

HALFJAARCIJFERS ORDINA N.V.: STERKE OMZETGROEI, INITIATIEVEN VOOR MARGEVERBETERING

HOOFDPUNTEN FINANCIËLE RESULTATEN EERSTE HALFJAAR 2008

- Totale omzet stijgt naar EUR 360,7 miljoen (H1 2007: EUR 311,4 miljoen). Een stijging van 16%. De autonome omzetstijging bedraagt 13%.
- Omzetaandeel meerjarige contracten stijgt van 15% in de eerste helft van 2007 naar 21%.
- Omzetstijging in strategische kernmarkten finance en public van respectievelijk 50% en 10%.
- Omzetgroei in België en Luxemburg bedraagt 33%.
- De recurring EBITA bedraagt EUR 25,4 miljoen (eerste halfjaar 2007: EUR 25,8 miljoen). De recurring EBITA-marge bedraagt 7,0% (eerste helft 2007: 8,3%).
- De omzet in consulting, ICT en application outsourcing groeit met 14% naar EUR 337 miljoen in eerste helft 2008 (eerste helft 2007: EUR 296 miljoen). De EBITA-marge op Consulting, ICT en Application Outsourcing is 8,5% (eerste helft 2007 9,7%).
- Omzet in BPO groeit met 53% van EUR 15,4 miljoen naar EUR 23,6 miljoen. Recurring EBITA-verlies BPO-activiteiten bedraagt EUR 3,1 miljoen (verlies eerste helft 2007: EUR 2,8 miljoen).
- De in juni aangekondigde voortijdige beëindiging van het BPO-contract door Robeco Direct resulteert in een bijzondere waardevermindering (impairment) van immateriële vaste activa ter grootte van EUR 6,2 miljoen voor belastingen.
- De recurring winst per aandeel voor afschrijving van immateriële activa ingevolge acquisities bedraagt in H1 2008 0,46 EUR (eerste helft 2007: EUR 0,49).

VERWACHTINGEN 2008

- De marktvraag is tot op heden nog altijd gezond. In lijn met haar strategie blijft Ordina zich volop richten op het binnenhalen van grote meerjarige opdrachten bij haar strategische klanten.
 - Op dit moment wordt gewerkt aan een programma om:
 - Ons specialistisch profiel in de finance en public markt verder kracht bij te zetten.
 - Te investeren in de verdere standaardisatie van onze dienstverlening, inclusief een verdere inbedding van onze offshore propositie in ons portfolio.
 - Schaal- en synergievoordelen beter te benutten, resulterend in een verlaging van het kostenniveau met circa EUR 10 miljoen per jaar.
- Dit programma wordt ingegeven door de margedruk in het eerste halfjaar. Het heeft ten doel de relatieve marge de komende jaren duurzaam te verbeteren en is tevens anticiperend op de economische ontwikkelingen. De hiermee verband houdende eenmalige kosten zullen het resultaat van het tweede halfjaar negatief beïnvloeden.
- Ordina blijft gericht op zoek naar strategische acquisitiemogelijkheden in Nederland en België.
 - Op basis van de in de eerste jaarhelft behaalde resultaten, verwachten wij over heel 2008 een omzet tussen EUR 700 en EUR 720 miljoen te realiseren (waarbij de verkochte technische automatiseringsactiviteiten met ingang van augustus 2008 zijn gedeconsolideerd). De verwachte recurring EBITA-marge zal liggen tussen de 7% en 8%. Onder recurring EBITA-marge wordt verstaan de EBITA-marge exclusief impairment- en eenmalige kosten voor initiatieven voor margeverbetering en exclusief de in de tweede jaarhelft te verantwoorden boekwinst op de verkoop van onze technische automatiseringsactiviteiten.

