

## Neopost gibt Ergebnisse des Geschäftsjahres 2005 bekannt

### Starkes profitables Wachstum

- Umsätze steigen auf vergleichbarer Basis<sup>1</sup> und auf Basis konstanter Wechselkurse um 8,9 Prozent
- Operative Marge beträgt 24,8 Prozent der Umsätze (2004: 23,4 Prozent)
- Jahresüberschuss steigt um 32,4 Prozent

### Freiwillige Ausschüttung an die Aktionäre

Hundertprozentige Ausschüttung des Jahresüberschusses und des Ergebnisses aus der Ausübung von Stock-Options

- Dividende beträgt angesichts des Ergebnisses in 2005 2,20 Euro pro Aktie; das entspricht einer Steigerung von 47 Prozent
- Aktienrückkauf in Höhe von 2 Prozent des Kapitals
- Außerordentliche Dividende angesichts des Ergebnisses in 2005 in Höhe von 0,80 Euro pro Aktie

---

*Paris / Olching* – Neopost, der europaweit führende und weltweit zweitgrößte Anbieter von Postbearbeitungslösungen, gibt eine weitere signifikante Profitabilitätssteigerung bekannt.

Das laufende operative Ergebnis betrug 205,5 Mio. Euro und lag damit um 15,8 Prozent über dem Ergebnis aus dem Jahr 2004 (177,5 Mio. Euro). Die operative Marge wurde stark verbessert; sie stieg von 23,4 Prozent auf 24,8 Prozent des Umsatzes. Der Jahresüberschuss legte um 32,4 Prozent auf 138,0 Mio. Euro zu.

---

<sup>1</sup> Ausgenommen die nicht zum Kerngeschäft gehörende Geschäftseinheit von Stielow (Druckweiterverarbeitung), die im März 2004 verkauft wurde.

	Ausgewiesenes Ergebnis		
<i>In Millionen Euro</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>Veränderung</i>
Umsatz	755,7	<b>827,3</b>	+9,5% <sup>2</sup>
EBITDA	239,5	<b>265,8</b>	+11,0%
Prozent v. Umsatz	31,7%	32,1%	
Laufendes operatives Ergebnis <sup>3</sup>	177,5	<b>205,5</b>	+15,8%
Prozent v. Umsatz	23,4%	24,8%	
Jahresüberschuss	104,2	<b>138,0</b>	+32,4%
Prozent v. Umsatz	13,8%	16,7%	

Die Konzernbilanz für das Geschäftsjahr 2005 wurde nach IFRS erstellt; die Angaben zur Bilanz des Geschäftsjahres 2004 sind nach diesen Standards neu ausgewiesen.

**Jean-Paul Villot**, Chairman und CEO von Neopost, kommentierte das Ergebnis wie folgt: "Neopost erzielt auch weiterhin ein Wachstum oberhalb des Marktniveaus. Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir unsere laufende Umsatzrendite um 1,4 Punkte und unseren Reingewinn um 2,9 Punkte erhöht. Diese Leistung entspricht unserer Strategie eines nachhaltig profitablen Wachstums."

### Starkes Umsatzwachstum im Geschäftsjahr 2005

Die Umsätze im Geschäftsjahr 2005 lagen auf vergleichbarer Basis und bei konstanten Wechselkursen um 8,9 Prozent über denen des Vorjahres.

Im Laufe des Geschäftsjahres 2005 konnte Neopost ein starkes Wachstum auf allen Märkten und in allen Geschäftsfeldern erzielen. Diese solide Performance war das Ergebnis einer Wachstumsstrategie, die auch weiterhin Früchte trägt. Schlüsselfaktoren sind hier der Erfolg neuer Produkte (sowohl bei den Frankier- als auch den Kuvertiermaschinen), die Dynamik selektiverer Marketing-Programme und die

<sup>2</sup> +8,9 Prozent auf vergleichbarer Basis und bei konstanten Wechselkursen

<sup>3</sup> Laufendes operatives Ergebnis (Current operating income) ist die neue Bezeichnung für EBIT unter IFRS. Es beinhaltet die Umsätze und Ausgaben des laufenden Geschäfts. Es berücksichtigt nicht die positive Goodwill-Abschreibung, Ergebnisse der Veräußerung von Anlagevermögen oder weitere Elemente, die nicht zum laufenden Geschäft zählen.

