

## Algemene Vergadering voor Aandeelhouders 2006

Presentatie Nancy McKinstry, CEO en voorzitter van de Raad van Bestuur

Amsterdam, 26 april 2006

Goedemorgen en welkom. Het is een genoegen hier vandaag te zijn om met u van gedachten te wisselen over onze resultaten voor 2005. De vorm waarin de presentatie van vandaag is gegoten is dezelfde als voorgaande jaren. De Nederlandse vertaling van de presentatie die in het Engels wordt gegeven is te volgen op het scherm en is beschikbaar als kopie.

Ik bespreek even kort wat er op de agenda staat.

Wij zullen beginnen met de topprestaties van Wolters Kluwer in 2005, gevolgd door een gedetailleerder verslag van de financiële resultaten. Vervolgens vertel ik u iets meer over de belangrijkste activiteiten voor elk van onze divisies in 2005 en besluit met een korte bespreking van onze vooruitzichten voor dit jaar.

2005 was het tweede jaar van ons driejarenplan voor het leveren van een betere aandeelhouderswaarde. Dit plan, dat wij in oktober 2003 bekendmaakten, richtte zich op drie punten:

- Investerings in de realisatie van groei binnen onze grootste marktposities;
- Kostenverlaging door middel van structurele verbeteringen;
- Reorganisatie voor een versteviging van de groei door dichterbij onze klanten te staan en voor een grotere operationele efficiëntie.

Daarnaast hebben wij toegezegd ons in te zetten voor duidelijke en transparante financiële doelen om succes aan af te meten. Deze doelen hebben het mogelijk gemaakt onze vooruitgang helder en consequent mede te delen.

Ik ben tevreden met de prestaties van Wolters Kluwer in 2005.

Wij hebben al onze financiële doelen behaald of overtroffen. Ons momentum voor autonome omzetgroei zette zich gedurende het jaar voort en wij realiseerden een sterke kasstroom.

Wij zijn vooral te spreken over de omzetgroei die wij hebben gerealiseerd bij online- en softwareproducten. 39% van onze omzet is thans afkomstig van elektronische producten, vergeleken met 35% in 2004.

Deze groei wordt ondersteund door hogere investeringen in productontwikkeling en selectieve overnames waardoor onze marktpositie in belangrijke segmenten is versterkt. Wij hebben tevens een nieuw merk- en identiteitsprogramma gelanceerd, dat ons in staat stelt verder te opereren als een geïntegreerde onderneming die sterk gericht is op haar klanten.

Onze herstructureringsactiviteiten verlopen voorspoedig en de daaruit voortvloeiende kostenbesparingen liggen voor op schema.

Dankzij al deze prestaties hebben wij een solide fundament waarop wij in 2006 verder kunnen bouwen.

Laten wij eens kijken naar enkele specifieke resultaten.

De autonome omzetgroei voor het gehele jaar bedroeg 2%, een aanzienlijke verbetering ten opzichte van 2004.

Onze gewone EBITA-marge was 16%, gelijk aan die van het voorgaande boekjaar ondanks verbeterde toplineresultaten, voornamelijk als gevolg van toegenomen investeringen voor productontwikkeling en voortgezette herstructureringsinvesteringen, zowel per land als per klantsegment alsmede het voortbouwen op shared services.

De structurele kostenbesparingen van € 100 miljoen waren hoger dan de doelstelling voor het gehele jaar.

De divisies Health, Corporate & Financial Services en Tax, Accounting & Legal realiseerden een sterke groei.

Legal, Tax & Regulatory Europe vertoonde een verbetering ten opzichte van vorig jaar dankzij verdere groei in Midden-Europa, Spanje, Italië en Frankrijk en een over het geheel genomen zeer goede onlinegroei.

De resultaten van Education zijn min of meer gelijk aan vorig jaar, met goede prestaties in Nederland en België. Dit werd tenietgedaan door ongunstige marktomstandigheden in het Verenigd Koninkrijk, Zweden en in mindere mate Duitsland.