RONALD KASTEEL CEO ORDINA, OVER DE HALFJAARRESULTATEN

“Ordina wil duurzame groei realiseren. Dit willen we bereiken door ons te specialiseren. In de eerste helft van dit jaar heeft Ordina in lijn met haar strategie wederom marktaandeel gewonnen door met name een bovengemiddelde groei in de finance en public markt te realiseren. Daarnaast is het omzetaandeel van meerjarige opdrachten gestegen. Wij hebben in de eerste jaarhelft onder meer twee zeer aansprekende meerjarige opdrachten bij de Immigratie en Naturalisatiedienst en het Ministerie van LNV gegund gekregen. Ook in de tweede jaarhelft zullen wij langdurige offertetrajecten omzetten in concrete opdrachten. Over de ontwikkeling van de omzet kunnen we dan ook vanuit veel perspectieven tevreden zijn. Dat geldt echter niet voor de ontwikkeling van de EBITA-marge. Die stond in de eerste jaarhelft onder druk. Kosten die gemoeid zijn met offertetrajecten, opstart- en uitvoeringskosten van enkele grote projecten en het in belangrijker mate inzetten van inhuurkrachten waren daar debet aan. Tevens vormen onze BPO-activiteiten een bijzonder punt van aandacht. Het wegvallen van Robeco Direct als klant beïnvloedt de omzet- en rendementsontwikkeling de komende periode negatief en kan de komende maanden leiden tot een aanscherping van onze toekomstige BPO-propositie. Voor wat betreft Consulting, ICT en Application Outsourcing gaan wij ons richten op de kwaliteit en professionaliteit van onze dienstverlening inclusief het verder inbedden van onze offshore propositie. Daarnaast gaan wij onze kosten reduceren. Eind van dit jaar willen wij klaar staan om vanaf 2009 en daarop volgende jaren een opgaande lijn in te zetten zodat wij invulling kunnen geven aan ons doel om duurzame waarde te creëren door de cyclus heen. Ook als de economische ontwikkelingen hun weerslag zouden krijgen op de vraag naar dit type diensten.”

	H1-2008	H1-2007	Ontw.
Enkele kerncijfers (in miljoenen EUR, tenzij anders aangegeven)			
Omzet Consulting, ICT en Application Outsourcing	337,1	296,0	14%
Omzet BPO	23,6	15,4	53%
Omzet Totaal	360,7	311,4	16%
EBITA Consulting, ICT en Application outsourcing	28,5	28,6	0%
EBITA-marge Consulting, ICT en Application outsourcing	8,5%	9,7%	
Recurring EBITA BPO	-3,1	-2,8	-11%
Recurring EBITA-marge BPO	-13%	-18%	
Recurring EBITA totaal	25,4	25,8	-2%
Recurring EBITA-marge totaal	7,0%	8,3%	
Recurring nettowinst per aandeel voor afschrijving van immateriële activa ingevolge acquisities (in EUR)	0,46	0,49	-6%
Aantal medewerkers medio (in FTE)	5.652	5.477	3%
Gemiddeld aantal medewerkers (in FTE)	5.670	5.169	10%

MARKTONTWIKKELINGEN

De vraag naar diensten op het gebied van Consulting, ICT en Outsourcing ontwikkelde zich in de eerste helft van het jaar goed. Gevolgen van een afzwakkende economische groei hebben tot op heden niet geresulteerd in een afgenomen vraag. Onderliggend ontwikkelt de markt voor Consulting, ICT en Outsourcing zich echter in een zeer hoog tempo. Deze markt wordt snel meer volwassen. De eerder gesignaleerde trend van grote uitbestedingen, zowel van projecten als beheerwerkzaamheden waarbij klanten een grote resultaatverantwoordelijkheid neerleggen bij dienstverleners, zet onverminderd door. Dit vereist van dienstverleners dat zij de business van hun klanten goed doorgronden en in staat zijn schaalgroottes te organiseren. Ook de trend van het geheel of gedeeltelijk offshore laten uitvoeren van systeemontwikkelactiviteiten en applicatiebeheer zet door. Dit wordt gedreven door zowel de schaarste die heerst op de Nederlandse en Belgische arbeidsmarkt, als door de druk die klanten uitoefenen om te komen tot zo competitief mogelijke aanbiedingen.

