

Algemene Vergadering voor Aandeelhouders 2007

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

Amsterdam, 20 april 2007

Dank je Adri.

Welkom en goedemiddag. Het is mij een genoegen vandaag hier te zijn om onze resultaten over 2006 en een kort overzicht van onze strategie voor 2007 te bespreken. Dit jaar volgen we voor deze vergadering een werkwijze gelijk aan die in eerdere jaren gehouden. De presentatie zal in het Engels zijn, en tegelijkertijd is de Nederlandse vertaling zichtbaar op het scherm en beschikbaar op papier.

Ik zal vanmiddag beginnen met een korte samenvatting van ons driejarenplan om Wolters Kluwer te transformeren. Daarna zal ik Wolters Kluwer's belangrijkste prestaties van 2006 belichten, gevolgd door een meer gedetailleerde bespreking van onze financiële resultaten. Vervolgens krijgt u een kort overzicht van de resultaten van elke divisie. Daarna zal ik onze strategie voor 2007 en de jaren daarna bespreken; deze geeft aan hoe wij de groei van Wolters Kluwer willen versnellen. Tot slot volgt een overzicht van de vooruitzichten voor 2007.

Laten we daarom beginnen met enkele inleidende opmerkingen.

Onze visie voor Wolters Kluwer is om de *Professional's First Choice* te zijn door informatie, hulpmiddelen en oplossingen te bieden, die onze klanten in staat stellen hun cruciale beslissingen effectief te nemen en hun productiviteit te verhogen.

2006 was het jaar van de succesvolle afronding van het strategisch driejarenplan om Wolters Kluwer te versterken en om te vormen.

Sinds 2003 heeft Wolters Kluwer haar strategische belofte waargemaakt om te investeren in groei rond onze leidende marktposities, kostenbesparingen te realiseren door structurele verbeteringen, het bedrijf te reorganiseren om dichter bij klanten te staan en onze financiële posities en onze balans te versterken.

Ik ben zeer tevreden over de prestaties van Wolters Kluwer in 2006. Wij hebben al onze belangrijkste prestatie-indicatoren bereikt of overtroffen. We hebben een solide autonome groei en een sterke vrije kasstroom gerealiseerd. We hebben ons herstructureringsprogramma afgerond dat tot aanzienlijke kostenbesparingen heeft geleid en hebben onze business units sterker gemaakt en beter in staat om te groeien. 2006 bracht ook groei van de opbrengsten met dubbele cijfers voor online- en softwareproducten, dat ondersteuning biedt voor de ontwikkeling van Wolters Kluwer tot een brede leverancier van informatie, software en diensten. Al deze prestaties bieden een sterke basis om in 2007 en daarna op voort te bouwen.

Sinds 2003 hebben we de autonome groei in alle divisies hersteld, waardoor de totale autonome groei van Wolters Kluwer van -2% in 2003 is verbeterd tot +3% in 2006.

In onze activiteiten, die nog voor een groot deel op abonnementen zijn gebaseerd, is autonome groei een belangrijke prestatie en vormt dit een bewezen fundament voor onze toekomstige groei.

Belangrijk voor onze toekomst is dat wij het percentage van de opbrengsten dat afkomstig is uit elektronische producten aanzienlijk hebben weten te verhogen van 31% in 2003 tot 43% aan het eind van 2006.

Deze groei deed zich voor in alle divisies en geografische regio's, hetgeen onderstreept hoe belangrijk geïntegreerde content- en softwareproducten zijn voor ons algehele groeiprogramma.

De markt heeft onze prestaties ook erkend.

De aandelenkoers van Wolters Kluwer presteerde beter dan onze marktindex, de AEX, en die van de meeste vergelijkbare bedrijven.

Nu zal ik dieper ingaan op onze financiële resultaten over 2006.

Ik ben zeer verheugd met het feit dat we in 2006 alle belangrijke operationele en financiële doelstellingen, die we ons in het kader van onze driejaren strategie hadden gesteld, hebben behaald of overtroffen.

Het belangrijkste punt is dat we een goede basis hebben gecreëerd voor verdere groei door in 2006 een autonome groei van 3% te realiseren.

De gewone EBITA marge van 17% was te danken aan belangrijke besparingen die uit de afronding van ons herstructureringsplan voortvloeiden. Deze sterke prestaties droegen bij aan een gewone winst per aandeel van €1,23.

Met €443 miljoen bleef de besteedbare kasstroom sterk, en was deze 26% hoger dan de €351 miljoen in 2005.