Het doet mij deugd dat wij in 2005 alle belangrijke operationele en financiële doelen die onderdeel vormen van onze driejaarsstrategie hebben behaald of zelfs overtroffen. Wat nog belangrijker is, is dat wij verder hebben gebouwd aan een solide fundament voor groei door een autonome omzetgroei van 2% te behalen in 2005, vergeleken met 1% in 2004.

De gewone EBITA-marge was met 16% maximaal, ondanks aanzienlijke investeringen in nieuwe producten en verdere herstructurering.

Deze zeer goede prestaties hebben bijgedragen aan de gewone winst per aandeel van € 1,06.

Met € 351 miljoen blijft de kasstroom van Wolters Kluwer sterk en ligt daarmee beduidend hoger dan de aanvankelijke doelstelling voor het jaar.

Van onze omzet is thans 39% afkomstig van elektronische producten en wij zijn hard op weg naar onze doelstelling van 45% voor 2007.

De toename van elektronische producten is te danken aan een grote acceptatie van nieuwe online- en softwareproducten alsmede een beter behoud van onze bestaande producten terwijl wij onze klanten een steeds grotere meerwaarde bieden door functionaliteitsverbeteringen.

Het is belangrijk hierbij op te merken dat de omzet van onlineproducten in 2005 is gestegen van 15% tot 19% door een grotere acceptatie van internetproducten, voornamelijk bij Legal, Tax & Regulatory Europe.

Ik zal u nu wat meer vertellen over onze financiële prestaties.

De omzet tegen feitelijke valuta's steeg met 3% als gevolg van autonome omzetgroei van 2% en het saldo van overnames en desinvesteringen (voornamelijk De Agostini). Onze gewone EBITA-marge was gelijk aan die van vorig jaar ondanks:

- Hogere productontwikkelingskosten, gestegen verkoop- en marketingkosten en verdere herstructureringsinvesteringen;
- Dat het eenmalige positieve effect in 2004 van de wijziging van de regeling voor vergoeding van medische kosten na pensioendatum in de Verenigde Staten (FAS 106) van 11 miljoen euro een drukkend effect op het resultaat in 2005 had.

Als gevolg hiervan werden bereikte kostenbesparingen tenietgedaan in 2005.

Het gewoon nettoresultaat bedroeg 327 miljoen euro, tegen 307 miljoen euro in 2004. De gewone winst per aandeel in feitelijke valuta's kwam daarom uit op 1 euro en 6 cent.

De vrije kasstroom was lager als gevolg van:

- Een afgenomen bijdrage van autonoom werkkapitaal;
- En toegenomen investeringen in materiële vaste activa en financieringslasten.

Als we naar de winst- en verliesrekening kijken, zien we dat:

- De financieringskosten zoals verwacht zijn gestegen als gevolg van grondslagwijzigingen volgens IFRS welke voornamelijk betrekking hadden op de herrubricering van onze vaste coupon derivaten;
- De opbrengsten uit desinvesteringen waren in 2005 lager door de afstoting van ten Hagen & Stam in 2004;
- De effectieve belastingdruk op ons gewoon nettoresultaat was in 2005 25%, tegen 28% in 2004. Dit komt door een lager vennootschapsbelastingtarief in Nederland en een efficiënter gebruik van het Nederlandse Financieringscentrum.

De vrije kasstroom bedroeg 351 miljoen euro vergeleken met 456 miljoen in het voorgaande boekjaar. De daling was het gevolg van een geringere verbetering van het werkkapitaal dan in 2004.

Ondanks aanzienlijke investeringen in onze activiteiten genieten wij een krachtige vrije kasstroom.

Focus op overnames: de totale kosten voor de in 2005 gedane overnames bedragen 363 miljoen euro.

De belangrijkste overnames van 2005 zijn:

- DeAgostini Professionale: een vooraanstaande uitgeverij in de Italiaanse juridische, fiscale en ondernemingsmarkt;
- PCi Corporation: aanbieder van beheeroplossingen voor kredietverstrekkers op de hypotheekmarkt;
- Boucher Communications: gericht op het bedienen van de oogzorgmarkt; en
- Best Case Solutions: een toonaangevende leverancier van software en diensten voor de afhandeling van faillissementen.