Ordina is er in de eerste helft van 2008 goed in geslaagd de gezonde marktontwikkelingen te vertalen naar een omzetgroei die opnieuw hoger is dan het marktgemiddelde. Zodoende werd wederom marktaandeel gewonnen. De scherpe focus op met name de finance en public markt en de keuze om ons te richten op grote strategische klanten heeft daarbij vruchten afgeworpen. De omzet die wij over de eerste helft van 2008 realiseerden bij onze top 40 klanten bedroeg 68% van de totale omzet (eerste helft 2007: 69%). De top 10 klanten representeren 45% van de omzet (eerste helft 2007: 42%).

Finance markt

In de finance markt hebben wij in vergelijking met de eerste helft van 2007 een enorme omzetgroei van 50% gerealiseerd. De berichtgeving over de finance markt wordt weliswaar gedomineerd door de kredietcrisis, doch tegelijkertijd is er sprake van een consolidatie- en integratietrend. En terwijl consolidaties, integraties en rationalisatie van kosten plaatsvinden, wordt er maximaal gewerkt aan het behouden en binnenhalen van klanten. Productvernieuwing, maar ook nieuwe distributiemethoden zijn noodzakelijk om onderscheidend te blijven. Financiële instellingen moeten flexibel kunnen inspelen op de vraag. Dit heeft gevolgen voor de manier waarop de organisatie van front-office tot backoffice is ingericht. Deze ontwikkelingen zijn belangrijke drijfveren voor nieuwe projecten en consulting opdrachten. Onze specialistische positionering, de in mei 2007 gestarte zevenjarige application outsourcingovereenkomst met Rabobank, de in de eerste helft van 2007 gesloten BPO-contracten en de acquisitie van ITG Consulting in België, hebben stuk voor stuk bijgedragen aan de sterke omzetgroei in dit marktsegment.

Public markt

In onze andere strategische groeimarkt, de public markt, heeft Ordina in de eerste jaarhelft een omzetstijging van 10% gerealiseerd. De overheid wil de uitvoering beter gaan regelen, haar slagkracht vergroten en de burger beter van dienst zijn via één loket. Het verbeteren en vereenvoudigen van de informatiehuishouding, het ontsluiten van kennis, ketenintegratie en shared services vormen de speerpunten. Onderliggende processen worden meer gestandaardiseerd, zodat er aan de voorkant slagvaardiger kan worden gewerkt. Digitalisering speelt hierbij een belangrijke rol. De in de eerste jaarhelft aan ons gegunde, meerjarige opdrachten ten behoeve van de Immigratie- en Naturalisatiedienst en het Ministerie van LNV zijn hiervan mooie voorbeelden. Deze opdrachten bieden ons ook voorwaarts mogelijkheden voor verdere groei.

Industry markt

Naast een altijd aanwezige focus op kostenverlaging zijn in de industry markt klantbediening, organisatiebesturing en management informatievoorziening relevante thema's. Op deze thema's is Ordina een erkend specialist. De omzetontwikkeling in dit segment vertoonde een lichte daling in de eerste helft van 2008. Deze daling is voornamelijk gedreven door het succes en de nog nadrukkelijker focus op onze strategische groeimarkten finance en public.

	H1-2008	H1-2007	Ontw.
Omzetverdeling naar marktsegmenten (in miljoenen EUR)			
Finance	122,2	81,5	50%
Public	122,2	111,3	10%
Industry	116,3	118,6	-2%
TOTAAL	360,7	311,4	16%

DIENSTVERLENING

Outsourcing

Ordina wil haar stabiliteit door de economische cyclus heen vergroten. Daarom streven wij naar een toename van het omzetaandeel van meerjarige overeenkomsten naar circa 30 tot 35% van de totale omzet. Het omzetaandeel van langetermijn contracten (Application Outsourcing en BPO) is in de eerste jaarhelft in lijn met onze doelstellingen gestegen en bedraagt 21% van de totale omzet (15% in de eerste helft 2007). De geschetste marktontwikkelingen leiden er naar verwachting toe dat de komende jaren de trend om applicaties en business processen te outsourcen aanhoudt. Ook als de economische groei mocht afzwakken. Punt van bijzondere aandacht is er voor onze BPO-activiteiten nu Robeco Direct in juni heeft besloten de overeenkomst met Ordina vroegtijdig te beëindigen. Deze beëindiging leidt ertoe dat de omzet van de BPO-activiteiten in de nabije toekomst (naar verwachting vierde kwartaal 2008) een daling gaat vertonen. Ook het rendement wordt hier negatief door beïnvloed, hetgeen de komende maanden kan leiden tot een aanscherping van onze toekomstige BPO-propositie.

