord op het moment waarop, in economische zin, levering aan de koper heeft plaatsgevonden. De opbrengst uit dienstverlening wordt verantwoord naar rato van de verrichte prestaties bij de uitvoering van het werk. De opbrengst uit onderhoudscontracten en abonnementen wordt naar rato van de verstreken contract- of abonnementsperiode verantwoord. De netto-omzet is gelijk aan de factuurwaarde verminderd met kortingen en na aftrek van over de omzet geheven belastingen.

INGEKOCHTE GOEDEREN EN DIENSTEN

De onder de ingekochte goederen en diensten opgenomen kosten betreffen de kosten van de direct aan de gerealiseerde omzet toe te rekenen goederen en diensten.

PENSIOENEN EN ANDERE VERGOEDINGEN NA UITDIENSTTREDING

De Groep heeft bij de entiteit in Frankrijk en in Nederland bij Amedia Holding B.V. en ÈFDÉCÉ Software B.V. een toegezegd-pensioenregeling. Tevens is er met 1 medewerker in Duitsland een toegezegd-pensioenregeling overeengekomen. De regelingen bij de overige entiteiten, mits aanwezig, kwalificeren als toegezegde-bijdrageregelingen. Alle pensioenregelingen zijn, met uitzondering van de regeling in Frankrijk, ondergebracht bij lokale verzekeraars. De pensioenregelingen worden gefinancierd uit betalingen door werknemers en de betreffende entiteiten. Voor de toegezegd-pensioenregelingen in Frankrijk wordt voor de bepaling van de pensioenkosten gebruikgemaakt van de 'projected unit credit'-methode. Actuariële baten en lasten worden in het resultaat opgenomen, gespreid over de gemiddelde resterende diensttijd van de werknemers, met gebruikmaking van de 'corridor' benadering waarbij de boven- en ondergrens is gesteld op 10%. Dit laatste houdt in dat de nog niet in het resultaat verwerkte cumulatieve actuariële baten en lasten pas in het resultaat worden verwerkt zodra deze aan het begin van het boekjaar groter zijn dan het hoogste bedrag van:

- 10% van de contante waarde van toegekende aanspraken op die datum en
- 10% van fondsbeleggingen aan het begin van het boekjaar (reële waarde).

Vooruitbetaalde pensioenlasten in verband met toegezegd-pensioenregelingen worden alleen in de balans opgenomen als deze leiden tot een terugbetaling uit de regeling aan de werkgever of tot een verlaging van toekomstige bijdragen door de werkgever.

Bijdragen aan toegezegde-bijdrageregelingen komen ten laste van het resultaat zodra zij verschuldigd zijn.

SUBSIDIES

Subsidies worden in de balans opgenomen tegen hun reële waarde wanneer er redelijke zekerheid is dat de subsidie zal worden ontvangen en dat aan alle bijbehorende voorwaarden zal worden voldaan. Kostensubsidies worden systematisch als bate verantwoord in het resultaat van de perioden waarin de kosten vallen, waarvoor de subsidies als compensatie bedoeld zijn.

ONDERZOEK EN ONTWIKKELING

Onderzoeksuitgaven worden ten laste van het resultaat gebracht in de periode waarin zij worden gemaakt. Interne ontwikkelingskosten worden ten laste van het resultaat gebracht in de periode waarin zij worden gemaakt, tenzij zij voldoen aan de criteria voor activering van IAS 38 'Immateriële activa'. In overeenstemming met IAS 23 'Financieringskosten' worden de financieringskosten die zijn toe te rekenen aan de interne ontwikkelingskosten mede geactiveerd, indien deze interne ontwikkelingskosten voldoen aan de criteria voor activering. In dit boekjaar is een percentage van 5,7% (6 maands Euribor + 1% marktrisico-opslag) gehanteerd.

VENNOOTSCHAPSBELASTING

In de belastingpost worden, naast de over het verslagjaar direct verschuldigde of te vorderen belastingen, tevens de latente (uitgestelde) belastingvorderingen en -verplichtingen begrepen. De berekening van de direct verschuldigde belastingen geschiedt tegen de geldende tarieven. De berekening van de latente belastingvorderingen en -verplichtingen geschiedt tegen de per balansdatum geldende of materieel vastgestelde belastingtarieven en -wetten die naar verwachting van toepassing zijn wanneer de betreffende latente belastingvorderingen en -verplichtingen worden afgewikkeld. Latente belastingvorderingen worden in de balans opgenomen voor zover het waarschijnlijk is dat er toekomstige fiscale winst beschikbaar zal zijn waarmee tijdelijke verrekenbare verschillen en niet gecompenseerde fiscale verliezen kunnen worden verrekend. Indien nodig wordt een waardecorrectie toegepast. Latente belastingvorderingen en -verplichtingen worden opgenomen tegen nominale waarde. Latente belastingverplichtingen inzake bronheffing worden alleen opgenomen indien en voor zover het voornemen bestaat om de door dochterondernemingen behaalde winst in de nabije toekomst als dividend uit te keren.

Latente belastingvorderingen en -verplichtingen worden gesaldeerd indien er een in rechte afdwingbaar recht bestaat om belastingvorderingen te salderen met belastingverplichtingen en de latente belastingen verband houden met dezelfde (belastbare) entiteit en dezelfde belastingautoriteit.

De belastingen in de winst- en verliesrekening worden berekend over het resultaat voor belasting op grond van de in de verschillende landen geldende belastingtarieven, rekening houdend met fiscale faciliteiten en rekening houdend met de in de balans opgenomen latente belastingvorderingen en -verplichtingen.

OP AANDELEN GEBASEERDE BELONINGEN

Werknemers binnen het hogere kader van de Groep ontvangen beloningen in de vorm van op aandelen gebaseerde betalingstransacties (werknemersopties), indien zij bepaalde prestaties leveren. Dit betreffen in eigen vermogensinstrumenten afgewikkelde transacties ('equity settled'). De kosten van deze optieplannen worden bepaald op basis van de reële waarde van de opties op de datum waarop de opties worden toegekend. De reële waarde wordt bepaald met gebruikmaking van een afgeleide van het binomiale optiemodel, rekening houdende met marktvoorwaarden die gerelateerd zijn aan het Unit 4 Agresso aandeel. De kosten van deze opties worden verwerkt in het resultaat (Personeelskosten), met het eigen vermogen (Ingehouden winst) als tegenpost, in de periode waarin aan de voorwaarden met betrekking tot de prestaties is voldaan en de opties onvoorwaardelijk worden toegekend, eindigend op de datum waarop de betrokken werknemers volledig recht krijgen om de in eigen vermogensinstrumenten af te wikkelen transacties uit te oefenen. Tussen het moment van toekenning en het moment dat de opties deels vrij uitoefenbaar zijn, ligt in de meeste gevallen een periode van 2 jaar.

Het verwateringseffect van de uitstaande opties wordt zichtbaar als een aanvullende verwatering van de aandelen bij de berekening van de winst per aandeel.

5.5 GRONDSLAGEN VOOR HET KASSTROOMOVERZICHT

Het kasstroomoverzicht is opgesteld volgens de indirecte methode. In het kasstroomoverzicht wordt onderscheid gemaakt tussen kasstromen uit operationele, investerings- en financieringsactiviteiten. Kasstromen in vreemde valuta worden omgerekend tegen koersen op de data van de transacties gedurende het verslagjaar. Koersverschillen op geldmiddelen en kasequivalenten, onder aftrek van de rekening-courantverplichtingen, worden afzonderlijk in het kasstroomoverzicht getoond. Ontvangsten en uitgaven voor vennootschapsbelasting zijn opgenomen onder Kasstroom uit operationele activiteiten. Rente-uitgaven en rente-ontvangsten zijn opgenomen onder Kasstroom uit operationele activiteiten. Kasstromen als gevolg van de verwerving dan wel afstoting van financiële belangen (dochterondernemingen en deelnemingen) zijn opgenomen onder Kasstroom uit investeringsactiviteiten, waarbij rekening wordt gehouden met aanwezige geldmiddelen en kasequivalenten in deze belangen. Uitgekeerde dividenden worden opgenomen onder Kasstroom uit financieringsactiviteiten.

5.6 SEGMENTENRAPPORTAGE

Er wordt gesegmenteerde informatie verstrekt voor de bedrijfs- en geografische segmenten van de Groep. De primaire segmentatiebasis, bedrijfssegmenten, is gebaseerd op de bestuurlijke structuur en de interne rapportagestructuur van de Groep. Segmentresultaten, -activa en -verplichtingen bestaan uit items die direct toewijsbaar zijn aan het desbetreffende segment, evenals items die redelijkerwijs naar het segment gealloceerd kunnen worden. Niet-gealloceerde items bestaan voornamelijk uit latente belastingen en langlopende rentedragende leningen, schulden en kosten, en gemeenschappelijke activa en uitgaven. De investeringen in kapitaalgoederen van een segment betreffen het totaal van de in de verslagperiode gemaakte kosten voor verwerving van de activa van het segment die naar verwachting langer dan een verslagperiode in gebruik zullen zijn. Unit 4 Agresso definieert in de rapportage een segment als divisie.

De primaire segmentatiebasis komt voort uit de splitsing in de divisies Business Software Benelux en Business Software Internationaal. Zowel de divisie Business Software Benelux als de divisie Business Software Internationaal ontwikkelen, verkopen, implementeren en ondersteunen bedrijfssoftware voor de sturing, ondersteuning en optimalisatie van de bedrijfsprocessen en voor het optimaliseren van de bedrijfsvoering. De divisie Business Software Benelux is hiernaast actief in de ICT-dienstverlening.

Zoals in 2006 voorgenomen, is gedurende 2007 een groot gedeelte van de divisie Internet & Security verkocht. De niet bij de verkoop betrokken bedrijven van deze divisie zijn toegevoegd aan de divisie Business Software Benelux. In december 2007 is initieel overeenstemming bereikt om de Franse verkoop- en implementatieactiviteiten te verkopen aan het zittende management. De activiteiten met betrekking tot onderhoudscontracten en productontwikkeling worden gecontinueerd binnen Unit 4 Agresso.

Binnen de primaire segmentatie vindt splitsing plaats naar de rubrieken omzet, bedrijfsresultaat, boekwaarde van de activa, totale verplichtingen, investeringen in immateriële en materiële vaste activa, afschrijvingskosten en bijzondere waardeverminderingen. Er vinden in toenemende mate intersegmentleveringen plaats. Voorbeelden van intersegmentatieleveringen zijn de gecombineerde verkoopinspanningen van de producten Agresso Business World, Unit 4 AccountAnalyser en Agresso CRM.

De secundaire segmentatiebasis wordt opgesteld op basis van geografische segmenten, voor de rubrieken omzet, activa en investeringen in immateriële en materiële vaste activa.

Voor een toelichting van de beëindigde bedrijfsactiviteiten wordt verwezen naar paragraaf 5.8.8.

PRIMAIRE SEGMENTATIE

Per 31 december 2007 (€ x 1.000)

	Voortgezette bedrijfsactiviteiten			Beëindigde activiteiten	Totaal
	Divisie Business Software Benelux	Divisie Business Software Internationaal	Totaal		
Producten	22.863	44.777	67.640	38.016	105.656
Dienstverlening en overige	30.539	91.932	122.471	13.191	135.662
Contracten en abonnementen	46.772	83.649	130.421	7.385	137.806
Omzet	100.174	220.358	320.532	58.592	379.124
Bedrijfsresultaat voor afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen (EBITDA)	20.159	34.780	54.939	-5.595	49.344
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen op immateriële en materiële vaste activa	5.635	20.910	26.545	1.378	27.923
Bedrijfsresultaat (EBIT)	14.524	13.870	28.394	-6.973	21.421
Financieringskosten	1.543	3.894	5.437	1.201	6.638
Financieringsopbrengsten	2.816	4.236	7.052	388	7.440
Aandeel resultaat geassocieerde deelnemingen	0	17	17	0	17
Verkoopresultaat beëindigde bedrijfsactiviteiten	0	0	0	12.659	12.659
Resultaat voor belastingen	15.797	14.229	30.026	4.873	34.899
Belastingen	3.696	2.523	6.219	425	6.644
Resultaat na belastingen	12.101	11.706	23.807	4.448	28.255
Activa					
Gesegmenteerde activa	100.459	231.513	331.972	6.031	338.003
Geassocieerde deelnemingen	0	127	127	0	127
Niet-gealloceerde activa	0	0	33.401	0	33.401
Totale activa	100.459	231.640	365.500	6.031	371.531
Verplichtingen					
Gesegmenteerde verplichtingen	39.185	114.491	153.676	5.754	159.430
Niet-gealloceerde verplichtingen	0	0	46.900	0	46.900
Totale verplichtingen	39.185	114.491	200.576	5.754	206.330
Overige informatie					
Investerings in:					
- immateriële vaste activa	16.417	33.949	50.366	0	50.366
- materiële vaste activa	3.545	6.372	9.917	84	10.001
Afschrijvingskosten	5.005	20.823	25.828	576	26.404
Bijzondere waardeverminderingen	630	87	717	802	1.519
Gewogen gemiddeld aantal werknemers (FTE)	764	1.960	2.724	150	2.874

Per 31 december 2006 (€ x 1.000)

	Voortgezette bedrijfsactiviteiten			Beëindigde activiteiten	Totaal
	Divisie Business Software Benelux	Divisie Business Software Internationaal	Totaal		
Producten	21.569	32.250	53.819	171.520	225.339
Dienstverlening en overige	31.272	54.767	86.039	11.443	97.482
Contracten en abonnementen	31.130	59.754	90.884	775	91.659
Omzet	83.971	146.771	230.742	183.738	414.480
Bedrijfsresultaat voor afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen (EBITDA)	16.519	25.901	42.420	4.897	47.317
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen op immateriële en materiële vaste activa	3.849	12.570	16.419	4.010	20.429
Bedrijfsresultaat (EBIT)	12.670	13.331	26.001	887	26.888
Financieringskosten	509	1.267	1.776	3.949	5.725
Financieringsopbrengsten	881	2.861	3.742	1.368	5.110
Aandeel resultaat geassocieerde deelnemingen	0	0	0	0	0
Resultaat voor belastingen	13.042	14.925	27.967	-1.694	26.273
Belastingen	4.397	3.068	7.465	376	7.841
Resultaat na belastingen	8.645	11.857	20.502	-2.070	18.432
Activa					
Gesegmenteerde activa	61.897	211.456	273.353	103.571	376.924
Geassocieerde deelnemingen	0	59	59	0	59
Niet-gealloceerde activa	0	0	2.023	0	2.023
Totale activa	61.897	211.515	275.435	103.571	379.006
Verplichtingen					
Gesegmenteerde verplichtingen	34.169	105.987	140.156	56.356	196.512
Niet-gealloceerde verplichtingen	0	0	49.463	0	49.463
Totale verplichtingen	34.169	105.987	189.619	56.356	245.975
Overige informatie					
Investerings in:					
- immateriële vaste activa	9.071	56.497	65.568	226	65.794
- materiële vaste activa	2.041	16.472	18.513	764	19.277
Afschrijvingskosten	3.849	12.493	16.342	1.120	17.462
Bijzondere waardeverminderingen	0	77	77	2.890	2.967
Gewogen gemiddeld aantal werknemers (FTE)	762	1.289	2.051	325	2.376

SECUNDAIRE SEGMENTATIE

(€ x 1.000)

	2007			2006		
	Omzet	Activa	Investeringen in immateriële en materiële vaste activa	Omzet	Activa	Investeringen in immateriële en materiële vaste activa
Benelux	123.078	116.547	19.962	162.515	132.108	11.926
Denemarken	568	642	0	609	680	0
Duitsland	20.390	20.354	-2.309	26.504	32.664	21.798
Frankrijk	25.288	14.353	1.936	71.084	46.617	1.247
Ierland	113	0	0	2.256	1.013	3
Italië	6.090	0	0	9.406	7.535	11
Noorwegen	26.792	51.543	8.434	23.395	39.977	7.332
Centraal-Oost Europa	9.051	40.507	19.418	0	0	0
Spanje / Portugal	47.986	65.094	5.067	13.296	59.093	34.918
Verenigd Koninkrijk	60.768	24.636	2.759	59.877	30.249	1.278
Verenigde Staten / Canada	10.451	4.827	502	6.451	3.334	625
Zweden	48.549	33.028	4.598	39.087	25.736	5.933
	379.124	371.531	60.367	414.480	379.006	85.071
Beëindigde bedrijfs- activiteiten	-58.592	-6.031	-84	-183.738	-103.571	-990
	320.532	365.500	60.283	230.742	275.435	84.081

5.7 ACQUISITIES EN VERKOOP VAN DOCHTERONDERNEMINGEN IN 2007

5.7.1 ACQUISITIES IN 2007

5.7.1.1 Longview SL

In februari 2007 heeft de Groep een 100% belang genomen in Longview SL, leverancier van Business Intelligence producten. Ten tijde van de overname had de entiteit enkele lopende software onderhoudscontracten en geen medewerkers in dienst. De overname is in de boeken van de Groep verantwoord volgens de 'purchase accounting method'. De resultaten zijn meegeconsolideerd vanaf de overname op 20 februari 2007. De aankoop heeft, na het herwaarderen van de balans naar reële waarden, niet tot goodwill geleid. Longview SL heeft over de periode 1 januari 2007 tot en met 31 december 2007 een omzet behaald van € 0,3 miljoen en een nettoresultaat van € 0,1 miljoen negatief.

