



UNIT4

AGRESSO

Jaarverslag 2006







Unit 4 Agresso is een toonaangevende internationale producent van bedrijfssoftware. Met vestigingen in 10 Europese landen, de Verenigde Staten en Canada en leveringen wereldwijd werd in 2006 een omzet van € 236,8 miljoen gerealiseerd (voortgezette activiteiten). Het hoofdkantoor staat in Sliedrecht, Nederland. Unit 4 Agresso had eind 2006 2.760 medewerkers in dienst (voortgezette activiteiten).

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 in de professionele en zakelijke dienstverlening. In de Benelux heeft Unit 4 Agresso daarnaast sterke marktposities in de groothandel en distributie en in de markt voor accountantskantoren.

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 mensgeoriënteerde 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.

De concurrentievoordelen van Agresso Business World zijn:

- specialisatie per bedrijfssector, wat maatwerk grotendeels overbodig maakt;
- blijvende flexibiliteit na implementatie, wat zorgt voor snelle aanpassingen bij organisatieveranderingen en wat directe sturing van veranderingsprocessen mogelijk maakt;
- korte implementatietijd, wat Agresso Business World snel inzetbaar maakt;
- uitgebreide en flexibele rapportagefaciliteiten;
- lage total cost of ownership.

Met Unit 4 AccountAnalyser heeft Unit 4 Agresso een internationaal product voor accountantskantoren en eindgebruikers. De internationalisering van Agresso Wholesale, voor de sector groothandel en distributie, is in ontwikkeling.

LOKALE PRODUCTEN

In de Benelux en op kleinere schaal in een aantal andere landen biedt Unit 4 Agresso bedrijfssoftware voor het MKB en verschillende sectoren, zoals groothandel en distributie, 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 2006 bedroeg de marktkapitalisatie circa € 460 miljoen.

KERNCIJFERS

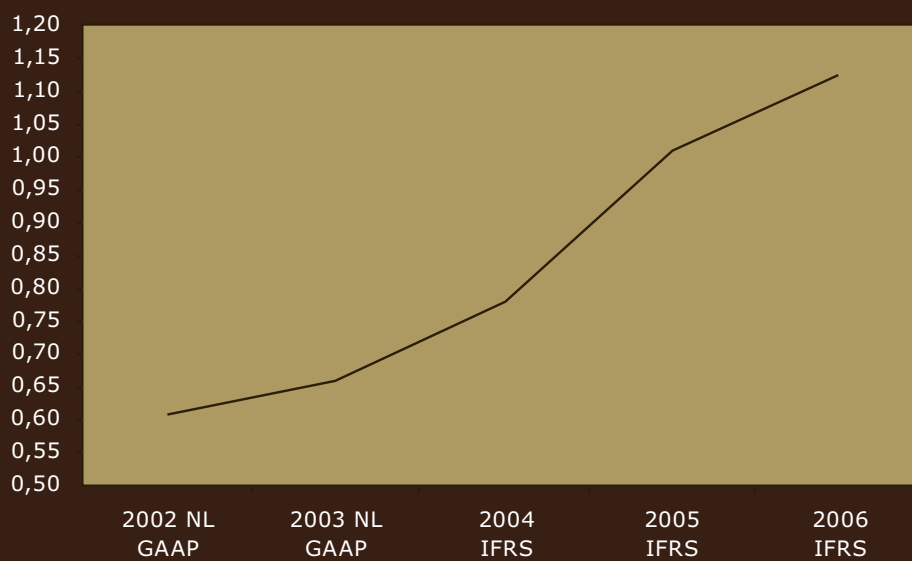
(bedragen in € x 1 miljoen)

	IFRS 2006	IFRS 2005	IFRS 2004
VOORTGEZETTE BEDRIJFSACTIVITEITEN			
Omzet	236,8	198,6	171,2
Omzetgroei t.o.v. vorig jaar	19,2%	16,0%	
Brutomarge	209,8	177,9	151,0
% brutomarge	88,6%	89,6%	88,2%
Bedrijfsresultaat voor afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen (EBITDA)	40,1	32,0	32,0
% EBITDA	16,9%	16,1%	18,7%
Medewerkers/activiteiten ratio's			
Gemiddeld aantal medewerkers (FTE)*	2.116	1.695	1.474
Omzet per medewerker**	112	117	116
Beëindigde bedrijfsactiviteiten***			
Omzet	177,7	157,7	92,4
Omzetgroei t.o.v. vorig jaar	12,7%	70,7%	
Brutomarge	30,2	29,4	19,9
% brutomarge	17,0%	18,6%	21,5%
Bedrijfsresultaat voor afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen (EBITDA)	7,2	4,6	4,4
% EBITDA	4,1%	2,9%	4,8%
Medewerkers/activiteiten ratio's			
Gemiddeld aantal medewerkers (FTE)*	260	275	203
Omzet per medewerker**	681	574	455
Totaal			
Nettoresultaat voor bijzondere waardeverminderingen	28,9	25,9	19,8
Nettoresultaat voor bijzondere waardeverminderingen/omzet	7,0%	7,3%	7,5%
Cash flow (nettowinst + afschrijvingen)	38,9	32,4	21,6
Aantal medewerkers totaal ultimo boekjaar (FTE)*	2.933	2.091	1.805
BALANSRATIO'S			
Eigen vermogen	133,0	108,9	91,1
% eigen vermogen t.o.v. totale vermogen	35,1%	42,7%	41,3%
% quick ratio	70,9%	110,6%	102,2%
Financiële gegevens per aandeel in €			
Resultaat per aandeel voor aan goodwill gerelateerde (bijzondere) waardeverminderingen	1,12	1,01	0,78

* in aantallen ** in € x 1.000 *** voor een toelichting van deze activiteiten zie paragraaf 5.8.7 van de jaarrekening, pag. 90.



Resultaat per aandeel voor aan goodwill gerelateerde (bijzondere) waardeverminderingen





IHC

INHOUDSOPGAVE

UNIT 4 AGRESSO IN HET KORT

Bedrijfsprofiel	3
Kerncijfers	4
Visie, activiteiten, strategie en doelstellingen	8
Bestuur	12

VERSLAG VAN DE RAAD VAN BESTUUR

Vooruitzichten 2007	16
Ontwikkelingen voortgezette bedrijfsactiviteiten	20
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	24
Financieel overzicht	33
Risico's en risicobeheersing	36
Personeel, organisatie en milieu	37
Corporate governance	42
Informatie voor aandeelhouders	44
	54

BERICHT VAN DE RAAD VAN COMMISSARISSEN

JAARREKENING

Geconsolideerde winst- en verliesrekening	56
Geconsolideerde balans	60
Geconsolideerd overzicht vermogensmutaties	61
Geconsolideerd kasstroomoverzicht	62
Toelichting behorende tot de geconsolideerde jaarrekening	63
Vennootschappelijke winst- en verliesrekening	64
Vennootschappelijke balans	117
Toelichting behorende tot de vennootschappelijke jaarrekening	117
	118

OVERIGE GEGEVENS

Accountantsverklaring	126
Statutaire winstbestemmingsregeling	126
Bestemming resultaat 2006	127
Stichting Continuïteit Unit 4 Agresso	127
Werkmaatschappijen en adressen	127
	128



VISIE, ACTIVITEITEN, STRATEGIE EN DOELSTELLINGEN

VISIE

Unit 4 Agresso wil een betrouwbare en gezonde, internationaal operende 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

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 richt zich met haar internationale product Agresso Business World vooral op de markt voor mens- en projectgeoriënteerde bedrijven en instellingen die zij definieert als BLINC: Businesses Living IN Change. Daarnaast richt Unit 4 Agresso zich in de Benelux met andere producten ook op het MKB en een aantal verticale markten, waaronder groothandel en distributie, accountancy en gezondheidszorg. Na realisatie van de voorgenomen desinvestering van de

security-activiteiten in 2007 zullen de bedrijfssoftwareactiviteiten alle activiteiten van Unit 4 Agresso omvatten.

STRATEGIE

Unit 4 Agresso heeft in 2006 besloten haar strategische focus aan te scherpen en is voornemens de security-activiteiten te desinvesteren. De activiteiten zullen volledig geconcentreerd worden op het ontwikkelen, distribueren en onderhouden van bedrijfssoftware. Unit 4 Agresso biedt haar klanten bedrijfssoftware voor de sturing, ondersteuning en optimalisatie 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

Overzicht van de voornaamste producten, klantengroepen, geografische markten en marktposities

BUSINESS SOFTWAREPRODUCT	KLANTEN	LANDEN	MARKTPOSITIE
Mensgeoriënteerd, BLINC*	Agresso Business World Middelgrote en grote bedrijven en instellingen (verticale markten)	Wereldwijd	Leidende of sterke regionale posities
Sectorgericht	Agresso Wholesale Unit 4 Cura Diverse accountancy producten Unit 4 Multivers	Groothandel & Distributie Gezondheidszorg Accountancy MKB	Benelux plus enkele andere Europese landen nr. 1 in Benelux top-3 Benelux nr. 1 in Benelux top-3 Benelux
Aanvullend	o.a. salarisbeheer, personeelsinformatie, internetboekhouden Middelgrote en grote bedrijven en instellingen (horizontale markten)	Deels Benelux en deels wereldwijd	Goede (niche)posities

*BLINC staat voor Businesses Living IN Change. Met deze specificatie van de doelgroep is in 2006 de marketingcommunicatie voor Agresso Business World aangescherpt. Zie voor meer informatie 'Ontwikkelingen voortgezette bedrijfsactiviteiten', vanaf pagina 24.

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 groei mogelijkheden van haar internationale producten met gerichte en centraal gecoördineerde investeringen in R&D, marketingcommunicatie en acquisities. Daarnaast optimaliseren onze landenorganisaties hun eigen mix van internationale en lokale producten op basis van de lokale marktmogelijkheden.

STERKTE-ZWAKTE ANALYSE

STERKE PUNTEN

- **Toonaangevende positie in de publieke sector**

In Zweden, Noorwegen en het Verenigd Koninkrijk heeft Unit 4 Agresso met haar product Agresso Business World een toonaangevende positie in de publieke sector. Ook in andere landen is Unit 4 Agresso succesvol in de publieke sector. In de publieke sector worden contracten vaak voor langere perioden afgesloten dan in 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.

- **Positionering Agresso Business World**

Een sterke reclamecampagne voor Agresso Business World (ERP ... with NO expiration date) brengt de unieke concurrentievoordelen van dit product zeer duidelijk naar voren.

- **Een sterke marktpositie in Europa**

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

- **Gering verloop en goede autonome groei**

Grote klanttevredenheid 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.

- **De financiële positie**

Door jarenlange goede winstgevendheid heeft Unit 4 Agresso een gezonde financiële positie opgebouwd, met een solvabiliteit van 35%.

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 en de Verenigde Staten is dit het geval.

KANSEN

- Agresso Business World is uitstekend gepositioneerd om succesvol te zijn op nieuwe geografische markten.
- De voorgenomen desinvestering van de security-activiteiten vergroot de financiële mogelijkheden voor groei door acquisities in nieuwe en bestaande markten.
- Strategische allianties bieden de mogelijkheid om met Agresso Business World op een kostenefficiënte manier toegang te krijgen tot nieuwe verticale en geografische markten.
- Een aantal producten dat tot dusverre succesvol is in de Benelux, waaronder Unit 4 AccountAnalyser, leent zich goed voor internationale verkoop.
- De vooruitzichten voor 2007 met betrekking tot de investeringsbereidheid in de markt voor bedrijfssoftware zijn goed.
- Integratie van technologie en producten en het verplaatsen van een deel van de ontwikkelactiviteiten naar landen met lagere salarisoniveaus, bieden mogelijkheden voor kostenbeheersing.

BEDREIGINGEN

- De consolidatie van grote IT-bedrijven leidt tot verdergaande schaalvergroting in de markt.
- De algemene prijsdruk op licentieverkopen.
- Afnemende investeringsbereidheid in de publieke sector in een aantal geografische markten.
- Salarisontwikkelingen in de markt voor IT-professionals.

STRATEGISCHE PRIORITEITEN

Mede op basis van deze sterkte-zwakte analyse heeft Unit 4 Agresso een strategische hoofdrichting bepaald met de volgende prioriteiten:

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

Jaarlijks krijgen deze prioriteiten vorm in nieuwe initiatieven. Het hoofdstuk Vooruitzichten 2007 biedt een overzicht van de strategische initiatieven voor het komende jaar. In de hoofdstukken over de ontwikkelingen in 2006 worden de belangrijkste initiatieven van 2006 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 13% van de omzet. Uitbreiding van het aantal klanten, door autonome groei, nieuwe distributeurs, strategische allianties 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 strategische alliantie bieden Unit 4 Agresso en haar partner hun applicaties en/of diensten gezamenlijk aan.

De doelstellingen voor een strategische alliantie 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 principe zal Unit 4 Agresso geen acquisities plegen met het oog op een uitbreiding met gelijksoortige producten. In verband met rendementseisen en risicobeheersing zijn voor acquisities een aantal uitgangspunten en voorwaarden geformuleerd. Zie hiervoor 'Risico's en risicobeheersing' vanaf pagina 37. Door uitbreiding van het aantal klanten zal eveneens de jaarlijkse onderhoudsomzet toenemen en kunnen aanvullende diensten geleverd worden. Dit verbetert het risico-profiel van de onderneming.

2. Focus op gespecialiseerde standaard-producten

De concurrentiepositie van Unit 4 Agresso als middelgrote 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 ownership, waarmee Unit 4 Agresso zich onderscheidt van haar concurrenten.

3. Optimale 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.

- Productklasse 2: lokaal met internationale groeipotentie

Voor deze producten bestaan nationale ontwikkelplannen, waarbij regelmatig de internationale groeipotentie wordt getoetst en zo mogelijk benut. Aan de ontwikkeling voor deze producten wordt op centraal niveau bijgedragen.

Voorbeelden uit deze categorie zijn Agresso Wholesale en Unit 4 AccountAnalyser, die in Nederland zijn ontwikkeld, 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 slechts beperkt geïnvesteerd.

Producten kunnen promoveren of degraderen naar een andere klasse. 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 verkooporganisaties, 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 2.760 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.

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 ownership 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

Onze bedrijfsstrategie gericht op bescherming en versterking van onze marktposities vraagt om aanhoudende groei via bestaande en nieuwe activiteiten. Ter financiering 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 tussen ten minste € 400 en € 500 miljoen in 2009, inclusief de bijdrage van nieuwe acquisities.



BEST BESTUUR

RAAD VAN BESTUUR

C. Ouwinga (1955)

Chris Ouwinga is sinds 1986 bestuursvoorzitter (CEO). Zijn primaire aandachtsgebied binnen de organisatie is bedrijfssoftware. 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.



drs. H.P. De Smedt (1963)

Harry De Smedt is sinds januari 2001 Executive Vice President (COO) en directeur Internet & Security. Zijn primaire aandachtsgebied is IT-security. Hij is sinds 1990 werkzaam bij de onderneming en heeft diverse management- en directiefuncties vervuld. De heer De Smedt is afgestudeerd in computerwetenschappen, in Advanced Management (Vlerick Management School) en als Bachelor of Economics en MBA aan de Universiteit van Diepenbeek in België.





VRB

VERSLAG VAN DE RAAD VAN BESTUUR



Omzet	€ 236,8 miljoen	+19%
EBITDA (bedrijfsresultaat voor afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen)	€ 40,1 miljoen	+25%
Nettoresultaat toe te rekenen aan aandeelhouders van Unit 4 Agresso	€ 18,3 miljoen	+3%
Winst per aandeel voor aan goodwill gerelateerde (bijzondere) waardeverminderingen	€ 1,12	+11%

FOCUS OP BEDRIJFS SOFTWARE

Unit 4 Agresso beleefde in meerdere opzichten een succesvol jaar. We leverden uitstekende marktprestaties, met ons product Agresso Business World als motor van een stabiele internationale groei. Daarnaast zetten we belangrijke stappen in de uitvoering van onze langetermijnstrategie. Het besluit om onze security-activiteiten te desinvesteren schept ruimte om onze groeiambities voor bedrijfssoftware kracht bij te zetten. Met de versterking van onze posities in Duitsland en Spanje hebben we daar in 2006 al een voorschat op genomen.

Terwijl de markt voor bedrijfssoftware met 6 à 7% groeide, bedroeg de autonome groei van onze bedrijfssoftwareactiviteiten circa 9%. Ons vlaggenschip Agresso Business World droeg

belangrijk bij aan verdere internationalisatie van onze activiteiten en het verbeteren van onze schaalgrootte in de zwakkere regio's. De nieuwe versie 5.5, die in de tweede helft van 2005 was geïntroduceerd, sloeg goed aan en stond aan de basis van een gelijkmatige omzetgroei gedurende het jaar. Aan de absolute groei van de omzet in bedrijfssoftware droeg vooral Nederland sterk bij. De grootste groei werd gerealiseerd in Duitsland (>100%), het Verenigd Koninkrijk (+32%), Noorwegen (+20%) en de Benelux (+20%).

NO EXPIRATION DATE

In de huidige vervangingsmarkt worden opnieuw de unieke concurrentievoordelen van Agresso Business World duidelijk. Terwijl de bedrijfssoftware van veel bedrijven momenteel het einde van de productcyclus van 5 à 8 jaar bereikt, blijkt voor de gebruikers van Agresso Business World dit einde niet in zicht te zijn. Agresso Business World verandert immers mee met de veranderende eisen die organisaties stellen aan hun bedrijfssoftware. De praktijk bewijst het gelijk van de slotregel van onze nieuwe, in 2006 gelanceerde marketingcampagne: ERP... with NO expiration date. Van de bedrijven en instellingen die wel toe zijn aan vervanging, zijn er dan ook veel die, na evaluatie van hun vorige aanschaf, nu kiezen voor Agresso Business World. Deze licentieverkopen aan nieuwe klanten zullen de komende jaren ook gaan bijdragen aan groei van de omzet uit onderhoudscontracten.

In een aantal landen droegen ook nationale producten substantieel bij aan de omzetgroei, met name in Nederland. Lokale en aanvullende producten blijven een belangrijke aanvullende rol spelen in de ondersteuning van onze internationale groei. Met deze producten richten we ons op aantrekkelijke nichemarkten, ondersteunen we de toegang tot nieuwe verticale markten en vergroten we de efficiency van ons distributienetwerk.

VERKOOP NOXS EN RESELLERACTIVITEITEN

Unit 4 Agresso wist de jarenlange omzetgroei in Internet & Security ook in 2006 te continueren. De omzet van de beëindigde bedrijfsactiviteiten steeg tot € 177,7 miljoen (+13%), waarbij wij onze kleine marktposities in het Verenigd Koninkrijk en in Italië fors versterkten. Al eerder hadden wij bekendgemaakt de verkoop van deze activiteiten te overwegen aangezien de synergiemogelijkheden met de bedrijfssoftwareactiviteiten zeer beperkt zijn. In oktober 2006 konden wij melden dat wij in onderhandeling zijn over de verkoop van NOXS, de distributieactiviteit van de Internet & Security-divisie. In februari 2007 zijn de onderhandelingen afgerond en werd

KERNPUNTEN 2006

- Sterke autonome groei van 9% in bedrijfssoftware
- Agresso Business World 5.5 motor achter internationale groei
- Beter groeiperspectief door voorgenomen desinvestering security-activiteiten
- Marktposities in Duitsland en Spanje fors versterkt

overeenstemming bereikt met Westcon. De verkoop van NOXS maakt een efficiëntere kapitaalaanwending en versnelde internationalisatie van de bedrijfssoftwareactiviteiten mogelijk. De sterke Europese marktpositie die wij de afgelopen jaren in Internet & Security hadden opgebouwd, leidde tot veel vraag in de markt en maakte een goede transactie mogelijk. De internetactiviteiten onder de naam Amercom, die in 2006 met succes werden geherpositioneerd, en Unit 4 Agresso Continuity & Security, dat een totaalaanbod aan ICT-diensten biedt, vallen buiten de verkoop en worden ondergebracht in de bedrijfssoftwareactiviteiten. Beide activiteiten bieden goede mogelijkheden voor cross-selling. De Internet & Security-divisie wordt in 2007 opgeheven.

VERSTERKING IN SPANJE EN DUITSLAND

Een van onze strategische speerpunten is het versterken van marktposities in landen met nog beperkte schaalgrootte. In Duitsland zetten wij een belangrijke strategische stap met de acquisitie van de financieel gezonde zusterbedrijven Dogro en Kirp, waarmee we een top-4 positie bereiken in de Duitse publieke sector en de beschikking krijgen over een portefeuille van circa 600 klanten, goede referenties en kennis van de vereiste specifieke functionaliteit voor de Duitse publieke sector. De toevoeging van Agresso-kennis biedt voor de komende jaren goede groeivoorzichten. De gezamenlijke omzet van Dogro en Kirp bedroeg in 2006 € 14 miljoen.

In Spanje werd de basis voor verdere omzet- en winstgroei belangrijk versterkt met de acquisitie van CCS, de grootste acquisitie van Unit 4 Agresso in Business Software sinds de acquisitie van Agresso in 2000. CCS geniet een grote naamsbekendheid als softwareontwikkelaar en aanbieder van ondersteunende diensten. Met 522 werknemers en een omzet in 2006 van € 34 miljoen heeft CCS een leidende positie in de Spaanse markt voor financiële applicaties voor middelgrote bedrijven, accountantskantoren en belastingadvieskantoren. Spanje is een van de snelst groeiende softwaremarkten van Europa en biedt goede mogelijkheden voor cross-selling en het aanwenden van onze kennis voor verticale markten.

Daarnaast verwierven wij een 50%-belang, met een optie op volledige overname, in het Nederlandse softwarebedrijf Amedia (omzet € 12 miljoen in 2006). Amedia is marktleider in software voor het verzekerings- en hypotheekintermediair. Deze niche-markt biedt mogelijkheden voor uitbreiding van ons marktaandeel en cross-selling.

VERSNELDE INTERNATIONALISERING DOOR SAMENWERKING

Met de groeiende omvang en spreiding van onze activiteiten, nemen de mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking en synergie toe. Een nieuwe technologische stap in 2006 was het loskoppelen van het Agresso-platform en de Agresso-toepassingen. Daardoor kunnen we dit platform gaan koppelen aan meerdere producten. In 2006 werd een start gemaakt met de introductie van Agresso Wholesale, voorheen Omnivers. Het vaker benutten van het Agresso-platform leidt niet alleen tot efficiencyvoordelen in productontwikkeling. Het maakt meer producten geschikt voor internationale groei, verbetert de effectiviteit van onze marketing en brengt een aantal van onze technologische concepten dicht bij elkaar.

Agresso Business World is de motor van onze internationale groei, maar voor het aanboren van nieuwe verticale markten en het versterken van marktposities is de juiste aanvullende functionaliteit van groot belang. Die functionaliteit ontwikkelen we zelf, verwerven we door acquisities of betrekken we van strategische partners. Strategische allianties kunnen zowel leiden tot een sterk product op basis van geïntegreerde functionaliteit als tot toegang tot een nieuwe markt. In 2006 zijn we een samenwerking gestart met het Amerikaanse Hansen Information Technologies. Wij verwachten dat dit in 2007 zal leiden tot opdrachten in de Amerikaanse publieke sector en tot een entree in Australië. Geïntegreerde functionaliteit realiseren we ook door meer interne samenwerking. In Frankrijk kregen we toegang tot de markt voor hoger onderwijs met behulp van een studentenregistratiesysteem afkomstig van onze Canadese vestiging.

Samenwerking tussen de landenorganisaties leidde er toe dat Unit 4 AccountAnalyser, een gespecialiseerd product voor de accountancymarkt, nu in Nederland, Frankrijk en de VS wordt verkocht. Bovendien werden voor dit product een aantal contracten gesloten met internationaal opererende accountantskantoren. Daarnaast zijn we op het gebied van R&D en de opbouw in landen met nog kleine marktposities steeds beter in staat onze gezamenlijke kennis, capaciteit en ervaring te benutten.

INVESTEREN IN GROEIBASIS

Met een sterke productenlijn, een toegewijde organisatie met 100% focus op bedrijfssoftware en een goed investeringsklimaat zijn de vooruitzichten voor Unit 4 Agresso uitstekend. Toch staan we voor flinke uitdagingen om met succes een nieuwe stap te maken in onze internationale groei. Hoewel veel klanten en technische analisten al overtuigd zijn van de unieke concurrentievoordelen van Agresso Business World, schiet onze naamsbekendheid in veel markten nog tekort om snel en kostenefficiënt te kunnen groeien. In 2006 hebben we daarom geïnvesteerd in een aanscherping van onze marketingcommunicatie, waarbij we de klantvoordelen en de onderscheidende kracht van Agresso Business World nog beter uitleggen. Onze investeringen in marketing zullen we ook de komende jaren op een substantieel hoger niveau houden dan de afgelopen jaren.

Nieuwe acquisities blijven van belang. In 2006 investeerden we voor € 49,8 miljoen in acquisities en, mede afhankelijk van de mogelijkheden die zich voordoen, zullen we ook de komende jaren substantieel investeren in acquisities. Daarnaast zullen we streven naar geografische expansie via strategische deelnemingen, zodat we sneller grote marktposities op kunnen bouwen en in nieuwe markten sneller winstgevend kunnen worden. Groei vindt ook plaats door samenwerking met nieuwe distributeurs en intensivering van bestaande relaties met distributeurs. Een aandachtspunt is om, bij voortgaande groei, onze R&D-kosten beheersbaar en op een gematigd niveau te houden. Een efficiëntere benutting van onze gezamenlijke R&D-capaciteit en intensivering van samenwerking met partners in landen met lagere salarisseniveaus zijn daarin essentieel.