Optimierung der Vertriebsnetze. Zudem machten sich die Auswirkungen von Dezertifizierungsprogrammen, die nach wie vor laufen (in Kanada und den USA werden sie im Jahr 2006 abgeschlossen) beziehungsweise im Jahr 2005 endeten (in der Schweiz und den Niederlanden) ebenso positiv bemerkbar wie die außerordentlichen Umsätze im Zusammenhang mit Portoänderungen in Frankreich, Großbritannien und den USA.

Das Geschäftsergebnis profitierte im Jahr 2005 zudem von dem noch stärkeren Wachstum der Dienstleistungserlöse (Zubehör, Wartung, Leasing). Die daraus resultierenden wiederkehrenden Umsätze (Dienstleistungen und Vermietung) betrugen 63 Prozent des Gesamtumsatzes. Im Jahr 2004 waren es 62 Prozent.

### **Deutliche Verbesserung der Profitabilität**

Das starke Umsatzwachstum im Geschäftsjahr 2005 und die anhaltenden Fortschritte bei der Verbesserung der Profitabilität trugen wesentlich zum Anstieg des laufenden operativen Ergebnisses bei. Dieses wuchs deutlich schneller als die Umsätze; es stieg gegenüber 2004 um 15,8 Prozent auf 205,5 Mio. Euro. In Folge dessen stieg die operative Marge auf 24,8 Prozent der Umsätze, eine neue Bestmarke für die Gruppe.

Die Verbesserung der operativen Marge war in erster Linie zurückzuführen auf:

- das Umsatzwachstum
- die Verschiebung des Schwerpunkts im Produktmix hin zu mehr High-end-Geräten
- Portoumstellungen
- den wachsenden Umsatzanteil des Zubehörgeschäfts
- die Verbesserung der Profitabilität in Deutschland

- das Managen von Währungseinflüssen.

Der Jahresüberschuss stieg um 32,4 Prozent auf 138,0 Mio. Euro. Die damit erzielte Nettomarge von 16,7 Prozent resultiert aus:

- der merklichen Reduzierung des Zinsaufwandes (Konvertierung der Neopost Océane Wandelanleihe im Januar 2005 und Generierung eines starken Cash Flows)
- der Senkung des durchschnittlichen Steuersatzes (insbesondere aufgrund der gestiegenen steuerlichen Anrechnung von Forschungsausgaben sowie aufgrund der Steuersenkungen in einigen europäischen Ländern).

## **Wachstum im Leasing-Geschäft**

Das Leasing-Geschäft verzeichnete ein kontinuierliches Wachstum und trug 6 Prozent zu den Umsätzen des Jahres 2005 bei. Das Portfolio war bis Ende Januar 2006 auf 320,4 Mio. Euro gewachsen, ausgehend von 257,4 Mio. Euro im vorigen Jahr. Das entspricht einem Wachstum von 24,5 Prozent im Laufe des Jahres. Dieses ist insbesondere auf den Launch von Programmen in Italien, Irland und Belgien sowie die Ausweitung dieses Geschäfts in den USA und Deutschland zurückzuführen. Dieses Wachstum entspricht dem Ziel von Neopost, bis zum Jahr 2009 ein Leasing-Portfolio von etwa 500 Mio. Euro aufzubauen.

## **Weitere Optimierung der Marktabdeckung**

Als Teil der Reorganisation des Vertriebsnetzes in den USA und nach der Zusammenführung aller Niederlassungen von Hasler und Neopost im Februar 2005, akquirierte Neopost in der Zeit von Ende 2005 und Anfang 2006 acht Distributoren

mit Sitz in den folgenden Bundesstaaten: Ohio, Pennsylvania, Kalifornien, Massachusetts, Oregon und Tennessee. Heute werden 24 Prozent des US-Marktes über einen einzigen Vertriebskanal abgedeckt; vor einem Jahr waren es noch 0 Prozent.