(€ x 1.000)

	Reële waarden	Boekwaarden
Immateriële vaste activa	659	0
Materiële vaste activa	12	12
Kortlopende vorderingen	192	192
Geldmiddelen en kasequivalenten	132	132
Belastinglatentie	-198	0
Kortlopende verplichtingen	-422	-422
Netto geïdentificeerde activa en passiva	375	-86
Goodwill	0	461
Kostprijs	375	375
Gekochte liquiditeiten	132	132
Kostprijs na aftrek van aanwezige liquiditeiten	243	243
De kostprijs kan als volgt worden uitgesplitst:		
Betaalde vergoedingen	375	
	375	

5.7.1.2 Next Learn AB

Begin juni 2007 heeft de Groep alle aandelen overgenomen in Next Learn AB. Next Learn AB ontwikkelt en levert specifieke HRM-software (personeelsinformatie). Ten tijde van de overname werkten er 16 medewerkers. De overname is in de boeken van de Groep verantwoord volgens de 'purchase accounting method'. Dientengevolge bevat de geconsolideerde jaarrekening van de Groep de resultaten van Next Learn AB vanaf de overname op 1 juni 2007. De aankoop heeft, na het herwaarderen van de balans naar reële waarden, niet tot goodwill geleid. De resultaten die vanaf de overnamedatum op 1 juni 2007 zijn meegeconsolideerd in de geconsolideerde jaarrekening van de Groep bedragen € 1,3 miljoen omzet en € 0,3 miljoen nettoresultaat. Next Learn AB heeft over de periode 1 januari 2007 tot en met 31 december 2007 een omzet behaald van € 2,2 miljoen en een nettoresultaat van € 0,4 miljoen.

(€ x 1.000)

	Reële waarden	Boekwaarden
Immateriële vaste activa	4.379	0
Materiële vaste activa	16	16
Kortlopende vorderingen	691	691
Geldmiddelen en kasequivalenten	454	454
Belastinglatentie	-1.226	0
Kortlopende verplichtingen	-920	-920
Netto geïdentificeerde activa en passiva	3.394	241
Goodwill	0	3.153
Kostprijs	3.394	3.394
Gekochte liquiditeiten	454	454
Kostprijs na aftrek van aanwezige liquiditeiten	2.940	2.940
De kostprijs kan als volgt worden uitgesplitst:		
Betaalde vergoedingen	3.293	
Acquisitiekosten	101	
	3.394	

5.7.1.3 Lopac B.V.

Begin november 2007 heeft de Groep alle aandelen overgenomen in Lopac B.V. Lopac B.V. ontwikkelt en levert salarissoftware. Ten tijde van de overname werkten er 23 medewerkers. De overname is in de boeken van de Groep verantwoord volgens de 'purchase accounting method'. Dientengevolge bevat de geconsolideerde jaarrekening van de Groep de resultaten van Lopac B.V. vanaf de overname op 5 november 2007. De aankoop heeft, na het herwaarderen van de balans naar reële waarden, niet tot goodwill geleid. De resultaten die vanaf de overnamedatum op 5 november 2007 zijn meegeconsolideerd in de geconsolideerde jaarrekening van de Groep bedragen € 0,5 miljoen omzet en € 0,1 miljoen nettoresultaat. Lopac B.V. heeft over de periode 1 januari 2007 tot en met 31 december 2007 een omzet behaald van € 3,0 miljoen en een nettoresultaat van € 0,6 miljoen.

(€ x 1.000)

	Reële waarden	Boekwaarden
Immateriële vaste activa	5.084	24
Materiële vaste activa	46	46
Kortlopende vorderingen	107	107
Geldmiddelen en kasequivalenten	388	388
Belastinglatentie	-1.290	0
Kortlopende verplichtingen	-485	-485
Netto geïdentificeerde activa en passiva	3.850	80
Goodwill	0	3.770
Kostprijs	3.850	3.850
Gekochte liquiditeiten	388	388
Kostprijs na aftrek van aanwezige liquiditeiten	3.462	3.462

De kostprijs kan als volgt worden uitgesplitst:

Betaalde vergoedingen	3.804
Acquisitiekosten	46
	3.850

5.7.1.4 Acquisitiekandidaat Centraal-Oost Europa

Medio december 2007 verkreeg de Groep een call-optie op 100% van de aandelen in een aquisitiekandidaat gevestigd in Centraal-Oost Europa. De naam van deze kandidaat wordt in verband met bestaande geheimhoudingsafspraken en strategische belangen niet verder genoemd. Het primaire belang van de Groep middels deze call-optie is het zekerstellen van de exclusiviteit om de aandelen te kunnen kopen. Door het bestaan van deze call-optie heeft de Groep potentieel de macht om de meerderheid van zeggenschap uit te oefenen en hierdoor is de Groep vanuit IFRS regelgeving verplicht om de volledige balans en resultaten gedurende de optieperiode mee te consolideren. De optieperiode loopt tot 1 maart 2008. Aangezien het formeel geen acquisitie betreft, dient de Groep het belang in het eigen vermogen volledig te corrigeren als minderheidsbelang. Wel is voorlopig de reële waarde van de geïdentificeerde activa en passiva bepaald, echter daar op dit moment de koopprijs nog niet is bepaald, is er nog geen goodwill onderkend.

De acquisitiekandidaat ontwikkelt, verkoopt, implementeert en ondersteunt bedrijfssoftware voor de sturing, ondersteuning en optimalisering van het bedrijfsproces in brede zin (Enterprise Resource Planning) en specifieke software voor scholing en gezondheidszorg. Daarnaast is de centrale en lokale overheid een belangrijke klant van de softwareoplossingen van de acquisitiekandidaat. De onderneming had circa 650 werknemers in dienst ten tijde van het verkrijgen van de call-optie. Over de periode 1 januari 2007 tot en met 31 december 2007, behaalde de acquisitiekandidaat een omzet van circa € 50 miljoen en een nettoresultaat van € 4 miljoen. In de geconsolideerde cijfers van de Groep zijn de resultaten (omzet € 9,1 miljoen, resultaat € 2,4 miljoen wat na aftrek van het minderheidsbelang nihil bedraagt) vanaf de datum van het verkrijgen van de call-optie meegenomen.

(€ x 1.000)

	Reële waarden	Boekwaarden
Immateriële vaste activa	17.190	1.416
Materiële vaste activa	1.995	1.995
Financiële vaste activa	67	67
Kortlopende vorderingen	30.888	30.888
Geldmiddelen en kasequivalenten	644	644
Belastinglatentie	-2.524	0
Langlopende verplichtingen	-212	-212
Kortlopende verplichtingen	-22.541	-22.541
Netto geïdentificeerde activa en passiva	25.507	12.257

5.7.1.5 Amedia Holding B.V.

Eind 2007 heeft de Groep de in 2006 verkregen call-optie uitgeoefend ter verkrijging van de resterende 50% van de aandelen van UNM Holding B.V. welke een 100% belang had in Amedia Holding B.V. De contractuele uitoefenprijs van de optie is door gewijzigde marktverwachtingen heronderhandeld en verlaagd. De werkzaamheden rondom 'purchase price allocation' hadden reeds plaatsgevonden ten tijde van de initiële overname medio 2006. De additioneel betaalde koopprijs ad € 6,0 miljoen is verwerkt als goodwill. De overname van de resterende 50% vond plaats op 21 december 2007. De acquisitie in 2007 is in de jaarrekening verwerkt alsof deze per 31 december 2007 heeft plaatsgevonden.

(€ x 1.000)

	Reële waarden	Boekwaarden
Immateriële vaste activa	14.812	14.812
Materiële vaste activa	962	962
Kortlopende vorderingen	509	509
Geldmiddelen en kasequivalenten	3.849	3.849
Voorzieningen	-2.857	-2.857
Kortlopende verplichtingen	-11.294	-11.294
Netto geïdentificeerde activa en passiva	5.981	5.981
Belang derden (50%)	-2.991	-2.991
Gekochte netto geïdentificeerde activa en passiva	2.991	2.991
Goodwill	2.987	2.987
Kostprijs	5.978	5.978
Initiële goodwill per 01-07-2006	2.716	
Goodwill bij overname resterende 50% per 21-12-2007	2.987	
Totale goodwill Amedia Holding B.V.	5.703	

De goodwill is voornamelijk toe te rekenen aan de expertise van de medewerkers van de overgenomen onderneming en de synergievoordelen die naar verwachting zullen voortvloeien uit de integratie.

5.7.1.6 ÈFDÉCÉ Software B.V.

In het verlengde van de uitbreiding naar 100% van de aandelen UNM Holding B.V. heeft de Groep alle aandelen overgenomen in ÈFDÉCÉ Software B.V. Deze entiteit is gespecialiseerd in de ontwikkeling en levering van hypotheeksoftware ter ondersteuning van het professionele intermediair en geldverstrekkers. ÈFDÉCÉ Software B.V. had op het moment van overname circa 30 medewerkers in dienst en heeft over de periode van 1 januari 2007 tot en met 31 december 2007 een omzet behaald van circa € 3 miljoen en een nettoresultaat van circa € 0,4 miljoen. De acquisitie is in de jaarrekening verwerkt alsof deze per 31 december 2007 heeft plaatsgevonden. De aankoop heeft, na het herwaarderen van de balans naar reële waarden, niet tot goodwill geleid.

(€ x 1.000)

	Reële waarden	Boekwaarden
Immateriële vaste activa	6.815	0
Materiële vaste activa	80	80
Kortlopende vorderingen	437	437
Geldmiddelen en kasequivalenten	304	304
Voorzieningen	-65	-65
Belastinglatentie	-1.738	0
Kortlopende verplichtingen	-1.201	-1.201
Netto geïdentificeerde activa en passiva	4.632	-445
Goodwill	0	5.077
Kostprijs	4.632	4.632
Gekochte liquiditeiten	304	304
Kostprijs na aftrek van aanwezige liquiditeiten	4.328	4.328

De kostprijs kan als volgt worden uitgesplitst:

Betaalde vergoedingen	4.540
Acquisitiekosten	92
	4.632

5.7.2 DESINVESTERINGEN

Gedurende het boekjaar zijn bepaalde onderdelen van de Groep aangemerkt als "beëindigde bedrijfsactiviteiten". Classificatie als beëindigde bedrijfsactiviteit geschiedt bij afstoting of, indien dit eerder is, wanneer de bedrijfsactiviteit voldoet aan de criteria voor classificatie als aangehouden voor verkoop (IFRS 5). Een groep activa die wordt opgeheven, kan hier ook aan voldoen. Wanneer een activiteit wordt aangemerkt als een beëindigde bedrijfsactiviteit, worden de vergelijkende cijfers in de winst- en verliesrekening herzien alsof de activiteit vanaf het begin van de vergelijkingsperiode is beëindigd.

Beëindigde bedrijfsactiviteiten worden nader uiteengezet in paragraaf 5.8.8 Beëindigde bedrijfsactiviteiten.

5.8 TOELICHTING OP POSTEN UIT DE WINST- EN VERLIESREKENING

5.8.1 PERSONEELSKOSTEN

(€ x 1.000)

	2007	2006
Lonen en salarissen	127.262	103.937
Sociale lasten	27.464	21.091
Pensioenkosten	6.770	6.331
Kosten van optieplan voor personeel	647	556
Overige personeelskosten	38.493	30.760
	200.636	162.675
Toe te rekenen aan beëindigde bedrijfsactiviteiten	-12.709	-23.526
	187.927	139.149

5.8.1.1 Onderzoeks- en ontwikkelingskosten

De in het afgelopen jaar gemaakte onderzoeks- en ontwikkelingskosten, gesplitst in het deel dat is geactiveerd en het deel dat is verantwoord onder de personeelskosten, worden in onderstaande tabel toegelicht:

(€ x 1.000)

Jaar	Onderzoeks- en ontwikkelingskosten	Geactiveerde personeelskosten	Geactiveerde financieringskosten	Geactiveerde ontwikkelingskosten	Verantwoord als personeelskosten
2003	21.740	5.172	0	5.172	16.568
2004	23.678	7.746	0	7.746	15.932
2005	24.932	9.341	0	9.341	15.591
2006	27.707	9.829	348	10.177	17.878
2007	34.528	13.319	651	13.970	21.209

5.8.1.2 Optieplan

Boekjaar 2007

Gedurende het boekjaar 2007 zijn er geen opties toegekend aan werknemers.

Boekjaar 2006

In het boekjaar 2006 zijn 354.250 opties toegekend aan een specifieke groep werknemers tegen een uitoefenprijs van € 14,41. De Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen hebben geen optieregeling aangeboden gekregen. Er werden geen andere opties toegekend in 2006. De looptijd van de in boekjaar 2006 uitgegeven opties bedraagt 5 jaar met een lock-up periode van 2 jaar. Een lock-up periode is waardeverlagend. Tevens zijn de opties niet overdraagbaar en vervallen de opties zodra de dienstbetrekking beëindigd wordt. Over het algemeen wordt rekening gehouden met een verwacht vertrek van werknemers van 5%. Het dividendrendement was op moment van toekenning nihil. De waarderingsdatum is gelijk aan de datum van toekenning. De uitoefenprijs is gebaseerd op de gemiddelde koers van de laatste 10 beursdagen van het aandeel op de dag van uitgifte. De verwachte looptijd van de opties is gebaseerd op historische gegevens en is derhalve niet indicatief voor eventuele uitoefenpatronen. De volatiliteit is gebaseerd op een historische analyse van de dagelijkse aandelenprijsfluctuaties over de laatste 6 maanden. De risicovrije rentevoet is gebaseerd op de 10-jarige Nederlandse staatslening. De reële waarde van 1 optie is bepaald door toepassing van het binomiaal model waarbij rekening wordt gehouden met vervroegde uitoefening en met de kans op vertrek tijdens de 'vesting' periode tot het moment dat de opties onherroepelijk toegekend worden. De waardering komt zodoende uit op € 4,64 (regeling 2005: € 1,98) per optie. De kosten van deze opties zijn pro rata verdeeld over de lock-up periode tot en met het moment dat de opties vrij uitoefenbaar zijn.

	2007	2006
Toegekende optierechten gedurende het jaar	-	354.250
Koers per uitgiftedatum (€)	-	14,37
Uitoefenprijs (€)	-	14,41
Volatiliteit (%)	-	46,90
Personeelsverloop (%)	-	5,00
Dividend (%)	-	0,00
Risicovrije gemiddelde interestvoet (%)	-	3,29

	2007	2006
Kosten van in boekjaar 2006 toegekende optierechten (€)	547.907	457.000
Kosten van in boekjaar 2005 toegekende optierechten (€)	99.000	99.000
	646.907	556.000

Een overzicht van de lopende optieregelingen wordt hieronder weergegeven:

Jaar van uitgifte	Looptijd	Uitgegeven	Uitstaand per 1 januari 2007	Vervallen in 2007	Uitgeoefend in 2007	Uitstaand per 31 december 2007	Uitoefenprijs (€)
2003	t/m feb. 2008	370.000	255.988	0	255.988	0	4,00
2005	t/m apr. 2010	150.000	150.000	0	50.000	100.000	13,02
2006	t/m feb. 2011	354.250	354.250	24.750	0	329.500	14,41
		874.250	760.238	24.750	305.988	429.500	

De gewogen gemiddelde resterende looptijd voor de aandelenopties per 31 december 2007 is 3,0 jaar (2006: 3,0 jaar).

5.8.1.3 Aantal personeelsleden per 31 december

Het aantal personeelsleden betreft het aantal werknemers dat een lopende arbeidsovereenkomst heeft, veelal afgekort als de 'headcount'.

	2007			2006		
	Nederland	Overige landen	Totaal	Nederland	Overige landen	Totaal
Sales & Marketing	138	273	411	149	313	462
Consultants	208	988	1.196	237	688	925
Ontwikkelaars	223	687	910	195	482	677
Support	91	326	417	83	322	405
Overig	179	401	580	182	372	554
	839	2.675	3.514	846	2.177	3.023
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	0	65	65	61	267	328
31 december	839	2.610	3.449	785	1.910	2.695
Gemiddeld aantal werknemers gedurende het verslagjaar	816	2.176	2.993	845	1.622	2.467
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	20	132	153	61	273	334
Voortgezette bedrijfsactiviteiten	796	2.044	2.840	784	1.349	2.133

Gewogen aantal personeelsleden per 31 december

Het gewogen aantal personeelsleden betreft het aantal werknemers rekening houdend met parttime bezetting van functies en ingehuurd personeel, veelal afgekort als FTE (full time equivalents).

	2007			2006		
	Nederland	Overige landen	Totaal	Nederland	Overige landen	Totaal
Sales & Marketing	127	270	397	141	306	447
Consultants	204	965	1.169	233	691	924
Ontwikkelaars	210	675	885	185	466	651
Support	90	319	409	76	313	389
Overig	168	384	552	162	360	522
	799	2.613	3.412	797	2.136	2.933
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	0	63	63	58	264	322
31 december	799	2.550	3.349	739	1.872	2.611
Gemiddeld aantal werknemers gedurende het verslagjaar	748	2.125	2.874	794	1.582	2.376
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	19	130	150	58	267	325
Voortgezette bedrijfsactiviteiten	729	1.995	2.724	736	1.315	2.051

5.8.2 KOSTPRIJS INGEKOCHTE GOEDEREN EN DIENSTEN

(€ x 1.000)

	2007	2006
Producten	45.162	115.995
Dienstverlening en overige	33.704	17.131
Contracten en abonnementen	12.258	41.368
	91.124	174.494
Toe te rekenen aan beëindigde bedrijfsactiviteiten	-47.588	-150.362
	43.536	24.132

5.8.3 AFSCHRIJVINGEN EN BIJZONDERE WAARDEVERMINDERINGEN OP IMMATERIËLE EN MATERIËLE VASTE ACTIVA

(€ x 1.000)

	2007	2006
Afschrijving softwareproducten	11.860	7.724
Afschrijving klantencontracten	9.615	5.200
Afschrijving overige immateriële vaste activa	91	123
Afschrijving materiële vaste activa	4.838	4.415
Bijzondere waardeverminderingen op immateriële en materiële vaste activa	1.519	2.967
	27.923	20.429
Toe te rekenen aan beëindigde bedrijfsactiviteiten	-1.378	-4.010
	26.545	16.419

Voor een toelichting op de bijzondere waardeverminderingen wordt verwezen naar paragraaf 5.9.1.1.