Nagenoeg alle landen waarin we actief zijn, droegen in 2006 bij aan de omzetgroei. Dat we ook afgelopen jaar weer zoveel bestaande en nieuwe klanten hebben weten te overtuigen van de kwaliteit van onze producten en dienstverlening, is te danken aan de inzet en toewijding van onze medewerkers. Het bestuur realiseert zich dit terdege en wil hen hiervoor bedanken.

Vriendelijke groet, namens het bestuur,

Chris Ouwinga



2007

VOORUITZICHTEN 2007

DE MARKT VOOR BEDRIJFSSOFTWARE

Het investeringsklimaat voor 2007 blijft gunstig. Veel organisaties zijn toe aan vervanging van hun bedrijfssoftware. Door een goede positionering van onze producten op de vervangingsmarkt verwachten wij dat de autonome groei van Unit 4 Agresso, evenals in 2006, de gemiddelde marktgroei zal overtreffen.

EIGEN ONDERZOEK OP DE VERVANGINGSMARKT

Veel bedrijven en instellingen oriënteren zich momenteel op nieuwe bedrijfssoftware. Ze hebben vaak turbulente veranderingen achter de rug. Dat geldt vooral voor de dienstverlenende sector, zowel de commerciële bedrijven als de publieke sector. In de periode na het uit elkaar spatten van de internetzeepbel lag de focus eerst op kostenbesparingen. Daarna kregen organisaties weer behoefte aan applicaties die concurrentievoordeel konden brengen: applicaties waarmee belangrijke beslissingen uit de systemen gehaald kon worden, waarmee oude systemen aan nieuwe processen gekoppeld konden worden en waarmee bedrijfsportals werden gebouwd om processen en informatie voor eindgebruikers samen te brengen en toegankelijk te maken.

Maar hoe tevreden waren deze organisaties de afgelopen jaren met al die aanpassingen die ze op advies van hun softwareleverancier hadden laten uitvoeren? Om dit te achterhalen liet Unit 4 Agresso eind 2006 een onderzoek uitvoeren onder ERP-gebruikers door het Canadese Technology Evaluation Centers. Bij dit onderzoek werden 870 IT- en bedrijfsmanagers in 83 landen benaderd. Hiervan was 70% van mening dat ze gevangen zaten in een oneindige spiraal van kosten voor hun ERP-software. Een derde van de managers zei dat hun softwareleverancier geen effectieve middelen biedt om goed te ondernemen. Ruim 70% gaf aan continu te investeren in verbeteringen, upgrades en ondersteunende applicaties om het maximale uit hun ERP-systeem te halen. Uit het onderzoek blijkt dat veel managers gefrustreerd zijn doordat ze veelvuldig op kosten worden gejaagd wanneer ze het eenmaal geïmplementeerde systeem aan willen passen. Bijna 30% van de ondervraagde managers zegt ontmoedigd te worden door de impact die veranderingen hebben op hun ERP-systeem.

CONCLUSIES VOOR DE VERVANGINGSMARKT

De voortdurend terugkerende noodzaak om opnieuw te investeren in updates van het ERP-systeem maakt duidelijk wat het

beleid is van de meeste producenten van bedrijfssoftware. De flexibiliteit van hun ERP-systeem is gebaseerd op een momentopname van vóór de implementatie. Organisaties die in redelijk stabiele omgevingen opereren, kunnen gemakkelijk omgaan met statische bedrijfssoftware, maar bedrijven die te maken hebben met snelle groei, die regelmatig hun bedrijfsmodel aan moeten passen of die vaak in moeten spelen op wijzigingen in wet- en regelgeving, hebben een ander type bedrijfssoftware nodig. Deze bedrijven hebben bedrijfssoftware nodig die ontworpen is op flexibiliteit ná de implementatie, waarbij de software na de initiële implementatie eenvoudig mee verandert met nieuwe vereisten voor de organisatie.

Veel bedrijfsmanagers en IT-managers maken momenteel de balans op van hun ervaringen met de bedrijfssoftware die zij 5 à 8 jaar geleden aanschafte. Voor de mensgeoriënteerde organisaties, waarin projectmatig werken en veelvuldige veranderingen van externe en interne factoren een belangrijke rol spelen, geldt dat Unit 4 Agresso met haar product Agresso Business World uitstekend is gepositioneerd om te profiteren van de aangescherpte eisen die organisaties momenteel stellen aan bedrijfssoftware. Die eisen hebben betrekking op de mate waarin de bedrijfssoftware bijdraagt aan het realiseren van de bedrijfsdoelstellingen en op zo laag mogelijke totale aanschaf- en onderhoudskosten van het systeem.

Uit het onderzoek van Technology Evaluation Centers blijkt dat veel organisaties zich de afgelopen jaren hebben verkeken op de onderhoudskosten van hun ERP-systeem. Voor traditionele, statische bedrijfssoftware geldt dat de initiële aanschaf slechts een klein deel van de totale kosten uitmaakt en dat verreweg het grootste deel van de kosten

bestaat uit kosten voor de ondersteuning van organisatieveranderingen in de jaren daarna. Bij Agresso Business World is de aanpassing aan dit soort veranderingen inherent aan de architectuur. Dit resulteert voor organisaties die onderhevig zijn aan veel veranderingen, Businesses Living IN Change, in een gunstige total cost of ownership.

Het in november 2006 gepubliceerde rapport 'Western European ERP Application Competitive Analysis 2006' van marktonderzoeksbureau IDC onderschrijft deze conclusie. In het begeleidende persbericht van IDC, te vinden op www.idc.com, worden Unit 4 Agresso, SAP en Microsoft genoemd als ERP-leveranciers met de beste mogelijkheden om in West-Europa marktaandeel te winnen. In het rapport zelf staat: 'Unit 4 Agresso is rated as well positioned for market share gains, primarily driven by its industry depth (for people-intensive enterprises in the public sector and business services verticals), product vision around the decentralized organization and post implementation agility, and perceived low total cost of ownership.'

TRENDS IN KLANTBEHOEFEN

Unit 4 Agresso besteedt veel aandacht aan het ontwikkelen van nieuwe en verbeterde functionaliteit die onze klanten nog beter helpt om hun bedrijfsdoelstellingen te realiseren. Wij zien voor de komende jaren vier belangrijke effecten die in veel organisaties kunnen leiden tot wezenlijke veranderingen in de activiteiten, de organisatiestructuur of het bedrijfsmodel. Op elk terrein ontwikkelt Unit 4 Agresso specifieke functionaliteit om in te spelen op deze trends.

HET ARBEIDSMARKTEFFECT

Hoe succesvol organisaties kunnen zijn, is afhankelijk van de beschikbaarheid van deskundige en gemotiveerde medewerkers en goed functionerende teams. In veel landen is momenteel sprake van een verkrappende arbeidsmarkt. Dit betekent onder meer dat:

- medewerkers gemakkelijker de organisatie verlaten, waarbij de werkgever het risico loopt belangrijke kennis te verliezen;

- organisaties hun vermogen moeten versterken om goede medewerkers aan te trekken, te ontwikkelen, te behouden en te beoordelen op en te honoreren naar hun prestaties;
- organisaties naar mogelijkheden zoeken om, met gebruikmaking van de modernste IT-technologie, bepaalde kantooractiviteiten uit te besteden zonder in te boeten aan een effectief management van medewerkers en teams;
- ingespeeld moet worden op de mogelijkheden die de nieuwe generatie medewerkers biedt: intellectuele en fysieke mobiliteit en een flexibele houding in het aangaan van uitdagingen.

Nieuwe applicaties op het gebied van personeelsinformatie, met meer geavanceerde registratie- en analysemogelijkheden, bieden organisaties belangrijke beslisinformatie. Organisaties die de kansen en bedreigingen met betrekking tot hun medewerkerskapitaal en de arbeidsmarkt beter beheersen dan anderen verkrijgen daarmee concurrentievoordeel.

HET GOOGLE-EFFECT

Zoekmachines op internet, zoals Google, hebben de manier waarop we tegenwoordig informatie kunnen vinden, delen en benutten drastisch veranderd. Per dag worden via Google meer dan een miljard zoekopdrachten gegeven, waarvan meer dan de helft in andere talen dan het Engels. Daardoor verandert de manier waarop mensen leven, informatie uitwisselen en zaken doen. Dit leidt ook tot veranderingen in de manier waarop bedrijven met elkaar concurreren:

- Organisaties worden minder afhankelijk van bedrijven met exclusieve kennis, waardoor nieuwe mogelijkheden voor prijsconcurrentie en kostenvoordelen ontstaan.
- Organisaties kunnen tegenwoordig informatie over alle mogelijke onderwerpen verzamelen en combineren, die ze kunnen benutten voor het ontwikkelen van een betere visie en strategie op gebieden als producten, diensten, prijsstelling, klanten en leveranciers.
- Goede ideeën worden snel verspreid. Dat bevordert innovatie en maakt het noodzakelijk om snel te reageren als nieuwe mogelijkheden zich voordoen.
- Slecht nieuws wordt ook sneller verspreid. Mensen zijn sneller in staat om goede en slechte zaken te scheiden en ook dat creëert nieuwe mogelijkheden in de markt.
- Klanten krijgen andere verwachtingen op het gebied van de snelheid waarmee ze bediend worden en de toegankelijkheid en transparantie van producten en diensten.

Door de eenvoudige en snelle manier waarop je tegenwoordig informatie kan vinden, verwachten computergebruikers dat ook andere koppelingen via de computer gemakkelijk gelegd kunnen worden. Dit noemen we het Google-effect. Organisaties die erin

slagen om de kansen en bedreigingen samenhangend met het Google-effect goed te managen, zullen daar concurrentievoordeel mee behalen.

HET GLOBALISERINGSEFFECT

Vrijwel alle organisaties krijgen te maken met globaliserings-effecten, ook als alle vestigingen en klanten zich in één land bevinden. Denk bijvoorbeeld aan een lokaal ziekenhuis dat de second opinions over röntgenfoto's tegen lage kosten in India kan laten verrichten of aan meer flexibiliteit in de leveringsvoorwaarden van een IT-leverancier doordat componenten uit verschillende landen betrokken kunnen worden. Globalisering leidt onder meer tot:

- nieuwe organisatiestructuren van internationaal opererende ondernemingen, waarbij nieuwe informatietechnologie het eenvoudiger maakt om de arbeid zo te verdelen dat optimaal gebruikgemaakt wordt van de specifieke omstandigheden per land;
- vervaging van de grenzen van ondernemingen door hechte samenwerking met netwerken van leveranciers, producenten en klanten;
- eenvoudigere toegang tot de internationale arbeidsmarkt, die bij toenemende schaarste aan gespecialiseerde medewerkers soelaas kan bieden;
- het zoeken naar een bedrijfsmodel waarbij de voordelen van globalisering worden benut op een maatschappelijk verantwoorde manier;
- voortgaande (internationale) consolidatie in veel sectoren;
- het toetreden van niet-traditionele concurrenten tot markten;
- de opkomst van grote private-equityfondsen, die andere normen met zich meebrengen op het gebied van eigendomsbeheer, bedrijfs- en productcycli en bedrijfsprestaties.

Organisaties die de kansen en bedreigingen die met globalisering samenhangen, beter beheersen dan anderen, zullen hier concurrentievoordeel mee behalen.

HET STAKEHOLDERSEFFECT

Organisaties staan onder toenemende druk van instanties voor wet- en regelgeving, aandeelhouders en de maatschappij om vaker en gedetailleerder verantwoording af te leggen over hun prestaties en het gevoerde beleid. Het verwachtingspatroon is continue in beweging. Juist dat leidt ertoe dat de invloed van stakeholders op de bedrijfsvoering en de strategische planning blijft groeien. Dit vraagt om:

- grotere nadruk op snelle en effectieve uitvoering van strategische initiatieven zoals reorganisaties, herstructureringen, veranderingen in het bedrijfsmodel en integraties na fusies en acquisities;
- grotere nadruk op bedrijfssoftware die organisaties in staat

stelt steeds sneller en eenvoudiger de gevraagde transparantie te bieden;

- grotere nadruk op verbetering van instrumenten voor prestatiemeting en efficiency in het rapportageproces;
- grotere nadruk op kwaliteit van financiële plannings- en beheersprocessen, aangezien frequentere en meer gedetailleerde rapportages het afbreukrisico van foute implementaties groter maken.

Organisaties die beter en efficiënter dan anderen aan de verwachtingen van hun stakeholders kunnen voldoen, zullen hier concurrentievoordeel mee behalen.

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 2007 zijn:

- verder bouwen aan de positionering van Agresso Business World;
- 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;
- uitbreiding van de internationale verkoop van Unit 4 AccountAnalyser en verdere ontwikkeling van Agresso Wholesale als internationaal product;
- 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. De als gevolg van de acquisitie van CCS sterk toegenomen R&D-capaciteit in Spanje speelt hierin een rol.

Daarnaast blijven de volgende initiatieven de komende jaren van belang:

- uitbreiding van de distributienetwerken voor onze bestaande producten in nieuwe markten door acquisities, strategische (minderheids)deelnemingen en allianties;
- uitbreiding in gebieden met nog beperkte schaalgrootte, zoals Frankrijk en de VS;
- het ontwikkelen van aanvullende specifieke producten voor de doelgroepen.

OMZET- EN WINSTVERWACHTING

Unit 4 Agresso heeft een goede uitgangspositie om te profiteren van het gunstige investeringsklimaat voor bedrijfssoftware en om haar marktposities verder te versterken. Behoudens bijzondere economische omstandigheden zijn we dan ook positief over de verwachte groei van omzet en resultaat.

Wij verwachten een autonome omzetgroei van 7 à 10%, die groter zal zijn dan de groei van de markt voor bedrijfssoftware. De versterking van onze marktposities in Duitsland en Spanje zal een belangrijke bijdrage leveren aan de omzet- en winstontwikkeling.

Unit 4 Agresso verwacht op basis van de huidige tendens, vergelijkbare waarderingsgrondslagen en exclusief bijzondere lasten dat het bedrijfsresultaat (EBITDA) in 2007 ten minste 15% groei zal laten zien.



ONTWIKKELINGEN VOORTGEZETTE BEDRIJFSACTIVITEITEN

ACTIVITEITEN

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 richt zich met haar internationale product Agresso Business World vooral op de markt voor mens- en projectgeoriënteerde bedrijven en instellingen die zij definieert als BLINC: Businesses Living IN Change. Daarnaast richt Unit 4 Agresso zich in de Benelux met andere producten ook op het MKB en een aantal verticale markten, waaronder groothandel en distributie, accountancy en gezondheidszorg.

Na realisatie van de voorgenomen desinvestering van de security-activiteiten in 2007 zullen de bedrijfssoftware-activiteiten alle activiteiten van Unit 4 Agresso omvatten.

OMZETONTWIKKELING

In alle landen waarin Unit 4 Agresso een eigen verkooporganisatie heeft, was sprake van een gunstig investeringsklimaat. De omzetontwikkeling werd breed gedragen door een groot aantal nieuwe klanten in het middensegment en kende daardoor minder pieken en dalen dan in 2005. In bijna alle landen wist Unit 4 Agresso haar marktaandeel te verbeteren.

De omzet steeg in 2006 tot € 236,8 miljoen (+19%). De omzet van de overgenomen Duitse zusterbedrijven Dogro en Kirp werd met ingang van juli 2006 geconsolideerd. De invloed van het 50% belang in het Nederlandse Amedia, eveneens geconsolideerd per juli 2006, was bescheiden. De autonome groei van de omzet bedroeg 9%.

Door de sterke omzetgroei in licenties daalde het omzetaandeel in dit segment afgelopen jaar slechts licht. Dat neemt niet weg dat er sprake is van een trendmatige daling van het omzetaandeel uit licenties door de sterk groeiende omvang van het totale klantenbestand. Deze 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 abonnementen betekent een verbetering van het risicoprofiel doordat de conjuncturele afhankelijkheid van de investeringsbereidheid in de markt afneemt.

PRODUCTEN

De omzet uit productverkoppen (licenties) steeg met 17%. De sterke groei houdt direct verband met de succesvolle introductie van een nieuwe versie van Agresso Business World, de 5.5-versie, halverwege 2005. Dit product kwam in 2006, na afronding van de vereiste lokale aanpassingen, beschikbaar voor veel klanten. De omzetspreiding in licenties voor Agresso Business World omvat vele verticale markten. De meeste nieuwe

Omzet voortgezette activiteiten (in € x 1 miljoen)

	2006	2005	Ontwikkeling 2006 t.o.v. 2005	2006 als % van totaal	2005 als % van totaal
Producten	56,8	48,7	17%	24%	25%
Dienstverlening en overige	88,4	79,4	11%	37%	40%
Contracten en abonnementen	91,6	70,5	30%	39%	35%
Totaal	236,8	198,6	19%	100%	100%

contracten werden getekend in de overheidssector en in de professionele dienstverlening. Maar ook in de zakelijke dienstverlening en in de kleinere segmenten non-profitorganisaties en hoger onderwijs, waarin wij sterke marktposities hebben, vond een gezonde groei plaats. Van de overige producten droegen vooral onze producten voor de accountancy-sector en voor de verwerking van salaris- en personeelsinformatie belangrijk bij aan de omzetgroei.

DIENTSTVERLENING EN OVERIGE

De omzet uit diensten steeg met 11%. 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. Een deel van de groei van deze diensten hangt samen met de toenemende complexiteit van een aantal van onze producten.

De afgelopen jaren hebben we ons management met betrekking tot de efficiency en effectiviteit van de dienstverlening verbeterd. Dit leidde in 2006 tot een goede calculeerbare bezettingsgraad. Wel was sprake van een hoger kostenniveau door een hoger percentage inleenkrachten om ook in piekperiodes aan de vraag naar onderhoudsdiensten te kunnen voldoen.

CONTRACTEN EN ABONNEMENTEN

Zowel bestaande als nieuwe klanten vormen de groeiende en stabiele basis voor onze omzet in onderhoudscontracten. De omzet in onderhoudscontracten groeide naar € 91,6 miljoen (+30%). Deze activiteit is van groot belang vanwege het terugkerende karakter van de inkomsten.

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 leaseprijs inbegrepen. De leaseovereenkomst wordt voor een minimum aantal jaren aangegaan, waardoor de

totaalomzet per klant minimaal gelijk is aan de omzet die via het licentiemodel en de bijbehorende vervolgcosten voor onderhoud zou zijn gerealiseerd.

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 Application Service Provider (ASP). 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 ASP-abonnement. In de particuliere sector kiezen speciaalzaken die onderdeel uitmaken van dezelfde keten, zoals reisbureaus, in toenemende mate voor een gezamenlijk abonnement.

BELANGRIJKSTE INITIATIEVEN 2006

Jaarlijks vinden vele initiatieven plaats om onze marktposities te versterken. Een deel wordt centraal geïnitieerd en het overige deel bestaat uit initiatieven van de landenorganisaties. Het gaat hierbij om acquisities, kwaliteitsverbetering, uitbreiding van producten en diensten en verbeteringen in marketing en verkoop of in de organisatie. Hieronder volgt een overzicht van de belangrijkste initiatieven van afgelopen jaar.

TOEGANG TOT DUITSE PUBLIEKE SECTOR

De publieke sector is een kernmarkt voor Unit 4 Agresso. Met de acquisitie van Dogro en Kirp (omzet 2006 circa € 14 miljoen) heeft Unit 4 Agresso nu ook in Duitsland een belangrijke positie op deze markt verworven. In de meeste van onze landen, met name in het Verenigd Koninkrijk, Zweden, Noorwegen, Spanje, de VS en Nederland, heeft Unit 4 Agresso al een belangrijk marktaandeel in de publieke sector.

Dogro en Kirp bieden gestandaardiseerde financiële software-oplossingen voor lokale en centrale overheden en publieke instellingen. Meer dan 200.000 gebruikers verdeeld over honderden steden en publieke instellingen werken met de software van Dogro en Kirp en deze ondersteunen meer dan 15 miljoen inwoners. Tot de circa 600 klanten behoren onder meer de gemeentes Düsseldorf, Krefeld, München-Gladbach, de deelstaten Baden-Württemberg en Berlijn en het federale arbeidsbureau Bundesagentur für Arbeit, met meer dan 40.000 gebruikers. De producten van Dogro en Kirp sluiten nauw aan bij de filosofie en de technische infrastructuur van Agresso Business World. Dogro en Kirp hebben gezamenlijk circa 140 medewerkers.

STERKE UITBREIDING IN SPANJE

De acquisitie van Centro de Cálculo de Sabadell (CCS), met een omzet van circa € 34 miljoen in 2006 en ruim 520 medewerkers, was de grootste acquisitie van Unit 4 Agresso in Business Software sinds de overname van Agresso in 2000. CCS ontwikkelt, distribueert en ondersteunt financiële softwareapplicaties en biedt consultancydiensten met toegevoegde waarde voor het verbeteren van bedrijfsprocessen als salarisverwerking, boekhouding, planning, facturering, human resources en klantmanagement. CCS heeft een leidende positie in de Spaanse markt voor financiële applicaties voor middelgrote bedrijven (10-500 werknemers), accountantskantoren en belastingadvieskantoren. De totale omzet in Spanje in 2007 wordt geschat op € 50 miljoen. Met in totaal ruim 700 medewerkers heeft Unit 4 Agresso nu in Spanje haar grootste dienstencapaciteit.

Spanje is een van de snelst groeiende softwaremarkten in Europa. CCS voegt onder meer salarisssoftware toe aan ons Spaanse productaanbod, versterkt onze gezamenlijke R&D-capaciteit, en biedt veel mogelijkheden voor de cross-selling van producten, onder meer in accountancy, en het benutten van gezamenlijke expertise in verschillende verticale markten.

ERP... WITH NO EXPIRATION DATE

Een eigen onderzoek maakte duidelijk dat onze uitleg over de klantvoordelen en producteigenschappen van Agresso Business World voor verbetering vatbaar was. Op basis hiervan werd de marketingcommunicatie voor Agresso Business World aange-

scherpt. De meeste grote ERP-leveranciers beweren dat ze flexibel in kunnen spelen op de wensen van hun klanten. Dat is flexibiliteit vóór de implementatie. In de praktijk blijkt echter dat de flexibiliteit ná de implementatie meestal zeer te wensen over laat, hetgeen ertoe leidt dat ofwel hoge kosten gemaakt moeten worden voor aanpassingen van het systeem ofwel dat de gebruiker niet in staat is om voldoende in te spelen op omgevingsveranderingen. Dat kan de realisatie van bedrijfsdoelstellingen direct in gevaar brengen.

Agresso Business World is een product dat juist specifiek is ingesteld op omgevingsveranderingen. De software verandert na de initiële implementatie eenvoudig mee met nieuwe vereisten voor de organisatie in verband met marktontwikkelingen of regelgeving, ook als het gaat om bijvoorbeeld een beursgang, globalisering, een fusie, grote personeelsinstroom of -uitstroom of ingrijpende acties in crisissituaties of bij een winstwaarschuwing. Dit betekent dat de onderhoudskosten significant lager zijn dan bij de concurrentie en de levensduur significant hoger. Op basis hiervan specificeert Unit 4 Agresso haar doelgroep voor Agresso Business World daarom nu als 'Businesses



Living IN Change' (BLINC). Dit zijn mens- en projectgeoriënteerde bedrijven en instellingen waarbij veelvuldige verandering van interne en externe factoren inherent is aan de strategie. Sinds de start van de marketingcampagne is onze kortste samenvatting van de concurrentievoordelen van Agresso Business World: ERP... with NO expiration date.

INTERNATIONALISATIE VAN PRODUCTEN

De internationalisatie van ons specialistische product Unit 4 AccountAnalyser verliep voorspoedig. Met een aantal grote internationaal opererende accountantsbedrijven werden contracten gesloten en daarnaast werden lokale verkopen gestart in de VS, Duitsland, Frankrijk en Spanje en op kleinere schaal in een aantal andere landen. Voor Agresso Wholesale vond op nog bescheiden schaal verkoop in Frankrijk plaats.

TECHNOLOGISCHE INTEGRATIE

Een nieuwe technologische stap was het loskoppelen van het Agresso-platform en de Agresso-toepassingen. Dat maakt het mogelijk dit platform te koppelen aan andere producten. In 2006 werd een start gemaakt met de introductie van Agresso Wholesale, voorheen Omnivers. Het vaker benutten van het Agresso-platform leidt tot efficiencyvoordelen in productontwikkeling, maakt meer producten geschikt voor internationale groei, verbetert de effectiviteit van onze marketing en brengt op de langere termijn onze technologische concepten dicht bij elkaar.

ALLIANTIE MET HANSEN IN DE VS

Unit 4 Agresso startte een strategische alliantie met Hansen Information Technologies uit de Verenigde Staten voor het verkopen van softwareoplossingen aan decentrale overheden. Agresso Business World sluit technologisch goed aan op de frontoffice-applicaties van Hansen, dat goede referenties biedt. In 2007 worden de eerste contracten op basis van deze samenwerking verwacht.