Deze overnames hebben onze posities in de belangrijkste marktsegmenten verder versterkt.

Nu ga ik over op enkele hoogtepunten van de bedrijfsresultaten per divisie.

Health heeft zeer goed gepresteerd in het vierde kwartaal, waardoor het jaar werd afgesloten met een autonome omzetgroei van 4,4%.

Alle klantsegmenten hebben een bijdrage geleverd, met zeer goede prestaties van Professional & Education, Medical Research en Pharma Solutions. De resultaten kregen een impuls van het succes van de lancering van nieuwe producten, OVID onlinegroei van 22% en een grote acceptatie van elektronische medische informatie en business intelligence tools door klanten.

Wij deden strategische overnames van onder meer NDC - thans Healthcare Analytics (in 2006 afgerond) - leverancier van kritieke informatie en databases aan de farmaceutische markt; ProVation (eveneens in 2006 afgerond) - leverancier van medische coderings- en documentatiesoftwareoplossingen. Met deze overnames beschikt Health over een breder productaanbod en een solide fundament voor toekomstige groei.

Corporate & Financial Services behaalde in 2005 een sterke omzetgroei van 13%, bij een omzetgroei van 6%.

Dit robuuste resultaat vloeide voornamelijk voort uit Corporate Legal Services, waar er een volumestijging was van de corporate-, UCC- en trademarkdiensten.

De omzet van e-billing en procesvoering ondersteunende software was tevens sterk. De groei van de omzet van Financial Services was te danken aan goede verkopen van financiële transactiesoftware en elektronische documenten. Wij boekten aanzienlijke vooruitgang met het ontwikkelen van de volgende generatie softwareoplossingen voor grote en regionale banken - waaronder onze eerste commerciële deal voor ons product Expere.

De recente overname van Tripoint (in de e-billingmarkt), Summation (in de procesvoerings ondersteunende markt) en PCi en Entyre (financiële diensten) ondersteunen en vergroten ons productaanbod in enkele van de snelst groeiende markten.

Tax, Accounting & Legal zette haar sterke groeimomentum gedurende geheel 2005 voort en behaalde een autonome omzetgroei van 4%, dankzij de verkoop van nieuwe informatie- en softwareproducten en een beter behoud van klanten door meer gerichte verkoop en marketing.

De ontwikkeling van nieuwe producten en zeer goede verkoop van belasting- en accountingsoftwareproducten, geïntegreerde online onderzoeksbibliotheken en droegen bij aan de sterke prestatie in 2005.

De autonome omzetgroei van Legal Tax & Regulatory Europe was -1%, een stijging ten opzichte van -2% in 2004, inclusief productsanering van 15 miljoen euro, voornamelijk in Nederland. Italië, Frankrijk, Midden-Europa, Spanje en Teleroute groeiden opnieuw sterk.

De lancering van nieuwe producten was aanzienlijk beter dan in het voorgaande boekjaar en de toename van onlineproducten bereikte de dubbele cijfers.

Door belangrijke strategische overnames verbeterde Legal Tax & Regulatory Europe haar marktpositie verder.

De divisie wist goede vooruitgang te boeken met haar herstructureringsprogramma's; zowel met de herstructureringen in België, het Verenigd Koninkrijk en Nederland, als met omvangrijke investeringen in informatiemanagement, ontwikkeling van software- en onlineproducten en verkoop- en marketinginspanningen.

In 2005 bleef de omzetgroei van Education gelijk. Goede prestaties in België en Nederland werden tenietgedaan door ongunstige marktomstandigheden in het Verenigd Koninkrijk, Zweden en, in mindere mate, Duitsland. De goede resultaten van Nederland en België in 2005 weerspiegelden de kwaliteit van de fondscatalogus, de invoering van nieuwe online beoordelingstesten en een agressieve verkoop- en marketingcampagne. In het Verenigd Koninkrijk zijn wij een exclusief samenwerkingsverband aangegaan met de Assessment and Qualifications Alliance (AQA), een non-profit organisatie en de grootste van drie examencommissies in het Verenigd Koninkrijk. Deze overeenkomst creëert additionele groeimogelijkheden terwijl het nieuwe programma wordt ingevoerd in 2006.