5.8.4 OVERIGE BEDRIJFSKOSTEN

(€ x 1.000)

	2007	2006
Verkoopkosten	8.496	6.472
Huisvestingskosten	12.369	11.084
Financiële en advieskosten	4.274	3.551
Overige bedrijfskosten	12.746	8.886
	37.885	29.993
Toe te rekenen aan beëindigde bedrijfsactiviteiten	-3.755	-4.952
	34.130	25.041

5.8.5 FINANCIERINGSKOSTEN

(€ x 1.000)

	2007	2006
Interestlasten	7.275	4.477
Resultaten op wisselkoersen	99	654
Rente inzake geactiveerde ontwikkelingskosten	-651	-348
Aanpassing reële waarde financiële instrumenten	-85	942
	6.638	5.725
Toe te rekenen aan beëindigde bedrijfsactiviteiten	-1.201	-3.949
	5.437	1.776

5.8.6 FINANCIERINGSOPBRENGSTEN

(€ x 1.000)

	2007	2006
Interestbaten	7.472	4.127
Resultaten op derivaten	-85	942
Resultaten op wisselkoersen	0	0
Ontvangen dividend uit effecten	53	41
	7.440	5.110
Toe te rekenen aan beëindigde bedrijfsactiviteiten	-388	-1.368
	7.052	3.742

5.8.7 BELASTINGEN

(€ x 1.000)

	2007	2006
<i>Acute belastinglast</i>		
Huidig boekjaar	10.865	8.304
Correcties uit voorgaande jaren	-75	232
	10.790	8.536
<i>Latente belastingen</i>		
Tijdelijke verschillen tussen fiscale en commerciële waardering	-3.442	705
Wijziging van belastingtarieven	-595	-150
Mutaties uit hoofde van fiscaal erkende verliezen	-109	-1.250
	-4.146	-695
Belastingen	6.644	7.841
Belastingen gesplitst naar:		
Voortgezette bedrijfsactiviteiten	6.219	7.465
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	425	376
	6.644	7.841

Specificatie van effectief belastingtarief

(€ x 1.000)

	2007	%	2006	%
Winst voor belastingen uit voortgezette bedrijfsactiviteiten	30.026		27.967	
Winst voor belastingen uit beëindigde bedrijfsactiviteiten	4.873		-1.694	
Resultaat voor belastingen	34.899		26.273	
Belastinglast op basis van Nederlands nominaal tarief	8.899	25,5%	7.777	29,6%
Toepassing lokale, nominale tarieven	-661	-1,9%	-137	-0,5%
Fiscaal onbelast resultaat verkoop deelnemingen	-3.835	-11,0%	0	0,0%
Fiscaal niet-aftrekbare posten/vrijgestelde uitgaven	466	1,3%	711	2,7%
Verrekening van niet-geactiveerde fiscaal compensabele verliezen	-109	-0,3%	-120	-0,5%
Geactiveerde fiscale verliezen uit voorgaande jaren	0	0,0%	-1.503	-5,7%
Nagekomen belastinglast/(bate) uit voorgaande jaren	-670	-1,9%	82	0,3%
Niet-verrekenbare verliezen (geen waardering als latente belastingvordering)	2.554	7,3%	1.031	3,9%
	6.644	19,0%	7.841	29,8%

5.8.8 BEËINDIGDE BEDRIJFSACTIVITEITEN

Na de aankondiging in 2006 is de strategische verkoop van de Internet & Security-divisie in het algemeen en de distributieactiviteiten (NOXS) in het bijzonder in 2007 geëffectueerd. De Internet & Security-organisaties die binnen de strategie van Unit 4 Agresso vallen, Unit 4 Agresso Security Solutions B.V., Foundation ICT Solutions B.V. en Amercom B.V., zijn behouden. Verder is in het laatste kwartaal van 2007 een beslissing genomen om de verkoop- en implementatieactiviteiten van Agresso France SA te verkopen. Daarbij is een splitsing gemaakt in het deel dat wordt behouden en een deel dat wordt verkocht. De volgende bedrijven zijn zodoende aangemerkt als beëindigde bedrijfsactiviteit:

NOXS Netherlands B.V., Compusec N.V., Netpoint N.V., Impakt N.V., NOXS Belgium N.V., NOXS Austria IT Distribution GmbH, Unit 4 Agresso Ireland Holdings Ltd., NOXS Ireland Ltd., Unit 4 Agresso Security Solutions Ireland Ltd., Unit 4 Security Solutions UK Ltd., NOXS Europe B.V., 4 SureIT B.V., NOXS Italy Srl., NOXS UK Ltd., NOXS Logistics N.V., NOXS France SAS, NOXS Technology Germany GmbH, Foundation Educational Services B.V. en de verkoop- en implementatieactiviteiten van Agresso France SA.

De resultaten van genoemde vennootschappen voor het lopende jaar zijn als volgt:

(€ x 1.000)

	2007	2006
Omzet	58.592	183.738
Operationele kosten	65.565	182.851
Bedrijfsresultaat (EBIT)	-6.973	887
Financieringskosten	813	2.581
Verkoopresultaat beëindigde bedrijfsactiviteiten	12.659	0
Resultaat voor belastingen	4.873	-1.694
Belastingen:		
Acute en latente belastingen	-425	-376
Fiscale afwaardering deelnemingen	0	0
Resultaat na belastingen	4.448	-2.070

Resultaat per aandeel in €

- Gewoon resultaat per aandeel toe te rekenen aan beëindigde bedrijfsactiviteiten	0,17	-0,08
- Verwaterd resultaat per aandeel toe te rekenen aan beëindigde bedrijfsactiviteiten	0,17	-0,08

Kasstroomoverzicht

Kasstroom uit operationele activiteiten	8.863	4.486
Kasstroom uit investeringsactiviteiten	-811	-989
Verkoopopbrengst beëindigde bedrijfsactiviteiten na aftrek direct gerelateerde kosten	49.412	0
Kasstroom uit financieringsactiviteiten	0	0
Nettokasstroom	57.464	3.497

De activa en passiva met betrekking tot genoemde vennootschappen welke worden aangehouden voor verkoop zijn per 31 december als volgt:

	2007	2006
<i>Activa</i>		
Immateriële vaste activa	0	7.265
Materiële vaste activa	232	1.585
Overige financiële activa	141	385
Latente belastingvorderingen	0	330
Vorraden	21	9.950
Kortlopende vorderingen	4.565	67.493
Vennootschapsbelasting	0	511
Overige belastingen	0	146
Geldmiddelen en kasequivalenten	1.072	15.906
Activa aangehouden voor verkoop	6.031	103.571
<i>Passiva</i>		
Langlopende verplichtingen	0	376
Voorzieningen	3.222	0
Kortlopende verplichtingen	2.532	55.980
Passiva aangehouden voor verkoop	5.754	56.356
Nettoverplichtingen direct samenhangend met de activa aangehouden voor verkoop	277	47.215

5.9 TOELICHTING OP POSTEN UIT DE BALANS

5.9.1 IMMATERIËLE VASTE ACTIVA

Per 31 december 2007 (€ x 1.000)

	Goodwill	Intern ontwikkelde software	Verworven software producten	Klanten-contracten	Overige immateriële vaste activa	Totaal
Boekwaarde per 1 januari	55.043	31.062	10.187	36.113	244	132.649
Verwerving dochterondernemingen	2.987	1.306	10.250	23.085	144	37.772
Aanpassingen voorgaande boekjaren	-2.950	-35	435	0	11	-2.539
Intern ontwikkelde immateriële vaste activa	0	13.970	0	0	0	13.970
Investerings	0	1.123	0	0	40	1.163
Desinvesteringen (kostprijs)	-5.204	-238	-106	0	0	-5.548
Desinvesteringen (cumulatieve afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen)	5.204	238	106	0	0	5.548
Afschrijvingen	0	-9.804	-2.855	-9.615	-43	-22.317
Bijzondere waardeverminderingen	-1.519	0	0	0	0	-1.519
Omrekeningsverschillen vreemde valuta	-243	459	-181	-379	1	-343
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	0	0	0	0	0	0
Boekwaarde per 31 december	53.318	38.081	17.836	49.204	397	158.836
<i>1 januari 2007</i>						
Kostprijs	62.719	55.772	13.579	44.486	571	177.127
Cumulatieve afschrijvingen	-4.206	-24.710	-3.392	-8.373	-327	-41.008
Cumulatieve bijzondere waardeverminderingen	-3.470	0	0	0	0	-3.470
Boekwaarde	55.043	31.062	10.187	36.113	244	132.649
<i>31 december 2007</i>						
Kostprijs	57.850	72.727	24.001	66.959	1.319	222.856
Cumulatieve afschrijvingen	-3.740	-34.646	-6.165	-17.755	-922	-63.228
Cumulatieve bijzondere waardeverminderingen	-792	0	0	0	0	-792
Boekwaarde	53.318	38.081	17.836	49.204	397	158.836

Onder de aanpassingen voorgaande boekjaren zijn aanpassingen op de oorspronkelijk berekende goodwill verantwoord, zoals nagekomen acquisitiekosten, aanpassingen in de reële waarde en aanpassingen in de earnoutverplichtingen.

Per 31 december 2006 (€ x 1.000)

	Goodwill	Intern ontwikkelde software	Verworven software producten	Klanten-contracten	Overige immateriële vaste activa	Totaal
Boekwaarde per 1 januari	51.757	20.755	6.036	11.427	434	90.409
Verwerving dochterondernemingen	12.821	6.516	5.984	29.784	2	55.107
Aanpassingen voorgaande boekjaren	-261	-3	0	0	3	-261
Intern ontwikkelde immateriële vaste activa	0	10.177	0	0	0	10.177
Investeringsen	447	74	0	0	250	771
Desinvesteringen (kostprijs)	-800	-1.774	0	-1.500	-87	-4.161
Desinvesteringen cumulatieve afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen)	800	1.774	0	1.500	87	4.161
Afschrijvingen	0	-5.862	-1.862	-5.200	-123	-13.047
Bijzondere waardeverminderingen	-2.967	0	0	0	0	-2.967
Omrekeningsverschillen vreemde valuta	189	-595	29	102	0	-275
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	-6.943	0	0	0	-322	-7.265
Boekwaarde per 31 december	55.043	31.062	10.187	36.113	244	132.649
<i>1 januari 2006</i>						
Kostprijs	57.258	30.326	7.557	16.040	999	112.180
Cumulatieve afschrijvingen	-4.991	-9.571	-1.521	-4.613	-565	-21.261
Cumulatieve bijzondere waardeverminderingen	-510	0	0	0	0	-510
Boekwaarde	51.757	20.755	6.036	11.427	434	90.409
<i>31 december 2006</i>						
Kostprijs	62.719	55.772	13.579	44.486	571	177.127
Cumulatieve afschrijvingen	-4.206	-24.710	-3.392	-8.373	-327	-41.008
Cumulatieve bijzondere waardeverminderingen	-3.470	0	0	0	0	-3.470
Boekwaarde	55.043	31.062	10.187	36.113	244	132.649

5.9.1.1 Impairmenttest voor kasstroomgenererende eenheden waarin goodwill is geactiveerd

De Groep voert jaarlijks impairmenttests uit op geactiveerde goodwill bedragen, uitgaande van de relevante kasstroomgenererende eenheid. De te gebruiken periode voor het contant maken van kasstromen is in principe oneindig. De realiseerbare waarde van diverse kasstroomgenererende segmenten waarin goodwill is geactiveerd, wordt bepaald door hun waarde in gebruik te calculeren. Voor dergelijke calculaties wordt gebruikgemaakt van toekomstige kasstromen gebaseerd op actuele resultaten uit operaties en een (in het algemeen) vijfjaarsprognose. Een eventuele restwaarde wordt berekend op basis van een oneindige kasstroom die bepaald is aan de hand van de geprojecteerde kasstroom in het vijfde jaar. De individuele groepercentages zijn afgeleid van langetermijnvoorspellingen voor de bedrijfstak en de gefundeerde verwachtingen van het betrokken management. Een disconteringsvoet van 12,5% (2006: 12,0%) voor belastingen is gebruikt om de contante waarde van toekomstige kasstromen (bedrijfswaarde) voor belastingen te berekenen.

Hieronder wordt beschreven hoe de boekwaarde van de goodwill eenheden kan worden toegerekend aan de kasstroomgenererende eenheden, waarbij tussen haken het jaartal van acquisitie is vermeld.

Per goodwill eenheid, welke significant onderdeel is van de totale post goodwill, is uiteengezet op basis van welke veronderstellingen de realiseerbare waarde is bepaald.

(€ x 1.000)

	Boekwaarde goodwill per 31 december 2007	Bijzondere waarde- vermindering 2007
Van der Kley automatisering (2000)	1.448	212
Amercom B.V. (2001)	4.362	
Agresso Holdings Inc. (2002)	6.564	
Momentum (2003)	1.574	
Fininfor (2003)	5.459	
ESV (2004)	3.023	
Agresso Spain S.L. (2004) + Centro de Cálculo de Sabadell S.A. (2006)	11.171	
Decade Financial Software B.V. (2004)	4.683	
Amend B.V. (2004) + Foundation ICT Group (2005)	4.802	802
Micro Computer Associates Ltd. (2005)	0	47
Amedia Holding B.V. (2006)	5.703	
Dogro-Partner ProFiskal Software GmbH & Co. KG (2006)	1.516	
Kirp GmbH (2006)	1.825	
Xit Consulting (2006)	462	
Overige	726	458
	53.318	1.519

Met betrekking tot de uitgevoerde impairmenttesten, wordt niet verwacht dat een verandering in één van de hiervoor gebruikte veronderstellingen tot gevolg heeft dat de boekwaarde van de goodwill materieel boven de verwachte nettokasstromen uitkomt.

Kasstroomgenererende eenheid Unit 4 Agresso Accountancy B.V. (business unit Van der Kley automatisering)

De realiseerbare waarde van Van der Kley automatisering is bepaald op basis van een bedrijfswaarde die is berekend op basis van kasstroomprojecties gebaseerd op de door het management goedgekeurde financiële begrotingen voor een periode van 8 jaar, zonder rekening te houden met een restwaarde. De kasstromen dalen in 8 jaar gemiddeld genomen met 1% per jaar. Er is geen rekening gehouden met een restwaarde omdat de activiteiten en producten overgenomen bij acquisitie in 2000 naar verwachting eind 2015 volledig zullen zijn vervangen door eigen activiteiten en producten.

Kasstroomgenererende eenheid Amercom B.V.

De realiseerbare waarde van Amercom B.V. is bepaald op basis van een bedrijfswaarde die is berekend op basis van kasstroomprojecties gebaseerd op de door het management goedgekeurde financiële begrotingen voor een periode van 5 jaar, rekening houdend met een restwaarde. De kasstromen groeien in 5 jaar gemiddeld genomen met 10% per jaar. De restwaarde is berekend op basis van een eeuwigdurende kasstroom welke bepaald is aan de hand van de geprojecteerde kasstroom in het vijfde jaar.

Kasstroomgenererende eenheid Agresso Holdings Inc. (incl. dochterondernemingen)

De realiseerbare waarde van Agresso Holdings Inc. is bepaald op basis van een bedrijfswaarde die is berekend op basis van kasstroomprojecties gebaseerd op de door het management goedgekeurde financiële begrotingen voor een periode van 5 jaar, rekening houdend met een restwaarde. De kasstromen groeien in 5 jaar gemiddeld genomen met 24% per jaar. De restwaarde is berekend op basis van een eeuwigdurende kasstroom welke bepaald is aan de hand van de geprojecteerde kasstroom in het vijfde jaar.

Deze relatief hoge groei van toekomstige kasstromen is waarschijnlijk omdat in 2007 hoge investeringen hebben plaatsgevonden in marketingactiviteiten en het aantrekken van personeel. Reeds in 2007 werden daarvan de resultaten zichtbaar in een sterke omzetgroei (+62%). De verwachting is dat deze trend zich de komende jaren zal voortzetten, waarbij de kosten zich zullen stabiliseren.

Kasstroomgenererende eenheid Agresso AB (business unit Momentum)

De realiseerbare waarde van Momentum is bepaald op basis van een bedrijfswaarde die is berekend op basis van kasstroomprojecties gebaseerd op de door het management goedgekeurde financiële begrotingen voor een periode van 5 jaar, rekening houdend met een restwaarde. De kasstromen groeien in 5 jaar gemiddeld genomen met 1% per jaar. De restwaarde is berekend op basis van een eeuwigdurende kasstroom welke bepaald is aan de hand van de geprojecteerde kasstroom in het vijfde jaar.

Kasstroomgenererende eenheid Agresso France SA (business unit Fininfor)

De realiseerbare waarde van business unit Fininfor is bepaald op basis van een bedrijfswaarde die is berekend op basis van kasstroomprojecties gebaseerd op de door het management goedgekeurde financiële begrotingen voor een periode van 5 jaar, rekening houdend met een restwaarde. De kasstromen nemen in 5 jaar gemiddeld genomen met 6% per jaar af. De restwaarde is berekend op basis van een eeuwigdurende kasstroom welke bepaald is aan de hand van de geprojecteerde kasstroom in het vijfde jaar.

Kasstroomgenererende eenheid Agresso AB (business unit ESV)

De realiseerbare waarde van ESV is bepaald op basis van een bedrijfswaarde die is berekend op basis van kasstroomprojecties gebaseerd op de door het management goedgekeurde financiële begrotingen voor een periode van 5 jaar, rekening houdend met een restwaarde. De kasstromen groeien in 5 jaar gemiddeld genomen met 1% per jaar. De restwaarde is berekend op basis van een eeuwigdurende kasstroom welke bepaald is aan de hand van de geprojecteerde kasstroom in het vijfde jaar.