OVERIGE VERSTERKINGEN IN DISTRIBUTIE

In Nederland verwierf Unit 4 Agresso een belang van 50%, met een optie op volledige

overname, in het softwarebedrijf Amedia, dat marktleider is in software voor het verzekerings- en hypotheekintermediair. In Portugal nam Unit 4 Agresso de distributeur over die sinds enkele jaren de verkoop en ondersteuning verzorgt van Agresso Business World. Het gaat om een kleine acquisitie, die de samenwerking tussen de Spaanse en Portugese activiteiten zal vereenvoudigen en Unit 4 Agresso in een betere positie brengt om mogelijkheden te onderzoeken voor expansie in Zuid-Amerika. In Zuid-Afrika en Australië ging Unit 4 Agresso een samenwerking aan met nieuwe distributeurs.

UNIT 4 AGRESSO CONTINUITY & SECURITY

In Nederland werd per 1 juli 2006 de integratie van de security- en netwerkbeheeractiviteiten van het in 2005 overgenomen Foundation ICT Solutions voltooid. De activiteiten werden ondergebracht bij onze overige ICT-diensten in Nederland en gezamenlijk werden deze activiteiten voortgezet onder de naam Unit 4 Agresso Continuity & Security. Voor haar ICT-diensten heeft Unit 4 Agresso nu 160 medewerkers verdeeld over vestigingen in de regio's Amsterdam, Rotterdam en Utrecht. Unit 4 Agresso kan haar klanten na deze integratie het volgende totaalaanbod van diensten aanbieden:

- professionele dienstverlening: projecten en implementaties;
- detachering: voor netwerk- of systeembeheer;
- outsourcing: volledige uitbesteding van het IT-netwerkbeheer;
- producten en licenties: advies, registratie, administratie en/of het volledige contractenbeheer op het gebied van producten en licenties.

In 2006 zijn de outsourcing-activiteiten grondig herzien en op hetzelfde professionele niveau gebracht als dat van de overige diensten van Unit 4 Agresso. Het omzetaandeel van de dienstverlening in de totaalomzet is in Nederland na de succesvolle herziening en herpositionering van de Continuity & Security-activiteiten gestegen tot meer dan 90%. Het klantenbestand bestaat merendeels uit middelgrote tot grote ondernemingen, die een grote loyaliteit tonen in hun partnership met Unit 4 Agresso. Aan kleinere ondernemingen worden hoofdzakelijk producten geleverd. Unit 4 Agresso Continuity & Security realiseerde in 2006 een omzet van € 15,3 miljoen.

STRATEGIEWIJZIGING INTERNETACTIVITEITEN

Bij Amercom, het Nederlandse bedrijf van Unit 4 Agresso dat zich richt op internetactiviteiten, werd een succesvolle wijziging in de strategie doorgevoerd. Amercom had zich tot dusverre gericht op het ontwikkelen van websites en adviseerde haar klanten over het ontwerp en de implementatie van de website. Het dienstenaanbod werd in 2006 uitgebreid met conceptontwikkeling. Daarmee is Amercom nu in staat om haar klanten op strategisch niveau te adviseren bij het inzetten van internet als communicatiemiddel.

Na de introductie van een nieuw logo en de nieuwe pay-off 'Interactief denken en doen' sloeg de nieuwe strategie sneller aan dan verwacht. De gemiddelde ordergrootte en de declareerbaarheid van adviesuren namen aanmerkelijk toe. Dit leidde tot een sterke groei in omzet en winstgevendheid. Amercom realiseerde in 2006 een omzet van € 2,9 miljoen.

EVALUATIE EERDER AANGEKONDIGDE INITIATIEVEN

De eerder aangekondigde initiatieven voor 2006 waren:

De marketing, verkoop en lokale optimalisatie van Agresso Business World 5.5.

Dit is volgens planning en verwachting verlopen. De halverwege 2005 geïntroduceerde 5.5-versie heeft belangrijk bijgedragen aan de sterke autonome omzetgroei in 2006. Voor de meeste landen kwamen in 2006 de lokale optimalisaties gereed. Voor de resterende landen zal dit in 2007 het geval zijn.

Het uitbreiden van activiteiten in landen met nog beperkte marktposities.

In Duitsland en Spanje hebben we onze marktposities belangrijk versterkt. Onze acquisitie in Duitsland betekent een groei van circa € 14 miljoen in omzetwaarde, een nummer-4-positie in de publieke sector en een groei van het aantal medewerkers van 40 tot 170. Onze acquisitie in Spanje betekent een groei van circa € 34 miljoen in omzetwaarde en een groei van het aantal medewerkers van 180 tot circa 700.

Het voorbereiden en uitbreiden van de internationale verkoop in Europa van een aantal lokaal ontwikkelde applicaties.

De internationale verkoop van Unit 4 AccountAnalyser ontwikkelde zich voorspoedig. Dit product wordt inmiddels in 20 verschillende landen gebruikt. Met de voorbereiding van de internationalisering van Agresso Wholesale werden goede vorderingen geboekt en met de internationale verkoop werd een bescheiden start gemaakt.

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

In 2006 zijn we een strategische alliantie aangegaan met het Amerikaanse Hansen, die goede vooruitzichten biedt voor versterking van onze marktposities in de publieke sector in de VS en overige markten waarin Hansen opereert, waaronder Australië en het Verenigd Koninkrijk.

In onze alliantie met Sabre, gericht op het gezamenlijk aanbieden van het Central Command managementinformatiesysteem voor de reisbranche, pasten wij onze strategie aan. We hebben een eigen verkoopstaf opgezet voor directe verkoop aan klanten in de VS. Ons productaanbod werd verbeterd door

de toevoeging van een business-intelligence-toepassing onder de naam Open Book, die werd verworven via een kleine acquisitie. Deze laagdrempelige toepassing kan zowel samen met Central Command als afzonderlijk verkocht worden. Dit product is al populair bij Britse reisbureaus en sloeg bij introductie in de VS in 2006 goed aan. Onzekerheden met betrekking tot de provisiestructuur leidde in 2006 tot een zwak investeringsklimaat in de reisbranche. Voor 2007 verwachten wij voor Central Command een betere omzetontwikkeling.

In Spanje intensiveerden wij de samenwerking met Siebel, dat CRM-software (Customer Relationship Management) ontwikkelt. Unit 4 Agresso implementeert en onderhoudt deze toepassingen voor circa 300 gemeentelijke en provinciale overheden. Dit leidde tot een betere toegang voor Agresso Business World tot deze markt.

Verdere ontwikkeling en uitbreiding van techniek en functionaliteit gericht op specifieke markten, onder meer op het gebied van personeelsinformatie.

In verschillende landen realiseerden wij uitbreiding van de functionaliteit van onze salarisssoftware met personeelsinformatie. Door de acquisitie van CCS in Spanje breidden wij ons productaanbod op deze markt uit met HR/salarisfunctionaliteit. In Frankrijk brachten wij een gelokaliseerde toepassing van een in Canada ontwikkeld studentenregistratiesysteem met succes op de markt.

Als doelstellingen voor de middellange termijn noemden we vorig jaar:

Uitbreiding van de distributienetwerken, uitbreiding van schaalgrootte in gebieden met nog beperkte schaalgrootte en het ontwikkelen van aanvullende specifieke producten voor de doelgroepen.

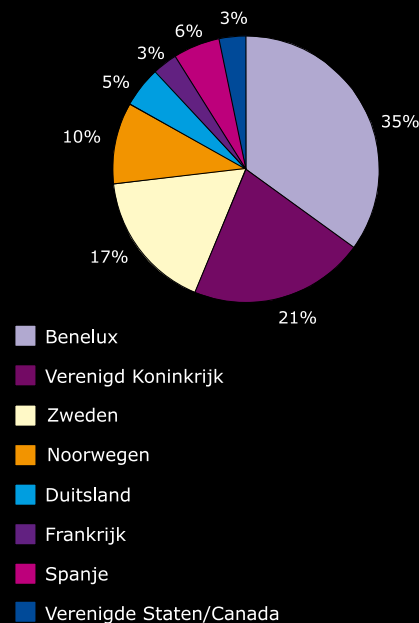
De acquisities in Duitsland, Spanje, Nederland en Portugal, de samenwerking met nieuwe distributeurs in Australië en Zuid-Afrika, de nieuwe alliantie met het Amerikaanse Hansen en de productenport-



folio's van de overgenomen bedrijven, met aanvullende en specifieke functionaliteit voor onze doelgroepen, droegen hieraan bij.

ONTWIKKELINGEN PER REGIO

Omzet spreiding 2006



De sterkste omzetgroei werd gerealiseerd in Duitsland (>100%), het Verenigd Koninkrijk (+32%), Noorwegen (+20%) en de Benelux (+20%). In Spanje steeg de omzet met 10%, in de Verenigde Staten/Canada met 5%. In Zweden daalde de omzet licht. In absolute cijfers droeg de Benelux het meeste bij aan de omzetstijging.

Unit 4 Agresso realiseert circa 65% van haar omzet met het softwarepakket Agresso Business World. Daarnaast wordt in een aantal landen branchespecifieke software aangeboden, meestal in de vorm van een geïntegreerde oplossing op basis van Agresso Business World. In Zweden biedt Unit 4 Agresso bijvoorbeeld gespecialiseerde software voor bouwondernemingen op basis van Agresso-technologie. In een aantal landen, met name in de Benelux, bestaat de omzet voor een groot deel uit producten op basis van een andere technologie. In de hierna genoemde regio's/landen heeft Unit 4 Agresso eigen vestigingen voor verkoop, lokale optimalisatie en onderhoud.

In tientallen overige landen vindt de verkoop plaats via een Unit 4 Agresso-organisatie in een buurland of via een externe distributeur.

BENELUX

De omzet steeg van € 70,2 miljoen tot € 84,0 miljoen (+20%). De omzet van Amedia, waarin Unit 4 Agresso een belang heeft van 50%, werd met ingang van juli 2006 geconsolideerd.

De grootste omzetgroei werd gerealiseerd in accountancy. De succesvolle internationale verkoop van Unit 4 AccountAnalyser speelde hierin een belangrijke rol. Voor de intramurale gezondheidszorg biedt Unit 4 Agresso de productlijn Unit 4 Cura, gespecialiseerde software gericht op cliëntenregistratie, elektronisch zorgdossier, financiële, logistieke, personele en roosterinformatiesystemen, salarisverwerking en verslaglegging. In 2006 werd een forse omzetstijging in dit segment gerealiseerd doordat goed en tijdig ingespeeld werd op een aantal wetswijzigingen die van belang zijn voor deze sector. Voor salarisverwerking en personeelsadministratie biedt Unit 4 Agresso de producten Unit 4 Personeel en Unit 4 Salaris, die zowel in combinatie als los van elkaar zijn te gebruiken. De omzet van deze producten groeide sterk. Inmiddels worden in Nederland periodiek meer dan 1 miljoen salarisstroken verwerkt met Unit 4 Salaris.

Agresso Wholesale, gericht op het segment groothandel en distributie, levert de grootste omzetbijdrage in de Benelux en in 2006 was sprake van een gezonde omzetgroei. Aan de omzetgroei van Agresso Business World droegen vooral enkele grote orders van Belgische klanten bij, waaronder die van het digitale bankenplatform ISABEL.

Unit 4 Multivers, ons financieel-administratieve programma voor het MKB, opereert in een zeer concurrerende markt, maar wist een goede omzetstijging te realiseren en het marktaandeel verder te vergroten. Het aantal klanten groeide tot meer dan 20.000. De omzetontwikkeling van Unit 4 Multivers Online, onze oplossing voor internetboekhouden, was nog bescheiden.

De omzet in de publieke sector steeg licht ten opzichte van 2005. De marktvraag in deze sector concentreerde zich meer op frontofficetoepassingen dan op de backofficesoftware die wij momenteel bieden. In 2006 zijn de activiteiten in de publieke sector geïntegreerd met onze activiteiten in de zakelijke en professionele dienstverlening, waar ook Agresso Business World deel van uitmaakt. Wij verwachten dat dit zal leiden tot een verbetering van ons productaanbod en van de verkoopmogelijkheden in de publieke sector.

De omzet van Amedia ontwikkelde zich in het tweede halfjaar van 2006 goed. De markt voor het verzekerings- en hypotheek-intermediair is een interessante nichemarkt die goede mogelijkheden biedt voor verbetering van het marktaandeel.

Vanaf 1 januari 2007 maken Unit 4 Agresso Continuity & Security, dat een totaalaanbod van ICT-diensten biedt, en Amercom, dat zich richt op conceptontwikkeling, ontwerp en implementatie van websites, als zelfstandige werkmaatschappijen deel uit van de Nederlandse bedrijfssoftwareactiviteiten.

VERENIGD KONINKRIJK

De omzet steeg van € 38,6 miljoen tot € 50,9 miljoen (+32%). Het grootste deel van de omzet werd gerealiseerd in de sectoren hoger onderwijs en overheid. De orders van de University of Southampton, Loughborough University en The Crown Estate hadden elk een omzetwaarde van meer dan € 1 miljoen. De University of Southampton streeft naar een hoog onderzoeksniveau en zocht naar de beste en kostenefficiëntste software-oplossing die daarbij past. The Crown Estate, vroeger in het bezit van de Koninklijke familie, beheert een vastgoedportefeuille met een geschatte waarde van £ 6 miljard, waarvan de opbrengsten ten goede komen aan de schatkist. Dit overheidsinstituut, dat zowel commerciële als cultuurhistorische belangen nastreeft, zocht naar een modern en flexibel backofficesysteem waarin ook de verwerking van haar veelomvattende verzekeringsadministratie goed gewaarborgd is.

Van de andere orders had een groot deel betrekking op overige universiteiten, gemeenten, provinciale overheden en non-profit-instellingen. De bundeling van de Agresso-functionaliteit met de frontofficetoepassing van het in 2005 overgenomen MCA wierp haar vruchten af en droeg bij aan de omzetgroei in de onderwijs-sector. De omzet in de particuliere sector groeide licht.

ZWEDEN

De omzet daalde van € 39,5 miljoen naar € 39,1 miljoen (<1%). Zweden was na de lancering van Agresso Business World 5.5 een van de eerste landen waarvoor de lokalisatie gereed kwam. Dat droeg bij aan een sterke omzetontwikkeling. Dat de totale omzet daalde, wordt verklaard door het feit dat in 2005 enkele zeer grote orders gescoord waren. 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. Het brede palet aan functionaliteit, merendeels verworven via acquisities, stelt de Zweedse organisatie in staat om uiteenlopende verticale markten te bedienen.

Een order van meer dan € 1 miljoen werd ontvangen van de Ethiopian Insurance Corporation. Het gaat om de levering van software voor webgebaseerde dienstverlening in een netwerk

waar alle landelijke filialen deel van uitmaken. Eerder was onze Zweedse organisatie al succesvol met orders voor de nationale elektriciteitscentrale EEPCo en diverse internationale organisaties in Ethiopië. De overige orders werden met name gerealiseerd in centrale en decentrale overheden, maar ook in onder meer technische dienstverlening voor de luchtvaart (SAAB), projectgeoriënteerde bouwondernemingen, vastgoedbeheer, financiële dienstverlening en dienstverlening voor de landbouwsector.

De Zweedse R&D-afdeling ontwikkelde een service-ordersmodule die werd toegevoegd aan het Agresso-pakket. Daarmee werd met succes een nieuw marktsegment van (mobiele) onderhouds- en reparatiediensten bereikt. De centrale R&D-afdeling voor Agresso in Oslo zal op basis hiervan een generieke module ontwikkelen die geschikt is voor wereldwijde verkoop.

NOORWEGEN

De omzet in Noorwegen steeg van € 19,6 miljoen tot € 23,4 miljoen (+20%). Noorwegen is een relatief kleine markt, maar Unit 4 Agresso heeft hier een zeer sterke marktpositie. De meeste nieuwe orders werden gerealiseerd bij overheden en in de publieke sector. De grootste order van 2006, van bijna € 1 miljoen, werd ontvangen van Helse Vest, een regionale ziekenhuisorganisatie in het zuidwesten van het land. Het gaat om de levering en implementatie van nieuwe software waar meer dan 20.000 medewerkers, verdeeld over diverse vestigingen, gebruik van zullen maken.

In de Noorse private sector continueerde Unit 4 Agresso de sterke posities die zij heeft in de markten voor technologie- en bouwbedrijven, nuts- en energiebedrijven en in de olie-offshoresector.

De Deense activiteiten worden aangestuurd vanuit Noorwegen en de omzet is geconsolideerd in de Noorse omzet. In Denemarken werd onder meer een order ontvangen van

Saab Danmark, een ontwikkelaar, producent en leverancier van militaire informatie- en communicatiesystemen voor schepen.

SPANJE

De omzet steeg van € 12,1 miljoen tot € 13,3 miljoen (+10%). In Spanje heeft Unit 4 Agresso sterke posities in de particuliere sector, met name in de zakelijke en professionele dienstverlening, en in de markt voor gemeentelijke en provinciale overheden. De sterkste groei vond in 2006 plaats in de particuliere sector, mede door een effectieve samenwerking met Siebel. De frontoffice-toepassingen van Siebel sluiten uitstekend aan op ons Agresso-product. Extra cross-sellingmogelijkheden ontstaan doordat Unit 4 Agresso ook de dienstverlening voor Siebel verricht. Vooral in de financiële dienstverlening leidde dit in 2006 tot een forse omzetgroei.

Unit 4 Agresso ziet Spanje als een belangrijke groeiemarkt voor bedrijfssoftware. De acquisitie van CCS is van grote strategische waarde voor verdere groei in Spanje. Zowel de productenportefeuille van CCS, die onder meer salarissoftware omvat, als de capaciteit en het specialisme van de dienstverlening, onder meer op het gebied van accountancy, bieden een uitstekende aanvulling op de huidige activiteiten. Op basis van de omzetwaarde in 2006 zal de totale omzet in Spanje in 2007 toenemen tot circa € 50 miljoen. Het aantal medewerkers zal toenemen tot ruim 700. De grotere schaal en een reorganisatie op het gebied van huisvesting zullen de efficiency en winstgevendheid van de Spaanse activiteiten belangrijk kunnen verbeteren.

FRANKRIJK

De omzet daalde van € 8,2 miljoen tot € 8,1 miljoen (-1%) mede als gevolg van de reorganisatie die eind 2005 werd doorgevoerd. Niettemin wierpen verdere aanpassingen en professionalisering hun vruchten af. In de onderwijssector en in de centrale en regionale overheid, de beide kernmarkten waarvoor een specifieke marktbenadering is ontwikkeld, werden een

aantal grote orders gerealiseerd. Drie orders hadden een omzetwaarde van elk meer dan € 1 miljoen.

De grootste order betrof de levering van software voor de centrale administratie van de Franse luchtmacht. Aanleiding was een regeringsbesluit dat een compleet nieuw systeem noodzakelijk maakte. Andere grote orders werden ontvangen van AFTRP (Agence Foncière et Technique de la Région Parisienne), dat zich richt op land- en vastgoedontwikkeling in Parijs, en HEC Paris, een instelling voor hoger onderwijs die diverse opleidingsprogramma's verzorgt op het gebied van management en ondernemerschap en die gefinancierd wordt door het CCIP, de Parijse kamer van koophandel.

Onze Franse organisatie heeft in 2006 een belangrijke doorbraak in haar beide kernmarkten bereikt. Bij voltooiing van deze opdrachten, waaraan nog de nodige aandacht moet worden besteed, ontstaan goede referenties voor verdere groei.

DUITSLAND

De omzet steeg van € 4,0 miljoen tot € 10,9 miljoen (>100%). De omzet van Dogro en Kirp werd met ingang van juli 2006 geconsolideerd.

De omzetbijdrage van Dogro en Kirp in de tweede helft van 2006 ontwikkelde zich volgens verwachting. Dogro heeft sterke posities op regionaal niveau, in de deelstaten, terwijl Kirp ruim 500 lokale overheden als klant heeft. De bedrijven bieden goede referenties en kennis van de vereiste specifieke functionaliteit voor de Duitse publieke sector. De toevoeging van onze Agresso-kennis biedt goede groeivoorzichten.

VERENIGDE STATEN/CANADA

De omzet steeg van € 6,1 miljoen tot € 6,5 miljoen (+5%). De VS was het eerste land waar onze nieuwe marketingcampagne voor Agresso Business World van start ging. Dit leidde tot een aantal nieuwe klanten in de decentrale overheid. De grootste groei vond plaats in de zakelijke en professionele dienstverlening, waaronder de sectoren olie-offshore en techniek/bouw.

OPERATIONELE RESULTATEN

Operationele resultaten voortgezette activiteiten (in € x 1 miljoen)			
	2006	2005	Ontwikkeling 2006 t.o.v. 2005
Omzet	236,8	198,6	19%
Kostprijs van de omzet	27,0	20,7	30%
Brutomarge	209,8	177,9	18%
Operationele kosten	169,7	145,9	16%
EBITDA	40,1	32,0	25%
% brutomarge	88,6%	89,6%	-1%
EBITDA als % van de omzet	16,9%	16,1%	5%

De EBITDA steeg met 25% naar € 40,1 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.

RESEARCH & DEVELOPMENT

In 2006 stegen de investeringen in R&D licht tot € 27,7 miljoen (+11%). De interne samenwerking werd op verschillende gebieden geïntensiveerd. Kennisuitwisseling en benutten van gezamenlijke R&D-capaciteit speelde daarin een belangrijke rol. Ook de samenwerking met externe partners werd geïntensiveerd. De samenwerking met Microsoft werd uitgebreid, met name op het gebied van CRM-functionaliteit in de publieke sector. Aan externe partners in Roemenië en Zuid-Afrika werd een toenemend deel van de programmeer- en bug-fixingactiviteiten uitbesteed.

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

In de meeste landen vinden eveneens R&D-activiteiten plaats ten behoeve van lokale, gespecialiseerde applicaties voor niche-markten. Ondanks de beperkte schaalgrootte leiden deze vaak tot marktposities die een goed winstniveau mogelijk maken. De minder sterke aanwezigheid van internationale concurrentie speelt hierin een rol.



BEËINDIGDE BEDRIJFSACTIVITEITEN

ACTIVITEITEN

NOXS, de distributieactiviteit van Unit 4 Agresso, verkoopt in verschillende Europese landen securitysoftware van derden en levert diensten voor implementatie en onderhoud van de gegevensbeveiliging. Unit 4 Agresso biedt hiermee gespecialiseerde knowhow en maatwerkoplossingen met toegevoegde waarde voor het gehele beveiligingstraject: van risicoanalyse tot en met het implementeren, optimaliseren en onderhouden van de beveiliging. De Internet & Security-divisie, waar NOXS deel van uitmaakt, wordt in 2007 opgeheven.

VERKOOP NOXS

Op 18 oktober 2006 maakt Unit 4 Agresso bekend in onderhandeling te zijn over de verkoop van NOXS. De activiteiten van NOXS vinden plaats in de Benelux, Frankrijk, Duitsland, Italië en het Verenigd Koninkrijk.

De Nederlandse activiteiten voor het onderzoeken, implementeren en optimaliseren

van internettoepassingen (Amercom) en ondersteuning in IT-beheer (Unit 4 Agresso Continuity & Security) vallen buiten de desinvestering. Deze activiteiten vormen een goede aanvulling op ons aanbod aan ondersteunende diensten in de markt voor bedrijfssoftware.

De wederverkoop van securityproducten in België en Ierland valt eveneens buiten de desinvestering van NOXS. In 2006 is gebleken dat de Belgische en Ierse organisatie zonder acquisities niet zijn te herpositioneren als ICT-dienstverleners. Aangezien deze activiteiten niet langer tot de kernactiviteiten behoren, zullen ze in 2007 worden afgestoten.

OMZETONTWIKKELING

Na jarenlange omzetgroei steeg de omzet ook in 2006 weer en bereikte een niveau van € 177,7 miljoen (+13%). De groei kwam volledig autonoom tot stand. De koersontwikkeling van de US dollar had een negatief effect van circa 2% op de omzetontwikkeling. De omzetverhouding tussen producten en diensten is minimaal gewijzigd in het voordeel van de dienstverlening. Er was sprake van een sterke groei in productverkoop, met name door de gestegen vraag naar UTM-hardware (Unified Threat Management). Dit zijn geïntegreerde securityproducten die zorgen voor een betere afstemming tussen verschillende functies. De groei binnen de dienstverlening was het sterkst in support.

Omzet beëindigde activiteiten (in € x 1 miljoen)

	2006	2005	Ontwikkeling 2006 t.o.v. 2005	2006 als % van totaal	2005 als % van totaal
Producten	168,6	149,9	13%	95%	95%
Dienstverlening en overige	9,1	7,8	17%	5%	5%
Totaal	177,7	157,7	13%	100%	100%

PRODUCTEN

De omzet uit producten steeg van € 149,9 tot € 168,6 miljoen (+13%). In de productgroep firewall & appliances droegen vooral Checkpoint, Juniper, Nokia, Fortinet, Sonicwall en Symantec bij aan de omzetgroei. In de productgroep content security droegen vooral Bluecoat, Websense, Juniper, ISS, Finjan en Symantec bij aan de omzetgroei en in e-business waren vooral Juniper, F5, Citrix, Radware en Infoblox succesvol.

Omzetverdeling producten		
	2006	2005
Antivirus	18%	27%
Firewall & appliances	38%	41%
AAA	6%	5%
E-business	19%	19%
Content security	19%	8%

DIENSTVERLENING

De omzet uit dienstverlening steeg tot € 9,1 miljoen (+17%).