Kijkend naar een paar kerncijfers:

- De opbrengsten tegen de werkelijke valutakoersen stegen met 9% als gevolg van een autonome groei van 3%. De rest is voornamelijk afkomstig door de invloed van overnames.
- Zowel de gewone EBITA marge als de gewone winst over het boekjaar stegen in vergelijking tot het voorgaande jaar. Dit komt voort uit hogere opbrengsten als aanzienlijke kostenbesparingen door ons herstructureringsprogramma, waar gedeeltelijk hogere investeringen in shared services, productontwikkeling en verkoop en marketing tegenover staan.

Wat betreft acquisities, strategische acquisities zoals die van Healthcare Analytics, Provation Medical, Carl Heymanns in Duitsland, en ATX/Kleinrock en Taxwise, hebben onze positie op belangrijke verticale markten versterkt.

- De totale netto uitgaven voor acquisities bedroegen in 2006 € 773 miljoen.
- Alle acquisities komen in jaar 1 ten goede aan de gewone winst per aandeel. Verwacht wordt dat Wolters Kluwer's gewogen gemiddelde vermogenskostenvoet van alle acquisities binnen 3-5 jaar wordt gedekt.

Samengevat, ik ben blij te kunnen benadrukken dat Wolters Kluwer zich in een solide financiële positie bevindt. Wij hebben het werkkapitaal in de laatste 4 jaar aanzienlijk verbeterd. Wij blijven een sterke vrij besteedbare kasstroom genereren en hebben een efficiënte kapitaalstructuur.

Nu zal ik ingaan op de kerncijfers van de bedrijfsresultaten per divisie.

Health leverde in het 4e kwartaal een sterke prestatie door een autonome groei van 6% te realiseren. Daarmee kwam totale autonome groei voor het hele jaar uit op 2,7%.

De groei van de opbrengsten was bijzonder sterk in het verpleegkunde segment van Professional & Education, bij de online producten van Ovid en Medi-Span's medicijninformatie.

De EBITA marge werd in 2006 enigszins beïnvloed door belangrijke investeringen in nieuwe producten, de aankoop van data voor Healthcare Analytics en hogere kosten voor verkoop, marketing en royalties.

Corporate and Financial Services liet in 2006 een sterke groei van de opbrengsten van 8% zien. De autonome groei voor het hele jaar bedroeg 7,5%. Dit goede resultaat was vooral te danken aan Corporate Legal Services, waar we een recordgroei aan volume in kernproducten en -diensten wisten te bereiken. Ook Financial Services deed het met 5,4% autonome groei goed, met name door verkopen in productlijnen voor analyses in de banksector en de succesvolle introductie van Expere op de markt voor grote banken.

De gewone EBITA-marge steeg naar 22%, ondersteund door aanzienlijke groei van de opbrengsten en ondanks verdere investeringen in nieuwe producten en shared services.

Tax, Accounting & Legal behaalde in 2006 een sterke groei van de opbrengsten van 9%, waarmee de autonome groei voor het hele jaar uitkwam op 5%.

In Tax and Accounting zorgde de aanhoudende grote vraag van klanten naar software voor dubbele groeicijfers. Geïntegreerde online bibliotheken bleven ook bijdragen aan het resultaat.

Law & Business kende een solide autonome groei dankzij meer productinnovatie, meer behoud van klanten en goede resultaten bij Legal Education.

Ondanks hogere investeringen in nieuwe producten, .Net-technologie en shared services konden sterke marges worden gehandhaafd.

De divisie Legal, Tax & Regulatory Europe leverde in het 4e kwartaal een uitstekende prestatie met een autonome groei van 3,8%, waardoor de autonome groei voor het hele jaar op 1,1% uitkwam. Dit is een belangrijk resultaat voor de divisie.

Spanje, Frankrijk, Midden-Europa en Italië leverden sterke prestaties. In Nederland en België werd ook een bescheiden groei gerealiseerd, waaruit blijkt dat de herstructureringsplannen in deze landen met succes zijn afgerond.

De groei van de opbrengsten uit online producten, strategische expansie in nieuwe regio's zoals Portugal als ook de voortdurende investeringen in verkoop en marketing ondersteunden deze goede resultaten. Acquisities droegen bij aan de resultaten van Legal, Tax & Regulatory Europe, met name die van Carl Heymans Verlag. Hierdoor

werd de leiderschapspositie van Wolter Kluwer op de Duitse juridische uitgevermarkt versterkt.

De operationele marges verbeterden aanzienlijk, door de positieve autonome groei van de opbrengsten en de effecten van de herstructureringsinspanningen die in de hele divisie zijn genomen.

Ik wil nu kort de verkoop van onze divisie Education met u bespreken.

Toen we vorig jaar onze strategie bekendmaakten om de groei van Wolters Kluwer te versnellen, zijn wij ook een onderzoek gestart naar de strategische alternatieven voor de divisie Education.