Kasstroomgenererende eenheid Agresso Spain S.L. + Centro de Cálculo de Sabadell S.A.

Centro de Cálculo de Sabadell S.A. en Agresso Spain zullen in 2008 worden gefuseerd. Vooruitlopend daarop is voor beide bedrijven een gecombineerd budget opgesteld. De impairmenttest zoals die heeft plaatsgevonden, is dan ook uitgevoerd op de totale goodwill van beide entiteiten tezamen. De realiseerbare waarde van Agresso Spain S.L. is bepaald op basis van een bedrijfswaarde die is berekend op basis van kasstroomprojecties gebaseerd op de door het management goedgekeurde financiële begrotingen voor een periode van 5 jaar, rekening houdend met een restwaarde. De kasstromen groeien in 5 jaar gemiddeld genomen met 7% per jaar. De restwaarde is berekend op basis van een eeuwigdurende kasstroom welke bepaald is aan de hand van de geprojecteerde kasstroom in het vijfde jaar.

Kasstroomgenererende eenheid Unit 4 Agresso Enterprise Solutions B.V. (business unit Decade Financial Software)

Decade Financial Software B.V. is per 1 januari 2007 gefuseerd met Unit 4 Agresso Enterprise Solutions B.V. De impairmenttest zoals die heeft plaatsgevonden, is dan ook uitgevoerd op de kasstroomgenererende eenheid Unit 4 Agresso Enterprise Solutions B.V. en is bepaald op basis van een bedrijfswaarde die is berekend op basis van kasstroomprojecties gebaseerd op de door het management goedgekeurde financiële begrotingen voor de gefuseerde organisatie over een periode van 5 jaar, rekening houdend met een restwaarde. De kasstromen groeien in 5 jaar gemiddeld genomen met 4% per jaar. De restwaarde is berekend op basis van een eeuwigdurende kasstroom welke gelijk is gesteld aan de geprojecteerde kasstroom in het vijfde jaar.

Kasstroomgenererende eenheid Unit 4 Agresso Security Solutions B.V. (business unit Amend B.V. en Foundation ICT Solutions B.V.)

De realiseerbare waarde van Unit 4 Agresso Security Solutions B.V. inclusief de activiteiten van Foundation ICT Solutions B.V. is bepaald op basis van een bedrijfswaarde die is berekend op basis van kasstroomprojecties gebaseerd op de door het management goedgekeurde financiële begrotingen voor een periode van 5 jaar, rekening houdend met een restwaarde. De kasstromen groeien in 5 jaar gemiddeld genomen met 8% per jaar. De restwaarde is berekend op basis van een eeuwigdurende kasstroom welke gelijk is gesteld aan de geprojecteerde kasstroom in het vijfde jaar.

Kasstroomgenererende eenheid Foundation ICT Group B.V. (incl. dochterondernemingen)

De post goodwill inzake Foundation ICT Group is uit bedrijfseconomische overwegingen opgesplitst in een deel goodwill welke is toe te rekenen aan de gezamenlijke activiteiten van Foundation ICT Solutions B.V. met Unit 4 Agresso Security Solutions B.V. en een deel goodwill welke is toe te rekenen aan de activiteiten in Foundation Educational Services B.V.

De realiseerbare waarde van de goodwill toerekenbaar aan Foundation ICT Solutions B.V. is bepaald op basis van een bedrijfswaarde die is berekend op basis van kasstroomprojecties gebaseerd op de door het management goedgekeurde financiële begrotingen van de combinatie van Foundation ICT Solutions B.V. en Unit 4 Agresso Security Solutions B.V.

Foundation Educational Services B.V. is in 2007 verkocht. De met deze onderneming samenhangende goodwill van € 802.504 is in 2007 ten laste van het resultaat gebracht als bijzondere waardevermindering aangezien de opbrengsten uit de verkoop lager waren dan de opgenomen goodwill.

Kasstroomgenererende eenheid Micro Computer Associates Ltd. (incl. dochterondernemingen)

De realiseerbare waarde van Micro Computer Associates Ltd. is bepaald op basis van een bedrijfswaarde die is berekend op basis van kasstroomprojecties gebaseerd op de door het management goedgekeurde financiële begrotingen voor een periode van 5 jaar, rekening houdend met een restwaarde. De kasstromen nemen in 5 jaar gemiddeld genomen met 16% per jaar af. De restwaarde is berekend op basis van een eeuwigdurende kasstroom welke bepaald is aan de hand van de geprojecteerde kasstroom in het vijfde jaar. De goodwill van Micro Computer Associates Ltd. bedroeg per 1 januari 2007 € 546.000. Hiertegenover stond echter nog een voorziening voor een

earnoutbetaling voor een bedrag van € 499.000. Aangezien het earnouttarget niet gehaald is, is dit in 2007 in mindering gebracht op de goodwill. De boekwaarde van € 47.000 is dusdanig gering dat is besloten deze in één keer ten laste van het resultaat te brengen als bijzondere waardevermindering.

Kasstroomgenererende eenheid Amedia Holding B.V.

De realiseerbare waarde van Amedia Holding B.V. is bepaald op basis van een bedrijfswaarde die is berekend op basis van kasstroomprojecties gebaseerd op de door het management goedgekeurde financiële begrotingen voor een periode van 5 jaar, rekening houdend met een restwaarde. De kasstromen groeien in 5 jaar gemiddeld genomen met 3% per jaar. De restwaarde is berekend op basis van een eeuwigdurende kasstroom welke bepaald is aan de hand van de geprojecteerde kasstroom in het vijfde jaar.

Kasstroomgenererende eenheid Dogro-Partner ProFiskal Software GmbH & Co. KG

De realiseerbare waarde van Dogro is bepaald op basis van een bedrijfswaarde die is berekend op basis van kasstroomprojecties gebaseerd op de door het management goedgekeurde financiële begrotingen voor een periode van 5 jaar, rekening houdend met een restwaarde. De kasstromen groeien in 5 jaar gemiddeld genomen met 17% per jaar. De restwaarde is berekend op basis van een eeuwigdurende kasstroom welke bepaald is aan de hand van de geprojecteerde kasstroom in het vijfde jaar.

Kasstroomgenererende eenheid Kirp GmbH

De realiseerbare waarde van Kirp GmbH is bepaald op basis van een bedrijfswaarde die is berekend op basis van kasstroomprojecties gebaseerd op de door het management goedgekeurde financiële begrotingen voor een periode van 5 jaar, rekening houdend met een restwaarde. De kasstromen groeien in 5 jaar gemiddeld genomen met 5% per jaar. De restwaarde is berekend op basis van een eeuwigdurende kasstroom welke bepaald is aan de hand van de geprojecteerde kasstroom in het vijfde jaar.

Kasstroomgenererende eenheid Xit Consulting

De realiseerbare waarde van Xit Consulting is bepaald op basis van een bedrijfswaarde die is berekend op basis van kasstroomprojecties gebaseerd op de door het management goedgekeurde financiële begrotingen voor een periode van 5 jaar, rekening houdend met een restwaarde. De kasstromen nemen in 5 jaar gemiddeld genomen met 4% per jaar af. De restwaarde is berekend op basis van een eeuwigdurende kasstroom welke bepaald is aan de hand van de geprojecteerde kasstroom in het vijfde jaar.

Overige

In de categorie overige goodwill posten waren nog een aantal posten opgenomen ontstaan uit acquisities in het verleden die geen opbrengsten meer genereren voor één van onze groepsmaatschappijen. Daarom is in 2007 een totaalbedrag van € 458.000 ten laste van het resultaat gebracht als bijzondere waardevermindering.

Acquisities 2007

In 2007 heeft één acquisitie plaatsgevonden waarbij (extra) goodwill is ontstaan, namelijk de acquisitie van de resterende 50% van de aandelen van Amedia. Het is normaal gesproken niet noodzakelijk in het eerste jaar van acquisitie een impairmenttest uit te voeren, echter doordat Amedia reeds in 2006 voor 50% eigendom was geworden van de Groep, is er wel een impairmenttest uitgevoerd op de totaal betaalde goodwill voor Amedia.

5.9.2 MATERIELE VASTE ACTIVA

Per 31 december 2007 (€ x 1.000)

	Gebouwen en terreinen	Technologische inventarissen	Overige materiële vaste activa	Totaal
Boekwaarde per 1 januari	14.093	4.175	2.506	20.774
Aankoop dochterondernemingen	377	792	1.114	2.283
Investerings	1.161	3.281	3.276	7.718
Desinvesteringen	0	-2.094	-3.524	-5.618
Afschrijvingen op desinvesteringen	0	2.052	3.248	5.300
Afschrijvingen	-361	-2.992	-1.099	-4.452
Omrekeningsverschillen vreemde valuta	0	-38	-9	-47
Activa aangehouden voor verkoop	0	0	0	0
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	0	-87	-145	-232
Boekwaarde per 31 december	15.270	5.089	5.367	25.726
<i>1 januari 2007</i>				
Kostprijs	23.495	17.345	11.276	52.116
Cumulatieve afschrijvingen	-9.402	-13.170	-8.770	-31.342
Boekwaarde	14.093	4.175	2.506	20.774
<i>31 december 2007</i>				
Kostprijs	19.025	23.687	14.603	57.315
Cumulatieve afschrijvingen	-3.755	-18.598	-9.236	-31.589
Boekwaarde	15.270	5.089	5.367	25.726

Per 31 december 2006 (€ x 1.000)

	Gebouwen en terreinen	Technologische inventarissen	Overige materiële vaste activa	Totaal
Boekwaarde per 1 januari	1.496	4.815	2.911	9.222
Aankoop dochterondernemingen	14.093	881	473	15.447
Investerings	0	2.966	864	3.830
Desinvesteringen	0	-3.158	-834	-3.992
Afschrijvingen op desinvesteringen	0	3.069	668	3.737
Afschrijvingen	-23	-3.142	-1.250	-4.415
Omrekeningsverschillen vreemde valuta	31	0	3	34
Activa aangehouden voor verkoop	-1.504	0	0	-1.504
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	0	-1.256	-329	-1.585
Boekwaarde per 31 december	14.093	4.175	2.506	20.774
<i>1 januari 2006</i>				
Kostprijs	1.517	18.222	10.155	29.894
Cumulatieve afschrijvingen	-21	-13.407	-7.244	-20.672
Boekwaarde	1.496	4.815	2.911	9.222
<i>31 december 2006</i>				
Kostprijs	23.495	17.345	11.276	52.116
Cumulatieve afschrijvingen	-9.402	-13.170	-8.770	-31.342
Boekwaarde	14.093	4.175	2.506	20.774

Op gebouwen en terreinen zijn garanties afgegeven voor het totaalbedrag van € 2,0 miljoen.

5.9.3 GEASSOCIEERDE DEELNEMINGEN

De Groep heeft een belang van 20% in Exa Group Consultores S.A. (Spanje) en 50% in Offentliga Dokument i Solna AB (Zweden). Daarnaast zijn de geassocieerde deelnemingen van de acquisitiekandidaat in Centraal-Oost Europa, te weten 37% minderheidsbelang in entiteit A, 49% minderheidsbelang in entiteit B en 72% meerderheidsbelang in entiteit C, op basis van de call-optie opgenomen als deelnemingen van de Groep. Alle ondernemingen zijn actief in de software-industrie en houden zich bezig met het ontwerpen, ontwikkelen, distribueren en onderhouden van softwareproducten met bijbehorende dienstverlening. Gedurende 2007 is het belang in Islanda S.L. (Spanje) afgestoten.

Per 31 december 2007

De omzet en het nettoresultaat van de geassocieerde deelnemingen per balansdatum bedragen: (€ x 1.000)

	Exa Group	Offentliga Dokument i Solna AB	Minderheidsbelang entiteit A	Minderheidsbelang entiteit B	Meerderheidsbelang entiteit C	Totaal
Omzet	466	740	814	0	6	2.026
Nettoresultaat	60	2	6	-1	-118	-51

De (verkorte) balans van de geassocieerde deelnemingen per balansdatum bedraagt: (€ x 1.000)

	Exa Group	Offentliga Dokument i Solna AB	Minderheidsbelang entiteit A	Minderheidsbelang entiteit B	Meerderheidsbelang entiteit C	Totaal
Vaste activa	72	0	121	0	1.121	1.314
Vlottende activa	297	846	789	2	97	2.031
Langlopende verplichtingen	0	-833	-3	0	-672	-1.508
Kortlopende verplichtingen	-95	0	-755	0	-534	-1.384
Eigen vermogen	274	13	152	2	12	453

Het aandeel van de Groep bedraagt:

in procenten	20%	50%	37%	49%	72%	
in € x 1.000	55	7	56	1	8	127
Boekwaarde van de investering	55	7	56	1	8	127

Per 31 december 2006

De omzet en het nettoresultaat van de geassocieerde deelnemingen per balansdatum bedragen: (€ x 1.000)

	Exa Group	Islanda	Totaal
Omzet	403	632	1.035
Nettoresultaat	6	-6	0

De (verkorte) balans van de geassocieerde deelnemingen per balansdatum bedraagt: (€ x 1.000)

	Exa Group	Islanda	Totaal
Vaste activa	100	56	156
Vlottende activa	237	178	415
Langlopende verplichtingen	-13	-44	-57
Kortlopende verplichtingen	-111	-106	-217
Eigen vermogen	213	84	297

Het aandeel van de Groep bedraagt:

in procenten	20%	20%	
in € x 1.000	42	17	59
Boekwaarde van de investering	42	17	59

5.9.4 OVERIGE FINANCIËLE VASTE ACTIVA

De overige financiële vaste activa zijn als volgt te specificeren:

Per 31 december 2007 (€ x 1.000)

	Lenigen en vorderingen	Effecten	Pensioenen	Totaal
Balans op 1 januari	3.210	6	24	3.240
Aankoop dochterondernemingen	14	0	0	14
Investerings	12	1	0	13
Desinvesteringen	0	0	0	0
Aflossingen	-750	0	0	-750
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	-141	0	0	-141
Balans op 31 december	2.345	7	24	2.376
Kortlopend	750	0	0	750
Langlopend	1.595	7	24	1.626
	2.345	7	24	2.376

De post Lenigen en vorderingen betreft een lening aan een voormalige dochtermaatschappij met een resterende looptijd van een jaar welke lineair afgelost wordt met € 0,6 miljoen per jaar met een restant betaling in 2009 van € 1,0 miljoen waarop reeds € 0,25 miljoen is afgelost. Aan de lening liggen zekerheden ten grondslag in de vorm van onderhoudscontracten ter waarde van € 3,3 miljoen. Daarnaast bestaat deze post uit deposito's.

De post Effecten betreft de 15% participatie in Arge Holding B.V. (voorheen Arge Consultancy B.V.) en 0,4% in ArgeWeb B.V., beide gevestigd in Maassluis.

Per 31 december 2006 (€ x 1.000)

	Lenigen en vorderingen	Tot einde looptijd aangehouden beleggingen	Pensioenen	Totaal
Balans op 1 januari	2.813	6	0	2.819
Aankoop dochterondernemingen	733	0	24	757
Investerings	762	0	0	762
Desinvesteringen	-13	0	0	-13
Aflossingen	-700	0	0	-700
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	-385	0	0	-385
Balans op 31 december	3.210	6	24	3.240
Kortlopend	622	0	0	622
Langlopend	2.588	6	24	2.618
	3.210	6	24	3.240

5.9.5 LATENTE BELASTINGVORDERINGEN

De latente belastingvorderingen die zijn opgenomen worden veroorzaakt door fiscale verliezen waarvan de verwachting bestaat dat deze in de toekomst verrekend kunnen worden met fiscale winsten en door verschillen tussen fiscale en bedrijfseconomische waarderingen en resultaatbepalingen. De latente belastingvorderingen zijn in belangrijke mate langlopend van aard.

De latente belastingvorderingen per 31 december betreffen de volgende: (€ x 1.000)

	2007	2006
Beschikbare verliescompensatie	10.280	13.015
Verschil tussen commerciële en fiscale resultaattoerekening	716	362
	10.996	13.377
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	0	-330
	10.996	13.047

De Groep heeft een bedrag van € 16,7 miljoen aan ongewaardeerde beschikbare verliescompensatie staan. Deze verliezen zijn niet op de balans gewaardeerd omdat de verliezen nog niet zijn vastgesteld door de lokale overheden of omdat de onzekerheid te groot is dat hiervoor binnen afzienbare tijd voldoende fiscale winsten gerealiseerd kunnen worden. Van dit bedrag vervalt een deel van € 0,6 miljoen per 31 december 2009, € 0,3 miljoen per 31 december 2010, € 0,3 miljoen per 31 december 2011, € 5,7 miljoen per 31 december 2013, € 0,1 miljoen per 31 december 2015 en € 4,8 miljoen per 31 december 2021. Het restant is op basis van de huidige wet- en regelgeving onbeperkt verrekenbaar in de toekomst.

5.9.6 VOORRADEN

De voorraden bestaan in zijn geheel uit handelsvoorraden. (€ x 1.000)

	2007	2006
Handelsvoorraden	687	10.705
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	-21	-9.950
	666	755

5.9.7 KORTLOPENDE VORDERINGEN

(€ x 1.000)

	2007	2006
Onderhanden werk	1.655	538
Handelsdebiteuren	72.810	108.562
Overige kortlopende vorderingen	33.916	26.371
Effecten	0	20
	108.381	135.491
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	-4.565	-67.493
	103.816	67.998

5.9.7.1 Handelsdebiteuren

Op de handelsdebiteuren is een post in mindering gebracht voor dubieuze debiteuren ten bedrage van € 3,7 miljoen (2006: € 7,2 miljoen).