Omzetverdeling dienstverlening		
	2006	2005
Managed services	13%	18%
Professionele diensten	54%	61%
Ondersteuningscontracten	23%	8%
Training	10%	13%

BELANGRIJKSTE INITIATIEVEN 2006

Jaarlijks vinden vele initiatieven plaats om onze marktposities te versterken. Het gaat hierbij om kwaliteitsverbetering, uitbreiding van onze diensten, nieuwe contracten met leveranciers voor de verkoop van succesvolle of kansrijke producten en verbeteringen in marketing en verkoop of in de organisatie. De focus lag in 2006 op versterking van de organisatie en verbetering van bedrijfsprocessen. Unit 4 Agresso Continuity & Security en Amercom in Nederland zullen na de desinvestering van NOXS als zelfstandige werkmaatschappijen onderdeel gaan uitmaken van de bedrijfssoftwareactiviteiten. Voor meer informatie over deze werkmaatschappijen zie het hoofdstuk 'Ontwikkelingen voortgezette bedrijfsactiviteiten', pagina 24.

DISTRIBUTIE NIEUWE PRODUCTEN

In 2006 was sprake van een groot aantal overnames en fusies onder leveranciers. Een aantal van onze leveranciers was hierbij betrokken, zodat hun productenaanbod fors toenam. Onze distributieorganisatie NOXS stond samen met deze leveranciers voor de taak om de marketing en verkoop van deze nieuwe producten goed in te passen in de bestaande marktbenadering.

NOXS is voor onze leveranciers het grootste distributiekanaal in Europa en speelde hierin dus een belangrijke rol.

EVALUATIE EERDER AANGEKONDIGDE INITIATIEVEN

De eerder aangekondigde initiatieven voor 2006 waren:

Groei via bestaande activiteiten, in het bijzonder in regio's met nog beperkte marktposities, zoals Italië en het Verenigd Koninkrijk.

In bijna alle landen werd autonome groei gerealiseerd, waarbij de omzet in Italië en het Verenigd Koninkrijk meer dan verdubbelde.

Groei via nieuwe activiteiten, door acquisitie(s) of door 'remote managed services', die zich goed lenen voor grensoverschrijdende dienstverlening.

In verband met de strategische beslissing de distributieactiviteiten te verkopen lag de nadruk op het versterken van de bestaande activiteiten.

Groei door een aanhoudende focus op diensten met toegevoegde waarde.

Op basis van best practices is de dienstverlening verder geharmoniseerd en uitgebreid in bijna alle landen waar we actief zijn. Door afstemming tussen de verschillende ondersteuningscentra kunnen we de bezettingsgraad optimaliseren en klanten op een kostenefficiënte manier een snelle oplossing van problemen garanderen. Met uitzondering van Italië worden nu in alle landen betaaldiensten aangeboden, variërend van ondersteuningscontracten tot hulp bij implementatie van belangrijke en bedrijfskritische projecten.

OPERATIONELE RESULTATEN

Operationele resultaten beëindigde activiteiten (in € x 1 miljoen)

	2006	2005	Ontwikkeling 2006 t.o.v. 2005
Omzet	177,7	157,7	13%
Kostprijs van de omzet	147,5	128,3	15%
Brutomarge	30,2	29,4	3%
Operationele kosten	23,0	24,8	-7%
EBITDA	7,2	4,6	57%
% brutomarge	17,0%	18,6%	-9%
EBITDA als % van de omzet	4,1%	2,9%	41%



FINANCIËEL OVERZICHT

Vanwege de voorgenomen verkoop van de distributieactiviteiten (NOXS) van de Internet & Security-divisie, zijn de omzetten en resultaten van deze activiteiten opgenomen onder beëindigde bedrijfsactiviteiten. De vergelijkende cijfers zijn in overeenstemming hiermee aangepast.

De totale omzet van de voortgezette bedrijfsactiviteiten steeg in 2006 met 19% naar € 236,8 miljoen. De brutomarge steeg met € 31,9 miljoen (vooral door meer omzet uit onderhoudscontracten en toegenomen licentieomzet). Autonoom groeide de omzet in 2006 met 9%. De personeelskosten stegen met 17%, terwijl het gemiddelde aantal personeelsleden steeg met 25%. In 2006 werkten gemiddeld 2.116 medewerkers (FTE) bij Unit 4 Agresso (2005: 1.695).

De EBITDA van de voortgezette bedrijfsactiviteiten steeg met € 8,1 miljoen naar € 40,1 miljoen, wat neerkomt op een stijging van 25%.

In de eerste helft van het jaar bedroeg de EBITDA € 18,2 miljoen, in het tweede halfjaar € 21,9 miljoen. Dit verschil wordt veroorzaakt door het seizoenspatroon, vooral op het gebied van licenties. In de eerste helft van het jaar bedroeg de omzet € 107,1 miljoen, in de tweede helft € 129,7 miljoen.

De afschrijvingen stegen met € 4,9 miljoen naar € 16,5 miljoen door toegenomen afschrijvingen op geactiveerde R&D, acquisities (klantencontracten) en bijzondere waardeverminderingen.

Als gevolg van de hogere afschrijvingen en lagere resultaten uit beëindigde activiteiten steeg het nettoresultaat na belasting met 3% naar € 18,3 miljoen. Het nettoresultaat voor aan goodwill gerelateerde (bijzondere) waardeverminderingen steeg in 2006 met 12% naar € 28,9 miljoen. Het nettoresultaat per aandeel voor aan goodwill gerelateerde (bijzondere) waardeverminderingen steeg met 11% naar € 1,12 (2005: € 1,01).

Het groepsvermogen steeg in 2006 naar een bedrag van € 133,0 miljoen, een stijging van 22% ten opzichte van 2005 (€ 108,9 miljoen). De solvabiliteit (het aandeel eigen vermogen ten opzichte van het totale vermogen) kwam per 31 december 2006 uit op 35,1% (2005: 42,7%).

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.

Totaal komt het bedrag van de immateriële vaste activa uit op € 132,6 miljoen (2005: € 90,4 miljoen). De toename van de goodwill wordt verklaard door de acquisities die hebben plaatsgevonden in 2006. 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 2006 € 27,7 miljoen (2005: € 24,9 miljoen). Van dit bedrag werd in 2006 € 9,8 miljoen geactiveerd (2005: € 9,3 miljoen). De afschrijvingen op softwareproducten stegen met 64% naar € 7,7 miljoen (2005: € 4,6 miljoen).

Het werkkapitaal (exclusief liquide middelen) van de voortgezette activiteiten bedroeg in 2006 € -19,3 miljoen. De nettokaspositie daalde in 2006 met € 17,1 miljoen naar € 17,3 miljoen negatief, vooral door acquisities.



RISICO'S EN RISICOBEBEERSING

RISICOBEBEERSING ALGEMEEN

Het bestuur van Unit 4 Agresso is verantwoordelijk voor de interne risicobebearings- 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 risicobebearings- 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 risicobebearings 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

kwantitatieve aspecten zoals onder andere de ontwikkeling van de prospectportefeuille en de bezettingsgraden van de consultants.

Het risicomangement- 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 governance structuur vastgelegd in statuten en interne reglementen;
- treasury beleidsplan 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 werkmaatschappijdirecteuren specifieke (gedrags)regels en autorisaties worden geregeld;
- reglementen en vastleggingen voor transferpricing (verrekenprijzen binnen de groep);
- maandelijks overleg tussen divisiedirectie en leden van de Raad van Bestuur om de voortgang te bespreken.

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 gehele reguliere financiële controle plaats door externe accountants waarvan Ernst & Young de huisaccountant is.

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 2006 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 gedurende 2006 een start gemaakt met de implementatie van een nieuw en verbeterd intern rapportagesysteem. Naar verwachting zal dit medio 2007 in gebruik worden genomen. Doelstellingen zijn verbetering van de interne rapportage



door middel van dagelijkse inzage in de financiële cijfers, inzage in meer detail-informatie, verbreding van de rapportage-gebieden, beperking van de afhankelijkheid van lokaal verantwoordelijken en verbetering van de analysemogelijkheden. Tevens zal een geïntegreerde budgetteringsmodule (ten behoeve van budgettering, estimate en rolling forecast) worden geïmplementeerd om het budgetteringsproces verder te professionaliseren.

Voorbehoud: Hoe goed ons interne risico-beheersings- 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/baten-afwegingen 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 samenspanning 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 39% van de totale omzet uit contracten en abonnementen. Aangezien deze omzetcategorie het sterkst gestegen is in 2006, 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 2006 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 (35%), Verenigd Koninkrijk (21%), Scandinavië (27%), Duitsland (5%), Frankrijk (3%), Spanje (6%), Verenigde Staten en Canada (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 dienstverleners, groothandel- en distributiebedrijven.

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/grotoaandeelhouders. Om dit commitment te bewerkstelligen, wordt in sommige gevallen gebruikgemaakt van earnoutstructuren, waarbij bijvoorbeeld een (beperkt) pakket aandelen Unit 4 Agresso kan worden uitgegeven. Op deze pakketten is in principe een Lock-upregeling van toepassing.
- 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.
- Ten slotte moet de bedrijfscultuur van de overnamekandidaten 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 ownership 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 13% van de omzet van bedrijfssoftware 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. De R&D-activiteiten van Unit 4 Agresso worden centraal aangestuurd door één directeur, verantwoordelijk voor corporate R&D.

OPERATIONELE RISICO'S DEBITEUREN

Als verkooporganisatie kent Unit 4 Agresso debiteurenrisico's. Door zorgvuldig kredietwaardigheidonderzoek 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 afhankelijk van 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.

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.



ROM

PERSONEEL, ORGANISATIE EN MILIEU

In 2006 steeg het totale gemiddeld aantal medewerkers van 1.970 (fte's) tot 2.376 (+21%). Deze stijging is vooral het gevolg van de acquisities van de Duitse bedrijven Dogro en Kirp (140 medewerkers) en het Spaanse CCS (520 medewerkers). Autonoom daalde het aantal medewerkers licht. Voor 2007 wordt een verdere groei van het aantal medewerkers verwacht.

In alle landen vonden initiatieven plaats om de professionaliteit van 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.

In verband met verkrapping van de arbeidsmarkt die in de meeste landen merkbaar is, zal Unit 4 Agresso in 2007 nieuwe initiatieven ontplooiën om haar naamsbekendheid te vergroten en de aantrekkelijke werkomstandigheden en loopbaanmogelijkheden beter te communiceren. Deelname aan beurzen, regionale campagnes en promotieacties op universiteiten spelen hierin een rol.

Met name voor softwareontwikkelaars bestaat momenteel een fors aantal onvervulde vacatures. Een deel van dit probleem werd in 2006 opgelost door een groter deel van het ontwikkel- en

programmeerwerk uit te besteden aan een Roemeense en Zuid-Afrikaanse partner. In 2007 zal de uitbesteding van dit werk verder toenemen.

OPLEIDING EN ONTWIKKELING

Unit 4 Agresso heeft een duidelijke groei-strategie. Om die uit te voeren zijn de beschikbaarheid van management en de kwaliteit van het management belangrijke succesfactoren.

In de Benelux voert Unit 4 Agresso het programma High Performance Organization 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.

In 2007 zal Unit 4 Agresso het opleidingsbeleid verder professionaliseren. In het kader daarvan zal in Nederland een Unit 4 Academy



opgezet worden. Hierbij zullen vaste curricula worden ontwikkeld die een helder perspectief bieden op loopbaanontwikkeling.

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 achterstandsgroepen 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 bestaat de medezeggenschap binnen Unit 4 Agresso uit één centrale ondernemingsraad en onderdeelcommissies per werkmaatschappij. De centrale ondernemingsraad functioneert op NV-niveau voor de Nederlandse werkmaatschappijen. Overleg vindt plaats met de bestuurder, de

directeur Unit 4 Agresso Benelux & France. 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.

In 2006 verliep de termijn van de zittende ondernemingsraad en de onderdeelcommissies. In september zijn daarom verkiezingen gehouden. Het is hierbij opnieuw niet gelukt om vertegenwoordigers in alle werkmaatschappijen te vinden. De in 2005 geuite zorg dat niet alle werkmaatschappijen een eigen onderdeelcommissie hebben en dat dus een deel van de medewerkers niet is vertegenwoordigd in de NV-OR, blijft daarmee bestaan.

De ondernemingsraad heeft laten weten het op prijs te stellen dat ook onderwerpen die buiten het wettelijke bereik van de Wet op de Ondernemingsraden vallen, binnen Unit 4 Agresso bespreekbaar zijn. De ondernemingsraad heeft in 2006 eenmaal een overleg gevoerd over de algemene gang van zaken in het bijzijn van een lid van de Raad van Commissarissen.

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. In de praktijken van onze werkmaatschappijen, die gericht zijn op efficiency en kostenbeheersing, is de aandacht voor het milieu echter een integraal onderdeel.

Bij de bouw van een nieuw hoofdkantoor voor Unit 4 Agresso, dat in 2008 in gebruik zal worden genomen, wordt aandacht besteed aan energie-efficiency en het gebruik van duurzame materialen. Het huidige hoofdkantoor en het nieuwe hoofdkantoor zijn gesitueerd tegenover een NS-station.

Sliedrecht, 10 april 2007

Raad van Bestuur

Chris Ouwinga
Edwin van Leeuwen
Harry De Smedt



CG CORPORATE GOVERNANCE

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 governance structuur uiteenzetten in het jaarverslag.

In het Jaarverslag 2006 geeft Unit 4 Agresso een integrale reactie op de Corporate Governance Code.

I.2 Elke substantiële verandering in de corporate governance structuur 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 lange-termijnperspectief en daarbij past het limiteren van een aanstelling niet. Tevens onderschrijft Unit 4 Agresso niet het principe dat het door-groeien 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 conjunctuur-gevoelig 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 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.

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 37 tot en met 41 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 'Risiko'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 commissarissen 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 bestuurders 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, daarbij aantekendend dat de opties "at the money" worden uitgegeven en alleen koersstijgingen tot beloning kunnen komen.

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

en heeft ook in het verleden in overeenstemming met deze best-practicebepaling gehandeld.

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 één jaar en maximaal twee jaar indien dat onredelijk is.

Unit 4 Agresso onderschrijft het uitgangspunt dat geen onredelijke 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 partij die verbonden is met een bestuurder. Zie hiervoor toelichting 5.9.7.2 op pagina 101 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.

Unit 4 Agresso onderschrijft de inhoud van deze bepaling en zal hieraan in voorkomend geval invulling geven.

II.2.13 Het remuneratierapport op website plaatsen.

Unit 4 Agresso geeft hieraan invulling door de hoofdlijnen van het beloningsbeleid in het jaarverslag openbaar te maken. Het jaarverslag wordt geplaatst op de website. Het bezoldigingsbeleid, zoals vastgelegd in het remuneratierapport, dient te worden goedgekeurd door de AvA en wordt op de website geplaatst. Op basis van het bezoldigingsbeleid stelt de RvC de beloning van de individuele bestuurders vast.

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, hoofd-functie, nationaliteit, nevenfuncties, tijdstip van eerste benoeming en lopende termijn van de benoeming van de commissaris.

Unit 4 Agresso voldoet al langer 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 al langer 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 één 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.

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 één 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 aftreden opstellen door 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 informatieverstrekking, 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 één 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 kwijtschelden.

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 kapitaal-inbreng.

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 aandeelhouderscirculaire 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. De notulen komen als afzonderlijk agendapunt tijdens de eerstvolgende AvA aan de orde.

IV.3.9 Overzicht van uitstaande of potentieel inzetbare beschermingsmaatregelen tegen overname/zeggen-schap in jaarverslag.

Unit 4 Agresso voldoet aan deze bepaling en licht deze maatregelen toe in haar jaar-verslag.

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 2007 25.945.533 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 artikel 2 en 3 Wet Melding Zeggenschap in ter beurze genoteerde vennootschappen 1996.

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%

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 (werknemers-aandelenparticipatieplan; werknemers-aandelenoptieplan) wanneer de controle niet rechtstreeks door werknemers wordt uitgeoefend.

Er zijn bij de Vennootschap meerdere werknemersoptieplannen. Uitgifte van opties vindt plaats door de Raad van Bestuur na goedkeuring van de Raad van Commissarissen.

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 Algemene Vergadering van Aandeelhouders. De gecombineerde vergadering van Raad van Bestuur en Raad van Commissarissen is bevoegd een bindende voordracht op te maken, bestaande uit tenminste twee personen. De Algemene Vergadering van Aandeelhouders kan een lid van de Raad van Bestuur te allen tijde schorsen en ontslaan. De Raad van

Commissarissen kan een lid van de Raad van Bestuur schorsen. Commissarissen worden benoemd door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders. Een besluit tot statutenwijziging kan door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders slechts worden genomen op voorstel van de Raad van Commissarissen. Via de website zijn de statuten van de Vennootschap alsmede de reglementen van de Raad van Commissarissen en Raad van Bestuur openbaar gemaakt, waarin de volledige regeling is opgenomen.

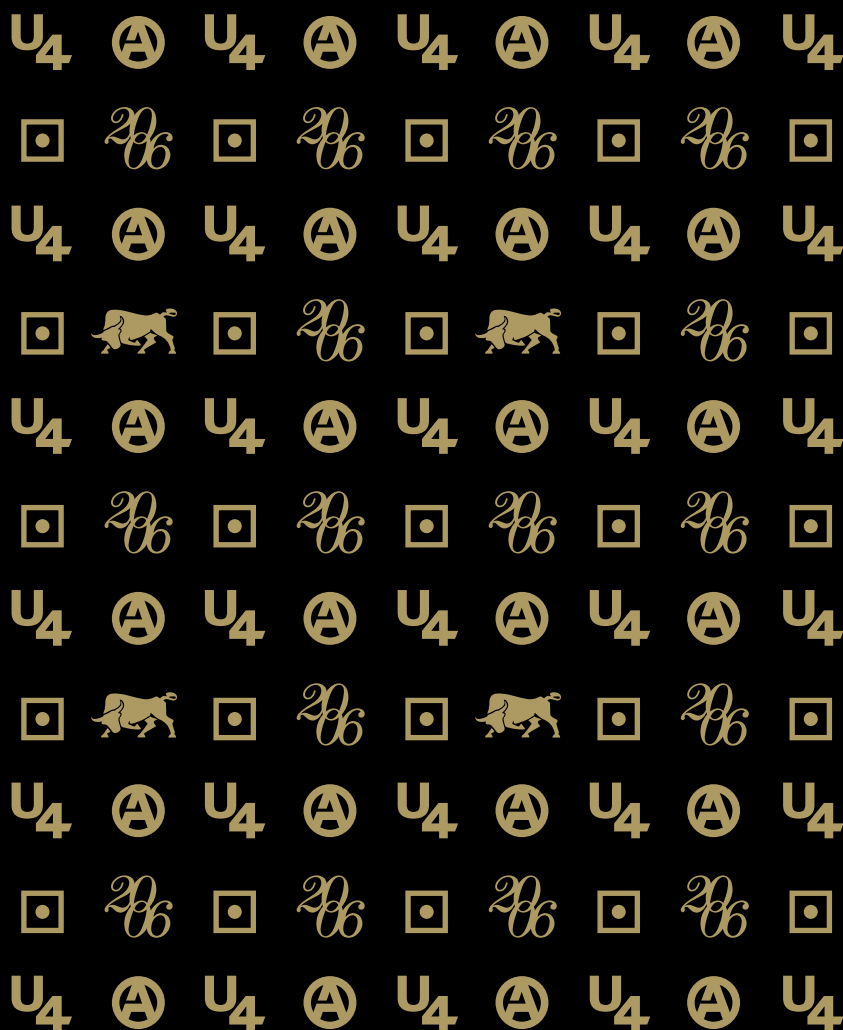
i) De bevoegdheden van het bestuur, in het bijzonder tot uitgifte van aandelen in de vennootschap en de verkrijging van eigen aandelen.

De Vennootschap kan ingevolge een besluit van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders dan wel van de Raad van Bestuur indien de Raad van Bestuur daartoe gemachtigd is door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders, aandelen uitgeven. Een dergelijke machtiging is op 11 mei 2005 voor de duur van twee jaar door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders aan de Raad van Bestuur verstrekt voor de uitgifte van alle aandelen waarin het maatschappelijk kapitaal is verdeeld. Indien een machtiging is verleend aan de Raad van Bestuur, kan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders niet tot uitgifte besluiten. Een besluit tot uitgifte van aandelen behoeft goedkeuring van de Raad van Commissarissen. De Vennootschap kan, onder voorwaarden, met goedkeuring van de Raad van Commissarissen en machtiging van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders volgestorte aandelen in haar kapitaal verkrijgen. Bij besluit van 10 mei 2006 heeft de Raad van Bestuur voor een periode van achttien maanden een machtiging gekregen van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders 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 6a of 6e WTE 1995 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 aanzienlijk aantal belangrijke overeenkomsten met change-of-control bepalingen, voornamelijk in de Internet & Security-divisie. 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 artikel 6a of 6e WTE 1995. Niet van toepassing.



IWA

INFORMATIE VOOR AANDEELHOUDERS

BEURSNOTERING

De aandelen van Unit 4 Agresso zijn genoteerd aan de Euronext Stock Exchange 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. De geschatte wegingsfactor (indicatief procentueel gewicht) per 2 maart 2007 is circa 3,31% van de index.

Ultimo 2006 stonden 25.945.533 aandelen Unit 4 Agresso uit met een nominale waarde van 5,0 eurocent en bedroeg de marktkapitalisatie circa € 460 miljoen.

SYMBOLEN

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

DIVIDENDVOORSTEL EN DIVIDENDBELEID

Het doel van de organisatie is vanaf de beursgang in 1997 geweest om op de (middel)lange termijn over te gaan tot het uitkeren van winst in de vorm van dividenden. Tot nu heeft de vennootschap, in overeenstemming met de statutaire beslissingsbevoegdheid van het bestuur van de organisatie, prioriteit gegeven aan een sterke solvabiliteit, voldoende weerstandsvormogen en voldoende vrij besteedbare middelen c.q. voldoende mogelijkheden om vreemd vermogen aan te trekken om verdere groei te kunnen financieren.

Het verheugt de Raad van Bestuur om mee te delen dat hij de Algemene Vergadering van Aandeelhouders voor zal stellen om over te gaan tot een gewone dividenduitkering van € 0,25 per aandeel en een bijzondere dividenduitkering van € 0,50 per aandeel afhankelijk van de afronding van de verkoop van NOXS.

Het dividendbeleid voor de komende jaren 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 €	2006	2005
Gewoon resultaat		
per aandeel	0,71	0,69
Gewoon resultaat per aandeel voor aan goodwill		
gerelateerde (bijzondere)		
waardeverminderingen	1,12	1,01
Dividend	0,25	n.v.t.
Bijzonder dividend	0,50	n.v.t.

Overige gegevens per aandeel zijn te vinden op pagina 4 (Kerncijfers) en de pagina's 103 - 105 van de jaarrekening.

OPTIES

Unit 4 Agresso kent een optieregeling voor het management. In het kader van deze optieregeling stonden ultimo 2006 760.238 opties uit (2005: 653.356). Voor nadere gegevens, zie 'Toelichting op posten uit de winst- en verliesrekening', pagina 86.

FINANCIËLE AGENDA

27 februari 2007	Publicatie jaarcijfers 2006 in Amsterdam
9 mei 2007	Algemene Vergadering van Aandeelhouders in Sliedrecht
23 augustus 2007	Publicatie halfjaarcijfers 2007 in Amsterdam
26 februari 2008	Publicatie jaarcijfers 2007 in Amsterdam

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 (info@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 geraadpleegd en gedownload worden.



BERICHT VAN DE RAAD VAN COMMISSARISSEN

Hierbij biedt de Raad van Commissarissen het jaarverslag 2006 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 126.

Wij stellen de Algemene Vergadering van Aandeelhouders voor de jaarrekening 2006 vast te stellen. Verder stellen wij voor om de Raad van Bestuur decharge te verlenen voor het gevoerde beleid over het jaar 2006 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 kwam de voltallige Raad van Commissarissen achtmaal bijeen. 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 strategie van de onderneming als geheel en 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 samenhang en synergie tussen de Business Software-divisie en de Internet & Security-divisie.

De Raad van Commissarissen heeft in de loop van 2006 veel aandacht besteed aan de strategische samenstelling van de activiteitenportefeuille van Unit 4 Agresso. Tegen de achtergrond van de ontwikkelingen in de markt die in toenemende mate vragen om voldoende schaalgrootte, is het besluit genomen de onderneming zich te laten concentreren op de Business Software-activiteiten. Dit besluit heeft geleid tot het aangaan van een verkoopovereenkomst voor wat betreft de distributieactiviteiten van de Internet & Security-divisie in het eerste kwartaal van 2007. De Raad heeft de overtuiging dat Unit 4 Agresso daarmee optimaal is gepositioneerd voor verdere succesvolle groei.

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 groeidoelstellingen. De in dit kader voor 2006 geformuleerde doelstellingen zijn in het verslagjaar alle gerealiseerd.

RAAD VAN COMMISSARISSEN

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

drs. Th.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. Tevens is hij voorzitter van Premisela, Stichting voor Nederlandse Vormgeving, 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.

**J.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 softwareproducten. Hij heeft internationale expansies geleid en is deskundig op het gebied van marketing en accountmanagement.

**ir. P. Smits (1946)**

Benoemd in 2003. Zijn huidige posities zijn: lid Raad van Commissarissen Multikabel N.V., voorzitter Raad van Advies van Media Plaza, voorzitter Hoofdbestuur van de Dierenbescherming, voorzitter Bestuur Stichting Centrale Discotheek Rotterdam, voorzitter Raad van Commissarissen Deerns N.V., lid Bestuur KNVB Stichting "Meer dan voetbal", advisor Warburg Pincus Bank USA, lid Raad van Advies Fortis Mees Pierson en president-commissaris RET N.V. Rotterdam.

