

P E R S B E R I C H T

Amsterdam, 14 februari 2007

TIE presenteert resultaten 1e kwartaal

Het aan de Amsterdamse beurs EuroNext genoteerde Business-to-business interoperability softwarebedrijf TIE Holding N.V. ("TIE") maakt hierbij haar geconsolideerde resultaten bekend over het 1e kwartaal van het boekjaar 2007. De omzet over het 1^e kwartaal bedroeg EUR 2,4 miljoen (2006: EUR 2,2 miljoen). De netto-opbrengst bedroeg EUR -130.000 (2006: EUR 12.000)

Dick Raman, CEO van TIE: *"We zijn verheugd dat we het kwartaal afsluiten met zowel verkoop- als winstresultaten die onze doelstellingen overtreffen. In onze planning hadden we rekening gehouden met het feit dat we midden in het veranderingstraject zitten van software die als licentie verkocht wordt naar aanbieder van software als een service, het zogenoemde Software as a Service (SaaS). Met deze manier van het aanbieden van onze kennis en vaardigheden wordt een stabiele inkomensstroom gecreëerd. De eerste effecten hiervan zijn al zichtbaar in onze gerapporteerde omzet. Twee jaar geleden bedroeg de vaste omzet 40% van het totaal, dit jaar is dat al uitgegroeid tot 60%.*

Waar traditionele licentie-inkomsten meteen in z'n totaal tot omzet wordt gerekend, worden de inkomsten uit SaaS uitgesmeerd over de periode waarin de service is verleend. In tijdsopzicht leidt dit tot een verschil in kosten en inkomsten zoals ook in de eindresultaten is te zien. En dit zal een rol blijven spelen totdat we voldoende kritische massa hebben opgebouwd om als buffer te dienen. Hoewel dit de eindresultaten naar beneden haalt, zien we dit toch als een kwalitatieve verbetering in onze gerapporteerde inkomsten omdat de omzet uit SaaS een vaste inkomensstroom betekent, in vergelijking met eenmalige licentie-opbrengsten. Op deze manier bouwen aan een stabiele, solide omzetstroom in de toekomst.

Echter, om het bovengenoemde effect te compenseren, heeft de onderneming flink extra inspanning gestoken in het verkopen van licenties. Een belangrijke factor hierbij is de lancering van TIE Kinetix; een eBusiness-platform die het onze klanten mogelijk maakt hun interne zakenprocessen te stroomlijnen en hun in staat stelt om zich met externe zakenrelaties te verbinden. De licentie-inkomsten hiervan dragen direct bij tot een positief effect op ons eindresultaat. Hetzelfde geldt voor inkomsten uit de verkoop van licenties door derden zoals Epicor die snel groeit."

De gerapporteerde inkomsten in het 1^e kwartaal stegen met 13% in vergelijking met het 1^e kwartaal van het boekjaar 2006. De overname van Digital Channel speelde een substantiële rol in deze groei. Andere inkomsten, die bijdroegen aan de groei, werden gehaald uit deelname aan projecten die door de Europese Commissie werden gesteund.

De operationele kosten in het 1e kwartaal van 2007 waren 19% hoger vergeleken met hetzelfde kwartaal in 2006. Dit kan grotendeels worden toegeschreven aan de overname van Digital Channel, maar ook door onze omslag naar SaaS en investeringen in marketing en TIE Kinetix.

Het eigen vermogen bedroeg EUR 2,4 miljoen met in totaal EUR 4,6 miljoen aan Equity (2006: EUR 1,0 miljoen). EUR 275.000 aan kasmiddelen zijn beschikbaar voor de onderneming.

Meer details zijn te vinden in het bijgaande beknopte voorlopige geconsolideerde Financial Statement voor dit kwartaal.

TIE geeft 2.485.714 gewone aandelen uit ter aflossing van een convertible bond in bezit van Stayer Holding BV. Deze bond met een hoofdsom van EUR 870.000 en een conversiekoers van EUR 0,35, was uitgegeven bij de overname van Digital Channel vorig jaar. De transactie wordt deze week afgewikkeld. Het totaal aantal uitstaande aandelen zal dan 46.563.558 bedragen.

Profiel TIE

TIE overbruggt de kloof tussen online en traditioneel zakendoen. TIE helpt bedrijfspartners en partners in de handelsketen om een optimale elektronische samenwerking te bewerkstelligen zonder beperkingen. Onze softwareoplossingen hebben aangetoond in staat te zijn kosten te reduceren, verkopen te stimuleren, de bedrijfsprocessen te optimaliseren en de efficiëntie te verhogen door het verwijderen van barrières tussen uitwisseling van eBusiness informatie. Mede vanwege ruime ervaring die wij hebben opgebouwd over een periode van meer dan 20 jaar, speelt TIE een sleutelrol in de ontwikkeling en implementatie van internationale eBusiness standaarden. Vandaag de dag is TIE de partner waar vooraanstaande bedrijven een beroep op doen voor B2B succes. TIE is een beursgenoteerde onderneming met vestigingen in de Verenigde Staten, Frankrijk en Nederland.

Voor verdere informatie: **TIE Holding N.V.**

Dick Raman, President & CEO

Beech Avenue 180
1119 PS AMSTERDAM (Schiphol-Rijk)
The Netherlands
Tel: +31-20-658 93 33
Fax: +31-20-658 99 02

e-mail: info@TIEglobal.com

Web site: <http://www.TIEglobal.com>

E I N D E P E R S B E R I C H T