Consulting & ICT

Ook op het gebied van Consulting en ICT heeft Ordina een gezonde groei doorgemaakt die hoger ligt dan de marktschattingen van onder meer Gartner. Net zoals voor Application Outsourcing maken wij voor ICT-projecten in toenemende mate gebruik van ons offshore kanaal via onze Indiase partner Cognizant. Wij verwachten dat de werkzaamheden die wij offshore uitbesteden verder zullen gaan stijgen. In de eerste helft van 2008 bedroeg de offshore uitbesteding circa EUR 10 miljoen, terwijl dat in de eerste helft van 2007 nog nihil was.

	H1-2008	H1-2007	Ontw.
Omzetverdeling naar activiteiten (in miljoenen EUR):			
Consulting	81,5	75,8	7%
ICT	203,4	189,9	7%
Application Outsourcing	52,2	30,3	72%
BPO	23,6	15,4	53%
TOTAAL	360,7	311,4	16%

MEDEWERKERS

Het gemiddeld aantal medewerkers met een vast dienstverband is in H1 2008 ten opzichte van H1 2007 gestegen met 10%. Wij hebben er voor gekozen om op beperktere schaal dan in het verleden professionals met een technische achtergrond te werven en scherpen onze kwaliteitseisen continu verder aan. Voor wat betreft eigen medewerkers richten wij ons op de absolute top onder de professionals. Daarnaast zijn we, met name op technisch gebied, bewust meer gebruik gaan maken van inhuurkrachten en het offshore kanaal. Achterliggende gedachte hierbij is dat wij minder afhankelijk willen zijn van conjunctuurschommelingen en een krappe arbeidsmarkt waarin individualisering een blijvende trend is. Door te kiezen voor deze alternatieve resourcemogelijkheden, willen wij tevens een hogere mate van kostenflexibiliteit realiseren. Hierbij biedt met name het offshore kanaal ons mogelijkheden om in snel tempo capaciteit te mobiliseren. Voor onze consulting activiteiten blijven wij ons vooral richten op het werven van eigen medewerkers met een vast dienstverband.

FINANCIËLE RESULTATEN

Omzet-ontwikkeling

In de eerste helft van 2008 groeide de totale omzet met 16% tot een bedrag van EUR 360,7 miljoen (H1 2007: EUR 311,4 miljoen). Het overgrote deel van de omzetstijging werd autonoom gerealiseerd (13%). Daarnaast droegen de acquisities van Youngwood (acquisitie per april 2007) en ITG Consulting in België (acquisitie per september 2007) voor iets meer dan 3% bij aan de omzetgroei. Prijsstijgingen die in lijn liggen met de stijging van de personele kosten, een groei in het aantal medewerkers ten opzichte van de eerste jaarhelft van 2007, een groeiend aantal inhuurkrachten en het gedeeltelijk offshore uitbesteden van werk hebben aan de uiteindelijke groei bijgedragen. Van de totale omzet werd EUR 35,2 miljoen in België en Luxemburg gerealiseerd (2007: 26,4 EUR miljoen). Dit is een omzetgroei van 33%. Deze omzetgroei werd voor 14% autonoom gerealiseerd. Tot slot realiseerde Ordina Technical Automation, dat per 31 juli is verkocht, in de eerste helft van 2008 een omzet van EUR 18,3 miljoen.