**mr. E.D. Wiersma (1941)**

Benoemd in 2005. Zijn huidige hoofdfunctie is partner bij het advocatenkantoor De Brauw Blackstone Westbroek. Zijn overige functies zijn onder meer: presidentcommissaris Jan Tabak N.V., commissaris Krasnapolsky Hotels & Restaurants N.V., commissaris Luvata Netherlands B.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 4 jaar.

WIJZIGINGEN IN DE 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 2006 hebben de commissarissen geen aandelen of optierechten op aandelen Unit 4 Agresso N.V. in bezit gehad.

SLOT

In 2006 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, 10 april 2007

De Raad van Commissarissen van
Unit 4 Agresso N.V.

Theo van der Raadt, voorzitter
Johan Vunderink
Paul Smits
Enno Wiersma

1 GECONSOLIDEERDE WINST- EN VERLIESREKENING

Geconsolideerde winst- en verliesrekening over het boekjaar 2006 (€ x 1.000)

	Toelichting	2006	2005
Voortgezette bedrijfsactiviteiten			
Producten		56.764	48.729
Dienstverlening en overige		88.382	79.382
Contracten en abonnementen		91.659	70.478
Omzet	5.6	236.805	198.589
Ingekochte goederen en diensten		27.044	20.726
Brutomarge		209.761	177.863
Personeelskosten	5.8.1	143.845	122.887
Overige bedrijfskosten	5.8.3	25.788	22.942
Bedrijfsresultaat voor afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen (EBITDA)		40.128	32.034
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen op immateriële en materiële vaste activa	5.8.2	16.526	11.592
Bedrijfsresultaat (EBIT)		23.602	20.442
Financieringskosten	5.8.4	1.963	2.889
Financieringsopbrengsten	5.8.5	3.743	4.420
Aandeel resultaat geassocieerde deelnemingen	5.9.3	0	3
Resultaat voor belastingen		25.382	21.976
Belastingen	5.8.6	7.119	5.623
Resultaat na belastingen uit voortgezette bedrijfsactiviteiten		18.263	16.353
Beëindigde bedrijfsactiviteiten			
Resultaat na belastingen uit beëindigde bedrijfsactiviteiten	5.8.7	169	1.369
Resultaat na belastingen		18.432	17.722
Toe te rekenen resultaat aan aandeelhouders van Unit 4 Agresso		18.320	17.722
Resultaat per aandeel in € (toe te rekenen aan aandeelhouders van Unit 4 Agresso)	5.9.10.4		
Gewoon resultaat per aandeel		0,71	0,69
Gewoon resultaat per aandeel toe te rekenen aan voortgezette bedrijfsactiviteiten		0,70	0,64
Verwaterd resultaat per aandeel		0,70	0,68
Verwaterd resultaat per aandeel toe te rekenen aan voortgezette bedrijfsactiviteiten		0,70	0,63
Resultaat na belastingen voor aan goodwill gerelateerde (bijzondere) waardeverminderingen*		28.945	25.879
Resultaat per aandeel in € (toe te rekenen aan aandeelhouders van Unit 4 Agresso)			
Gewoon resultaat per aandeel (voor aan goodwill gerelateerde (bijzondere) waardevermindering)*		1,12	1,01
Verwaterd resultaat per aandeel (voor aan goodwill gerelateerde (bijzondere) waardevermindering)*		1,11	1,00

2 GECONSOLIDEERDE BALANS

Geconsolideerde balans per 31 december 2006 (€ x 1.000)

	Toelichting	2006	2005
Activa			
Vaste activa			
Immateriële vaste activa	5.9.1	132.649	90.409
Materiële vaste activa	5.9.2	20.774	9.222
Geassocieerde deelnemingen	5.9.3	59	59
Overige financiële vaste activa	5.9.4	2.618	2.219
Latente belastingvorderingen	5.9.5	13.047	4.765
		169.147	106.674
Vlottende activa			
Voorraden	5.9.6	755	8.848
Kortlopende vorderingen	5.9.7	67.998	116.775
Vennootschapsbelasting		1.741	3.058
Overige belastingen	5.9.8	220	3.160
Derivaten	5.9.13	233	29
Geldmiddelen en kasequivalenten	5.9.9	35.341	16.463
		106.288	148.333
Activa geclassificeerd als aangehouden voor verkoop		103.571	0
Totale activa		379.006	255.007
Passiva			
Eigen vermogen toe te rekenen aan Unit 4 Agresso			
Geplaatst aandelenkapitaal	5.9.10.1	1.297	1.286
Agioreserve	5.9.10.2	254.137	251.663
Reserve omrekeningsverschillen	5.9.10.3	629	-4
Ingehouden winst		-125.144	-144.020
		130.919	108.925
Minderheidsbelangen		2.112	0
Totaal eigen vermogen		133.031	108.925
Langlopende verplichtingen			
Langlopende schulden	5.9.11.1	7.521	831
Pensioenverplichtingen	5.9.11.2	1.356	517
Latente belastingverplichtingen	5.9.11.3	23.695	13.193
Voorzieningen	5.9.11.4	8.268	5.447
		40.840	19.988
Kortlopende verplichtingen			
Voorzieningen	5.9.11.4	6.068	9.959
Crediteuren en overige kortlopende schulden	5.9.12.1	20.613	36.005
Rentedragende leningen en kredieten	5.9.12.2	58.595	16.617
Vennootschapsbelasting		10.626	3.808
Overige belastingen	5.9.12.3	12.528	17.633
Vooruitontvangen bedragen en nog te betalen kosten	5.9.12.4	40.349	42.072
		148.779	126.094
Verplichtingen inzake activa geclassificeerd als aangehouden voor verkoop		56.356	0
Totale passiva		379.006	255.007

3 GECONSOLIDEERD OVERZICHT VERMOGENSMUTATIES

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

	Geplaatst aandelen- kapitaal	Agioreserve	Reserve omrekenings- verschillen	Ingehouden winst	Totaal	Minder- heids- belangen	Totaal eigen vermogen
1 januari 2006	1.286	251.663	-4	-144.020	108.925	0	108.925
Koers- en omrekeningsverschillen	0	0	633	0	633	0	633
Totale baten en lasten direct opgenomen in het eigen vermogen	0	0	633	0	633	0	633
Resultaat boekjaar	0	0	0	18.320	18.320	112	18.432
Totaal baten en lasten	0	0	633	18.320	18.953	112	19.065
Verwerving minderheidsbelang	0	0	0	0	0	2.000	2.000
Uitoefening van optieregelingen	11	2.474	0	0	2.485	0	2.485
Op aandelen gebaseerde beloningen	0	0	0	556	556	0	556
31 december 2006	1.297	254.137	629	-125.144	130.919	2.112	133.031

Geconsolideerd overzicht vermogensmutaties per 31 december 2005 (€ x 1.000)

	Geplaatst aandelen- kapitaal	Agioreserve	Reserve omrekenings- verschillen	Ingehouden winst	Totaal	Minder- heids- belangen	Totaal eigen vermogen
1 januari 2005	1.285	251.557	66	-161.841	91.067	0	91.067
Koers- en omrekeningsverschillen	0	0	-70	0	-70	0	-70
Totale baten en lasten direct opgenomen in het eigen vermogen	0	0	-70	0	-70	0	-70
Resultaat boekjaar	0	0	0	17.722	17.722	0	17.722
Totaal baten en lasten	0	0	-70	17.722	17.652	0	17.652
Uitoefening van optieregelingen	1	106	0	0	107	0	107
Overige aandelenemissies	0	0	0	99	99	0	99
31 december 2005	1.286	251.663	-4	-144.020	108.925	0	108.925

4 GECONSOLIDEERD KASSTROOMOVERZICHT

Geconsolideerd kasstroomoverzicht over het boekjaar 2006 (€ x 1.000)

	Toelichting	2006	2005
Kasstroom uit operationele activiteiten			
Omzet (inclusief beëindigde activiteiten)		414.480	356.271
Operationele lasten (inclusief beëindigde activiteiten)		-387.592	-335.279
Bedrijfsresultaat (EBIT)		26.888	20.992
Aanpassingen voor:			
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen		20.429	15.606
Op aandelen gebaseerde betalingen		556	99
Mutaties in voorzieningen		-1.425	2.585
Veranderingen in werkkapitaal		-4.511	-31.553
Kasstroom uit bedrijfsoperaties		41.937	7.729
Betaalde rente		-4.933	-3.867
Ontvangen rente		4.255	4.123
Belastingen		-3.301	-3.050
Kasstroom uit operationele activiteiten		37.958	4.935
Kasstroom uit investeringsactiviteiten			
Investerings in immateriële vaste activa		-11.435	-10.226
Verwervingen van dochterondernemingen na aftrek van aanwezige geldmiddelen en kasequivalenten		-44.025	-5.441
Investerings in overige financiële vaste activa		-7	-3
Desinvesteringen in overige financiële vaste activa		0	168
Aflossing overige financiële vaste activa		700	823
Investerings in materiële vaste activa		-3.492	-4.054
Desinvesteringen in materiële vaste activa		312	209
Kasstroom gebruikt voor investeringsactiviteiten		-57.947	-18.524
Kasstroom uit financieringsactiviteiten			
Ontvangsten uit uitgifte van aandelen		4.486	107
Betalingen op langlopende schulden en earnoutvoorzieningen		-5.869	-2.650
Betaalde dividenden		0	0
Toename langlopende schulden		4.000	0
Kasstroom gebruikt voor financieringsactiviteiten		2.617	-2.543
Nettokasstroom		-17.372	-16.132
Koers- en omrekeningsverschillen		242	805
Geldmiddelen en kasequivalenten per 1 januari		-154	15.173
Geldmiddelen en kasequivalenten per 31 december		-17.284	-154
De aansluiting met de items uit de balans kan als volgt worden weergegeven:			
Geldmiddelen en kasequivalenten	5.9.9	51.247	16.463
Rentedragende leningen en kredieten	5.9.12.2	-68.531	-16.617
Geldmiddelen en kasequivalenten zoals opgenomen in het kasstroomoverzicht		-17.284	-154

5 TOELICHTING BEHORENDE TOT DE GECONSOLIDEERDE JAARREKENING

5.1 INFORMATIE INZAKE DE VENNOOTSCHAP

De geconsolideerde jaarrekening 2006 van Unit 4 Agresso N.V. is goedgekeurd voor publicatie ingevolge het besluit van de directie en de Raad van Commissarissen van 10 april 2007. 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

UITGANGSPUNTEN

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

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 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 overnamedatum. Bij de consolidatie worden alle intercompanyverhoudingen in de balans en intercompany-transacties in de winst- en verliesrekening geëlimineerd.

Per 31 december 2006 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 Business Software Holding B.V.	Sliedrecht	100%
Unit 4 Agresso Business Software Benelux B.V.	Sliedrecht	100%
Decade Financial Software B.V.	Oosterhout	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%
UNM Holding B.V.	Utrecht	50%
Amedia Holding B.V.	Den Haag	100%
ACT Personeel Services B.V.	Den Haag	100%
ACT Computer Services B.V.	Den Haag	100%
Unit 4 Agresso R&D Holding B.V.	Sliedrecht	100%
Agresso R&D AS	Oslo, Noorwegen	100%
Agresso AS	Oslo, Noorwegen	100%
Agresso A/S	Kopenhagen, Denemarken	100%

Dochterondernemingen	Statutaire vestigingsplaats	Aandeel in kapitaal (directe moeder/ dochter verhouding)
Agresso AB	Stockholm, Zweden	100%
MAP Holding AB	Stockholm, Zweden	100%
MAP Skandinaviska AB	Sundsvall, Zweden	100%
MAP Skandinaviska Norge AS	Nydalen, Noorwegen	100%
Cometen 3 KB	Stockholm, Zweden	100%
Agresso Ltd.	Bristol, Verenigd Koninkrijk	100%
Agresso UK Ltd.	Bristol, Verenigd Koninkrijk	100%
MicroComputer Associates Ltd.	Swansea, Verenigd Koninkrijk	100%
MicroCompass Systems Ltd.	Swansea, Verenigd Koninkrijk	100%
Logicale Ltd.	Swansea, Verenigd Koninkrijk	100%
Distinction Systems Ltd.	Swansea, Verenigd Koninkrijk	100%
Gestion de Servicios Integrales y Sistemas de Información S.L. (SPAI)	Barcelona, Spanje	100%
Agresso Spain S.L.	Granada, Spanje	100%
Centro de Cálculo de Sabadell S.A.	Barcelona, Spanje	100%
IZAR Cálculo y Proyectos SA	Zaragoza, Spanje	100%
Sistemas Informaticos Profesionales Multimix S.L.	Barcelona, Spanje	100%
CCS Profesionales S.L.	Barcelona, Spanje	70%
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%
Agresso Holdings Inc.	Victoria (BC), Canada	100%*
Agresso Americas Corp.	Massachusetts, Verenigde Staten	100%
Agresso Corp.	Alberta, Canada	100%
Agresso Travel Industry Solutions Inc.	Texas, Verenigde Staten	100%
Agresso Travel Industry Solutions Ltd.	Victoria (BC), Canada	100%
Unit 4 Agresso Holding Internet & Security B.V.	Sliedrecht	100%
Compusec N.V.	Brussel, België	100%
Unit 4 Agresso Security Solutions B.V.	Capelle a/d IJssel	100%
Unit 4 Agresso Security Solutions Europe B.V.	Sliedrecht	100%
Netpoint N.V.	Gent, België	100%
Impakt N.V.	Gent, België	100%
Amercom B.V.	Amersfoort	100%
NOXS Austria IT Distribution GmbH	Salzburg, Oostenrijk	100%
Unit 4 Agresso Ireland Holdings Ltd.	Dublin, Ierland	100%
NOXS Ireland Ltd.	Dublin, Ierland	100%
Unit 4 Agresso Security Solutions Ireland Ltd.	Dublin, Ierland	100%
Unit 4 Security Solutions UK Ltd.	Londen, Verenigd Koninkrijk	100%
NOXS Europe B.V.	Sliedrecht	100%
4SureIT B.V.	Sliedrecht	100%
NOXS Italy Srl.	Milaan, Italië	100%
NOXS Netherlands B.V.	Den Haag	100%
NOXS UK Ltd.	Berkshire, Verenigd Koninkrijk	100%
NOXS Logistics N.V.	Brussel, België	100%
NOXS France SAS	Gennevilliers, Frankrijk	100%
NOXS Technology Germany GmbH	Ludwigsburg, Duitsland	100%
Foundation ICT Group B.V.	Utrecht	100%
Foundation Educational Services 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.

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.

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 2006 € 55,0 miljoen (2005: € 51,8 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 tegen 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 contante 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 entiteit die de overname heeft gepleegd.

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 belangrijkste gehanteerde slotkoersen zijn:

notering in vreemde valuta t.o.v. 1 €	2006	2005
Canadese dollar (CAD)	1,5281	1,3725
Deense kroon (DKK)	7,4560	7,4605
Noorse kroon (NOK)	8,2380	7,9850
Pond sterling (GBP)	0,6715	0,6853
US dollar (USD)	1,3170	1,1797
Zweedse kroon (SEK)	9,0404	9,3885

De volgende gemiddelde valutakoersen zijn gehanteerd:

notering in vreemde valuta t.o.v. 1 €	2006	2005
Canadese dollar (CAD)	1,4585	1,5092
Deense kroon (DKK)	7,4590	7,4518
Noorse kroon (NOK)	8,0445	8,0101
Pond sterling (GBP)	0,6816	0,6839
US dollar (USD)	1,2558	1,2445
Zweedse kroon (SEK)	9,2534	9,2812

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. Het 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, rekeninghoudend 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 VASTE ACTIVA

Onder overige financiële vaste 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. Eveneens worden de effecten (beleggingen) onder deze categorie geclassificeerd, welke 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. In principe worden effecten tot het einde van de looptijd 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 waardeverminderingverlies. 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 terugneming wordt verantwoord in de winst- en verliesrekening, tenzij het actief wordt opgenomen tegen het geherwaardeerde bedrag, in welk geval de terugneming wordt behandeld als een herwaarderingstoename. Na een dergelijke terugneming 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 kostprijs, welke is gebaseerd op de direct aan projecten toe te rekenen kosten. 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 af te dekken en rentekosten en -baten te optimaliseren. Derivaten worden initieel in de balans opgenomen tegen 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.

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 overgedaan 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 mogelijk 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 licentieprijs 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 UITDIENSTSTREDING

De Groep heeft bij beide entiteiten in Frankrijk en in Nederland alleen bij Amedia Holding B.V. een toegezegd pensioenregeling. De regelingen bij de overige entiteiten, mits aanwezig, kwalificeren als toegezegde-bijdrage-regelingen. 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 en in Nederland alleen bij Amedia Holding B.V. 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 het algemeen wordt een percentage van 4% 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 transactie ('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 op 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 rekeningcourantverplichtingen, 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 segmentatie komt voort uit de splitsing in de divisies Business Software en Internet & Security. Beide divisies hebben een eigen rendements- en risicoprofiel. De divisie Business Software ontwikkelt, verkoopt, implementeert en ondersteunt bedrijfssoftware voor de sturing, ondersteuning en optimalisatie van de bedrijfsprocessen en voor het optimaliseren van de bedrijfsvoering. De divisie Internet & Security verkoopt securitysoftware van derden en levert diensten voor implementatie en onderhoud van de gegevensbeveiliging. In oktober 2006 is bekendgemaakt dat onderhandelingen gestart waren over de verkoop van een groot gedeelte van deze divisie. In februari 2007 werd hierover overeenstemming bereikt. Voor een toelichting op de beëindigde bedrijfsactiviteiten wordt verwezen naar paragraaf 5.8.7.

Binnen deze 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 geen intersegmentleveringen plaats.

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

PRIMAIRE SEGMENTATIE

Per 31 december 2006 (€ x 1.000)

	Voortgezette bedrijfsactiviteiten			Beëindigde activiteiten	Totaal
	Business Software	Internet & Security	Totaal		
Producten	51.725	5.039	56.764	168.575	225.339
Dienstverlening en overige	75.238	13.144	88.382	9.100	97.482
Contracten en abonnementen	91.659	0	91.659	0	91.659
Omzet	218.622	18.183	236.805	177.675	414.480
Bedrijfsresultaat voor afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen (EBITDA)	38.874	1.254	40.128	7.189	47.317
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen op immateriële en materiële vaste activa	16.339	187	16.526	3.903	20.429
Bedrijfsresultaat (EBIT)	22.535	1.067	23.602	3.286	26.888
Financieringskosten	1.817	146	1.963	3.762	5.725
Financieringsopbrengsten	3.682	61	3.743	1.367	5.110
Aandeel resultaat geassocieerde deelnemingen	0	0	0	0	0
Resultaat voor belastingen	24.400	982	25.382	891	26.273
Belastingen	6.836	283	7.119	722	7.841
Resultaat na belastingen	17.564	699	18.263	169	18.432
Activa					
Gesegmenteerde activa	257.992	15.361	273.353	103.571	376.924
Geassocieerde deelnemingen	59	0	59	0	59
Niet-gealloceerde activa	0	0	2.023	0	2.023
Totale activa	258.051	15.361	275.435	103.571	379.006
Verplichtingen					
Gesegmenteerde verplichtingen	167.037	5.019	172.056	56.356	228.412
Niet-gealloceerde verplichtingen	0	0	17.563	0	17.563
Totale verplichtingen	167.037	5.019	189.619	56.356	245.975
Overige informatie					
Investerings in:					
-immateriële vaste activa	65.568	0	65.568	226	65.794
-materiële vaste activa	18.289	224	18.513	764	19.277
Afschrijvingskosten	16.262	187	16.449	1.013	17.462
Bijzondere waardeverminderingen	77	0	77	2.890	2.967
Gewogen gemiddeld aantal werknemers (FTE)	1.959	157	2.116	260	2.376

Per 31 december 2005 (€ x 1.000)

	Voortgezette bedrijfsactiviteiten			Beëindigde activiteiten	Totaal
	Business Software	Internet & Security	Totaal		
Producten	46.002	2.727	48.729	149.842	198.571
Dienstverlening en overige	66.166	13.216	79.382	7.840	87.222
Contracten en abonnementen	70.478	0	70.478	0	70.478
Omzet	182.646	15.943	198.589	157.682	356.271
Bedrijfsresultaat voor afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen (EBITDA)	31.228	806	32.034	4.564	36.598
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen op immateriële en materiële vaste activa	11.320	272	11.592	4.014	15.606
Bedrijfsresultaat (EBIT)	19.908	534	20.442	550	20.992
Financieringskosten	2.802	87	2.889	1.729	4.618
Financieringsopbrengsten	4.378	42	4.420	39	4.459
Aandeel resultaat geassocieerde deelnemingen	3	0	3	0	3
Resultaat voor belastingen	21.487	489	21.976	-1.140	20.836
Belastingen	5.233	390	5.623	-2.509	3.114
Resultaat na belastingen	16.254	99	16.353	1.369	17.722
Activa					
Gesegmenteerde activa	145.999	5.377	151.376	96.158	247.534
Geassocieerde deelnemingen	59	0	59	0	59
Niet-gealloceerde activa	0	0	7.414	0	7.414
Totale activa	146.058	5.377	158.849	96.158	255.007
Verplichtingen					
Gesegmenteerde verplichtingen	54.576	2.992	57.568	84.129	141.697
Niet-gealloceerde verplichtingen	0	0	4.385	0	4.385
Totale verplichtingen	54.576	2.992	61.953	84.129	146.082
Overige informatie					
Investerings in:					
-immateriële vaste activa	25.054	0	25.054	-2.050	23.004
-materiële vaste activa	4.854	354	5.208	1.186	6.394
Afschrijvingskosten	10.264	265	10.529	1.188	11.717
Bijzondere waardeverminderingen	1.055	8	1.063	2.826	3.889
Gewogen gemiddeld aantal werknemers (FTE)	1.538	157	1.695	275	1.970

SECUNDAIRE SEGMENTATIE

(€ x 1.000)

	2006			2005		
	Omzet	Activa	Investerings in immateriële en materiële vaste activa	Omzet	Activa	Investerings in immateriële en materiële vaste activa
Benelux	162.515	132.108	11.926	152.361	101.609	5.585
Denemarken	609	680	0	356	1.087	0
Duitsland	26.504	32.664	21.798	16.684	5.466	660
Frankrijk	71.084	46.617	1.247	59.881	37.898	1.135
Ierland	2.256	1.013	3	3.022	886	23
Italië	9.406	7.535	11	2.475	1.742	3
Noorwegen	23.395	39.977	7.332	19.551	28.521	7.847
Spanje	13.296	59.093	34.918	12.081	8.907	733
Verenigd Koninkrijk	59.877	30.249	1.278	44.264	41.390	11.269
Verenigde Staten / Canada	6.451	3.334	625	6.145	4.902	653
Zweden	39.087	25.736	5.933	39.451	22.599	1.490
	414.480	379.006	85.071	356.271	255.007	29.398
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	-177.675	-103.571	-990	-157.682	-96.158	864
	236.805	275.435	84.081	198.589	158.849	30.262

5.7 ACQUISITIES VAN DOCHTERONDERNEMINGEN IN 2006

5.7.1 ACQUISITIES IN 2006

5.7.1.1 Activiteiten van Soft Cell

Begin april 2006 nam de Groep de activiteiten over van het daarvoor failliet verklaarde Soft Cell. Het Belgische softwarebedrijf Soft Cell, een van de oudste softwarebedrijven in België, richtte zich op middelgrote, project-gedreven ondernemingen. Het bedrijf had haar klanten vooral in België en Nederland. Met de transactie verwierf de Groep het intellectueel eigendom van de programmatuur (EFAS, SCBA en Minerva). Daarnaast heeft de Groep tevens de belangrijkste supportmedewerkers in dienst genomen om de klantenportefeuille te ondersteunen. De aankoop heeft geleid tot een bedrag van € 0,8 miljoen aan gekochte klantencontracten.

5.7.1.2 CTI AS

Begin mei 2006 heeft de Groep een 100% belang genomen in het Noorse CTI AS. Deze zeer kleine entiteit had 2 medewerkers die gespecialiseerd waren in softwareconsultancy voor de publieke sector. Tevens had de entiteit een aantal softwareproducten die nauw verwant zijn met Agresso Business World en een aantal klantencontracten. De overname is in de boeken van de Groep verantwoord volgens de 'purchase accounting method'. CTI AS is medio 2006 gefuseerd met Agresso AS. De resultaten zijn meegeconsolideerd vanaf de overname op 2 mei 2006. De aankoop heeft, na het herwaarderen van de balans naar reële waarden, niet tot goodwill geleid. De voor de overname gerealiseerde jaarcijfers waren een omzet van € 0,1 miljoen en een break-even nettoresultaat.