De divisie Education heeft een uitstekende marktpositie en de herstructureringsplannen die in de afgelopen drie jaar zijn uitgevoerd, hebben gezorgd voor een zeer efficiënt bedrijf. Echter, de toekomst van Education zal steeds meer op het elektronische vlak liggen, met flexibele leeroplossingen. Wij realiseerden ons dat schaalgrootte en hogere investeringen voor Education nog belangrijkere factoren zouden worden. Gezien de sterke positie van Education en de algehele strategische richting van Wolters Kluwer, kwamen wij tot de conclusie dat de tijd was gekomen om de alternatieven voor de divisie te verkennen.

Het onderzoek naar de strategische alternatieven werd in maart 2007 met succes afgerond, en werd de verkoop aan Bridgepoint Capital aangekondigd. Het management van Education en Wolters Kluwer zijn blij met dit resultaat. De Commissie van werknemersvertegenwoordigers van Education steunde de transactie door een positief advies te geven.

We konden een verkoopprijs van €774 miljoen realiseren en verwachten een netto boekwinst tussen de € 550 tot 600 miljoen (na transactiekosten, pensioenbijdragen en belastingen).

Van de opbrengsten zal ongeveer €475 miljoen teruggeven worden aan onze aandeelhouders door eigen aandelen terug te kopen in 2007, en het resterende netto bedrag zal worden gebruikt om schulden te verminderen en om te investeren in groeimogelijkheden voor het bedrijf.

Duurzaam ondernemerschap is belangrijk binnen ons strategisch streven naar versnelling van de winstgevende groei.

In 2006 waren onze duurzaamheidsinspanningen gericht op:

1. Scheppen van kennis binnen ons hele bedrijf door te investeren in nieuwe en verbeterde producten, in onze professionele medewerkers door talentmanagement en het uitwisselen van kennis over de hele wereld.
2. Uitbreiding van ons managementrapportagesysteem over de belangrijkste duurzaamheidsgegevens. Dit heeft geleid tot betere informatie en een bredere dekking van de rapportage over onze organisatie.
3. Ontwikkeling van beleidsverbeteringen die de inspanningen van Wolters Kluwer voor onze bedrijfsethiek en bedrijfswaarden ondersteunen.
4. Stroomlijnen van onze inzet voor maatschappelijke betrokkenheidsinitiatieven rond enkele centrale thema's, met name gericht op twee kerngebieden: kennisuitwisseling en gezondheid.

Hiermee behaalden wij in 2006 een hogere score voor bedrijfsethiek als vastgesteld door Dutch Sustainability Research en Sustainable Investment Research International (SiRi) Company. Volgens hun rapport dat in juni 2006 verscheen, steeg Wolters Kluwer

van een 24e plaats in 2005 naar een 6e plaats in 2006. Dit was de grootste verbetering in bedrijfsethiek van alle AEX-bedrijven.

Hiermee komt een einde aan het overzicht van onze prestaties in 2006 en de resultaten van ons driejarenplan voor de transformatie van Wolters Kluwer. Met de volgende dia's wil ik ingaan op de strategie van Wolters Kluwer om de winstgevende groei voor 2007 en de jaren daarna te versnellen.

Onze strategie voor 2007 en de jaren daarna zal voortbouwen op de sterke basis die we de afgelopen drie jaar hebben gelegd. Wij zijn nu toonaangevend op belangrijke markten en de groei zet duidelijk door. Wij hebben onze productlijnen in alle divisies uitgebreid en wij streven ernaar, dat onze producten onmisbaar zijn voor de werkprocessen van onze klanten. Verder hebben wij onze organisatie versterkt op terreinen als content, technologie, verkoop en marketing.

Onze strategie voor 2007 en de jaren daarna is gericht op het versnellen van winstgevende groei om superieure aandeelhouderswaarde te bieden. Wij willen dit bereiken door vier strategische acties:

1. Versterken van onze leidende posities op belangrijke verticale kernmarkten
2. Activiteiten uitbreiden naar belangrijke verwante markten
3. Benutten van mondiale schaal en reikwijdte
4. Institutionaliseren van operationele uitmuntendheid

Groei is de belangrijkste doelstelling van onze onderneming. Wij richten ons sterk op onze klanten. Om ons vermogen om sneller te groeien te versterken, moeten wij meer nieuwe producten introduceren, waarmee wij dieper kunnen doordringen in de werkprocessen van onze klanten, en onze verkoop- en marketinginspanningen verhogen.

Een voorbeeld van de groeistrategie van Wolters Kluwer is wat we hebben bereikt op de Tax and Accounting markt. Tax and Accounting had als kernactiviteit een softwareproduct om belastingaangiften te doen. Dit is nu uitgebreid naar een compleet scala aan producten voor belastingen, audits en accounting. Dit pakket aan producten biedt onze klanten alle content en software die zij voor hun praktijk nodig hebben. Daarnaast heeft de ontwikkeling van nieuwe modules de waarde van ons kernproduct ProSystem *fx* vergroot, door het actueel en relevant te houden voor onze klanten. Mede door deze product strategie behaalde de unit Tax and Accounting in 2006 een autonome groei van 5%.