Bedrijfsresultaat en operationele marge

Het recurring bedrijfsresultaat voor afschrijving van immateriële activa ingevolge acquisities (EBITA) bedroeg over de eerste helft van 2008 EUR 25,4 miljoen en daalde daarmee 1,5% ten opzichte van de EBITA van de eerste helft van 2007. De recurring operationele marge bedroeg 7,0% over de eerste helft van 2008 en daalde ten opzichte van de eerste jaarhelft van 2007 (eerste helft 2007: 8,3%). Op Consulting, ICT en Application Outsourcing bedroeg de EBITA marge 8,5% (9,7% in de eerste helft van 2007). De daling van de operationele marge op Consulting, ICT en Application Outsourcing activiteiten is in belangrijke mate veroorzaakt door een drietal elementen. Het toenemend aantal langdurige en intensieve offertetrajecten voor grote vaak meerjarige opdrachten, kosten die verband houden met de opstart en uitvoering van enkele grote meerjarige opdrachten en het toenemende gebruik van externe inhuurkrachten op projecten en opdrachten. De marge op externen ligt beduidend lager dan op eigen personeel. Daarnaast werd het resultaat over de eerste helft van 2008 voor een bedrag van EUR 0,7 miljoen negatief beïnvloed door advieskosten in verband met de beoogde acquisitie van de Business Application Services divisie van GetronicsPinkRocade.

Bijdrage BPO en impairment

De recurring EBITA van BPO was negatief EUR 3,1 miljoen (eerste helft 2007 EUR 2,8 miljoen verlies). Operationeel verloopt de dienstverlening over het algemeen naar wens. Een vertraagde oplevering van de nieuwe Basic Banking functionaliteit leidt echter tot het vertraagd kunnen realiseren van schaal- en kostenvoordelen. Ten aanzien van de hypotheek dienstverlening loopt de oplevering van de standaard functionaliteit conform schema. Transformatie naar het standaard platform moet voor het jaareinde een feit zijn, waarna we ons gaan richten op het benutten van schaalgrootte door nieuwe klanten aan te sluiten. Voor wat betreft de beleggersgiro was Robeco Direct de belangrijkste klant. Inmiddels zijn er op dit domein wel nieuwe contracten gesloten met Loyalys en PGGM. Dit zijn beide zogenoemde greenfields, waarmee geen personeel en bestaande systemen zijn overgekomen naar Ordina.

Als gevolg van de contractbeëindiging door Robeco Direct, hebben wij de investeringen op het gebied van de beleggersgiro per halfjaareinde aan een impairmenttest onderworpen. Door het wegvallen van Robeco Direct als klant, is een bijzondere waardevermindering (impairment) verantwoord van EUR 6,2 miljoen. Voorts moet met betrekking tot de contractbeëindiging door Robeco Direct worden opgemerkt dat de standpunten van partijen over de consequenties van die beëindiging materieel uit elkaar liggen. Effecten hiervan zijn per halfjaareinde financieel niet verantwoord.

Nettowinst en WpA

De recurring nettowinst (exclusief impairment BPO) daalde in de eerste jaarhelft met 12% naar een bedrag van EUR 10,6 miljoen (eerste helft 2007: EUR 12,1 miljoen). De ontwikkeling van de recurring nettowinst en de recurring EBITA liggen in belangrijke mate met elkaar in lijn, nu de afschrijvingen op immateriële activa ingevolge acquisities slechts licht hoger zijn dan die in de eerste helft van 2007. In vergelijking met 2007 zijn de rentelasten toegenomen (EUR 2,5 miljoen in de eerste helft 2008 ten opzichte van EUR 1,7 miljoen in de eerste helft van 2007), mede als gevolg van investeringen in acquisities en immateriële vaste activa. De belastingdruk ligt zoals verwacht en gebruikelijk hoger dan het Nederlandse nominale vennootschapsbelastingtarief. De reden hiervan is gelegen in het feit dat de belastingdruk in België hoger is dan in Nederland.

De recurring nettowinst per aandeel exclusief afschrijving van immateriële vaste activa ingevolge acquisities bedroeg in de eerste helft van 2008 EUR 0,46. Dit is een daling van 6% ten opzichte van 2007 (EUR 0,49).