(€ x 1.000)

	Reële waarden	Boekwaarden
Immateriële vaste activa	337	0
Kortlopende vorderingen	25	25
Geldmiddelen en kasequivalenten	105	105
Voorzieningen	-94	0
Langlopende verplichtingen	-17	-17
Kortlopende verplichtingen	-36	-36
Netto geïdentificeerde activa en passiva	320	77
Goodwill	0	243
Kostprijs	320	320
Gekochte liquiditeiten	105	105
Kostprijs na aftrek van aanwezige liquiditeiten	215	215
De kostprijs kan als volgt worden uitgesplitst:		
Betaalde vergoedingen	320	
	320	

5.7.1.3 Nextgen Computing Ltd.

Begin mei 2006 heeft de Groep alle aandelen overgenomen in Nextgen Computing Ltd., leverancier van een Business Intelligence product aan de reisorganisatiebranche. Ten tijde van de overname werkten er 6 medewerkers. De overname is in de boeken van de Groep verantwoord volgens de 'purchase accounting method'. Circa 2 maanden na aankoop is Nextgen Computing Ltd. geïntegreerd met Agresso Travel Industry Solutions Ltd. in het Verenigd Koninkrijk. Dientengevolge bevat de geconsolideerde jaarrekening de resultaten van Nextgen Computing Ltd. vanaf de overname op 10 mei 2006. De aankoop heeft, na het herwaarderen van de balans naar reële waarden, niet tot goodwill geleid. De voor de overname gerealiseerde jaarcijfers waren een omzet van € 0,4 miljoen en een break-even nettoresultaat.

(€ x 1.000)

	Reële waarden	Boekwaarden
Immateriële vaste activa	1.354	134
Materiële vaste activa	7	7
Financiële vaste activa	110	110
Kortlopende vorderingen	29	29
Geldmiddelen en kasequivalenten	-16	-16
Voorzieningen	-391	0
Kortlopende verplichtingen	-155	-155
Netto geïdentificeerde activa en passiva	938	109
Goodwill	0	829
Kostprijs	938	938
Gekochte liquiditeiten	-16	-16
Kostprijs na aftrek van aanwezige liquiditeiten	954	954
De kostprijs kan als volgt worden uitgesplitst:		
Betaalde vergoedingen	670	
Geschatte vergoedingen	223	
Acquisitiekosten	45	
	938	

5.7.1.4 Amedia Holding B.V.

Begin juli 2006 heeft de Groep 50% van de aandelen genomen in een nieuw opgerichte vennootschap UNM Holding B.V. die op datzelfde moment 100% eigenaar is geworden van Amedia Holding B.V. (inclusief dochter-vennootschappen). Deze joint venture is aangegaan met investeringsmaatschappij NPM Capital B.V. Unit 4 Agresso heeft tot 30 juni 2008 een call-optie op 100% van de aandelen in UNM Holding B.V. Vanwege de mogelijkheid om volledige zeggenschap te bemachtigen, is Unit 4 Agresso verplicht om UNM Holding B.V. en Amedia Holding B.V. voor 100% procent in haar jaarrekening mee te consolideren.

Amedia is producent en leverancier van software voor verzekering- en hypotheekintermediairs. Op het moment van overname werkten er circa 130 medewerkers. De overname is in de boeken van de Groep verantwoord volgens de 'purchase accounting method'. Dientengevolge bevat de geconsolideerde jaarrekening de resultaten van UNM Holding B.V. en Amedia Holding B.V. vanaf de overname op 3 juli 2006. De aankoop heeft geleid tot een bedrag van € 2,7 miljoen aan goodwill. UNM Holding B.V. en Amedia Holding B.V. hebben over de periode 1 januari 2006 tot en met 31 december 2006 een omzet behaald van € 12,4 miljoen en een nettoresultaat van € 0,1 miljoen. In de geconsolideerde cijfers van de Groep zijn echter de resultaten (omzet € 6,7 miljoen en nettoresultaat € 0,2 miljoen) vanaf de overnamedatum (3 juli 2006) meegenomen.

(€ x 1.000)

	Reële waarden	Boekwaarden
Immateriële vaste activa	4.544	0
Materiële vaste activa	916	916
Financiële vaste activa	3.216	3.216
Vorraden	61	61
Kortlopende vorderingen	1.162	1.162
Geldmiddelen en kasequivalenten	3.893	3.893
Voorzieningen	-2.240	-895
Kortlopende verplichtingen	-3.586	-3.586
Netto geïdentificeerde activa en passiva	7.966	4.767
Goodwill	2.716	5.915
Kostprijs	10.682	10.682
Gekochte liquiditeiten	3.893	3.893
Kostprijs na aftrek van aanwezige liquiditeiten	6.789	6.789
De kostprijs kan als volgt worden uitgesplitst:		
Betaalde vergoedingen	10.600	
Acquisitiekosten	82	
	10.682	

5.7.1.5 Dogro-Partner ProFiskal Software GmbH & Co. KG en Kirp GmbH

Begin juli 2006 heeft de Groep een 100% belang genomen in Dogro-Partner ProFiskal Software GmbH & Co. KG en Kirp GmbH. Beide zusterbedrijven hebben een top-3 marktpositie in de publieke sector in Duitsland. Dogro en Kirp bieden beide standaard financiële softwareoplossingen voor zowel lokale als centrale overheden en publieke instellingen. Op het moment van overname werkten er circa 140 medewerkers. De overname is in de boeken van de Groep verantwoord volgens de 'purchase accounting method'. Dientengevolge bevat de geconsolideerde jaarrekening de resultaten van Dogro en Kirp vanaf de overname op 19 juli 2006. De aankoop heeft geleid tot een bedrag van € 6,0 miljoen aan goodwill. Dogro en Kirp hebben over de periode 1 januari 2006 tot en met 31 december 2006 samen een omzet behaald van € 14,2 miljoen en een nettoresultaat van € 0,8 miljoen. In de geconsolideerde cijfers van de Groep zijn echter de resultaten (omzet € 7,3 miljoen en een break-even nettoresultaat) vanaf de overnamedatum (19 juli 2006) meegenomen.

(€ x 1.000)

	Reële waarden	Boekwaarden
Immateriële vaste activa	15.134	77
Materiële vaste activa	387	387
Financiële vaste activa	288	288
Kortlopende vorderingen	2.595	2.595
Geldmiddelen en kasequivalenten	1.362	1.362
Voorzieningen	-5.685	-54
Kortlopende verplichtingen	-4.823	-4.823
Netto geïdentificeerde activa en passiva	9.258	-168
Goodwill	6.013	15.439
Kostprijs	15.271	15.271
Gekochte liquiditeiten	1.362	1.362
Kostprijs na aftrek van aanwezige liquiditeiten	13.909	13.909
De kostprijs kan als volgt worden uitgesplitst:		
Betaalde vergoedingen	10.000	
Geschatte vergoedingen	4.751	
Acquisitiekosten	520	
	15.271	

5.7.1.6 Map Holding AB

Begin november 2006 heeft de Groep een 100% belang genomen in het Zweedse MAP Holding AB. Deze entiteit is producent en leverancier van specifieke projectmanagementsoftware ter ondersteuning van bedrijven in de bouwsector. MAP Holding AB is actief in Scandinavië en noordoostelijk Europa. Ten tijde van de overname werkten er circa 15 medewerkers. De overname is in de boeken van de Groep verantwoord volgens de 'purchase accounting method'. De resultaten (omzet € 0,4 miljoen en een break-even nettoresultaat) zijn meegeconsolideerd vanaf de overname op 1 november 2006. De aankoop heeft, na het herwaarderen van de balans naar reële waarden, niet tot goodwill geleid. De voor de overname gerealiseerde jaarcijfers waren een omzet van € 2,7 miljoen en een nettoresultaat van € -0,1 miljoen.

(€ x 1.000)

	Reële waarden	Boekwaarden
Immateriële vaste activa	3.768	0
Materiële vaste activa	183	183
Kortlopende vorderingen	183	183
Geldmiddelen en kasequivalenten	-17	-17
Voorzieningen	-1.055	0
Langlopende verplichtingen	-409	-409
Kortlopende verplichtingen	-1.283	-1.283
Netto geïdentificeerde activa en passiva	1.370	-1.343
Goodwill	0	2.713
Kostprijs	1.370	1.370
Gekochte liquiditeiten	-17	-17
Kostprijs na aftrek van aanwezige liquiditeiten	1.387	1.387
De kostprijs kan als volgt worden uitgesplitst:		
Betaalde vergoedingen	824	
Geschatte vergoedingen	498	
Acquisitiekosten	48	
	1.370	

5.7.1.7 Activiteiten van Xit Consulting

Eind december 2006 heeft de Groep de activiteiten overgenomen van Xit Consulting in Noorwegen. Met de transactie verwierf de Groep klantencontracten en 6 consultants. De aankoop heeft geleid tot een bedrag van € 0,4 miljoen aan gekochte klantencontracten en € 0,4 miljoen aan goodwill.

5.7.1.8 CCS (Centro de Cálculo de Sabadell)

Eind december 2006 heeft de Groep een 100% belang genomen in Centro de Cálculo de Sabadell S.A. Deze vennootschap heeft een top-3 marktpositie in de Spaanse markt voor financiële applicaties voor middelgrote bedrijven, accountants- en belastingadvieskantoren. Op het moment van overname werkten er circa 520 medewerkers. De overname is in de boeken van de Groep verantwoord volgens de 'purchase accounting method'. De overname vond plaats op 28 december 2006. Aangezien de resultaten op de laatste twee dagen van het boekjaar niet substantieel waren, bevat de geconsolideerde jaarrekening 2006 geen resultaten van CCS. De balans per 31 december 2006 is wel volledig meegeconsolideerd met inachtneming van een minderheidsbelang van 30% in CCS Profesionales S.L. De aankoop heeft geleid tot een bedrag van € 4,1 miljoen aan goodwill. CCS heeft over de periode 1 januari 2006 tot en met 31 december 2006 een omzet behaald van circa € 34,0 miljoen en een resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening voor belasting van circa € 0,1 miljoen.

(€ x 1.000)

	Reële waarden	Boekwaarden
Immateriële vaste activa	15.908	6.464
Materiële vaste activa	14.113	14.113
Financiële vaste activa	6.658	6.658
Voorraden	292	292
Kortlopende vorderingen	7.151	7.151
Geldmiddelen en kasequivalenten	-5.857	-5.857
Langlopende verplichtingen	-3.088	-3.088
Voorzieningen	-8.107	-5.273
Kortlopende verplichtingen	-9.821	-9.821
Netto geïdentificeerde activa en passiva	17.249	10.639
Goodwill	4.092	10.702
Kostprijs	21.341	21.341
Gekochte liquiditeiten	-5.857	-5.857
Kostprijs na aftrek van aanwezige liquiditeiten	27.198	27.198
De kostprijs kan als volgt worden uitgesplitst:		
Betaalde vergoedingen	21.158	
Acquisitiekosten	183	
	21.341	

5.7.2 DESINVESTERINGEN

Gedurende het boekjaar zijn bepaalde entiteiten aangemerkt als 'beëindigde bedrijfsactiviteiten'. Dit wordt nader uiteengezet in paragraaf 5.8.7.

5.8 TOELICHTING OP POSTEN UIT DE WINST- EN VERLIESREKENING**5.8.1 PERSONEELSKOSTEN**

(€ x 1.000)

	2006	2005
Lonen en salarissen	103.937	91.303
Sociale lasten	21.091	19.216
Pensioenkosten	6.331	5.642
Kosten van optieplan voor personeel	556	99
Overige personeelskosten	30.760	26.154
	162.675	142.414
Toe te rekenen aan beëindigde bedrijfsactiviteiten	-18.830	-19.527
	143.845	122.887

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 ontwikkelings- kosten	Geactiveerde personeels- kosten	Geactiveerde financierings- kosten	Geactiveerde ontwikkelings- kosten	Verantwoord als personeels- kosten
2002	22.435	4.742	0	4.742	17.693
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

5.8.1.2 Optieplan

Algemene achtergrond

In 1997 werd ter gelegenheid van de voorgenomen beursgang van het toenmalige Unit 4 N.V. een algemene optie-regeling aangeboden aan het gehele personeel. Hierna werd een besluit tot uitgifte van nieuwe opties afhankelijk gesteld van het binden van het personeel aan de onderneming, de winstgevendheid van de onderneming, het toestaan van een beperkte verwatering en toekomstige doelstellingen van de onderneming. Optieregelingen die werden opgesteld, hebben telkens een looptijd (gekend) van 5 jaar voor alle werknemers, van zowel binnen- als buitenlandse vestigingen. Er is hierbij voor gekozen de uitoefenprijs van deze ongeconditioneerde opties telkens gelijk te houden voor alle werknemers en voor zover dit van toepassing is de lokale (buitenlandse) inkomstenbelasting en sociale wetgeving van toepassing te verklaren. Met betrekking tot de hoogte van de uitgifteprijs werd er bij toekenning telkens voor gekozen de kosten van deelneming zo laag mogelijk te houden voor de werknemer. De prijs van de uitgifte van opties is dan ook op nul gesteld waarbij de uitoefenprijs van een optie telkens zo wordt gekozen dat belastingdruk zo laag mogelijk blijft. Met betrekking tot de toekenning van (het aantal) opties aan bepaalde werknemers spelen positie, individuele prestaties en behaalde resultaten een belangrijke rol alsmede persoonlijke doelstellingen van de desbetreffende werknemer. Daarnaast worden optieregelingen ook gebruikt om strategische doelstellingen van de onderneming na te streven.

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 is tot op heden 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.

	2006	2005
Toegekende optierechten gedurende het jaar	354.250	150.000
Koers per uitgiftedatum (€)	14,37	13,08
Uitoefenprijs (€)	14,41	13,02
Volatiliteit (%)	46,90	20,00
Personeelsverloop (%)	5,00	3,00
Dividend (%)	0,00	0,00
Risicovrije gemiddelde interestvoet (%)	3,29	3,26

	2006	2005
Kosten van in het boekjaar 2006 toegekende optierechten (€)	457.000	0
Kosten van in het boekjaar 2005 toegekende optierechten (€)	99.000	99.000
	556.000	99.000

Een overzicht van de lopende optieregelingen wordt hieronder weergegeven:

Jaar van uitgifte	Looptijd	Uitgegeven	Uitstaand per 1 januari 2006	Vervallen in 2006	Uitgeoefend in 2006	Uitstaand per 31 december 2006	Uitoefen-prijs (€)
2002	t/m dec. 2006	220.206	212.268	19.406	192.862	0	12,16
2003	t/m feb. 2008	370.000	291.088	0	35.100	255.988	4,00
2005	t/m apr. 2010	150.000	150.000	0	0	150.000	13,02
2006	t/m feb. 2011	354.250	0	0	0	354.250	14,41
		1.094.456	653.356	19.406	227.962	760.238	

De gewogen gemiddelde resterende looptijd voor de aandelenopties per 31 december 2006 is 3,0 jaar (2005: 2,3 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'.

	2006			2005		
	Nederland	Overige landen	Totaal	Nederland	Overige landen	Totaal
Sales & Marketing	149	313	462	126	230	356
Consultants	237	688	925	238	452	690
Ontwikkelaars	195	482	677	145	298	443
Support	83	322	405	57	239	296
Overig	182	372	554	156	215	371
	846	2.177	3.023	722	1.434	2.156
Beëindigde activiteiten	61	202	263	66	190	256
31 december	785	1.975	2.760	656	1.244	1.900
Gemiddeld aantal werknemers gedurende het verslagjaar	845	1.622	2.467	710	1.330	2.040
Beëindigde activiteiten	61	208	269	66	209	275
Voortgezette activiteiten	784	1.414	2.198	644	1.121	1.765

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).

	2006			2005		
	Nederland	Overige landen	Totaal	Nederland	Overige landen	Totaal
Sales & Marketing	141	306	447	121	228	349
Consultants	233	691	924	231	445	676
Ontwikkelaars	185	466	651	139	291	430
Support	76	313	389	55	230	285
Overig	162	360	522	141	210	351
	797	2.136	2.933	687	1.404	2.091
Beëindigde activiteiten	58	199	257	65	190	255
31 december	739	1.937	2.676	622	1.214	1.836
Gemiddeld aantal werknemers gedurende het verslagjaar (FTE)	794	1.582	2.376	675	1.295	1.970
Beëindigde activiteiten	58	202	260	66	209	275
Voortgezette activiteiten	736	1.380	2.116	609	1.086	1.695

5.8.2 AFSCHRIJVINGEN EN BIJZONDERE WAARDEVERMINDERINGEN OP IMMATERIËLE EN MATERIËLE VASTE ACTIVA

(€ x 1.000)

	2006	2005
Afschrijving softwareproducten	7.724	4.584
Afschrijving klantencontracten	5.200	2.935
Afschrijving overige immateriële vaste activa	123	123
Afschrijving materiële vaste activa	4.415	4.075
Bijzondere waardeverminderingen op immateriële en materiële vaste activa	2.967	3.889
	20.429	15.606
Toe te rekenen aan beëindigde bedrijfsactiviteiten	-3.903	-4.014
	16.526	11.592

Voor een toelichting op de bijzondere waardevermindering van de goodwill wordt verwezen naar paragraaf 5.9.1.1.

5.8.3 OVERIGE BEDRIJFSKOSTEN

(€ x 1.000)

	2006	2005
Verkoopkosten	6.472	6.322
Huisvestingskosten	11.084	9.943
Financiële en advieskosten	3.551	3.308
Overige bedrijfskosten	8.886	8.634
	29.993	28.207
Toe te rekenen aan beëindigde bedrijfsactiviteiten	-4.205	-5.265
	25.788	22.942

5.8.4 FINANCIERINGSKOSTEN

(€ x 1.000)

	2006	2005
Interestlasten	4.477	4.058
Resultaten op wisselkoersen	654	0
Rente inzake geactiveerde ontwikkelingskosten	-348	0
Aanpassing reële waarde financiële instrumenten afgedekt door derivaten	942	560
	5.725	4.618
Toe te rekenen aan beëindigde bedrijfsactiviteiten	-3.762	-1.729
	1.963	2.889

5.8.5 FINANCIERINGSOPBRENGSTEN

(€ x 1.000)

	2006	2005
Interestbaten	4.127	3.869
Resultaten op derivaten	942	560
Resultaten op wisselkoersen	0	30
Ontvangen dividend uit effecten	41	0
	5.110	4.459
Toe te rekenen aan beëindigde bedrijfsactiviteiten	-1.367	-39
	3.743	4.420

5.8.6 BELASTINGEN

(€ x 1.000)

	2006	2005
Acute belastinglast		
Huidig boekjaar	8.304	4.224
Correcties uit voorgaande jaren	232	55
	8.536	4.279
Latente belastingen		
Tijdelijke verschillen tussen fiscale en commerciële waardering	705	-513
Wijziging van belastingtarieven	-150	6
Mutaties uit hoofde van fiscaal erkende verliezen	-1.250	-658
	-695	-1.165
Belastingen	7.841	3.114
Belastingen gesplitst naar:		
Voortgezette bedrijfsactiviteiten	7.119	5.623
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	722	-2.509
	7.841	3.114

Specificatie van effectief belastingtarief (€ x 1.000)

	2006	%	2005	%
Winst voor belastingen uit voortgezette bedrijfsactiviteiten	25.382		21.976	
Winst voor belastingen uit beëindigde bedrijfsactiviteiten	891		-1.140	
Resultaat voor belastingen	26.273		20.836	
Belastinglast op basis van Nederlands nominaal tarief	7.777	29,6%	6.563	31,5%
Toepassing lokale, nominale tarieven	-137	-0,5%	-647	-3,1%
Fiscaal niet-afrekbare posten/vrijgestelde uitgaven	711	2,7%	734	3,5%
Verrekening van niet-geactiveerde fiscaal compensabele verliezen	-120	-0,5%	-582	-2,8%
Geactiveerde fiscale verliezen uit voorgaande jaren	-1.503	-5,7%	0	0,0%
Fiscale afwaardering deelnemingen	0	0,0%	-4.251	-20,4%
Nagekomen belastinglast/(bate) uit voorgaande jaren	82	0,3%	-674	-3,2%
Niet-verrekenbare verliezen (geen waardering als latente belastingvordering)	1.031	3,9%	1.971	9,4%
	7.841	29,8%	3.114	14,9%

5.8.7 BEËINDIGDE BEDRIJFSACTIVITEITEN

Op 18 oktober 2006 is bekendgemaakt dat Unit 4 Agresso de onderhandelingsfase in zou gaan met een strategische koper over de verkoop van de distributieactiviteiten van de Internet & Security-divisie (NOXS). Eerder in het boekjaar werd al aangekondigd dat de gehele Internet & Security-divisie om strategische redenen in de verkoop zou komen te staan. De enige Internet & Security organisaties die nog binnen de strategie van Unit 4 Agresso vallen, zijn Unit 4 Agresso Security Solutions B.V., Foundation ICT Solutions B.V. en Amercom B.V.

De volgende bedrijven zijn zodoende in 2006 aangemerkt als beëindigde bedrijfsactiviteit:

Unit 4 Agresso Holding Internet & Security B.V., NOXS Netherlands B.V., Compusec N.V., Unit 4 Agresso Security Solutions Europe B.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 ICT Group B.V. en Foundation Educational Services B.V. In de vergelijkende cijfers is het in 2005 geliquideerde NOXS Germany GmbH opgenomen.

De resultaten van genoemde vennootschappen zijn als volgt: (€ x 1.000)

	2006	2005
Omzet	177.675	157.682
Operationele kosten	174.389	157.132
Bedrijfsresultaat (EBIT)	3.286	550
Financieringskosten	2.395	1.690
Resultaat voor belastingen	891	-1.140
Belastingen:		
- Acute en latente belastingen	-722	-483
- Fiscale afwaardering deelnemingen	0	2.992
Resultaat na belastingen	169	1.369
Resultaat per aandeel in €		
- Gewoon resultaat per aandeel toe te rekenen aan beëindigde bedrijfsactiviteiten	0,01	0,05
- Verwaterd resultaat per aandeel toe te rekenen aan beëindigde bedrijfsactiviteiten	0,01	0,05
Kasstroomoverzicht		
- Kasstroom uit operationele activiteiten	4.486	-17.725
- Kasstroom uit investeringsactiviteiten	-989	-1.318
- Kasstroom uit financieringsactiviteiten	0	0
Nettokasstroom	3.497	-19.043

De activa en passiva met betrekking tot genoemde vennootschappen welke worden aangehouden voor verkoop zijn per 31 december als volgt: (€ x 1.000)

	2006
Activa	
Immateriële vaste activa	7.265
Materiële vaste activa	1.585
Overige financiële activa	385
Latente belastingvorderingen	330
Vorraden	9.950
Kortlopende vorderingen	67.493
Vennootschapsbelasting	511
Overige belastingen	146
Geldmiddelen en kasequivalenten	15.906
Activa aangehouden voor verkoop	103.571
Passiva	
Langlopende verplichtingen	376
Voorzieningen	0
Kortlopende verplichtingen	55.980
Passiva aangehouden voor verkoop	56.356
Nettoactiva aangehouden voor verkoop	47.215

5.9 TOELICHTING OP POSTEN UIT DE BALANS

5.9.1 IMMATERIËLE VASTE ACTIVA

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
Investerings	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
1 januari 2006						
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
31 december 2006						
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

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 2005 (€ x 1.000)

	Goodwill	Intern ontwikkelde software	Verworven software producten	Klanten- contracten	Overige immateriële vaste activa	Totaal
Boekwaarde per 1 januari	49.017	14.285	4.735	10.415	228	78.680
Verwerving dochterondernemingen	7.963	0	2.622	3.836	0	14.421
Aanpassingen voorgaande boekjaren	-1.387	-130	0	0	130	-1.387
Intern ontwikkelde immateriële vaste activa	0	9.341	0	0	64	9.405
Investerings	210	0	0	220	135	565
Desinvesteringen (kostprijs)	-14.236	0	0	-220	-46	-14.502
Desinvesteringen (cumulatieve afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen)	14.236	0	0	220	46	14.502
Afschrijvingen	0	-3.263	-1.321	-2.935	-123	-7.642
Bijzondere waardeverminderingen	-3.889	0	0	0	0	-3.889
Omrekeningsverschillen vreemde valuta	-157	522	0	-109	0	256
Boekwaarde per 31 december	51.757	20.755	6.036	11.427	434	90.409
1 januari 2005						
Kostprijs	64.875	20.287	4.935	12.342	716	103.155
Cumulatieve afschrijvingen	-9.156	-6.002	-200	-1.927	-488	-17.773
Cumulatieve bijzondere waardeverminderingen	-6.702	0	0	0	0	-6.702
Boekwaarde	49.017	14.285	4.735	10.415	228	78.680
31 december 2005						
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

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 kasstroom-genererende 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 groei-percentages zijn afgeleid van langetermijnvoorspellingen voor de bedrijfstak en de gefundeerde verwachtingen van het betrokken management. Een disconteringsvoet van 12% (2005: 12%) 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 haakjes 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 2006	Bijzondere waardever- mindering 2006
Van der Kley automatisering (2000)	1.660	
Amercom B.V. (2001)	4.362	
Agresso Holdings Inc. (2002)	6.564	
Unit 4 Agresso Ireland Holdings Ltd. (2002)	0	2.265
Momentum (2003)	1.640	
Agresso France SA (2003)	5.459	
ESV (2004)	2.941	
Agresso Spain S.L. (2004) + Gestion de Servicios Integrales y Sistemas de Información S.L. (2004)	6.669	
Decade Financial Software B.V. (2004)	4.682	
Unit 4 Agresso Security Solutions B.V. voorheen Amend B.V. (2004)	1.232	
Foundation ICT Group B.V. (2005)	4.372	625
Micro Computer Associates Ltd. (2005)	546	
CTI AS (2006)	0	
Nextgen Computing Ltd. (2006)	0	
Amedia Holding B.V. (2006)	2.716	
Dogro-Partner ProFiskal Software GmbH & Co. KG (2006)	3.190	
Kirp GmbH (2006)	2.823	
Map Holding AB (2006)	0	
Xit Consulting (2006)	447	
Centro de Cálculo de Sabadell (2006)	4.092	
Overige	1.648	77
	55.043	2.967

Toekomstige nadelige veranderingen in de gehanteerde aannames kunnen er echter toe leiden dat de realiseerbare waarden dermate dalen dat deze onder de boekwaarde terecht komen.