En nu een aantal belangrijke bedrijfsinitiatieven:

In 2005 zijn wij doorgedaan met de focus op het implementeren van initiatieven die onze cultuur, management team en betrokkenheid met de samenleving versterken

De drie aandachtsgebieden zijn kernwaarden, talentmanagement en duurzaam ondernemerschap.

De vijf waarden waarop wij onze acties baseren zijn klantgerichtheid, innovatie, verantwoordelijkheid, integriteit en waardecreatie.

Om aan de volgende generatie van Wolters Kluwer management te bouwen, hebben wij ook een veelbelovend talentmanagementprogramma gelanceerd. Dit programma heeft als doel het behoud van belangrijke leiders te vergroten, en het talent van veelbelovende medewerkers uit de hele wereld te optimaliseren. Wij hebben ondervonden dat het stimuleren van talent binnen de organisatie de bestaande kweekvijver verbetert en zorgt voor behoud van belangrijk leiderschap.

Duurzaam ondernemerschap is een steeds belangrijker element voor de strategie van Wolters Kluwer en daarom verbreden wij continu onze betrokkenheid met de samenleving en verbeteren we rapportage over de resultaten.

Nu een aantal opmerkingen over de vooruitzichten voor 2006.

De transformatie van Wolters Kluwer zal worden voortgezet in 2006, waarbij optimaal gebruik wordt gemaakt van het momentum. Wij zullen ons blijven richten op het realiseren van sterke en duurzame autonome omzetgroei. Als onderdeel van onze agenda voor groei zullen wij blijven investeren in nieuwe producten, voornamelijk voor online en softwareoplossingen en ons blijven richten op klanten, door middel van sales and marketing maar ook door hen actief te betrekken bij de ontwikkeling van nieuwe geïntegreerde oplossingen.

Ter ondersteuning van de integratie van ons bedrijf zullen wij onze herstructureringsplannen verder uitvoeren. 2006 is een belangrijk jaar voor het realiseren van een wereldwijd online platform voor onze juridische, belasting- en wet - en regelgevingbedrijven dat in 2007 moet zijn voltooid en een jaar waarin het voortbouwen op shared services in Europa en Noord-Amerika grotendeels moet zijn voltooid.

Daarnaast blijven wij ons inspannen om onze positie in de hoogst renderende markten uit te breiden, wat inhoudt dat wij de belangrijke overnames bij Health moeten integreren en daarvan moeten profiteren en onze positie in de hoogst renderende groeisegmenten binnen Corporate & Financial Services en binnen Tax and Accounting verder moeten verstevigen.

In 2006 blijven wij gericht op het aanjagen van de omzetgroei.

Onze doelstelling van een autonome omzetgroei van 2 tot 3% betekent een stijging ten opzichte van 2005.

Wij hanteren enigszins hogere marges, zelfs bij verdere grote investeringen in het bedrijf.

Deze strategie maakt het mogelijk om in 2007 een toplinegroei van 4% en marges van 19-20% te realiseren.

Alle signalen zijn positief en ik heb er alle vertrouwen in dat wij onze doelstellingen zullen realiseren.

In het kort: Onze driejaarsstrategie levert op alle fronten resultaten op.

Wij hebben het momentum om in 2006 een sterkere groei te realiseren dan in voorgaande jaren en belangrijker, wij creëren een fundament voor winstgevende groei op lange termijn.

De herstructurering verloopt voorspoedig en de kostenbesparingen voor het gehele jaar liggen op schema.

Door onze strategie om klanten geïntegreerde producten en softwareoplossingen te bieden, wordt onze positie als The Professional's First Choice verstevigd.

Ik wil van deze gelegenheid gebruikmaken om onze medewerkers te bedanken en ook u, onze aandeelhouders, voor uw blijvende steun.

Nancy McKinstry