5.9.7.2 Overige kortlopende vorderingen

(€ x 1.000)

	2007	2006
Kortlopend deel langlopende vorderingen	750	622
Vorderingen op verbonden partijen	800	372
Vorderingen op werknemers	576	187
Vorderingen op deelnemingen en voormalige deelnemingen	994	1.254
Nog te factureren	19.589	13.255
Overige kortlopende vorderingen	4.335	1.282
Overlopende activa	6.872	7.895
Activa aangehouden voor verkoop	0	1.504
	33.916	26.371
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	-2.828	-2.839
	31.088	23.532

Vorderingen op verbonden partijen

Dit betreft een vordering op een statutair directielid van Unit 4 Agresso N.V. Het is de intentie om de lening gedurende 2008 af te lossen. De rente op deze lening bedraagt 6% op jaarbasis.

Overlopende activa

Onder de overlopende activa zijn met name vooruitbetaalde diensten of leveringen, nog te ontvangen rente en vooruitbetaalde kosten zoals lease-, huur- en rentekosten opgenomen. Deze kunnen als volgt worden gespecificeerd:

(€ x 1.000)

	2007	2006
Vooruitbetaalde pensioenen	86	110
Vooruitbetaalde huur	1.298	1.338
Vooruitbetaalde verzekeringen	227	529
Nog te ontvangen rente	540	624
Vooruitbetaalde goederen en diensten	0	692
Vooruitbetaalde onderhoudscontracten	2.034	397
Waarborgsommen	0	0
Nog te ontvangen kortingen	0	1.328
Overige	2.687	2.877
	6.872	7.895
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	-194	-2.524
	6.678	5.371

5.9.7.3 Effecten

(€ x 1.000)

	2007	2006
Obligaties - niet beursgenoteerd	0	20
Aandelen - beursgenoteerd	0	0
	0	20

5.9.8 OVERIGE BELASTINGEN

De samenstelling van Overige belastingen is als volgt: (€ x 1.000)

	2007	2006
Omzetbelasting	839	274
Overige belastingen en sociale lasten	158	92
	997	366
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	0	-146
	997	220

5.9.9 GELDMIDDELEN EN KASEQUIVALENTEN

(€ x 1.000)

	2007	2006
ING Bank	23.779	24.884
Fortis Bank	18.062	10.814
Overige banktegoeden en aanwezige kasequivalenten	20.513	15.549
	62.354	51.247
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	-1.072	-15.906
	61.282	35.341

5.9.10 EIGEN VERMOGEN

Voor een overzicht van de mutaties in het eigen vermogen wordt verwezen naar hoofdstuk 3 Geconsolideerd overzicht vermogensmutaties.

5.9.10.1 Geplaatst kapitaal

Het maatschappelijk aandelenkapitaal per 31 december 2007 omvat 40.000.000 (2006: 40.000.000) gewone aandelen en 40.000.000 (2006: 40.000.000) preferente aandelen, beide met een nominale waarde van € 0,05. Preferente aandelen zijn niet uitgegeven. De houders van gewone aandelen hebben recht op één stem per aandeel op de aandeelhoudersvergadering van het bedrijf.

Per balansdatum zijn geplaatst en volgestort: 26.262.125 gewone aandelen. De mutaties (in aantallen) in het aandelenkapitaal zijn als volgt weer te geven: (€ x 1.000)

	2007	2006
Saldo per 1 januari	25.945.533	25.717.571
Bij: emissie uitgeoefende opties	305.988	227.962
Bij: correctie saldo uitstaand aantal aandelen	10.604	0
Saldo per 31 december	26.262.125	25.945.533

De eind 2006 gerapporteerde positie 'uitstaande opties' bevatte een fout welke is geconstateerd en gecorrigeerd bij uitoefening van deze optierechten.

5.9.10.2 Agioreserve

De agioreserve is te beschouwen als gestort kapitaal en is vrij uitkeerbaar.

5.9.10.3 Reserve omrekeningsverschillen

De reserve omrekeningsverschillen omvat alle koersverschillen, vanaf 1 januari 2004 (IFRS transitiedatum), op vreemde valuta die ontstaan door de omrekening van de nettoinvestering in entiteiten met een andere functionele valuta dan de euro, alsmede door de omrekening van verplichtingen (leningen en andere financiële instrumenten) waarmee de nettoinvestering van de Groep in een buitenlandse dochteronderneming is afgedekt.

5.9.10.4 Resultaat per aandeel

Gewoon resultaat per aandeel

Het gewone resultaat per aandeel over 2007 bedroeg € 0,96 (2006: € 0,71).

Het gewone resultaat per aandeel per 31 december 2007 is gebaseerd op het nettoresultaat zoals dat aan gewone aandeelhouders ter beschikking staat, groot € 25,0 miljoen (2006: € 18,3 miljoen) en het gewogen aantal gemiddeld over 2007 uitstaande aandelen, 26,0 miljoen (2006: 25,8 miljoen), en wordt als volgt berekend:

Nettoresultaat ter beschikking aan gewone aandeelhouders (€ x 1.000)

	2007	2006
Nettoresultaat lopend boekjaar ter beschikking aan gewone aandeelhouders	24.959	18.320

Gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen (aantallen x 1.000)

	2007	2006
Uitgegeven gewone aandelen per 1 januari	25.946	25.713
Effect van uitgegeven aandelen als gevolg van uitgeoefende optierechten	94	135
Gewogen gemiddeld aantal aandelen per 31 december	26.040	25.848

Gewoon resultaat per aandeel toe te rekenen aan voortgezette bedrijfsactiviteiten

Het gewone resultaat per aandeel toe te rekenen aan voortgezette bedrijfsactiviteiten over 2007 bedroeg € 0,79 (2006: € 0,79).

Het gewone resultaat per aandeel toe te rekenen aan voortgezette bedrijfsactiviteiten per 31 december 2007 is gebaseerd op het nettoresultaat toe te rekenen aan voortgezette bedrijfsactiviteiten zoals dat aan gewone aandeelhouders ter beschikking staat, groot € 20,5 miljoen (2006: € 20,4 miljoen) en het gewogen aantal gemiddeld over 2007 uitstaande aandelen, 26,0 miljoen (2006: 25,8 miljoen), en wordt als volgt berekend:

Nettoresultaat toe te rekenen aan voortgezette bedrijfsactiviteiten (€ x 1.000)

	2007	2006
Nettoresultaat toe te rekenen aan voortgezette bedrijfsactiviteiten	20.511	20.390

Gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen toe te rekenen aan voortgezette bedrijfsactiviteiten (aantallen x 1.000)

	2007	2006
Uitgegeven gewone aandelen per 1 januari	25.946	25.713
Effect van uitgegeven aandelen als gevolg van uitgeoefende optierechten	94	135
Gewogen gemiddeld aantal aandelen per 31 december	26.040	25.848

Verwaterd resultaat per aandeel

Het resultaat per aandeel over 2007 na verwatering bedroeg € 0,95 (2006: € 0,70).

Het resultaat per aandeel per 31 december 2007 na verwatering is gebaseerd op het nettoresultaat zoals dat aan gewone aandeelhouders ter beschikking stond, groot € 25,0 miljoen (2006: € 18,3 miljoen) en het verwaterd aantal over 2007 uitstaande aandelen, 26,2 miljoen (2006: 26,1 miljoen) en wordt als volgt berekend:

Nettoresultaat ter beschikking aan gewone aandeelhouders (na verwateringseffect) (€ x 1.000)

	2007	2006
Nettoresultaat ter beschikking aan gewone aandeelhouders	24.959	18.320
Effect van uitstaande optierechten (na belastingen)	0	0
Nettoresultaat ter beschikking aan gewone aandeelhouders (na verwateringseffect)	24.959	18.320

Gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen (na verwateringseffect) (aantallen x 1.000)

	2007	2006
Gewogen gemiddeld aantal aandelen per 31 december	26.040	25.848
Effect van uitstaande optierechten	123	242
Gewogen gemiddeld aantal aandelen (na verwatering) per 31 december	26.163	26.090

Verwaterd resultaat per aandeel toe te rekenen aan voortgezette bedrijfsactiviteiten

Het resultaat per aandeel toe te rekenen aan voortgezette bedrijfsactiviteiten over 2007 na verwatering bedroeg € 0,78 (2006: € 0,78).

De berekening van het resultaat per aandeel per 31 december 2007 na verwatering is gebaseerd op het nettoresultaat toe te rekenen aan voortgezette bedrijfsactiviteiten zoals dat aan gewone aandeelhouders ter beschikking stond, groot € 20,5 miljoen (2006: € 20,4 miljoen) en het verwaterd aantal over 2007 uitstaande aandelen, 26,2 miljoen (2006: 26,1 miljoen) en wordt als volgt berekend:

Nettoresultaat toe te rekenen aan voortgezette bedrijfsactiviteiten (na verwateringseffect) (€ x 1.000)

	2007	2006
Nettoresultaat ter beschikking aan gewone aandeelhouders	20.511	20.390
Effect van uitstaande optierechten (na belastingen)	0	0
Nettoresultaat ter beschikking aan gewone aandeelhouders (na verwateringseffect)	20.511	20.390

Gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen toe te rekenen aan voortgezette bedrijfsactiviteiten (na verwateringseffect) (aantallen x 1.000)

	2007	2006
Gewogen gemiddeld aantal aandelen per		
31 december	26.040	25.848
Effect van uitstaande optierechten	123	242
Gewogen gemiddeld aantal aandelen (na verwatering) per 31 december	26.163	26.090

5.9.11 LANGLOPENDE VERPLICHTINGEN

5.9.11.1 Langlopende schulden

De samenstelling van Langlopende schulden is als volgt: (€ x 1.000)

	2007	2006
Bankkredieten	9	6.075
Overige langlopende schulden	1.055	1.446
	1.064	7.521

5.9.11.2 Pensioenverplichtingen

Het verloopoverzicht pensioenen kan als volgt worden weergegeven: (€ x 1.000)

	2007	2006
Balans op 1 januari	1.356	517
Aankoop dochterondernemingen	65	935
Aan het jaar toegerekende pensioenkosten	-865	-86
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	-149	-10
Balans op 31 december	407	1.356

De splitsing van de regelingen per land geeft het volgende beeld: (€ x 1.000)

	2007	2006
Toegezegd-pensioenregeling Nederland	282	1.070
Toegezegd-pensioenregeling Frankrijk	67	232
Toegezegd-pensioenregeling Duitsland	58	54
	407	1.356

De voorzieningen betreffen de verplichtingen inzake toegezegde pensioenrechten in Frankrijk die door de overheid zijn gereguleerd en verplichtingen inzake toegezegd-pensioenregelingen in Nederland (Amedia Holding B.V. en ĖFDĖCĖ Software B.V.).

De regeling in Frankrijk betreft uitsluitend een verplichting, er staan geen beleggingen tegenover. Gezien het geringe belang van de verplichting is geen verdere toelichting opgenomen.

In Duitsland bestaat ĖĖn individuele pensioenregeling met ĖĖn werknemer waarbij de premies zijn herverzekerd bij een verzekeringsmaatschappij. Verder lopen er in Duitsland geen toegezegd-pensioenregelingen.

In de overige landen is sprake van beschikbare-premieregelingen en/of oudedagsvoorzieningen in overeenstemming met de regelgeving en gewoonten in die landen.

In Nederland bestaan diverse (individuele) pensioenregelingen die onder IFRS kwalificeren als een toegezegde-bijdrageregeling. Deze regelingen zijn volledig herverzekerd. Bij de bepaling van de jaarkosten wordt rekening gehouden met de aard van de regeling die voorziet in indexatie van opgebouwde pensioenaanspraken op basis van de door betrokken verzekeraar berekende overrente.

Naast deze toegezegde-bijdrageregelingen bestaat er in Nederland bij Amedia Holding B.V. en ÉFDÉCÉ Software B.V. tevens een toegezegd-pensioenregeling op basis van het middelloonstelsel (nabestaandenpensioen op basis van eindloonstelsel) waarvoor bijdragen aan afzonderlijk beheerde fondsen moeten worden voldaan. Hiervan kan de volgende specificatie worden weergegeven (actuariële pensioenberekening): (€ x 1.000)

	2007	2006
Contante waarde pensioenaanspraken	1.661	2.345
Reële waarde fondsbeleggingen	-1.300	-1.168
Bruto verplichting (werkelijk)	361	1.177
Niet-verwerkte actuariële resultaten	-79	-107
Pensioenverplichting	282	1.070

De ten behoeve van bovenstaande berekening gehanteerde actuariële veronderstellingen zijn de volgende:

Demografisch

Sterfte	Sterftetabel Collectief 2003 zonder leeftijdscorrectie voor mannen en vrouwen Leeftijdsverschil man versus vrouw: 3 jaar (man ouder)
Gehuwdheidsfrequentie	100%
Uitdiensttreding	Leeftijd tot 30 jaar 20% aflopend tot 0,0% bij 60 jaar en ouder
Arbeidsongeschiktheid	Leeftijd tot 26 jaar 0,5% oplopend tot 1,0% bij 55 jaar en ouder
Pensioendatum	op 65 jarige leeftijd

Financieel

Disconteringsvoet	4,50%
Verwachte beleggingsopbrengsten	4,00%
Algemene loonontwikkeling	2,00%
Prijsinflatie	2,00%
Indexatie van opgebouwde rechten	Actieven: 0,40% en Niet-actieven: 0,40%

5.9.11.3 Latente belastingverplichtingen

De latente belastingverplichtingen die zijn opgenomen worden veroorzaakt door verschillen tussen fiscale en bedrijfseconomische waarderingen en resultaatbepalingen en door fiscale faciliteiten die het mogelijk maken om belastingafdracht uit te stellen. De latente belastingverplichtingen zijn in belangrijke mate langlopend van aard.

De latente belastingverplichtingen per 31 december betreffen de volgende: (€ x 1.000)

	2007	2006
Tijdelijke afwaardering faciliteit (13ca) deelnemingen	3.678	5.003
Faciliteit uitgestelde belastingbetaling	548	1.413
Verschil tussen commerciële en fiscale resultaattoerekening	20.426	17.279
	24.652	23.695

De tijdelijke afwaardering faciliteit (art.13ca wet VPB) deelnemingen hangt samen met de afwaarderings-mogelijkheid in de Nederlandse fiscale wetgeving die de mogelijkheid bood een deelneming tijdelijk (onder normale omstandigheden 5 jaar) af te waarderen en zodoende een rente- en mogelijk tariefsvoordeel te realiseren. Deze tijdelijke afwaardering wordt momenteel teruggenomen, in 5 jaar. De post Verschil tussen commerciële

en fiscale resultatentoerekening is met name toegenomen door de vorming van belastinglatenties voor gekochte klantencontracten en softwareproducten bij acquisities.

5.9.11.4 Voorzieningen

De samenstelling van de voorzieningen is als volgt:

Per 31 december 2007 (€ x 1.000)

	Earnout- verplichtingen	Reorganisatie	Uitgestelde beloningen	Overige voorzieningen	Totaal
Balans op 1 januari	12.308	317	762	949	14.336
Aankoop dochtermaatschappijen	0	0	0	328	328
Ontstaan gedurende het jaar	516	0	0	6.104	6.620
Bestedingen	-4.791	-222	-19	-606	-5.638
Teruggeboekte ongebruikte bedragen	-3.124	0	-125	0	-3.249
Aanpassingen vanuit discontering	63	0	0	0	63
Omrekeningsverschillen vreemde valuta	-213	0	-3	0	-216
Verplichtingen direct samenhangend met de activa aangehouden voor verkoop	0	-95	0	-2.978	-3.073
Balans op 31 december	4.759	0	615	3.797	9.171
Kortlopend	1.073	0	0	2.717	3.790
Langlopend	3.686	0	615	1.080	5.381
	4.759	0	615	3.797	9.171

Per 31 december 2006 (€ x 1.000)

	Earnout- verplichtingen	Reorganisatie	Uitgestelde beloningen	Overige voorzieningen	Totaal
Balans op 1 januari	12.501	2.467	438	0	15.406
Aankoop dochtermaatschappijen	0	100	298	483	881
Ontstaan gedurende het jaar	7.123	0	129	555	7.807
Bestedingen	-4.973	-2.250	-87	0	-7.310
Teruggeboekte ongebruikte bedragen	-2.214	0	0	0	-2.214
Aanpassingen vanuit discontering	-97	0	0	0	-97
Omrekeningsverschillen vreemde valuta	227	0	1	0	228
Verplichtingen direct samenhangend met de activa aangehouden voor verkoop	-259	0	-17	-89	-365
Balans op 31 december	12.308	317	762	949	14.336
Kortlopend	5.751	317	0	0	6.068
Langlopend	6.557	0	762	949	8.268
	12.308	317	762	949	14.336

Earnoutverplichtingen

De nog te betalen earnoutverplichtingen betreffen de verwachtingen van het management voor het variabele deel van de koopprijs van de aandelen die gedurende het jaar of reeds daarvoor zijn overgenomen. Over de earnoutbetalingen is geen rente verschuldigd. De looptijden variëren van minimaal 3 maanden tot maximaal 7 jaar. De nog te betalen earnouttermijnen zijn contant gemaakt tegen een percentage van 5,70% (2006: 3,84%) zijnde het 6 maands Euribor +1% marktrisico opslag.

Uitgestelde beloningen

De voorziening voor uitgestelde beloningen is opgenomen voor de uitkeringen die gekoppeld zijn aan een langjarig dienstverband (12,5, 25 jaar en vlak voor pensioenleeftijd) welke van toepassing is bij een aantal dochterondernemingen binnen de Groep.

Overige voorzieningen

Onder de overige voorzieningen zijn voorzieningen opgenomen met betrekking tot (juridische) claims. Tevens is een voorziening gevormd ter hoogte van het verwachte boekverlies op de af te stoten activiteiten van Agresso France SA. Deze voorziening is vervolgens geclassificeerd als 'verplichtingen direct samenhangend met de activa aangehouden voor verkoop'.