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 5 jaar, rekening houdend met een restwaarde. De kasstromen groeien in 5 jaar gemiddeld genomen met 2% 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 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 23% 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 12% 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 Ireland Holdings Ltd. (incl. dochterondernemingen)

De realiseerbare waarde van Unit 4 Agresso Ireland Holdings Ltd. is bepaald op nihil, aangezien de vennootschap in 2006 uitsluitend negatieve resultaten heeft laten zien en er geen toekomstige positieve resultaten te verwachten zijn. De oorzaak is gelegen in de verslechtering van de marktpositie in Ierland, waardoor is besloten de onderneming(en) in 2007 te liquideren en deels te verkopen, van deze verkopen worden geen significante opbrengsten verwacht. Hierdoor is in 2006 een bijzondere waardevermindering verantwoord van € 2,3 miljoen.

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 11% 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 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.

Kasstroomgenererende eenheid Agresso Spain S.L.

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 22% 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 Gestion de Servicios Integrales y Sistemas de Información S.L.

Aangezien deze vennootschap in 2007 zal worden gefuseerd met Agresso Spain S.L., is voor 2007 een gecombineerd budget opgesteld voor beide bedrijven. De impairmenttest zoals die heeft plaatsgevonden voor Agresso Spain S.L. is dus voor beide ondernemingen gecombineerd uitgevoerd. De uitkomsten van de impairmenttest zijn vergeleken met de boekwaarde van de goodwill van beide vennootschappen tezamen.

Kasstroomgenererende eenheid Decade Financial Software B.V.

Decade Financial Software B.V. is per 1 januari 2007 gefuseerd met Unit 4 Agresso Enterprise Solutions B.V. Voor 2007 is een gecombineerd budget opgesteld voor beide bedrijven. De impairmenttest zoals die heeft plaatsgevonden 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.

Unit 4 Agresso Security Solutions B.V. (voorheen Amend B.V.)

De realiseerbare waarde van Unit 4 Agresso Security 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 14% 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 wordt 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 van 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. voor een periode van 5 jaar, rekening houdend met een restwaarde. De kasstromen groeien in 5 jaar gemiddeld genomen met 14% per jaar. De restwaarde is berekend op basis van een eeuwigdurende kasstroom welke gelijk is gesteld aan de geprojecteerde kasstroom in het vijfde jaar. De uitkomst van de impairmenttest is vergeleken met de boekwaarde van de goodwill van beide vennootschappen tezamen.

De realiseerbare waarde van de achterblijvende goodwill inzake Foundation Educational Services 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 30% per jaar. De restwaarde is berekend op basis van een eeuwigdurende kasstroom welke gelijk is gesteld aan de geprojecteerde kasstroom in het vijfde jaar. Hieruit is bepaald dat de netto realiseerbare waarde € 625.000 lager is dan de boekwaarde van de goodwill en zodoende heeft er in 2006 een bijzondere waardevermindering plaatsgevonden.

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 groeien in 5 jaar gemiddeld genomen met 4% 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.

Acquisities 2006

In 2006 hebben een aantal acquisities plaatsgevonden waarbij goodwill is ontstaan. Het is niet noodzakelijk in het eerste jaar van acquisitie een impairmenttest uit te voeren op deze goodwill, tenzij er een aanleiding bestaat die zou leiden tot een bijzondere waardevermindering. Een dergelijke aanleiding heeft zich niet voorgedaan.

5.9.2 MATERIËLE VASTE ACTIVA

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
1 januari 2006				
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
31 december 2006				
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

Per 31 december 2005 (€ x 1.000)

	Gebouwen en terreinen	Technologische inventarissen	Overige materiële vaste activa	Totaal
Boekwaarde per 1 januari	0	3.628	3.456	7.084
Aankoop dochterondernemingen	1.496	646	226	2.368
Investerings	0	3.096	930	4.026
Desinvesteringen	0	-2.290	-2.151	-4.441
Afschrijvingen op desinvesteringen	0	2.246	1.986	4.232
Afschrijvingen	0	-2.534	-1.541	-4.075
Omrekeningsverschillen vreemde valuta	0	23	5	28
Boekwaarde per 31 december	1.496	4.815	2.911	9.222
1 januari 2005				
Kostprijs	0	15.396	10.887	26.283
Cumulatieve afschrijvingen	0	-11.768	-7.431	-19.199
Boekwaarde	0	3.628	3.456	7.084
31 december 2005				
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

5.9.3 GEASSOCIEERDE DEELNEMINGEN

De groep heeft een belang van 20% in Exa Group Consultores S.A. en 20% in Islanda S.L. (Innovación en Software Libre, Análisis y Desarrollo de Aplicaciones S.L.), beide gevestigd in Spanje. Beide ondernemingen zijn actief in de software-industrie en houden zich bezig met het ontwerpen, ontwikkelen, distribueren en onderhouden van softwareproducten met bijbehorende dienstverlening.

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

Per 31 december 2005

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

	Exa Group	Islanda	Totaal
Omzet	406	412	818
Nettoresultaat	24	-10	14

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

	Exa Group	Islanda	Totaal
Vaste activa	90	43	133
Vlottende activa	249	218	467
Langlopende verplichtingen	-9	-39	-48
Kortlopende verplichtingen	-123	-132	-255
Eigen vermogen	207	90	297
Het aandeel van de Groep bedraagt:			
in procenten	20%	20%	
in € x 1.000	41	18	59
Boekwaarde van de investering	41	18	59

5.9.4 OVERIGE FINANCIËLE VASTE ACTIVA

De overige financiële vaste activa zijn als volgt te specificeren:

Per 31 december 2006 (€ x 1.000)

	Leningen 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

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

De post Tot einde looptijd aangehouden beleggingen 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 2005 (€ x 1.000)

	Leningen en vorderingen	Tot einde looptijd aangehouden beleggingen	Totaal
Balans op 1 januari	4.759	171	4.930
Aankoop dochterondernemingen	-1.123	0	-1.123
Investerings	0	3	3
Herrubriceringen	0	-168	-168
Aflossingen	-823	0	-823
Balans op 31 december	2.813	6	2.819
Kortlopend	600	0	600
Langlopend	2.213	6	2.219
	2.813	6	2.819

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)

	2006	2005
Beschikbare verliescompensatie	13.015	4.409
Vertraagde fiscale afschrijving	0	32
Voorziening uitgestelde beloningen	0	131
Fiscaal niet-gerealiseerde voorzieningen op vorderingen	362	193
	13.377	4.765
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	-330	0
	13.047	4.765

De Groep heeft een bedrag van € 22,9 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, € 0,4 miljoen per 31 december 2010, € 0,4 miljoen per 31 december 2011, € 0,9 miljoen per 31 december 2013, € 0,2 miljoen per 31 december 2015 en € 4,7 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 geheel uit handelsvoorraden.

(€ x 1.000)

	2006	2005
Handelsvoorraden	10.705	8.848
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	-9.950	0
	755	8.848

5.9.7 KORTLOPENDE VORDERINGEN

(€ x 1.000)

	2006	2005
Onderhanden werk	538	100
Handelsdebiteuren	108.562	92.651
Overige kortlopende vorderingen	26.371	23.840
Effecten	20	184
	135.491	116.775
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	-67.493	0
	67.998	116.775

5.9.7.1 Handelsdebiteuren

Op de handelsdebiteuren is een post in mindering gebracht voor dubieuze debiteuren ten bedrage van € 7,2 miljoen (2005: € 3,5 miljoen).

5.9.7.2 Overige kortlopende vorderingen

(€ x 1.000)

	2006	2005
Kortlopend deel langlopende vorderingen	622	600
Vorderingen op verbonden partijen	372	372
Vorderingen op werknemers	187	62
Vorderingen op deelnemingen en voormalige deelnemingen	1.254	989
Nog te factureren	13.255	9.115
Vordering op voormalige aandeelhouder van geacquireerde dochterondernemingen	0	2.500
Overige kortlopende vorderingen	1.282	738
Overlopende activa	7.895	9.464
Activa aangehouden voor verkoop	1.504	0
	26.371	23.840
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	-2.839	0
	23.532	23.840

Vorderingen op verbonden partijen

Dit betreft een vordering op een partij die verbonden is met een sleutelfunctionaris van Unit 4 Agresso N.V. 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)

	2006	2005
Vooruitbetaalde pensioenen	110	623
Vooruitbetaalde huur	1.338	996
Vooruitbetaalde verzekeringen	529	512
Nog te ontvangen rente	624	511
Vooruitbetaalde goederen en diensten	692	1.742
Vooruitbetaalde onderhoudscontracten	397	528
Waarborgsommen	0	502
Nog te ontvangen kortingen	1.328	998
Overige	2.877	3.052
	7.895	9.464
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	-2.524	0
	5.371	9.464

5.9.7.3 Effecten

(€ x 1.000)

	2006	2005
Obligaties - niet beursgenoteerd	20	20
Aandelen - beursgenoteerd	0	164
	20	184

5.9.8 OVERIGE BELASTINGEN

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

	2006	2005
Omzetbelasting	274	2.088
Overige belastingen en sociale lasten	92	1.072
	366	3.160
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	-146	0
	220	3.160

5.9.9 GELDMIDDELEN EN KASEQUIVALENTEN

(€ x 1.000)

	2006	2005
ING Bank	24.884	0
Fortis Bank	10.814	341
Overige banktegoeden en aanwezige kasequivalenten	15.549	16.122
	51.247	16.463
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	-15.906	0
	35.341	16.463

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 2006 omvat 40.000.000 (2005: 40.000.000) gewone aandelen en 40.000.000 (2005: 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 Unit 4 Agresso.

Per balansdatum zijn geplaatst en volgestort: 25.945.533 gewone aandelen. De mutaties (in aantallen) in het aandelenkapitaal zijn als volgt weer te geven:

	2006	2005
Saldo per 1 januari	25.717.571	25.707.133
Bij: emissies inzake aflossingsverplichtingen langlopende schulden	0	0
Bij: emissie uitgeoefende opties	227.962	10.438
Saldo per 31 december	25.945.533	25.717.571

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 2006 bedroeg € 0,71 (2005: € 0,69).

Het gewone resultaat per aandeel per 31 december 2006 is gebaseerd op het nettoresultaat zoals dat gewone aandeelhouders ter beschikking staat, groot € 18,3 miljoen (2005: € 17,7 miljoen) en het gewogen aantal gemiddeld over 2006 uitstaande aandelen, 25,8 miljoen (2005: 25,7 miljoen), en wordt als volgt berekend:

Nettoresultaat ter beschikking van gewone aandeelhouders (€ x 1.000)

	2006	2005
Nettoresultaat lopend boekjaar ter beschikking van gewone aandeelhouders	18.320	17.722

Gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen (aantallen x 1.000)

	2006	2005
Uitgegeven gewone aandelen per 1 januari	25.713	25.707
Effect van uitgegeven aandelen als gevolg van uitgeoefende optierechten	135	6
Gewogen gemiddeld aantal aandelen per 31 december	25.848	25.713

Gewoon resultaat per aandeel toe te rekenen aan voortgezette bedrijfsactiviteiten

Het gewone resultaat per aandeel toe te rekenen aan voortgezette bedrijfsactiviteiten over 2006 bedroeg € 0,70 (2005: € 0,64).

Het gewone resultaat per aandeel toe te rekenen aan voortgezette bedrijfsactiviteiten per 31 december 2006 is gebaseerd op het nettoresultaat toe te rekenen aan voortgezette bedrijfsactiviteiten zoals dat gewone aandeelhouders ter beschikking staat, groot € 18,3 miljoen (2005: € 16,4 miljoen) en het gewogen aantal gemiddeld over 2006 uitstaande aandelen, 25,8 miljoen (2005: 25,7 miljoen) en wordt als volgt berekend:

Nettoresultaat toe te rekenen aan voortgezette bedrijfsactiviteiten (€ x 1.000)

	2006	2005
Nettoresultaat toe te rekenen aan voortgezette bedrijfsactiviteiten	18.263	16.353

Gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen toe te rekenen aan voortgezette bedrijfsactiviteiten (aantallen x 1.000)

	2006	2005
Uitgegeven gewone aandelen per 1 januari	25.713	25.707
Effect van uitgegeven aandelen als gevolg van uitgeoefende optierechten	135	6
Gewogen gemiddeld aantal aandelen per 31 december	25.848	25.713

Verwaterd resultaat per aandeel

Het resultaat per aandeel over 2006 na verwatering bedroeg € 0,70 (2005: € 0,68).

Het resultaat per aandeel per 31 december 2006 na verwatering is gebaseerd op het nettoresultaat zoals dat gewone aandeelhouders ter beschikking stond, groot € 18,3 miljoen (2005: € 17,7 miljoen) en het verwaterd aantal over 2006 uitstaande aandelen, 26,1 miljoen (2005: 25,9 miljoen) en wordt als volgt berekend:

Nettoresultaat ter beschikking van gewone aandeelhouders (na verwateringseffect) (€ x 1.000)

	2006	2005
Nettoresultaat ter beschikking van gewone aandeelhouders	18.320	17.722
Effect van uitstaande optierechten (na belastingen)	0	0
Nettoresultaat ter beschikking van gewone aandeelhouders (na verwateringseffect)	18.320	17.722

Gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen (na verwateringseffect) (aantallen x 1.000)

	2006	2005
Gewogen gemiddeld aantal aandelen per 31 december	25.848	25.713
Effect van uitstaande optierechten	242	211
Gewogen gemiddeld aantal aandelen (na verwatering) per 31 december	26.090	25.924

Verwaterd resultaat per aandeel toe te rekenen aan voortgezette bedrijfsactiviteiten

Het resultaat per aandeel toe te rekenen aan voortgezette bedrijfsactiviteiten over 2006 na verwatering bedroeg € 0,70 (2005: € 0,63).

De berekening van het resultaat per aandeel per 31 december 2006 na verwatering is gebaseerd op het nettoresultaat toe te rekenen aan voortgezette bedrijfsactiviteiten zoals dat gewone aandeelhouders ter beschikking stond, groot € 18,3 miljoen (2005: € 16,4 miljoen) en het verwaterd aantal over 2006 uitstaande aandelen, 26,1 miljoen (2005: 25,9 miljoen) en wordt als volgt berekend:

Nettoresultaat toe te rekenen aan voortgezette bedrijfsactiviteiten (na verwateringseffect) (€ x 1.000)

	2006	2005
Nettoresultaat toe te rekenen aan voortgezette bedrijfsactiviteiten	18.263	16.353
Effect van uitstaande optierechten (na belastingen)	0	0
Nettoresultaat toe te rekenen aan voortgezette bedrijfsactiviteiten (na verwateringseffect)	18.263	16.353

Gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen toe te rekenen aan voortgezette bedrijfsactiviteiten (na verwateringseffect) (aantallen x 1.000)

	2006	2005
Gewogen gemiddeld aantal aandelen per 31 december	25.848	25.713
Effect van uitstaande optierechten	242	211
Gewogen gemiddeld aantal aandelen (na verwatering) per 31 december	26.090	25.924

5.9.11 LANGLOPENDE VERPLICHTINGEN

5.9.11.1 Langlopende schulden

De samenstelling van Langlopende schulden is als volgt: (€ x 1.000)

	2006	2005
Financiële leaseverplichtingen	0	57
Nog te betalen gefixeerde termijnbetalingen inzake acquisities	0	774
Bankkredieten	6.075	0
Overige langlopende schulden	1.446	0
	7.521	831

Onder de post bankkredieten is voor de acquisitie van Amedia Holding B.V. een lening opgenomen met de Fortis bank van € 4,0 miljoen, aflosbaar in 5 achtereenvolgende termijnen groot € 750.000 per kwartaal ingaande per 1 april 2008 en een slottermijn van € 250.000 per 1 juli 2009. Er zijn geen specifieke zekerheden afgegeven. De rente op dit krediet bedraagt de EURIBOR (3 maands) rente met een opslag van 275 basispunten. Daarnaast is onder deze post een lening ad € 1.175.000 opgenomen met het Institut Català de Finances, welke als zekerheid een hypothecair recht heeft op het pand. De rente op dit krediet bedraagt de EURIBOR (3 maands) rente met een opslag van 100 basispunten.

Nog te betalen gefixeerde termijnbetalingen inzake acquisities

De nog te betalen gefixeerde termijnbetalingen inzake acquisities betreffen de bij overeenkomst afgesproken uitgestelde betalingen.

5.9.11.2 Pensioenverplichtingen

Het verloopoverzicht pensioenen kan als volgt worden weergegeven: (€ x 1.000)

	2006	2005
Balans op 1 januari	517	260
Aankoop dochterondernemingen	935	231
Aan het jaar toegerekende pensioenkosten	-86	26
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	-10	0
Balans op 31 december	1.356	517

De splitsing van de regelingen per land geeft het volgende beeld: (€ x 1.000)

	2006	2005
Toegezegd-pensioenregeling Nederland	1.070	0
Toegezegd-pensioenregeling Frankrijk	232	286
Toegezegd-pensioenregeling Duitsland	54	0
Toegezegd-pensioenregeling Zweden	0	231
	1.356	517

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.). De individuele pensioenvoorziening die ultimo 2005 bij de Zweedse dochteronderneming Formaster Consulting AB bestond, is in 2006 afgekocht.

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 één individuele pensioenregeling met één werknemer waarbij de premies zijn herverzekerd bij een verzekeringsmaatschappij. Verder lopen er in Duitsland geen 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. 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)

	2006
Contante waarde pensioenaanspraken	2.345
Reële waarde fondsbeleggingen	-1.168
Brutoverplichting (werkelijk)	1.177
Niet verwerkte actuariële resultaten	-107
Niet opgenomen backservicekosten	0
Pensioenverplichting	1.070

De ten behoeve van bovenstaande berekening gehanteerde actuariële veronderstellingen zijn de volgende:

Demografisch

Sterfte	Sterftetabel Collectief 1993 zonder leeftijdscorrectie voor mannen en vrouwen Leeftijdsverschil man versus vrouw: 3 jaar (man ouder)
Gehuwdheidsfrequentie	100%
Uitdiensttreding	Leeftijd tot 25 jaar 12% aflopend tot 0,0% bij 55 jaar en ouder
Arbeidsongeschiktheid	Leeftijd tot 25 jaar 1% oplopend tot 2,6% bij 55 jaar en ouder
Pensioendatum	op 65 jarige leeftijd

Financieel

Disconteringsvoet	4,75%
Verwachte beleggingsopbrengsten	4,75%
Algemene loonontwikkeling	2,25%
Prijsinflatie	2,00%
Indexatie van opgebouwde rechten	Actieven: 1,50% en Niet-actieven: 1,50%

In België lopen enkele toegezegde bijdrageregelingen. In Ierland, Spanje en Italië zijn geen pensioenregelingen getroffen. In het Verenigd Koninkrijk zijn er voor een deel van het personeel toegezegde-bijdrageregelingen. In Noorwegen en Denemarken liepen tot en met 31 december 2004 toegezegd-pensioenregelingen. Deze zijn per 1 januari 2005 omgezet in toegezegde-bijdrageregelingen. Naast bovenstaande landen bestaan in Zweden, de Verenigde Staten en Canada alleen toegezegde-bijdrageregelingen.

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)

	2006	2005
Tijdelijke afwaardering faciliteit (13ca) deelnemingen	5.003	7.099
Faciliteit uitgestelde belastingbetaling	1.413	287
Verschil tussen commerciële en fiscale resultaattoerekening	17.279	5.760
Pensioenen	0	47
	23.695	13.193

De tijdelijke afwaardering faciliteit (art. 13 ca wet VPB) deelnemingen hangt samen met de afwaarderingsmogelijkheid in de Nederlandse fiscale wetgeving die de mogelijkheid biedt een deelneming tijdelijk (onder normale omstandigheden 5 jaar) af te waarderen en zodoende een rente- en mogelijk tariefsvoordeel te realiseren. De post 'Verschil tussen commerciële en fiscale resultaattoerekening' is toegenomen door de vorming van belastinglatenties voor onder andere gekochte klantencontracten en softwareproducten bij acquisities en het onroerend goed in Barcelona (Spanje) vanuit de acquisitie van Centro de Cálculo de Sabadell S.A.

5.9.11.4 Voorzieningen

De samenstelling van de voorzieningen is als volgt:

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

Per 31 december 2005 (€ x 1.000)

	Earnout- verplichtingen	Reorganisatie	Uitgestelde beloningen	Overige voorzieningen	Totaal
Balans op 1 januari	11.106	0	438	0	11.544
Aankoop dochtermaatschappijen	0	0	0	0	0
Ontstaan gedurende het jaar	5.268	2.585	18	0	7.871
Bestedingen	-2.439	-118	-33	0	-2.590
Teruggeboekte ongebruikte bedragen	-1.776	0	0	0	-1.776
Aanpassingen vanuit discontering	212	0	15	0	227
Omrekeningsverschillen vreemde valuta	130	0	0	0	130
Verplichtingen direct samenhangend met de activa aangehouden voor verkoop	0	0	0	0	0
Balans op 31 december	12.501	2.467	438	0	15.406
Kortlopend	7.492	2.467	0	0	9.959
Langlopend	5.009	0	438	0	5.447
	12.501	2.467	438	0	15.406

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 8 jaar. De nog te betalen earnouttermijnen zijn contant gemaakt tegen een percentage van 3,84% (2005: 1,65%).

Reorganisatie

De reorganisatievoorziening heeft grotendeels betrekking op de reorganisatie bij de Franse dochteronderneming Agresso France SA, welke ultimo 2005 is gevormd en grotendeels in 2006 is gebruikt voor de afvloeiing van personeel.

Uitgestelde beloningen

De voorziening voor uitgestelde beloningen is opgenomen voor de uitkeringen die gekoppeld zijn aan een langjarig dienstverband (12,5 en 25 jaar en vlak voor pensionering) welke van toepassing is bij een aantal dochterondernemingen binnen de Groep.

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)

	2006	2005
Schulden aan leveranciers	45.943	28.332
Nog te ontvangen facturen van leveranciers	7.116	7.673
	53.059	36.005
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	-32.446	0
	20.613	36.005

5.9.12.2 Rentedragende leningen en kredieten

De samenstelling van Rentedragende leningen en kredieten is als volgt: (€ x 1.000)

	2006	2005
Bankkrediet ING	21.037	5.363
Kasgeldlening Fortis	35.588	10.000
Overige bankkredieten	11.906	1.254
	68.531	16.617
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	-9.936	0
	58.595	16.617

Door de 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 welke 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 105 basispunten.

Door de Fortis bank is een multi-purposefaciliteit ter beschikking gesteld met een limiet van € 20 miljoen. Dit krediet kan gebruikt worden in de vorm van een rekeningcourantkrediet, een kasgeldlening met een looptijd tussen de één en twaalf maanden en in de vorm van garanties. De rente op het rekeningcourantkrediet bedraagt de Fortis basisrente met een opslag van 85 basispunten. 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 € 13 miljoen welke een looptijd heeft tot en met 10 januari 2007. Naast deze multi-purposefaciliteit bestaat er, onder dezelfde voorwaarden, een overbruggingsfaciliteit tot en met 1 april 2007 met een limiet van € 29 miljoen. Op deze faciliteit is een kasgeldlening getrokken van € 22,6 miljoen met een looptijd tot en met 10 januari 2007.

5.9.12.3 Overige belastingen

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

	2006	2005
Omzetbelasting	10.520	10.397
Loonbelasting	4.522	3.869
Overige belastingen en sociale lasten	4.263	3.367
	19.305	17.633
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	-6.777	0
	12.528	17.633

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)

	2006	2005
Vooruitontvangen contracttermijnen	23.354	22.236
Nog te betalen vakantiegeld, vakantiedagen, salarissen en bonussen personeel	14.417	11.604
Nog te betalen pensioenen	357	534
Nog te betalen en vooruitontvangen rente	554	506
Schulden uit hoofde van factoring debiteuren	0	1.333
Overige	8.133	5.859
	46.815	42.072
Beëindigde bedrijfsactiviteiten	-6.466	0
	40.349	42.072

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. (€ x 1.000)

	Boekwaarde		Reële waarde	
	2006	2005	2006	2005
Financiële activa				
Financiële lease	59	82	59	82
Overige financiële vaste activa	3.240	2.819	3.240	2.819
Effecten (kortlopend)	20	184	20	184
Derivaten	233	29	233	29
Geldmiddelen en kasequivalenten	35.341	16.463	35.341	16.463
	38.893	19.577	38.893	19.577
Financiële verplichtingen				
Earnoutverplichtingen	12.308	12.501	12.308	12.501
Bankkredieten	58.595	16.617	58.595	16.617
Verplichtingen in gevolge van financiële lease	0	85	0	85
	70.903	29.203	70.903	29.203

De reële waarde van de derivaten (valutatermijncontracten) is berekend door het verschil te nemen tussen de termijankoers op datum van afsluiten en de termijankoers op balansdatum. De reële waarde van de financiële leaseverplichtingen, overige financiële activa en earnoutverplichtingen zijn berekend onder toepassing van marktrente.