Investeringen, cashflow en financiering

In de eerste helft van 2008 is er traditioneel sprake geweest van een grote cash outflow van EUR 90,7 miljoen (eerste helft 2007 60,7 miljoen). Naast het voor Ordina gebruikelijke seizoenspatroon als gevolg van de uitbetaling van bonussen over 2007, vakantiegeld en dividend, is de cashflow beïnvloed door een debiteuren- en onderhanden werken positie die weliswaar vergelijkbaar is met de stand van 30 juni 2007, doch duidelijk hoger ligt dan eind 2007. Verder werden in de eerste jaarhelft earn out verplichtingen voor acquisities voldaan ter grootte van EUR 7,2 miljoen. Tot slot werd er voor een bedrag van EUR 2,2 miljoen geïnvesteerd in materiële vaste activa ten behoeve van de reguliere bedrijfsvoering. De investering in immateriële vaste activa was in totaal 17,5 miljoen, waarvan een bedrag van EUR 15,9 miljoen bij BPO werd geïnvesteerd in de ontwikkeling van de fabrieksmatige platformen ten behoeve van de dienstverlening op de gebieden basic banking, hypotheek en beleggersgiro.

Per 30 juni 2008 heeft Ordina een netto schuldpositie van EUR 151,5 miljoen. Deze netto schuldpositie ligt in lijn met het intern door Ordina gehanteerde beleid om de nettoschuld niet hoger te laten zijn dan 2x de EBITDA. Medio 2008 beloopt deze 1,9 x de EBITDA. Gezien het sterke seizoenspatroon in cashgeneratie, de continue focus op inning van debiteuren, de inmiddels ontvangen koopsom voor de verkochte technische automatiseringsactiviteiten en onze winstgevendheid, zal deze ratio per jaareinde fundamenteel beter zijn en hebben wij voldoende financiële armslag om in de toekomst gerichte acquisities te kunnen doen.

IFRS

De overzichten, cijfers en toelichtingen in dit halfjaarbericht zijn gebaseerd op IFRS. Voor een uiteenzetting van de grondslagen voor de financiële verslaggeving wordt verwezen naar de toelichting bij de jaarrekening 2007. Deze grondslagen zijn ongewijzigd van toepassing. Ordina N.V. heeft geopteerd voor de mogelijkheid om dit halfjaarbericht niet op te stellen op basis van IAS 34 "Tussentijdse Financiële Verslaggeving". Tot slot wordt opgemerkt dat op de cijfers in dit halfjaarbericht geen accountantscontrole is toegepast.

VERWACHTINGEN VOOR HEEL 2008

Op basis van de in de eerste jaarhelft behaalde resultaten, verwachten wij over heel 2008 een omzet te realiseren tussen EUR 700 en EUR 720 miljoen (waarbij de verkochte technische automatiseringsactiviteiten met ingang van augustus 2008 zijn gedeconsolideerd). De verwachte recurring EBITA-marge zal liggen tussen de 7% en 8%. Onder recurring EBITA-marge wordt verstaan de EBITA-marge exclusief impairment- en eenmalige kosten voor initiatieven voor margeverbetering en exclusief de in de tweede jaarhelft te verantwoorden boekwinst op de verkoop van onze technische automatiseringsactiviteiten.

OVER ORDINA

Ordina werkt met circa 5300 medewerkers binnen de Nederlandse en Belgische markt aan de verbetering van bedrijfsprocessen. Wij doen dit door te adviseren, ondersteunende applicaties te ontwikkelen, te implementeren, te integreren en te beheren of gehele bedrijfsprocessen, inclusief ondersteunende ICT, over te nemen. Ordina N.V. is opgericht in 1973 en het aandeel is genoteerd aan Euronext Amsterdam en maakt onderdeel uit van de Midkap index.

VOOR MEER INFORMATIE:

Ordina N.V.
Saskia Huuskes, Directeur Corporate Communicatie
Tel: +31 (0)30 - 6637402
www.ordina.nl

Dit document bevat uitspraken die prognoses geven over toekomstige financiële resultaat van Ordina N.V. en geeft bepaalde plannen, doelstellingen en ambities weer op basis van huidige inzichten. Dergelijke prognoses zijn uiteraard niet vrij van risico's en kennen, gezien het feit dat geen zekerheid bestaat over de omstandigheden die in de toekomst van toepassing zijn een bepaalde mate van onzekerheid. Er is een veelheid aan factoren die eraan ten grondslag kan liggen dat de werkelijke resultaten en prognoses kunnen afwijken van hetgeen terzake in dit document is beschreven. Dergelijke factoren kunnen onder meer zijn: de algemene economische ontwikkelingen, het tempo van internationalisatie van de markt voor consulting ICT en outsourcing, toenemende projectverantwoordelijkheid, toenemende schaarste op de arbeidsmarkt en toekomstige acquisities en desinvesteringen.