5.9.12 KORTLOPENDE VERPLICHTINGEN

5.9.12.1 Crediteuren en overige kortlopende schulden

De samenstelling van Crediteuren en overige kortlopende schulden is als volgt: (€ x 1.000)

	2007	2006
Schulden aan leveranciers	28.251	45.943
Nog te ontvangen facturen van leveranciers	4.897	7.116
	33.148	53.059
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	-1.063	-32.446
	32.085	20.613

5.9.12.2 Rentedragende leningen en kredieten

De samenstelling van Rentedragende leningen en kredieten is als volgt: (€ x 1.000)

	2007	2006
Bankkrediet ING	8.453	21.037
Kasgeldlening Fortis	14.000	13.000
Bankkrediet Fortis	21.344	22.588
Overige bankkredieten	3.170	11.906
	46.967	68.531
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	-7.498	-9.936
	39.469	58.595

Door ING Bank Nederland is een kredietfaciliteit van € 17,5 miljoen verstrekt aan Unit 4 Agresso N.V. en onderliggende vennootschappen die samen deel uit maken van een rekeningstelsel wat is ingericht ten behoeve van fiat- en interestcompensatie. Op deze wijze worden de beschikbare gelden gemaximaliseerd en de rentekosten geoptimaliseerd. Het saldo dat hierboven is gepresenteerd als bankkrediet bij de ING Bank betreft het totaal van de debetsaldi die in het rekeningstelsel aanwezig zijn. Er zijn geen specifieke zekerheden afgegeven. De rente op dit krediet bedraagt de Euribor (1 maands) rente met een opslag van 100 basispunten.

Door de Fortis bank zijn multi-purposefaciliteiten ter beschikking gesteld met een totale limiet van € 24 miljoen. Dit krediet kan gebruikt worden in de vorm van een rekening-courantkrediet, een kasgeldlening met een looptijd tussen de 1 en 12 maanden (gemaximaliseerd tot € 15 miljoen) en in de vorm van garanties. De rente op het rekening-courantkrediet bedraagt de Fortis basisrente met een opslag van 85 basispunten. Ook bij de Fortis bank is een rekeningstelsel ingericht ten behoeve van fiat- en interestcompensatie. De saldi zoals hiervoor vermeld, betreffen het totaal van de debetsaldi. De rente op de kasgeldlening bedraagt de Euribor rente, die qua looptijd gelijk is aan de looptijd van de kasgeldlening, met een opslag van 65 basispunten. Per balansdatum is op deze faciliteit een kasgeldlening getrokken voor € 14 miljoen welke een looptijd had tot en met 3 januari 2008.

5.9.12.3 Overige belastingen

De samenstelling van Overige belastingen is als volgt: (€ x 1.000)

	2007	2006
Omzetbelasting	7.977	10.520
Loonbelasting	5.718	4.522
Overige belastingen en sociale lasten	4.615	4.263
	18.310	19.305
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	-486	-6.777
	17.824	12.528

5.9.12.4 Vooruitontvangen bedragen en nog te betalen kosten

De samenstelling van Vooruitontvangen bedragen en nog te betalen kosten is als volgt:
(€ x 1.000)

	2007	2006
Vooruitontvangen contracttermijnen	27.469	23.354
Nog te betalen vakantiegeld, vakantiedagen, salarissen en bonussen personeel	16.008	14.417
Nog te betalen pensioenen	763	357
Nog te betalen en vooruitontvangen rente	387	554
Overige	16.813	8.133
	61.440	46.815
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	-983	-6.466
	60.457	40.349

5.9.13 FINANCIËLE INSTRUMENTEN

5.9.13.1 Reële waarde

In het volgende overzicht wordt een vergelijking gegeven van de boekwaarde en reële waarde van alle in de jaarrekening opgenomen financiële instrumenten van de Groep (exclusief beëindigde bedrijfsactiviteiten).

IAS 39 categorie		Boekwaarde		Reële waarde	
		2007	2006	2007	2006
<i>Financiële activa</i>					
Overige financiële activa	Leningen en vorderingen	2.376	3.240	2.376	3.240
Handelsdebiteuren	Leningen en vorderingen	72.810	108.562	72.810	108.562
Overige vorderingen	Leningen en vorderingen	2.370	1.813	2.370	1.813
Effecten (kortlopend) en derivaten	Beschikbaar voor verkoop	0	253	0	253
Geldmiddelen en kasequivalenten	Leningen en vorderingen	61.282	35.341	61.282	35.341
		138.838	149.209	138.838	149.209
<i>Financiële verplichtingen</i>					
Earnoutverplichtingen	Overige schulden	4.759	12.308	4.759	12.308
Rentedragende leningen en kredieten	Overige schulden	39.469	58.595	39.469	58.595
Schulden aan leveranciers	Overige schulden	28.251	45.943	28.251	45.943
		72.479	116.846	72.479	116.846

De reële waarde van de derivaten (valutatermijncontracten) is berekend als het verschil tussen de termijnkoers op datum van afsluiten en de termijnkoers op balansdatum. De reële waarde van de financiële leaseverplichtingen, overige financiële activa en earnoutverplichtingen is berekend onder toepassing van markttrente.

5.9.13.2 Ouderdomsanalyse handelsvorderingen

In onderstaand overzicht wordt een ouderdomsanalyse gegeven van de handelsvorderingen per balansdatum.

Per 31 december (€ x 1.000)

	Niet vervallen of voorzien	Vervallen					Totaal	Beëindigde bedrijfsactiviteiten	Voortgezette bedrijfsactiviteiten
		<30 dagen	30-60 dagen	60-90 dagen	90-180 dagen	>180 dagen			
2007	40.624	20.054	4.027	2.651	3.248	2.206	72.810	-1.738	71.072
2006	72.497	20.367	5.166	3.508	3.417	3.607	108.562	-63.987	60.273

5.9.13.3 Liquiditeitsrisico

In onderstaand overzicht wordt de ouderdomsanalyse weergegeven van de door Unit 4 Agresso verantwoorde verplichtingen per 31 december gebaseerd op contractuele vervaldatum.

Per 31 december 2007 (€ x 1.000)

	Direct opeisbaar	< 3 maanden	3 -12 maanden	1 - 5 jaar	> 5 jaar	Totaal
<i>Financiële verplichtingen</i>						
Bankkredieten	0	0	0	9	0	9
Overige langlopende schulden	0	0	0	1.055	0	1.055
Crediteuren en overige kortlopende schulden	5.481	17.035	5.424	311	0	28.251
Rentedragende leningen en kredieten	0	17.613	29.354	0	0	46.967
	5.481	34.648	34.779	1.375	0	76.282

Per 31 december 2006 (€ x 1.000)

	Direct opeisbaar	< 3 maanden	3 -12 maanden	1 - 5 jaar	> 5 jaar	Totaal
<i>Financiële verplichtingen</i>						
Bankkredieten	0	0	0	6.075	0	6.075
Overige langlopende schulden	0	0	0	1.446	0	1.446
Crediteuren en overige kortlopende schulden	7.810	28.531	9.602	0	0	45.943
Rentedragende leningen en kredieten	0	25.699	42.832	0	0	68.531
	7.810	54.230	52.434	7.521	0	121.995

5.9.13.4 Renterisico

De boekwaarde van de financiële instrumenten van de Groep waarop een renterisico wordt gelopen zijn, per vervaldatum, opgenomen in de tabel hieronder.

Per 31 december 2007 (€ x 1.000)

	Binnen 1 jaar	1-5 jaar	Meer dan 5 jaar	Totaal
<i>Vaste rente</i>				
Overige financiële activa	750	1.626	0	2.376
<i>Variabele rente</i>				
Geldmiddelen en kasequivalenten	62.354	0	0	62.354
Bankkredieten	0	-9	0	-9
Rentedragende leningen en kredieten	-46.967	0	0	-46.967
	15.387	-9	0	15.378

Per 31 december 2006 (€ x 1.000)

	Binnen 1 jaar	1-5 jaar	Meer dan 5 jaar	Totaal
<i>Vaste rente</i>				
Overige financiële activa	622	2.618	0	3.240
Effecten (kortlopend)	20	0	0	20
	642	2.618	0	3.260
<i>Variabele rente</i>				
Geldmiddelen en kasequivalenten	51.247	0	0	51.247
Bankkredieten	0	-6.075	0	-6.075
Rentedragende leningen en kredieten	-68.531	0	0	-68.531
	-17.284	-6.075	0	-23.359

Er wordt een beperkt renterisico gelopen over de langlopende vorderingen, geldmiddelen en kasequivalenten en over de rentedragende verplichtingen. Wijzigingen in de rentevoet brengen voor de financiële positie per balansdatum geen substantiële risico's met zich mee. Deels hebben wijzigingen een neutraliserend effect doordat de Groep gebruikmaakt van een rekeningstelsel met interestcompensatie van debet en credit saldi. Een wijziging van +2 of -2% heeft nagenoeg geen effect op het vermogen of resultaat.

5.9.13.5 Kredietrisico

Er zijn geen belangrijke concentraties van kredietrisico's binnen de Groep.

5.9.13.6 Sensitiviteitsanalyse vreemde valuta

In de tabel hieronder is weergegeven wat de impact op de winst voor belasting en het eigen vermogen zou zijn van een significante wijziging (vermeld in euro's) van de wisselkoersen met de niet-euro landen waarin de Groep actief is, waarbij overige variabelen constant worden verondersteld.

(€ x 1.000)

		NOK		SEK		GBP		CAD		USD	
		Effect op winst voor belasting	Effect op eigen vermogen	Effect op winst voor belasting	Effect op eigen vermogen	Effect op winst voor belasting	Effect op eigen vermogen	Effect op winst voor belasting	Effect op eigen vermogen	Effect op winst voor belasting	Effect op eigen vermogen
2007	10%*	1.032	4.893	511	1.351	582	3.979	10	-667	2	-898
	-10%**	-845	-4.004	-418	-1.105	-476	-3.255	-8	545	-2	735
2006	10%*	1.008	14.728	428	984	583	4.460	19	-601	-60	-1.158
	-10%**	-825	-12.050	-350	-805	-477	-3.649	-15	492	49	947

* Waardestijging vreemde valuta

** Waardedaling vreemde valuta

5.9.13.7 Afdeckingsactiviteiten

Per balansdatum heeft Unit 4 Agresso N.V. de onderstaande derivaten uitstaan bij de ING bank. Alle posities betreffen fair value hedges (reële-waardeafdekkingen) waarmee reeds bestaande balansposities in vreemde valuta worden afgedekt voor koersrisico's en waarbij alle veranderingen in zowel de reële waarde van de onderliggende posities als in de financiële instrumenten direct in het resultaat worden verwerkt. De reële waarden zijn bepaald als het verschil tussen de termijankoers op datum van afsluiten en de termijankoers op balansdatum.

<i>Posities per 31 december 2007</i>	<i>Vervaldatum</i>	<i>Termijankoers</i>
Verkoop CAD 1,7 miljoen ten gunste van EUR	9 januari 2008	1,3408
Verkoop CAD 0,1 miljoen ten gunste van EUR	9 januari 2008	1,4853
Verkoop CAD 6,3 miljoen ten gunste van EUR	9 januari 2008	1,4325
Verkoop EUR 16,1 miljoen ten gunste van GBP	9 januari 2008	0,7006
Verkoop GBP 0,1 miljoen ten gunste van EUR	9 januari 2008	0,7235
Verkoop USD 9,4 miljoen ten gunste van EUR	9 januari 2008	1,4715
Verkoop EUR 2,1 miljoen ten gunste van USD	9 januari 2008	1,4321
Verkoop SEK 6,8 miljoen ten gunste van EUR	9 januari 2008	9,4396
Verkoop EUR 0,7 miljoen ten gunste van SEK	9 januari 2008	9,2560
Verkoop CAD 1,0 miljoen ten gunste van USD	9 januari 2008	1,0002
Verkoop EUR 14,0 miljoen ten gunste van NOK	9 januari 2008	7,7786
Verkoop EUR 0,2 miljoen ten gunste van NOK	9 januari 2008	8,0305
Verkoop EUR 3,1 miljoen ten gunste van NOK	9 januari 2008	8,0323

<i>Posities per 31 december 2006</i>	<i>Vervaldatum</i>	<i>Termijankoers</i>
Verkoop EUR 4,1 miljoen ten gunste van SEK	3 januari 2007	9,1706
Verkoop USD 11,6 miljoen ten gunste van EUR	3 januari 2007	1,3338
Verkoop USD 5,9 miljoen ten gunste van EUR	3 januari 2007	1,3179
Verkoop EUR 1,9 miljoen ten gunste van NOK	3 januari 2007	7,8800
Verkoop EUR 2,3 miljoen ten gunste van NOK	3 januari 2007	8,3115
Verkoop EUR 4,2 miljoen ten gunste van NOK	3 januari 2007	8,1566
Verkoop EUR 12,9 miljoen ten gunste van GBP	3 januari 2007	0,6868
Verkoop EUR 0,4 miljoen ten gunste van GBP	3 januari 2007	0,6744
Verkoop EUR 0,4 miljoen ten gunste van GBP	3 januari 2007	0,6789
Verkoop CAD 5,6 miljoen ten gunste van USD	3 januari 2007	1,1245

5.9.14 NIET UIT DE BALANS BLIJKENDE VERPLICHTINGEN

5.9.14.1 Huurverplichtingen

De Groep is huurverplichtingen aangegaan voor een jaarbedrag van € 9,5 miljoen (2006: € 10,1 miljoen).

De looptijd van de huurverplichtingen is gemiddeld 4 jaar.

De huurverplichting voor een periode van minder dan 1 jaar bedraagt € 8,6 miljoen.

De huurverplichting voor de periode langer dan 1 jaar en korter dan 5 jaar bedraagt € 24,0 miljoen.

De huurverplichting voor de periode langer dan 5 jaar bedraagt € 9,6 miljoen.

In 2007 is € 9,0 miljoen aan huurkosten verantwoord in de winst- en verliesrekening.

5.9.14.2 Leaseverplichtingen

De Groep is operationele leaseverplichtingen aangegaan waarvan de resterende termijnen

€ 9,2 miljoen bedragen (2006: € 11,1 miljoen). De looptijd van de leaseverplichtingen is gemiddeld 2 jaar.

De leaseverplichting voor een periode van minder dan 1 jaar bedraagt € 4,3 miljoen.

De leaseverplichting voor de periode langer dan 1 jaar en korter dan 5 jaar bedraagt € 4,9 miljoen.

De leaseverplichting voor de periode langer dan 5 jaar bedraagt € 0. In 2007 is € 8,2 miljoen (inclusief brandstofkosten) aan leasekosten verantwoord in de winst- en verliesrekening.

5.9.14.3 Overige verplichtingen

De Groep is met een leverancier een contract overeengekomen tot gebruik van softwarelicenties. Het contract eindigt in 2011. De verplichting voor een periode van minder dan 1 jaar bedraagt € 1,3 miljoen. De verplichting langer dan 1 jaar en korter dan 5 jaar bedraagt € 4,5 miljoen.

5.9.14.4 Borgstellingen

De door de Groep afgegeven borgstellingen ten behoeve van derden bedragen € 0 (2006: € 0).

5.9.14.5 Bank en overige garanties

Op balansdatum bedraagt de omvang van de lopende garanties € 13,3 miljoen (2006: € 26,5 miljoen).

5.9.14.6 Aansprakelijkheid

Unit 4 Agresso N.V. heeft verklaringen overeenkomstig het gestelde in artikel 403 BW2 titel 9 afgegeven ten aanzien van een aantal van de hiervoor bij grondslagen voor consolidatie genoemde Nederlandse vennootschappen. Deze vennootschappen zijn derhalve vrijgesteld van de voorschriften die gelden voor de opstelling en publicatie van jaarstukken.

5.9.14.7 Juridische procedures

In het kader van de bedrijfsactiviteiten van de Groep is de vennootschap betrokken bij een aantal juridische procedures. Naar de mening van de Raad van Bestuur zal dit niet van materiële betekenis zijn voor de financiële positie van de Groep.

5.9.15 BEKNOPTE WEERGAVE VENNOOTSCHAPPELIJKE WINST- EN VERLIESREKENING

Zoals in artikel 402 BW2 titel 9 is toegestaan, is de vennootschappelijke winst- en verliesrekening van Unit 4 Agresso N.V. in beknopte vorm weergegeven.

5.10 GEBEURTENISSEN NA BALANSDATUM

Er hebben zich in de periode tussen balansdatum en het opstellen van de jaarrekening geen gebeurtenissen van materieel belang voorgedaan, anders dan die hieronder worden toegelicht, die van invloed kunnen zijn op de economische beslissingen van gebruikers van de jaarrekening.

5.10.1 BOD OP AANDELEN CODA PLC

De Groep heeft op 31 januari 2008 een bod in contanten gedaan op 100% van de aandelen in het Britse beursgenoteerde CODA Plc. Dit bod is op 26 februari 2008 door de Groep onvoorwaardelijk gemaakt. Op dat moment was reeds 89% van de aandelen aangemeld. Dientengevolge is 26 februari 2008 de datum waarop de Groep de controle verkreeg en zodoende worden de cijfers van CODA vanaf deze datum meegeconsolideerd in de cijfers van de Groep. De overname zal in de boeken worden verantwoord volgens de 'purchase accounting method'. Het bod behelst een bedrag van 205 pence per uitstaand aandeel oftewel circa € 209 (£ 158) miljoen voor 100% van de uitstaande aandelen.

CODA levert hoogwaardige software voor financieel management en realiseerde in het boekjaar 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-sellingmogelijkheden bieden.