Onze tweede strategie om de groei te versnellen is het doordringen tot belangrijke verwante markten en segmenten. Wolters Kluwer wil de activiteiten in verwante markt- en klantsegmenten uitbreiden. Dit biedt ons betere kansen om onze belangrijkste klanten goed van dienst te zijn en ons groeipotentieel voor de lange termijn te vergroten.

In de hele portefeuille richten wij ons op specifieke verwante marktsegmenten die onze leidende posities verder ontwikkelen. In Health hebben wij onze marktpositie bijvoorbeeld verder opgebouwd door ons te richten op verwante segmenten. Hieronder vallen nieuwe contentterreinen, nieuwe klantsegmenten en nieuwe markten.

Een voorbeeld is onze uitbreiding naar de markt voor medische codering door de overname van ProVation Medical.

Onze derde strategie is erop gericht de aanzienlijke wereldwijde schaal van Wolters Kluwer te benutten. Wij zullen optimaal gebruikmaken van onze bedrijfsmiddelen, investeringen en mogelijkheden om onze aanwezigheid uit te breiden naar nieuwe opkomende markten en zullen onze productlijnen en platformen wereldwijd selectief uitbreiden.

- Wij willen ons richten op het optimaal gebruiken van de lokale merken en kennis van Wolters Kluwer om onze aanwezigheid in opkomende markten op te bouwen en uit te breiden.
- In Latijns-Amerika zullen wij met Spaanstalige en Portugeestalige producten voortborduren op de activiteiten van Health in Mexico, Brazilië, Argentinië en Chili.
- In Oost-Europa en Rusland zullen wij onze Legal, Tax & Regulatory Europe platforms blijven uitbreiden. Hetzelfde geldt over het algemeen voor de aanwezigheid van Health in heel Europa.
- Wij zullen ook de nadruk op snelgroeiende Aziatische markten versterken. Vooral in India willen wij groeien, en wij willen onze leiderschapspositie in de Legal en Tax and Accounting markten uitbreiden.

Onze vierde doelstelling is gericht op het versnellen van de groei binnen het kader van operationele uitmuntendheid. Dit stelt ons in staat om onze klanten beter van dienst te zijn en geld te besparen, dat wij kunnen investeren in groeikansen en innovaties in de markt kunnen bijhouden.

Een voorbeeld van operationele uitmuntendheid is het Customer Insight programma dat wij ontwikkeld en ingevoerd hebben. Dit programma laat de stem van de klant structureel een rol spelen in elke fase van de productlevenscyclus: van innovatie tot ontwerp tot productlancering.

Een beter inzicht in onze klanten zal onze leidende positie versterken, omdat we hierdoor nieuwe producten succesvoller kunnen introduceren.

Nu wil ik ingaan op wat onze strategie om groei te versnellen betekent voor onze vooruitzichten voor 2007 en daarna.

In de afgelopen drie jaar hebben we onze strategie om Wolters Kluwer te versterken en te transformeren krachtig uitgevoerd. Daarom hebben we aan het begin van 2007 een uitstekende positie. Wij richten ons nu op de uitvoering van onze strategie voor het versnellen van winstgevende groei.

Wij verwachten voor 2007 een autonome groei van 4%, operationele marges van 19-20% en een sterke vrij besteedbare kasstroom van ongeveer € 425 miljoen. Onze plannen voor na 2007 zullen onze resultaten sterk doen verbeteren, met als doelstelling een autonome groei van 4-5%, voortdurende verbetering van de operationele marges en dubbele groeicijfers voor de verwaterde gewone winst per aandeel.

Samenvattend kan ik zeggen dat ons driejarenplan om Wolters Kluwer te transformeren succesvol is geweest. In alle divisies is er volop autonome groei, wij hebben ons productaanbod aanzienlijk uitgebreid en wij hebben onze organisatie en operationele discipline versterkt. Met deze sterke basis kunnen wij nu de winstgevende groei versnellen en waarde vermeerderen voor klanten, aandeelhouders en medewerkers.

Ik wil van de gelegenheid gebruik maken om onze medewerkers te bedanken voor hun bijdrage. En ik wil ook u, onze aandeelhouders, bedanken voor uw voortdurende steun.

Ik wil ook een woord van dank uitspreken aan Jean-Marc Detailleur, die na 8 jaar afscheid zal nemen van de Raad van Bestuur. Jean-Marc heeft Wolters Kluwer in deze vele jaren grote diensten bewezen. Mede namens mijn collega's in het hele bedrijf wil ik hem bedanken en het allerbeste voor de toekomst wensen.

Nancy McKinstry