	30 juni 2008	30 juni 2007	ontw.
(in miljoenen EUR, tenzij anders aangegeven)			
Omzet ICT-services	337,1	296,0	
Omzet Business Process Outsourcing	23,6	15,4	
Totaal omzet	360,7	311,4	16%
EBITA	19,2	25,8	-26%
EBITA in % van de omzet	5,3	8,3	
Bedrijfsresultaat ICT-services	20,3	21,4	
Bedrijfsresultaat Business Process Outsourcing	9,3-	2,8-	
Totaal bedrijfsresultaat	11,0	18,6	-41%
Nettowinst	5,9	12,1	-51%
Nettowinst in % van de omzet	1,6	3,9	
Eigen vermogen	252,7	233,5	8%
Eigen vermogen in % van het totale vermogen	45	44	
Immateriële vaste activa	286,2	282,2	1%
Materiële vaste activa	26,4	26,1	1%
Totale activa	567,1	527,6	7%
Handelsdebiteuren in % van de omzet*	21	22	
Gemiddelde debiteurentermijn (in dagen)*	78	79	
Netto schuld ten opzichte van EBITDA	1,9	1,7	
Gemiddeld aantal medewerkers	5.670	5.169	10%
Aantal medewerkers medio	5.652	5.477	3%
Aantal uitstaande aandelen (in miljoenen)	41,3	41,1	
Cijfers per aandeel (op basis van het gemiddeld aantal uitstaande aandelen, in euro's)			
Eigen vermogen	6,13	5,87	4%
Cashflow	0,70	0,65	8%
Nettowinst vóór afschrijving immateriële vaste activa ingevolge acquisities	0,34	0,49	-31%
Nettowinst na afschrijving immateriële vaste activa ingevolge acquisities	0,15	0,31	-52%
Nettowinst na afschrijving immateriële vaste activa ingevolge acquisities na verwatering	0,15	0,30	-50%

* Inclusief nog te factureren omzet.

Kerngegevens 2008 zijn inclusief impairment ad EUR 6,2 miljoen.

	1e halfjaar 2008	1e halfjaar 2007
<i>(in duizenden euro's)</i>		
Netto-omzet	360.700	311.436
Inkoopwaarde hard- en software	12.482	10.168
Uitbestede werkzaamheden	52.825	38.972
Personeelskosten	238.827	208.525
Afschrijving op materiële vaste activa	5.651	4.753
Afschrijving op immateriële vaste activa	17.243	9.113
Overige bedrijfslasten	22.692	21.339
Totaal bedrijfslasten	349.720	292.870
Bedrijfsresultaat	10.980	18.566
Financiële baten en lasten	2.450-	1.715-
Resultaat voor belastingen	8.530	16.851
Belastingen	2.540-	4.709-
Resultaat na belastingen	5.990	12.142