In samenhang met dit bod heeft de Groep zich gecommitteerd aan een financiering met een looptijd van 5 jaar waarbij een deel aflossingsvrij is opgenomen. Deze gesyndiceerde lening heeft een maximum faciliteit van € 230 miljoen waarvan een deel als overbruggingslening zal worden opgenomen. De lening is afgesloten op een

kortlopende (maximaal 6 maand) marktrente en zal voor minimaal 50% en voor minimaal 3 jaar worden omgezet in een vastrentende lening. De rentemargeopslag van de banken varieert tussen de 145 en 55 basispunten en is afhankelijk van de verhouding tussen de schulden en de operationele winst. De zekerheden die worden gesteld betreffen een pandrecht op de aandelen van CODA Plc en een garantstelling van de materiële vennootschappen binnen de Groep.

5.10.2 ACQUISITIEKANDIDAAT CENTRAAL-OOST EUROPA

Op het moment van het opstellen van deze jaarrekening is met betrekking tot deze acquisitiekandidaat bekend dat de optieperiode die tot en met 1 maart 2008 liep, is verlopen en dat er met de aandeelhouders van deze acquisitiekandidaat onderhandelingen plaatsvinden over de koopprijs van de aandelen.

5.11 VERBONDEN PARTIJEN

5.11.1 IDENTITEIT VAN VERBONDEN PARTIJEN

Als verbonden partijen van de Groep zijn te onderscheiden: de dochterondernemingen, de geassocieerde deelnemingen, de Raad van Commissarissen en de statutaire directieleden (Raad van Bestuur). In hoofdstuk 5.2 is een overzicht opgenomen van de dochterondernemingen die zijn opgenomen in de geconsolideerde cijfers.

5.11.2 TRANSACTIES MET EN BELONINGEN VAN DE STATUTAIRE DIRECTIELEDEN

De vergoedingen aan de leden van de statutaire directie (Raad van Bestuur) van de vennootschap over 2007 en 2006 kunnen als volgt worden weergegeven: (€ x 1.000)

	C. Ouwinga		E.T.S. van Leeuwen		H.P. De Smedt	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Salaris	395	345	298	250	91	250
Bonus	298	172	228	125	50	125
Pensioenen (incl. AO-verzekering)	51	62	68	58	14	45
Beëindigingsvergoeding	0	0	0	0	2.018	0
Waarde toegekende optierechten	33	33	33	33	33	33
Totaal	777	612	627	466	2.206	453

Aan de leden van de statutaire directie van de vennootschap worden een auto en een mobiele telefoon ter beschikking gesteld. Tevens ontvangen zij maandelijks een geringe vergoeding ter dekking van onkosten. De vergoeding aan de leden van de statutaire directie wordt jaarlijks bepaald door de remuneratiecommissie (Raad van Commissarissen).

De bonusregeling voor de statutaire directieleden is afhankelijk gesteld van een tweetal resultaatdoelstellingen. De volgens de Raad van Commissarissen maximaal te behalen reguliere bonus bedraagt 50% van het vaste jaarsalaris, waarbij de helft van de bonus afhankelijk is van het behalen van het ten doel gestelde bedrijfsresultaat voor afschrijvingen (EBITDA) en de andere helft van het behalen van de doelstelling voor het resultaat per aandeel. In beide gevallen vindt een bonusuitkering (naar rato) plaats indien minimaal 70% van de doelstelling gehaald wordt, oplopend tot maximaal 100% van de maximaal te behalen bonus bij het volledig behalen van de resultaatdoelstelling. Over 2007 is een bijzondere bonus van 25% van het salaris toegekend in verband met de verkoop van de divisie Internet & Security (zie II.2.12, pagina 58 jaarverslag).

Er zijn geen transacties aangegaan met en garantieverplichtingen afgegeven ten behoeve van de leden van de statutaire directie, anders dan de transacties die reeds elders in deze jaarrekening zijn toegelicht.

Onderstaand zijn de gegevens opgenomen inzake de opties toegekend aan de leden van de statutaire directie:

Statutaire directie	Jaar	Uitstaand per 1 januari 2007	Toe- gekend in 2007	Uit- geoeft in 2007	Verval- len in 2007	Uitstaand per 31 decem- ber 2007	Uitoefe- nings- prijs (€)	Koers op uitoefen- datum (€)	Expiratie- datum
C. Ouwinga	2003	200.000	0	200.000	0	0	4,00	19,94	feb. 2008
	2005	50.000	0	0	0	50.000	13,02	-	april 2010
	Totaal	250.000	0	200.000	0	50.000			
E.T.S. van Leeuwen	2003	15.000	0	15.000	0	0	4,00	19,66	feb. 2008
	2005	50.000	0	0	0	50.000	13,02	-	april 2010
	Totaal	65.000	0	15.000	0	50.000			
H.P. De Smedt	2003	40.000	0	40.000	0	0	4,00	19,59	feb. 2008
	2005	50.000	0	50.000	0	0	13,02	19,59	april 2010
	Totaal	90.000	0	90.000	0	0			
Totaal		405.000	0	305.000	0	100.000			

5.11.3 BELONINGEN VAN DE OVERIGE SLEUTELFUNCTIONARISSEN

Naast de statutaire directie wordt een tweetal medewerkers aangemerkt als sleutelfunctionaris. Dit betreft de directeur voor de internationale Agresso subdivisie en de directeur voor de subdivisie Benelux.

De beloningen aan deze sleutelfunctionarissen van de vennootschap over 2007 en 2006 kunnen als volgt worden weergegeven:

	2007	2006
Salaris (incl. winstdeling en bonus)	607	540
Pensioenen (incl. AO-verzekering)	66	57
Waarde toegekende optierechten	108	108
Totaal	781	705

5.11.4 TRANSACTIES MET DE LEDEN VAN DE RAAD VAN COMMISSARISSEN

De vergoedingen aan de leden van de Raad van Commissarissen kunnen als volgt worden weergegeven:

	2007	2006
Th.J. van der Raadt, Voorzitter	32	27
J. Vunderink	20	18
P. Smits	20	18
E.D. Wiersma	20	18
Totaal	92	81

Aan de commissarissen worden geen opties toegekend en geen bedrijfsmiddelen ter beschikking gesteld.

Er zijn geen leningen verstrekt aan de leden van de Raad van Commissarissen. Er zijn geen garantieverplichtingen aangegaan ten behoeve van de leden van de Raad van Commissarissen.

5.11.5 TRANSACTIES MET OVERIGE PARTIJEN

Er hebben in het boekjaar geen transacties plaatsgevonden met overige partijen, waaronder de geassocieerde deelnemingen.

6 VENNOOTSCHAPPELIJKE WINST- EN VERLIESREKENING

Over het boekjaar 2007 (€ x 1.000)

	Toelichting	2007	2006
Vennootschappelijk resultaat na belastingen		-2.105	-3.697
Resultaat deelnemingen na belastingen		27.064	22.017
Resultaat na belastingen	8.3.1	24.959	18.320

7 VENNOOTSCHAPPELIJKE BALANS

Per 31 december 2007 (€ x 1.000)

(voor winstbestemming)

	Toelichting	2007	2006
Activa			
Vaste activa			
Immateriële vaste activa	8.3.3	14.496	15.539
Materiële vaste activa	8.3.4	13	25
Financiële vaste activa			
Deelnemingen in dochterondernemingen	8.3.5	122.760	105.595
Overige financiële activa	8.3.6	6	6
		137.275	121.165
Vlottende activa			
Kortlopende vorderingen	8.3.7	48.027	62.613
Totale activa		185.302	183.778
Passiva			
Eigen vermogen			
	8.3.8		
Geplaatst aandelenkapitaal		1.313	1.297
Agioreserve		255.840	254.137
Reserve omrekeningsverschillen		-879	629
Software-ontwikkelingskosten		38.081	31.062
Reserve ingehouden winst		-169.095	-174.526
Resultaat boekjaar		11.925	18.320
		137.185	130.919
Langlopende verplichtingen			
Latente belastingverplichtingen	8.3.9.1	3.678	5.003
Voorzieningen	8.3.9.2	207	166
		3.885	5.169
Kortlopende verplichtingen			
Voorzieningen	8.3.9.2	0	155
Crediteuren en overige kortlopende schulden	8.3.10.1	2.190	507
Rentedragende leningen en kredieten	8.3.10.2	32.298	41.238
Vennootschapsbelasting		7.667	3.883
Overige belastingen	8.3.10.3	148	138
Vooruitontvangen bedragen en nog te betalen kosten	8.3.10.4	1.929	1.769
		44.232	47.690
Totale passiva		185.302	183.778

8 TOELICHTING BEHORENDE TOT DE VENNOOTSCHAPPELIJKE JAARREKENING

8.1 GRONDSLAGEN VOOR DE VENNOOTSCHAPPELIJKE JAARREKENING

De vennootschappelijke jaarrekening van Unit 4 Agresso N.V. wordt opgesteld in overeenstemming met de bepalingen van het Titel 9 Boek 2 BW waarbij gebruikgemaakt wordt van de faciliteit die artikel 362 lid 8 biedt om in de enkelvoudige jaarrekening dezelfde grondslagen voor waardering en resultaatbepaling toe te passen als in de geconsolideerde jaarrekening.

Deelnemingen in dochterondernemingen

Deelnemingen in dochterondernemingen betreffen de deelnemingen waarin overheersende zeggenschap kan worden uitgeoefend. Hierdoor bestaat de mogelijkheid om het financiële en operationele beleid te bepalen. Deelnemingen in dochterondernemingen worden gewaardeerd tegen de nettovermogenswaarde.

8.2 GRONDSLAGEN VOOR WAARDERING VAN ACTIVA EN PASSIVA EN GRONDSLAGEN VOOR DE BEPALING VAN HET RESULTAAT

De grondslagen van waardering en resultaatbepaling worden uiteengezet in hoofdstuk 5 paragraaf 3 en 4 van de geconsolideerde jaarrekening.

8.3 TOELICHTING OP POSTEN UIT DE BALANS EN WINST- EN VERLIESREKENING

8.3.1 VENNOOTSCHAPPELIJKE WINST- EN VERLIESREKENING

Het vennootschappelijk resultaat na belastingen betreft de kosten van de vennootschap na aftrek van de doorbelastingen aan dochterondernemingen en rekening houdend met minderheidsbelangen.

8.3.2 BEZOLDIGING, LENINGEN EN GARANTIES BESTUURDERS

Hiervoor wordt verwezen naar paragraaf 5.11.2.

8.3.3 IMMATERIËLE VASTE ACTIVA

De immateriële vaste activa bestaan in zijn geheel uit goodwill. Het verloop kan als volgt worden weergegeven: (€ x 1.000)

	2007	2006
Boekwaarde per 1 januari	15.539	18.429
Verwerving dochterondernemingen	0	0
Aanpassingen voorgaande boekjaren	0	0
Desinvesteringen (kostprijs)	-4.709	0
Desinvesteringen (cumulatieve afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen)	4.709	0
Bijzondere waardeverminderingen	-1.043	-2.890
Boekwaarde per 31 december	14.496	15.539
<i>1 januari</i>		
Kostprijs	21.919	21.919
Cumulatieve afschrijvingen	-3.096	-3.096
Cumulatieve bijzondere waardeverminderingen	-3.284	-394
Boekwaarde	15.539	18.429
<i>31 december</i>		
Kostprijs	17.210	21.919
Cumulatieve afschrijvingen	-2.714	-3.096
Cumulatieve bijzondere waardeverminderingen	0	-3.284
Boekwaarde	14.496	15.539

8.3.3.1 Impairmenttest voor kasstroomgenererende eenheden waarin goodwill is geactiveerd

	Boekwaarde goodwill per 31 december 2007	Bijzondere waarde- vermindering 2007
Agresso Holdings Inc. (incl. dochterondernemingen)	6.564	0
Amercom B.V.	4.362	0
Foundation ICT Group B.V.	3.570	802
Overige	0	241
	14.496	1.043

Voor een verdere toelichting wordt verwezen naar paragraaf 5.9.1.1.

8.3.4 MATERIËLE VASTE ACTIVA

Per 31 december 2007 (€ x 1.000)

	Technologische inventarissen	Overige materiële vaste activa	Totaal
Boekwaarde per 1 januari	12	13	25
Investerings	7	0	7
Desinvesteringen (kostprijs)	-78	-13	-91
Afschrijvingen op desinvesteringen	78	13	91
Afschrijvingen	-10	-9	-19
Boekwaarde per 31 december	9	4	13
<i>1 januari 2007</i>			
Kostprijs	110	29	139
Cumulatieve afschrijvingen	-98	-16	-114
Boekwaarde	12	13	25
<i>31 december 2007</i>			
Kostprijs	39	16	55
Cumulatieve afschrijvingen	-30	-12	-42
Boekwaarde	9	4	13

Per 31 december 2006 (€ x 1.000)

	Technologische inventarissen	Overige materiële vaste activa	Totaal
Boekwaarde per 1 januari	9	4	13
Investerings	14	16	30
Desinvesteringen (kostprijs)	-1	0	-1
Afschrijvingen op desinvesteringen	1	0	1
Afschrijvingen	-11	-7	-18
Boekwaarde per 31 december	12	13	25

1 januari 2006

Kostprijs	97	13	110
Cumulatieve afschrijvingen	-88	-9	-97
Boekwaarde	9	4	13

31 december 2006

Kostprijs	110	29	139
Cumulatieve afschrijvingen	-98	-16	-114
Boekwaarde	12	13	25

8.3.5 DEELNEMINGEN IN DOCHTERONDERNEMINGEN

De deelnemingen in dochterondernemingen betreffen de deelnemingen per 31 december 2007 zoals opgenomen in hoofdstuk 5.2.

Voor de deelnemingen in dochterondernemingen per 31 december 2006 dient rekening te worden gehouden met de acquisities en desinvesteringen gedurende het boekjaar. Het verloop kan als volgt worden weergegeven: (€ x 1.000)

	2007	2006
Balans per 1 januari	105.595	82.949
Verkoop dochterondernemingen	-8.391	0
Resultaat deelnemingen	27.064	22.017
Koers- en omrekeningsverschillen	-1.508	629
Balans per 31 december	122.760	105.595

8.3.6 OVERIGE FINANCIËLE VASTE ACTIVA

Onder Overige financiële vaste activa per 31 december 2007 is een post Tot einde looptijd aangehouden beleggingen opgenomen. Deze post is in 2007 niet gemuteerd en betreft de 15% participatie in Arge Holding B.V. (voorheen Arge Consultancy B.V.) en 0,4% in ArgeWeb B.V., beide gevestigd in Maassluis.

8.3.7 KORTLOPENDE VORDERINGEN

(€ x 1.000)

	2007	2006
Handelsdebiteuren	27	3
Rekening-courant verhoudingen met groepsmaatschappijen	45.061	60.476
Overige kortlopende vorderingen	2.939	2.134
	48.027	62.613

8.3.8 EIGEN VERMOGEN

Volgens Titel 9 Boek 2 BW ziet de splitsing van het vennootschappelijke eigen vermogen er als volgt uit:
(€ x 1.000)

	Geplaatst aandelen- kapitaal	Agioreserve	Wettelijke reserves		Reserve ingehouden winst	Resultaat boekjaar	Totaal
			Reserve omrekenings- verschillen	Software- ontwikkelings- kosten			
1 januari 2007	1.297	254.137	629	31.062	-174.526	18.320	130.919
Geactiveerde ontwikkelingskosten bij deelnemingen	0	0	0	7.019	-7.019	0	0
Koers- en omrekeningsverschillen	0	0	-1.508	0	0	0	-1.508
Resultaat boekjaar	0	0	0	0	0	24.959	24.959
Uitoefening van optieregelingen	16	1.703	0	0	0	0	1.719
Resultaatverdeling 2006	0	0	0	0	11.803	-11.803	0
Dividend over 2006	0	0	0	0	0	-6.517	-6.517
Dividenduitkering i.v.m. verkoop NOXS	0	0	0	0	0	-13.034	-13.034
Op aandelen gebaseerde beloningen	0	0	0	0	647	0	647
31 december 2007	1.313	255.840	-879	38.081	-169.095	11.925	137.185

(€ x 1.000)

	Geplaatst aandelen- kapitaal	Agioreserve	Wettelijke reserves		Reserve ingehouden winst	Resultaat boekjaar	Totaal
			Reserve omrekenings- verschillen	Software- ontwikkelings- kosten			
1 januari 2006	1.286	251.663	-4	20.755	-182.497	17.722	108.925
Geactiveerde ontwikkelingskosten bij deelnemingen	0	0	0	10.307	-10.307	0	0
Koers- en omrekeningsverschillen	0	0	633	0	0	0	633
Resultaat boekjaar	0	0	0	0	0	18.320	18.320
Uitoefening van optieregelingen	11	2.474	0	0	0	0	2.485
Resultaatverdeling 2005	0	0	0	0	17.722	-17.722	0
Op aandelen gebaseerde beloningen	0	0	0	0	556	0	556
31 december 2006	1.297	254.137	629	31.062	-174.526	18.320	130.919

8.3.9 LANGLOPENDE VERPLICHTINGEN

8.3.9.1 Latente belastingverplichtingen

De latente belastingverplichting die is opgenomen betreft de toekomstige verplichting vanuit een tijdelijke afwaardering faciliteit. Deze tijdelijke afwaardering faciliteit (art.13ca wet VPB) deelnemingen hangt samen met de afwaarderingsmogelijkheid in de Nederlandse fiscale wetgeving die de mogelijkheid bood een deelneming tijdelijk (onder normale omstandigheden 5 jaar) af te waarderen en zodoende een rente- en mogelijk tariefsvoordeel te realiseren. Deze tijdelijke afwaardering wordt momenteel teruggenomen, in 5 jaar. De waardering in de jaarrekening is in 2007 geëffectueerd nadat zekerheid is verkregen over de ingediende belastingaangifte.