5.9.13.2 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 2006 (€ x 1.000)

	Binnen 1 jaar	1-5 jaar	Meer dan 5 jaar	Totaal
Vaste rente				
Overige financiële vaste activa	622	2.618	0	3.240
Effecten (kortlopend)	20	0	0	20
Verplichtingen in gevolge van financiële lease	0	0	0	0
	642	2.618	0	3.260
Variabele rente				
Geldmiddelen en kasequivalenten	51.247	0	0	51.247
Bankkredieten langlopend	0	-6.075	0	-6.075
Bankkredieten kortlopend	-68.531	0	0	-68.531
	-17.284	-6.075	0	-23.359

Per 31 december 2005 (€ x 1.000)

	Binnen 1 jaar	1-5 jaar	Meer dan 5 jaar	Totaal
Vaste rente				
Overige financiële vaste activa	600	2.206	0	2.806
Effecten (kortlopend)	184	0	0	184
Verplichtingen in gevolge van financiële lease	-28	-57	0	-85
	756	2.149	0	2.905
Variabele rente				
Geldmiddelen en kasequivalenten	16.463	0	0	16.463
Bankkredieten langlopend	0	0	0	0
Bankkredieten kortlopend	-16.617	0	0	-16.617
	-154	0	0	-154

5.9.13.3 Kredietrisico

Er zijn geen belangrijke concentraties van kredietrisico's binnen de Groep.

5.9.13.4 Afdekkingsactiviteiten

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 per balansdatum.

Posities per 31 december 2006	Vervaldatum	Termijankoers
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

Posities per 31 december 2005	Vervaldatum	Termijankoers
Koop EUR 2,6 miljoen ten laste van USD	3 april 2006	1,2000
Koop GBP 3,9 miljoen ten laste van CAD	3 april 2006	2,0260
Verkoop GBP 3,6 miljoen ten gunste van USD	3 april 2006	1,7373
Verkoop EUR 2,7 miljoen ten gunste van SEK	3 juli 2006	9,4150
Verkoop EUR 9,2 miljoen ten gunste van GBP	3 juli 2006	0,6915

5.9.14 NIET UIT DE BALANS BLIJKENDE VERPLICHTINGEN**5.9.14.1 Huurverplichtingen**

De groep is huurverplichtingen aangegaan voor een jaarbedrag van € 10,1 miljoen (2005: € 7,5 miljoen).

De looptijd van de huurverplichtingen is gemiddeld 4 jaar.

De huurverplichting voor een periode van minder dan één jaar bedraagt € 9,2 miljoen.

De huurverplichting voor de periode langer dan één jaar en korter dan vijf jaar bedraagt € 20,5 miljoen.

De huurverplichting voor de periode langer dan vijf jaar bedraagt € 7,5 miljoen.

In 2006 is € 8,7 miljoen aan huurkosten verantwoord in de winst- en verliesrekening.

5.9.14.2 Leaseverplichtingen

De groep is operationele leaseverplichtingen aangegaan waarvan de resterende termijnen € 11,1 miljoen bedragen (2005: € 8,9 miljoen). De looptijd van de leaseverplichtingen is gemiddeld 2 jaar.

De leaseverplichting voor een periode van minder dan één jaar bedraagt € 5,0 miljoen.

De leaseverplichting voor de periode langer dan één jaar en korter dan vijf jaar bedraagt € 6,1 miljoen.

De leaseverplichting voor de periode langer dan vijf jaar bedraagt € 0. In 2006 is € 9,2 miljoen (inclusief brandstofkosten) aan leasekosten verantwoord in de winst- en verliesrekening.

5.9.14.3 Borgstellingen

De door de groep afgegeven borgstellingen ten behoeve van derden bedragen € 0 (2005: € 0).

5.9.14.4 Bank en overige garanties

Op balansdatum bedraagt de omvang van de lopende garanties € 26,5 miljoen (2005: € 9,6 miljoen).

5.9.14.5 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.

5.9.14.6 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 directie zal dit niet van materiële betekenis zijn voor de financiële positie van de groep.

5.9.15 BEKNOPT 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 hierna worden toegelicht, die van invloed kunnen zijn op de economische beslissingen van gebruikers van de jaarrekening.

5.10.1 VOORGESTELD DIVIDEND OVER 2006

Gedurende het boekjaar is geen dividend uitgekeerd.

Aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders wordt voorgesteld een deel van het resultaat over 2006 (toe te rekenen aan aandeelhouders van Unit 4 Agresso) ten bedrage van € 6,5 miljoen als dividend uit te keren in contanten en tevens, onder de voorwaarde dat de verkoop van de NOXS-divisie doorgang vindt, een buitengewone dividenduitkering te doen ten bedrage van € 13,0 miljoen in contanten welke in mindering gebracht zal worden op de reserve Ingehouden winsten. Deze dividenduitkering kan als volgt worden gespecificeerd:

(€ x 1.000)

Dividenduitkering op gewone aandelen over 2006 in contanten (€ 0,25 per aandeel)	6.486
Buitengewone dividenduitkering op gewone aandelen in contanten (€ 0,50 per aandeel)	12.973
	19.459

In afwachting van het definitieve besluit van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders is het gehele resultaat (toe te rekenen aan aandeelhouders van Unit 4 Agresso) toegevoegd aan de reserve Ingehouden winsten.

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 2006 en 2005 kunnen als volgt worden weergegeven: (€ x 1.000)

	C. Ouwinga		E.T.S. van Leeuwen		H.P. De Smedt	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Salaris	345	332	250	231	250	231
Winstdeling	0	0	0	0	0	0
Bonus	172	154	125	107	125	125
Pensioenen (incl. AO-verzekering)	62	43	58	36	45	35
Waarde toegekende optierechten	33	33	33	33	33	33
Totaal	612	562	466	407	453	424

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 Raad van Commissarissen. De bonusregeling voor de statutaire directieleden is afhankelijk gesteld van een tweetal resultaatdoelstellingen. De maximaal te behalen 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 (WPA). 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.

Er zijn geen transacties aangaan met of garanties afgegeven ten behoeve van de leden van de statutaire directie.

		Uitstaand per 1 januari 2006	Toegekend in 2006	Uitgeoefend in 2006	Vervallen in 2006	Uitstaand per 31 december 2006	Uitoefenprijs (€)	Koers op uitoefen- datum (€)	Expiratiedatum
Statutaire directie	Jaar								
C. Ouwinga	2003	200.000	0	0	0	200.000	4,00	-	feb. 2008
	2005	50.000	0	0	0	50.000	13,02	-	april 2010
	Totaal	250.000	0	0	0	250.000			
E.T.S. van Leeuwen	2003	15.000	0	0	0	15.000	4,00	-	feb. 2008
	2005	50.000	0	0	0	50.000	13,02	-	april 2010
	Totaal	65.000	0	0	0	65.000			
H.P. De Smedt	2003	40.000	0	0	0	40.000	4,00	-	feb. 2008
	2005	50.000	0	0	0	50.000	13,02	-	april 2010
	Totaal	90.000	0	0	0	90.000			
		405.000	0	0	0	405.000			

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 2006 en 2005 kunnen als volgt worden weergegeven: (€ x 1.000)

	2006	2005
Salaris (incl. winstdeling en bonus)	540	498
Pensioenen (incl. AO-verzekering)	57	58
Waarde toegekende optierechten	108	0
Totaal	705	556

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: (€ x 1.000)

	2006	2005
Th.J. van der Raadt, Voorzitter	27	27
J.A. Vunderink	18	18
P. Smits	18	18
E.D. Wiersma	18	18
Totaal	81	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 2006 (€ x 1.000)

	Toelichting	2006	2005
Vennootschappelijk resultaat na belastingen		-3.697	1.282
Resultaat deelnemingen na belastingen		22.017	16.440
Resultaat na belastingen	8.3.1	18.320	17.722

7 VENNOOTSCHAPPELIJKE BALANS

Per 31 december 2006 (€ x 1.000)

	Toelichting	2006	2005
Activa			
Vaste activa			
Immateriële vaste activa	8.3.3	15.539	18.429
Materiële vaste activa	8.3.4	25	13
Financiële vaste activa			
Deelnemingen in dochterondernemingen	8.3.5	105.595	82.949
Overige financiële vaste activa	8.3.6	6	6
Latente belastingvorderingen	8.3.7	0	1.812
		121.165	103.209
Vlottende activa			
Kortlopende vorderingen	8.3.8	62.613	8.362
Vennootschapsbelasting		0	2.745
Geldmiddelen en kasequivalenten	8.3.9	0	15.300
Totale activa		183.778	129.616
Passiva			
Eigen vermogen	8.3.10		
Geplaatst aandelenkapitaal		1.297	1.286
Agioreserve		254.137	251.663
Wettelijke reserves		31.691	20.751
Ingehouden winst		-156.206	-164.775
		130.919	108.925
Langlopende verplichtingen			
Latente belastingverplichtingen	8.3.11.1	5.003	7.099
Voorzieningen	8.3.11.2	166	60
		5.169	7.159
Kortlopende verplichtingen			
Voorzieningen	8.3.11.2	155	216
Crediteuren en overige kortlopende schulden	8.3.12.1	507	1.216
Rentedragende leningen en kredieten	8.3.12.2	41.238	10.000
Vennootschapsbelasting		3.883	0
Overige belastingen	8.3.12.3	138	48
Vooruitontvangen bedragen en nog te betalen kosten	8.3.12.4	1.769	2.052
		47.690	13.532
Totale passiva		183.778	129.616

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, rekening houdend met minderheidsbelangen.

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 geheel uit goodwill. Het verloop kan als volgt worden weergegeven:
(€ x 1.000)

	2006	2005
Boekwaarde per 1 januari	18.429	16.242
Verwerving dochterondernemingen	0	4.997
Aanpassingen voorgaande boekjaren	0	0
Desinvesteringen (kostprijs)	0	-13.125
Desinvesteringen (cumulatieve afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen)	0	13.125
Bijzondere waardeverminderingen	-2.890	-2.810
Boekwaarde per 31 december	15.539	18.429
1 januari		
Kostprijs	21.919	30.047
Cumulatieve afschrijvingen	-3.096	-7.103
Cumulatieve bijzondere waardeverminderingen	-394	-6.702
Boekwaarde	18.429	16.242
31 december		
Kostprijs	21.919	21.919
Cumulatieve afschrijvingen	-3.096	-3.096
Cumulatieve bijzondere waardeverminderingen	-3.284	-394
Boekwaarde	15.539	18.429

8.3.3.1 Impairmenttest voor kasstroomgenererende eenheden waarin goodwill is geactiveerd

	Boekwaarde goodwill per 31 december 2006	Bijzondere waardevermindering 2006
Amercom B.V. (2001)	4.362	0
Agresso Holdings Inc. (2002)	6.564	0
Unit 4 Agresso Ireland Holdings Ltd. (2002)	0	2.265
Foundation ICT Group B.V. (2005)	4.372	625
Overige	241	0
	15.539	2.890

Voor verdere toelichting wordt verwezen naar paragraaf 5.9.1.1.

8.3.4 MATERIËLE VASTE ACTIVA

Per 31 december 2006 (€ x 1.000)

	Techno- logische inventarissen	Overige materiële vaste activa	Totaal
Boekwaarde per 1 januari	9	4	13
Investeringsen	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

Per 31 december 2005 (€ x 1.000)

	Techno- logische inventarissen	Overige materiële vaste activa	Totaal
Boekwaarde per 1 januari	9	6	15
Investeringsen	7	0	7
Desinvesteringen (kostprijs)	-11	0	-11
Afschrijvingen op desinvesteringen	11	0	11
Afschrijvingen	-7	-2	-9
Boekwaarde per 31 december	9	4	13
1 januari 2005			
Kostprijs	101	13	114
Cumulatieve afschrijvingen	-92	-7	-99
Boekwaarde	9	6	15
31 december 2005			
Kostprijs	97	13	110
Cumulatieve afschrijvingen	-88	-9	-97
Boekwaarde	9	4	13

8.3.5 DEELNEMINGEN IN DOCHTERONDERNEMINGEN

De deelnemingen in dochterondernemingen betreffen de deelnemingen per 31 december 2006 zoals opgenomen in hoofdstuk 5.2. Voor de deelnemingen in dochterondernemingen per 31 december 2005 dient rekening te worden gehouden met de acquisities en desinvesteringen gedurende het boekjaar. Het verloop kan als volgt worden weergegeven: (€ x 1.000)

	2006	2005
Balans per 1 januari	82.949	70.482
Aankoop dochterondernemingen	0	-3.903
Resultaat deelnemingen	22.017	16.440
Koers- en omrekeningsverschillen	629	-70
Balans per 31 december	105.595	82.949

8.3.6 OVERIGE FINANCIËLE VASTE ACTIVA

Onder Overige financiële vaste activa per 31 december 2006 is een post Tot einde looptijd aangehouden beleggingen opgenomen. Deze post is in 2006 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 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)

	2006	2005
Beschikbare verliescompensatie	0	1.793
Voorziening uitgestelde beloningen	0	19
	0	1.812

8.3.8 KORTLOPENDE VORDERINGEN

(€ x 1.000)

	2006	2005
Handelsdebiteuren	3	0
Rekening-courantverhoudingen met groepsmaatschappijen	60.476	6.471
Overige kortlopende vorderingen	2.134	1.891
	62.613	8.362

8.3.9 GELDMIDDELEN EN KASEQUIVALENTEN

(€ x 1.000)

	2006	2005
Saldo van banktegoeden en aanwezige kasequivalenten	0	15.300

8.3.10 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		Ingehouden winst	Totaal
			Reserve omrekenings- verschillen	Software- ontwikke- lingskosten		
1 januari 2006	1.286	251.663	-4	20.755	-164.775	108.925
Geactiveerde ontwikkelingskosten bij deelnemingen	0	0	0	10.307	-10.307	0
Koers- en omrekeningsverschillen	0	0	633	0	0	633
Resultaat boekjaar	0	0	0	0	18.320	18.320
Totaalresultaat over het boekjaar	0	0	633	10.307	8.013	18.953
Uitoefening van optieregelingen	11	2.474	0	0	0	2.485
Op aandelen gebaseerde beloningen	0	0	0	0	556	556
31 december 2006	1.297	254.137	629	31.062	-156.206	130.919

	Geplaatst aandelen- kapitaal	Agioreserve	Wettelijke reserves		Ingehouden winst	Totaal
			Reserve omrekenings- verschillen	Software- ontwikke- lingskosten		
1 januari 2005	1.285	251.557	66	17.585	-179.426	91.067
Geactiveerde ontwikkelingskosten bij deelnemingen	0	0	0	3.170	-3.170	0
Koers- en omrekeningsverschillen	0	0	-70	0	0	-70
Resultaat boekjaar	0	0	0	0	17.722	17.722
Totaalresultaat over het boekjaar	0	0	-70	3.170	14.552	17.652
Uitoefening van optieregelingen	1	106	0	0	0	107
Op aandelen gebaseerde beloningen	0	0	0	0	99	99
31 december 2005	1.286	251.663	-4	20.755	-164.775	108.925

8.3.11 LANGLOPENDE VERPLICHTINGEN**8.3.11.1 Latente belastingverplichtingen**

De latente belastingverplichting die is opgenomen betreft de toekomstige verplichting vanuit een tijdelijke afwaardering faciliteit. Deze tijdelijke afwaardering faciliteit (art. 13 ca wet VPB) deelnemingen hangt samen met de afwaarderingsmogelijkheid in de Nederlandse fiscale wetgeving die de mogelijkheid biedt een deelneming tijdelijk (onder normale omstandigheden 5 jaar) af te waarderen en zodoende een rente- en tariefsvoordeel te realiseren. De waardering in de jaarrekening is in 2006 geëffectueerd nadat zekerheid is verkregen over de ingediende belastingaangifte.

8.3.11.2 Voorzieningen

De samenstelling van Voorzieningen is als volgt:

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

31 december 2005 (€ x 1.000)

	Earnout- verplichtingen	Uitgestelde beloningen	Totaal
Balans op 1 januari	0	60	60
Ontstaan gedurende het jaar	213	22	235
Bestedingen	0	-24	-24
Aanpassingen vanuit discontering	3	2	5
Balans op 31 december	216	60	276
Kortlopend	216	0	216
Langlopend	0	60	60
	216	60	276

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 3,84% (2005: 1,65%).

Uitgestelde beloningen

De voorziening voor uitgestelde beloningen is opgenomen voor de uitkeringen die gekoppeld zijn aan een langjarig dienstverband (12,5 en 25 jaar en vlak voor pensionering).

8.3.12 KORTLOPENDE VERPLICHTINGEN**8.3.12.1 Crediteuren en overige kortlopende schulden**

De samenstelling van Crediteuren en overige kortlopende schulden is als volgt: (€ x 1.000)

	2006	2005
Schulden aan leveranciers	366	259
Overige schulden	0	912
Derivaten	141	45
	507	1.216

8.3.12.2 Rentedragende leningen en kredieten

De samenstelling van Rentedragende leningen en kredieten is als volgt: (€ x 1.000)

	2006	2005
Bankkrediet ING	650	0
Kasgeldlening Fortis	35.588	10.000
Overige bankkredieten	5.000	0
	41.238	10.000

Voor een toelichting omtrent de aanwezige kredietfaciliteiten voor de Groep wordt verwezen naar paragraaf 5.9.12.2.

8.3.12.3 Overige belastingen

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

	2006	2005
Loonbelasting	138	41
Overige belastingen en sociale lasten	0	7
	138	48

8.3.12.4 Vooruitontvangen bedragen en nog te betalen kosten

De samenstelling van Vooruitontvangen bedragen en nog te betalen kosten is als volgt: (€ x 1.000)

	2006	2005
Nog te betalen accountants- en advieskosten	268	306
Nog te betalen provisies	540	420
Nog te betalen vakantiedagen/-geld	382	260
Nog te betalen kosten jaarverslag	50	50
Overige	529	1.016
	1.769	2.052

8.3.13 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, 10 april 2007

Raad van Bestuur
C. Ouwinga
drs. E.T.S. van Leeuwen RA
drs. H.P. De Smedt

Raad van Commissarissen
drs. Th.J. van der Raadt
J.A. Vunderink
ir. P. Smits
mr. E.D. Wiersma

9 OVERIGE GEGEVENS

9.1 ACCOUNTANTSVERKLARING

Aan: de aandeelhouders van Unit 4 Agresso N.V.

Verklaring betreffende de jaarrekening

Wij hebben de jaarrekening 2006 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 2006, winst-en-verliesrekening, mutatieoverzicht eigen vermogen en kasstroomoverzicht over 2006 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 2006 en de enkelvoudige winst-en-verliesrekening over 2006 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 2006 en van het resultaat en de kasstromen over 2006 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 2006 en van het resultaat over 2006 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, 10 april 2007
Ernst & Young Accountants
Namens deze,

w.g. drs. O.E.D. Jonker 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 2006

Voorgesteld wordt aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders om een deel van het resultaat over 2006 (toe te rekenen aan aandeelhouders van Unit 4 Agresso) ten bedrage van € 6,5 miljoen als dividend uit te keren in contanten en tevens, onder de voorwaarde dat de verkoop van de NOXS divisie doorgang vindt, een buitengewone dividenduitkering te doen ten bedrage van € 13,0 miljoen in contanten welke in mindering gebracht zal worden op de reserve Ingehouden winsten. Deze dividenduitkering kan als volgt worden gespecificeerd: (€ x 1.000)

Dividenduitkering op gewone aandelen over 2006 in contanten (€ 0,25 per aandeel)	6.486
Buitengewone dividenduitkering op gewone aandelen in contanten (€ 0,50 per aandeel)	12.973
	19.459

In afwachting van het definitieve besluit van de Algemene vergadering van Aandeelhouders is het gehele resultaat (toe te rekenen aan aandeelhouders van Unit 4 Agresso) toegevoegd aan de reserve Ingehouden winsten.

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 bestaat 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 bijlage X van het Algemeen Reglement Euronext Amsterdam Stock Market (Fondsenreglement) van de Euronext Amsterdam.

Sliedrecht, 10 april 2007

Unit 4 Agresso N.V.
Raad van Bestuur

Stichting Continuïteit Unit 4 Agresso
Bestuur

**WERKMAATSCHAPPIJEN EN
ADRESSEN****Hoofdkantoor****Unit 4 Agresso N.V.**

Stationspark 200
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**NOXS Belgium N.V.**

Koningin Astridlaan 59/10
1780 Wemmel
België
Tel: +32 (0)2 461 01 70
Fax: +32 (0)2 461 01 30
www.be.noxs.com

NOXS Logistics N.V.

Koningin Astridlaan 59/10
1780 Wemmel
België
Tel: +32 (0)2 461 01 70
Fax: +32 (0)2 461 01 30
www.be.noxs.com

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/kmo

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.agresso.com/canada

**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**

Parallelvej 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

**NOXS Technology Germany
GmbH**

Königsallee 35
71638 Ludwigsburg
Duitsland
Tel: +49 (0)7141 125 400
Fax: +49 (0)7141 125 409
www.de.noxs.com

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

NOXS France SAS

Parc des Barbanniers
9-11 allée des Pierres Mayettes
92632 Gennevilliers Cedex
Frankrijk
Tel: +33 (0)1 41 85 10 20
Fax: +33 (0)1 41 85 10 21
www.noxs.fr

Ierland**NOXS Ireland Ltd.**

Unit 20
The Village Green Complex
Tallaght
Dublin 24
Ierland
Tel: +353 (0)1 414 14 34
Fax: +353 (0)1 414 14 42
www.ie.noxs.com

ITALIË**NOXS Italy Srl**

Via Ugo La Malfa, 1
20063 Cernusco s/N
Milaan
Italië
Tel: +39 (0)2 921 03 227
Fax: +39 (0)2 921 43 651
www.noxs.it

NEDERLAND**Amedia**

Boerhaavelaan 15
2713 HA Zoetermeer
Postbus 5074
2701 GB Zoetermeer
Nederland
Tel: +31 (0)79 329 23 00
Fax: +31 (0)79 329 23 10
www.amedia.nl

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 200
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

Decade Financial Software B.V.

Mathildastraat 50
4901 HC Oosterhout
Postbus 4009
4900 CA Oosterhout
Nederland
Tel: +31 (0)162 49 80 49
Fax: +31 (0)162 49 80 50
www.unit4agrosso.nl/publiekesector

Foundation ICT Group B.V.

Kobaltweg 44
3542 CE Utrecht
Nederland
Tel: +31 (0)30 248 96 00
Fax: +31 (0)30 248 96 09
www.foundation.nl

NOXS Netherlands B.V.

Kobaltweg 44
3542 CE Utrecht
Nederland
Tel: +31 (0)30 602 54 00
Fax: +31 (0)30 602 54 01
www.nl.noxs.com

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.unit4agrosso.nl/accountancy

Unit 4 Agresso Enterprise Solutions B.V.

De Molen 42
3994 DB Houten
Postbus 315
3990 GC Houten
Nederland
Tel: +31 (0)30 638 71 11
Fax: +31 (0)30 635 07 04
www.unit4agrosso.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.unit4agrosso.nl/gezondheidszorg
www.unit4agrosso.nl/personeelsalaris

Unit 4 Agresso Software B.V.

Stationspark 200
3364 DA Sliedrecht
Postbus 102
3360 AC Sliedrecht
Nederland
Tel: +31 (0)184 44 44 44
Fax: +31 (0)184 44 44 45
www.unit4agrosso.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.unit4agrosso.nl/cs

4Sure.IT B.V.

Stationspark 200
3364 DA Sliedrecht
Postbus 102
3360 AC Sliedrecht
Nederland
Tel: +31 (0)184 44 44 44
Fax: +31 (0)184 44 44 45
www.4sureit.nl

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.agrosso.com/norway

PORTUGAL**Agresso Portugal**

R. Gazete de Oeiras 2 2A
 2780-171 Oeiras
 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.unit4agresso.com/spain

CCS Agresso

c/ Aixa la Horra, s/n.
 Urbanización El Serrallo
 18008 Granada
 Spanje
 Tel: +34 (0)902 100 588
 Fax: +34 (0)902 100 589
www.unit4agresso.com/spain

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.unit4agresso.com/spain

**Gestión de Servicios Integrales y
Sistemas de Información S.L.**

C. Marqués de Comillas, 67-69, 5a
 planta
 08202 Sabadell (Barcelona)
 Spanje
 Tel: +34 (0)902 157 497
 Fax: +34 (0)93 727 47 94
www.unit4agresso.com/spain

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

Logicale Ltd.

Riverside House
 Normandy Road
 Swansea
 SA1 2JA
 Verenigd Koninkrijk
 Tel: +44 (0)1792 524 524
 Fax: +44 (0)1792 524 600
www.logicale.co.uk

NOXS UK Ltd.

10 Thatcham Business Village
 Colthrop Way
 Thatcham
 Berkshire RG19 4LW
 Verenigd Koninkrijk
 Tel: +44 (0)1635 868 375
 Fax: +44 (0)1635 861 511
www.noxs.co.uk

VERENIGDE STATEN**Agresso Americas Corp.**

27401 Los Altos
 Suite 305
 Mission Viejo CA 92691
 Los Angeles, California
 Verenigde Staten
 Tel: +1 (0)949 582 87 21
 Fax: +1 (0)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



UNIT4 AGRESSO

Unit 4 Agresso N.V. Postbus 102, 3360 AC Sliedrecht, Nederland
Tel: 0184 - 44 44 44, Fax: 0184 - 44 44 45, www.unit4agresso.com