	30 juni 2008	30 juni 2007	31 dec 2007
(in duizenden euro's)			
Activa			
Immateriële vaste activa	26.358	26.079	29.064
Materiële vaste activa	286.179	282.182	292.611
Investerings in niet-geconsolideerde deelnemingen	176	86	143
Latente belastingvorderingen	4.980	6.482	4.955
Derivaten	1.199	1.050	717
Totaal vaste activa	318.892	315.879	327.490
Vorraden	-	78	-
Handelsdebiteuren en overige vorderingen	213.676	179.511	168.670
Te vorderen vennootschapsbelasting	213	8.472	-
Liquide middelen	16.148	23.696	35.993
Voor verkoop aangehouden activa	18.147	-	-
Totaal vlottende activa	248.184	211.757	204.663
Totaal activa	567.076	527.636	532.153
Passiva			
Geplaatst kapitaal	4.126	4.111	4.119
Agioreserve	76.589	74.886	75.744
Afdekkingsreserve	893	782	534
Ingehouden winsten	165.072	141.620	143.800
Resultaat boekjaar	5.990	12.142	30.394
Eigen vermogen	252.670	233.541	254.591
Bancaire schulden	34.912	44.873	34.893
Financiële leaseverplichtingen	2.397	2.489	2.665
Personeelsgerelateerde voorzieningen	7.794	11.722	7.348
Overige voorzieningen	2.405	1.118	2.238
Latente belastingverplichtingen	9.246	12.181	11.517
Langlopende schulden	56.754	72.383	58.661
Bancair krediet	128.543	89.562	57.716
Handelscrediteuren en overige schulden	121.227	127.699	154.904
Te betalen vennootschapsbelasting	-	4.451	6.281
Voor verkoop aangehouden verplichtingen	7.882	-	-
Totaal kortlopende schulden	257.652	221.712	218.901
Totaal verplichtingen	314.406	294.095	277.562
Totaal eigen vermogen en verplichtingen	567.076	527.636	532.153
Mutatie overzicht eigen vermogen			
Stand per 31 december vorig boekjaar	254.591	194.039	
Emissie bij verwerving deelnemingen	-	31.517	
Emissie ingevolge optie-uitoefeningen	853	3.220	
Verandering in reële waarde van kasstroomafdekkingen	359	565	
Aandeel gerelateerde beloningen	872	268	
Dividend over het voorgaand boekjaar	8.251	8.210	
Resultaat na belastingen lopend boekjaar	5.990	12.142	
Stand per 30 juni huidig boekjaar	252.670	233.541	

	1e halfjaar 2008	1e halfjaar 2007
(in duizenden euro's)		
Kasstroom uit operationele activiteiten		
Nettoresultaat	5.990	12.142
Aanpassingen voor:		
Financieringsbaten en -lasten	2.450	1.715
Aandeel in resultaten van geassocieerde deelnemingen	-	-
Belastingen	2.540	4.709
	4.990	6.424
Bedrijfsresultaat	10.980	18.566
Aanpassingen voor:		
Afschrijvingen materiële vaste activa	5.651	4.753
Afschrijvingen immateriële vaste activa	17.243	9.113
Aandeel gerelateerde beloningen	175-	268
	22.719	14.134
Bedrijfsresultaat voor mutaties in werkkapitaal en voorzieningen	33.699	32.700
Mutaties in vorderingen	55.304-	31.361-
Mutaties in voorraden en onderhanden werk	-	25
Mutaties in kortlopende schulden	21.682-	2.741-
Mutaties in voorzieningen	613	1.302-
	76.373-	35.379-
Kasstroom uit operationele activiteiten	42.674-	2.679-
Betaalde rente	3.273-	2.227-
Betaalde winstbelasting	9.034-	3.242-
Nettokasstroom uit operationele bedrijfsactiviteiten	54.981-	8.148-
Kasstroom uit investeringsactiviteiten		
Verwerving groepsmaatschappijen	7.222-	29.254-
Desinvestering ApplicationNet	-	406
Desinvestering infrastructure management activiteiten	-	-
Investerings in materiële vaste activa	2.204-	6.315-
Investerings in immateriële vaste activa	17.489-	12.455-
Investerings in niet-geconsolideerde deelnemingen	125-	-
Opbrengst bij verkoop van materiële vaste activa	-	674
Opbrengst bij verkoop van immateriële vaste activa	-	-
Ontvangen dividend geassocieerde deelnemingen	92	33
Nettokasstroom uit investeringsactiviteiten	26.948-	46.911-
Kasstroom uit financieringsactiviteiten		
Emissie van gewone aandelen	156	3.220
Leningen/aflossingen opgenomen gelden	648-	604-
Dividendbetaling aan aandeelhouders	8.251-	8.210-
Nettokasstroom uit financieringsactiviteiten	8.743-	5.594-
Nettokasstroom in de 1e helft van het jaar	90.672-	60.653-
Nettokasstroom in de 1e helft van het jaar	90.672-	60.653-
Saldo liquide middelen begin boekjaar	11.723-	5.213-
Saldo liquide middelen medio boekjaar	102.395-	65.866-