8.3.9.2 Voorzieningen

De samenstelling van Voorzieningen is als volgt:

Per 31 december 2007 (€ x 1.000)

	Earnout- verplichtingen	Uitgestelde beloningen	Totaal
Balans op 1 januari	169	152	321
Ontstaan gedurende het jaar	0	0	0
Bestedingen	0	-114	-114
Aanpassingen vanuit discontering	0	0	0
Balans op 31 december	169	38	207
Kortlopend	0	0	0
Langlopend	169	38	207
	169	38	207

Per 31 december 2006 (€ x 1.000)

	Earnout- verplichtingen	Uitgestelde beloningen	Totaal
Balans op 1 januari	216	60	276
Ontstaan gedurende het jaar	0	92	92
Bestedingen	-55	0	-55
Aanpassingen vanuit discontering	8	0	8
Balans op 31 december	169	152	321
Kortlopend	155	0	155
Langlopend	14	152	166
	169	152	321

Earnoutverplichtingen

De nog te betalen earnoutverplichtingen betreffen de verwachtingen van het management voor het variabele deel van de koopprijs van de aandelen die gedurende het jaar of reeds daarvoor zijn overgenomen. Over de earnoutverplichtingen is geen rente verschuldigd. De nog te betalen earnoutverplichtingen zijn contant gemaakt tegen een percentage van 5,70% (2006: 3,84%).

Uitgestelde beloningen

De voorziening voor uitgestelde beloningen is opgenomen voor de uitkeringen die gekoppeld zijn aan een langjarig dienstverband (12,5, 25 jaar en vlak voor pensionering).

8.3.10 KORTLOPENDE VERPLICHTINGEN

8.3.10.1 Crediteuren en overige kortlopende schulden

De samenstelling van Crediteuren en overige kortlopende schulden is als volgt: (€ x 1.000)

	2007	2006
Schulden aan leveranciers	702	366
Overige schulden	275	0
Rekening-courant verhoudingen met groepsmaatschappijen	1.213	0
Derivaten	0	141
	2.190	507

8.3.10.2 Rentedragende leningen en kredieten

De samenstelling van Rentedragende leningen en kredieten is als volgt: (€ x 1.000)

	2007	2006
Bankkrediet ING	954	650
Bankkrediet en kasgeldlening Fortis	31.344	35.588
Overige bankkredieten	0	5.000
	32.298	41.238

Voor een toelichting omtrent de aanwezige kredietfaciliteiten voor de Groep wordt verwezen naar paragraaf 5.9.12.2.

8.3.10.3 Overige belastingen

De samenstelling van Overige belastingen is als volgt: (€ x 1.000)

	2007	2006
Loonbelasting	137	138
Overige belastingen en sociale lasten	11	0
	148	138

8.3.10.4 Vooruitontvangen bedragen en nog te betalen kosten

De samenstelling van Vooruitontvangen bedragen en nog te betalen kosten is als volgt:
(€ x 1.000)

	2007	2006
Nog te betalen accountants- en advieskosten	324	268
Nog te betalen provisies	500	540
Nog te betalen vakantiedagen/-geld	294	382
Nog te betalen kosten jaarverslag	100	50
Overige	711	529
	1.929	1.769

8.3.11 AANSPRAKELIJKHEID

Unit 4 Agresso N.V. heeft verklaringen overeenkomstig het gestelde in artikel 403 BW2 titel 9 afgegeven ten aanzien van een aantal van de hiervoor bij de grondslagen voor consolidatie genoemde Nederlandse vennootschappen. Deze vennootschappen zijn derhalve vrijgesteld van de voorschriften die gelden voor de opstelling en publicatie van jaarstukken.

Sliedrecht, 9 april 2008

Raad van Bestuur

C. Ouwinga

drs. E.T.S van Leeuwen RA

Raad van Commissarissen

drs. Th.J. van der Raadt

J.A. Vunderink

ir. P. Smits

mr. E.D. Wiersma

9 OVERIGE GEGEVENS

Aan: de aandeelhouders van Unit 4 Agresso N.V.

9.1 ACCOUNTANTSVERKLARING

Verklaring betreffende de jaarrekening

Wij hebben de jaarrekening 2007 van Unit 4 Agresso N.V. te Sliedrecht gecontroleerd. De jaarrekening omvat de geconsolideerde en de enkelvoudige jaarrekening. De geconsolideerde jaarrekening bestaat uit de geconsolideerde balans per 31 december 2007, winst- en verliesrekening, mutatieoverzicht eigen vermogen en kasstroomoverzicht over 2007 alsmede uit een overzicht van de belangrijkste grondslagen voor financiële verslaggeving en overige toelichtingen. De enkelvoudige jaarrekening bestaat uit de enkelvoudige balans per 31 december 2007 en de enkelvoudige winst- en verliesrekening over 2007 met de toelichting.

Verantwoordelijkheid van het bestuur

Het bestuur van de vennootschap is verantwoordelijk voor het opmaken van de jaarrekening die het vermogen en het resultaat getrouw dient weer te geven in overeenstemming met International Financial Reporting Standards zoals aanvaard binnen de Europese Unie en met Titel 9 Boek 2 BW, alsmede voor het opstellen van het jaarverslag in overeenstemming met Titel 9 Boek 2 BW. Deze verantwoordelijkheid omvat onder meer: het ontwerpen, invoeren en in stand houden van een intern beheersingssysteem relevant voor het opmaken van en getrouw weergeven in de jaarrekening van vermogen en resultaat, zodanig dat deze geen afwijkingen van materieel belang als gevolg van fraude of fouten bevat, het kiezen en toepassen van aanvaardbare grondslagen voor financiële verslaggeving en het maken van schattingen die onder de gegeven omstandigheden redelijk zijn.

Verantwoordelijkheid van de accountant

Onze verantwoordelijkheid is het geven van een oordeel over de jaarrekening op basis van onze controle. Wij hebben onze controle verricht in overeenstemming met Nederlands recht. Dienovereenkomstig zijn wij verplicht te voldoen aan de voor ons geldende gedragsnormen en zijn wij gehouden onze controle zodanig te plannen en uit te voeren dat een redelijke mate van zekerheid wordt verkregen dat de jaarrekening geen afwijkingen van materieel belang bevat.

Een controle omvat het uitvoeren van werkzaamheden ter verkrijging van controle-informatie over de bedragen en de toelichtingen in de jaarrekening. De keuze van de uit te voeren werkzaamheden is afhankelijk van de professionele oordeelsvorming van de accountant, waaronder begrepen zijn beoordeling van de risico's van afwijkingen van materieel belang als gevolg van fraude of fouten. In die beoordeling neemt de accountant in aanmerking het voor het opmaken van en getrouw weergeven in de jaarrekening van vermogen en resultaat relevante interne beheersingssysteem, teneinde een verantwoorde keuze te kunnen maken van de controlewerkzaamheden die onder de gegeven omstandigheden adequaat zijn maar die niet tot doel hebben een oordeel te geven over de effectiviteit van het interne beheersingssysteem van de entiteit. Tevens omvat een controle onder meer een evaluatie van de aanvaardbaarheid van de toegepaste grondslagen voor financiële verslaggeving en van de redelijkheid van schattingen die het bestuur van de entiteit heeft gemaakt, alsmede een evaluatie van het algehele beeld van de jaarrekening.

Wij zijn van mening dat de door ons verkregen controle-informatie voldoende en geschikt is als basis voor ons oordeel.

Oordeel betreffende de geconsolideerde jaarrekening

Naar ons oordeel geeft de geconsolideerde jaarrekening een getrouw beeld van de grootte en de samenstelling van het vermogen van Unit 4 Agresso N.V. per 31 december 2007 en van het resultaat en de kasstromen over 2007 in overeenstemming met International Financial Reporting Standards zoals aanvaard binnen de Europese Unie en met Titel 9 Boek 2 BW.

Oordeel betreffende de enkelvoudige jaarrekening

Naar ons oordeel geeft de enkelvoudige jaarrekening een getrouw beeld van de grootte en de samenstelling van het vermogen van Unit 4 Agresso N.V. per 31 december 2007 en van het resultaat over 2007 in overeenstemming met Titel 9 Boek 2 BW.

Verklaring betreffende andere wettelijke voorschriften en/of voorschriften van regelgevende instanties

Op grond van de wettelijke verplichting ingevolge artikel 2:393 lid 5 onder e BW melden wij dat het jaarverslag, voor zover wij dat kunnen beoordelen, verenigbaar is met de jaarrekening zoals vereist in artikel 2:391 lid 4 BW.

Rotterdam, 9 april 2008

Ernst & Young Accountants
namens deze,

w.g. drs. M. Coenradie RA

9.2 STATUTAIRE WINSTBESTEMMINGSREGELING

Volgens artikel 28.4 van de statuten is de Raad van Bestuur, onder goedkeuring van de Raad van Commissarissen bevoegd de na uitkering aan de preferente aandeelhouders resterende winst geheel of gedeeltelijk te reserveren en staat het daarna voor uitkering vatbare gedeelte van de winst ter vrije beschikking van de Algemene vergadering van Aandeelhouders.

9.3 BESTEMMING RESULTAAT 2007

Voorgesteld wordt aan de Algemene vergadering van Aandeelhouders om een deel van het resultaat over 2007 (toe te rekenen aan aandeelhouders van Unit 4 Agresso) ten bedrage van € 0,25 per uitstaand aandeel als dividend uit te keren in contanten.

(€ x 1.000)

Dividenduitkering op gewone aandelen over 2007 in contanten	6.566
Buitengewone dividenduitkering op gewone aandelen in contanten	0
	6.566

In afwachting van het definitieve besluit van de Algemene vergadering van Aandeelhouders is het resultaat (toe te rekenen aan aandeelhouders van Unit 4 Agresso) opgenomen als afzonderlijke post Resultaat boekjaar.

9.4 STICHTING CONTINUÏTEIT UNIT 4 AGRESSO

De Stichting Continuïteit Unit 4 Agresso, gevestigd te Sliedrecht, heeft ten doel het behartigen van de belangen van de vennootschap en van de ondernemingen die door de vennootschap en de met haar in een groep verbonden vennootschappen in stand worden gehouden, op zodanige wijze dat de belangen van de vennootschap, van die ondernemingen en van alle daarbij betrokkenen zo goed mogelijk worden gewaarborgd, en dat invloeden die de zelfstandigheid en/of de continuïteit en/of de identiteit van de vennootschap en die ondernemingen in strijd met die belangen zouden kunnen aantasten worden geweerd, zomede het verrichten van al hetgeen met het vorenstaande verband houdt of daartoe bevorderlijk kan zijn.

De stichting tracht haar doel te bereiken onder meer door het verwerven van preferente aandelen in het kapitaal van de vennootschap en het uitoefenen van alle aan die preferente aandelen verbonden rechten.

Het bestuur van de stichting is samengesteld uit:

J. Ekelmans, A. Offers, Th.J. van der Raadt, J. Thierry, R.D. Vriesendorp.

Onafhankelijkheidsverklaring

De Raad van Bestuur van Unit 4 Agresso en het bestuur van de Stichting Continuïteit Unit 4 Agresso verklaren hierbij, dat naar hun gezamenlijke oordeel is voldaan aan de ten aanzien van de onafhankelijkheid van de bestuurders van de Stichting Continuïteit Unit 4 Agresso gestelde eisen als bedoeld in artikel 5:71 van de Wet op het financieel toezicht.

Sliedrecht, 9 april 2008

Unit 4 Agresso N.V.
Raad van Bestuur

Stichting Continuïteit Unit 4 Agresso
Bestuur

**WERKMAATSCHAPPIJEN
EN ADRESSEN**

Hoofdkantoor

Unit 4 Agresso N.V.

Stationspark 1000
3364 DA Sliedrecht
Postbus 102
3360 AC Sliedrecht
Nederland
Tel: +31 (0)184 44 44 44
Fax: +31 (0)184 44 44 45
www.unit4agresso.com

BELGIË

Unit 4 Agresso Belgium N.V.

Meir 24
2000 Antwerpen
België
Tel: +32 (0)3 232 40 22
Fax: +32 (0)3 232 38 23
www.unit4agresso.be

CANADA

Agresso Corp.

4420 Chatterton Way
Suite 201
Victoria, BC V8X 5J2
Canada
Tel: +1 (0)250 704 4450
Fax: +1 (0)250 704 4492
www.agressoamericas.com

**Agresso Travel Industry
Solutions Ltd.**

4420 Chatterton Way
Suite 201
Victoria, BC V8X 5J2
Canada
Tel: +1 (0)250 704 4450
Fax: +1 (0)250 704 4492
www.agressotravel.com

DENEMARKEN

Agresso Denmark A/S

Parallevej 10
2800 Lyngby
Denemarken
Tel: +45 (0)45 26 77 87
Fax: +45 (0)45 26 77 10
www.agresso.com/denmark

DUITSLAND

Agresso GmbH

Feringastrasse 4
85774 Unterföhring
Duitsland
Tel: +49 (0)89 323 630 0
Fax: +49 (0)89 323 630 99
www.agresso.com/germany

DOGRO-Partner ProFiskal

Software GmbH & Co. KG

Eisenbahnstrasse 24
73630 Remshalden
Duitsland
Tel: +49 (0)7151 972 0
Fax: +49 (0)7151 972 211
www.dogro.de

KIRP GmbH

Mathias-Brüggen-Strasse 85
50829 Köln
Duitsland
Tel: +49 (0)221 9770 4
Fax: +49 (0)221 9770 999
www.kirp.de

FRANKRIJK

Agresso France S.A.

Immeuble A "Sud-Affaires"
21/23 Rue de la Vanne
92120 Montrouge
Frankrijk
Tel: +33 (0)1 41 87 26 00
Fax: +33 (0)1 41 87 26 99
www.agresso.com/france

NEDERLAND

Amedia

Boerhaavelaan 15-17
2713 HA Zoetermeer
Postbus 5074
2701 GB Zoetermeer
Nederland
Tel: +31 (0)79 32 92 300
Fax: +31 (0)79 32 92 310
www.unit4agresso.nl/fi

Amercom B.V.

Zielhorsterweg 71-73
3813 ZX Amersfoort
Nederland
Tel: +31 (0)33 480 89 19
Fax: +31 (0)33 480 74 31
www.amercom.nl

Brio Software Nederland

Stationspark 1000
3364 DA Sliedrecht
Postbus 102
3360 AC Sliedrecht
Nederland
Tel: +31 (0)184 44 81 00
Fax: +31 (0)184 44 81 01
www.brio.nl

Unit 4 Agresso Accountancy B.V.

De Schutterij 27
3905 PK Veenendaal
Postbus 755
3900 AT Veenendaal
Nederland
Tel: +31 (0)318 58 16 00
Fax: +31 (0)318 58 16 10
www.unit4agresso.nl/accountancy

**Unit 4 Agresso Enterprise
Solutions B.V.**

Stationspark 1000
3364 DA Sliedrecht
Postbus 144
3360 AC Sliedrecht
Nederland
Tel: +31 (0)184 44 44 44
Fax: +31 (0)184 44 44 01
www.unit4agresso.nl/es

Unit 4 Agresso
Oost-Nederland B.V.

Welbergweg 40
7556 PE Hengelo
Postbus 313
7550 AH Hengelo
Nederland
Tel: +31 (0)74 24 55 444
Fax: +31 (0)74 24 55 445
www.unit4agresso.nl/
gezondheidszorg
www.unit4agresso.nl/
personeelsalaris

Unit 4 Agresso Software B.V.

Stationspark 1000
3364 DA Sliedrecht
Postbus 102
3360 AC Sliedrecht
Nederland
Tel: +31 (0)184 44 44 44
Fax: +31 (0)184 44 44 45
www.unit4agresso.nl

Unit 4 Agresso Security
Solutions B.V.

Kobaltweg 44
3542 CE Utrecht
Nederland
Tel: +31 (0)30 248 96 00
Fax: +31 (0)30 248 96 09
www.unit4agresso.nl/cs

NOORWEGEN

Agresso AS

Gjerdrums vei 4
P.O. Box 4244 Nydalen
0401 Oslo
Noorwegen
Tel: +47 (0)22 58 85 00
Fax: +47 (0)22 95 21 50
www.agresso.com/norway

PORTUGAL

Agresso Portugal

Estrada de Alfragide, no. 67
Alfrapark - Edifício H - Piso 2
2610-008 Amadora
Portugal
Tel: +351 (0)21 446 00 90
Fax: +351 (0)21 446 00 91
www.agresso.com/portugal

SPANJE

CCS Agresso

Av. Castell de Barberà, 22-24
08210 Barberà del Vallès
Spanje
Tel: +34 (0)902 227 000
Fax: +34 (0)937 489 601
www.ccsagresso.com

CCS Agresso

c/ Josefa Valcárcel, 3-5, 1a planta
28027 Madrid
Spanje
Tel: +34 (0)902 100 893
Fax: +34 (0)902 100 894
www.ccsagresso.com

VERENIGD KONINKRIJK

Agresso Ltd.

St. George's Hall
Easton-in-Gordano
Bristol
BS 20 OPX
Verenigd Koninkrijk
Tel: +44 (0)1275 377 200
Fax: +44 (0)1275 377 201
www.agresso.com/uk

Distinction Systems Ltd.

Riverside House
Normandy Road
Swansea
SA1 2JA
Verenigd Koninkrijk
Tel: +44 (0)1792 524 524
Fax: +44 (0)1792 524 525
www.distinction-systems.co.uk

VERENIGDE STATEN

Agresso Americas Corp.

27401 Los Altos
Suite 305
Mission Viejo CA 92691
Los Angeles, California
Verenigde Staten
Tel: +1 (949) 582 87 21
Fax: +1 (949) 582 87 22
www.agresso.com/usa

Agresso Travel Industry
Solutions Inc.

1431 Greenway Ave. Ste 330
Irving, Texas 75038
Verenigde Staten
Tel: +1 (0)972 580 0366
Fax: +1 (0)972 580 0644
www.agressotravel.com

ZWEDEN

Agresso AB

Gustav III:s Boulevard 18
P.O. Box 705
SE-169 27 Solna
Zweden
Tel: +46 (0)8 553 331 00
Fax: +46 (0)8 553 331 01
www.agresso.com/sweden