### **Eine gesunde finanzielle Basis**

Der starke Cash-Flow ermöglichte Neopost im Jahr 2005 sowohl das Wachstum im Leasing-Geschäft und die Übernahmen von BTA und den Distributoren in den USA zu finanzieren als auch angesichts des Ergebnisses im Jahr 2004 eine Dividende in Höhe von 48 Mio. Euro sowie eine außerordentliche Dividende im Zusammenhang mit der Konvertierung der Neopost Océane Wandelanleihe im Januar 2005 in Höhe von 64 Mio. Euro auszuschütten. Darüber hinaus wurden auch 299.572 Aktien im Wert von 24,6 Mio. Euro zurückgekauft. Neopost hielt zum 31. Januar 2006 52.701 Aktien im Wert von 4,4 Mio. Euro.

Die Gruppe beendete das Geschäftsjahr 2005 mit Nettoverbindlichkeiten in Höhe von 288,7 Mio. Euro, was einer Fremdkapitalquote von 55,8 Prozent entspricht; im Jahr zuvor lag diese bei 37,4 Prozent. Dies entspricht weiterhin einem sehr niedrigen Wert für Industrieunternehmen mit Miet- und Leasinggeschäften. Die Zinsabdeckung (EBITDA / finanzielle Aufwendungen) erreichte einen Wert von 22,9 und die Verschuldungsgrenze (Nettoverbindlichkeiten / EBITDA) einen Wert von 1,1.

### **Freiwillige Ausschüttung an die Aktionäre**

Vor dem Hintergrund dieser besonders gesunden finanziellen Basis hat Neopost entschieden, im Rahmen einer "Active Policy" die Aktionäre am Erfolg zu beteiligen.

Die Gruppe hat daher entschieden – vorbehaltlich jeglicher größerer Akquisition – etwa 50 Prozent des Jahresüberschusses für die Zahlung einer ordentlichen Dividende bereitzustellen. Außerdem sollen rund 2 Prozent der eigenen Aktien zurückgekauft und – sofern notwendig – eine außerordentliche Dividende bezahlt werden, um die Aktionäre in angemessener Weise am Jahresüberschuss zu beteiligen sowie das Kapital in Folge der Ausübung von Stock-Options von Mitarbeitern zu erhöhen.

Für das Geschäftsjahr 2005 hat der Vorstand beschlossen, der nächsten Jahreshauptversammlung folgende Vorschläge zu unterbreiten:

- Zahlung einer Dividende in Höhe von 2,20 Euro pro Aktie, was einer Steigerung um 47 Prozent gegenüber den 1,50 Euro aus dem Jahr 2004 entspricht
- Zahlung einer außerordentlichen Dividende in Höhe von 0,80 Euro pro Aktie.

Die gesamte Dividendenausschüttung in Höhe von 3,00 Euro pro Aktie (Dividende und außerordentliche Dividende) entspricht einer Auszahlung von 95 Mio. Euro. Das bedeutet auf Basis eines Aktienkurses von 88,00 Euro eine Kapitalrendite von 3,4 Prozent.

Hinsichtlich eines Aktienrückkaufs steht der Konzern zusätzlich zu den 1 Prozent, die am 31. Januar 2006 zurückgekauft wurden, kurz vor dem Abschluss eines Rückkaufs von weiteren 1 Prozent seines Kapitals für einen Betrag von 30 Mio. Euro. Dieser Vorgang sollte Ende März 2006 abgeschlossen sein.

Ein neues Aktienrückkaufprogramm, das maximal 10 Prozent des ausgegebenen Kapitals und einen Höchstpreis des

1,3-fachen Schlusskurses vom 4. Juli 2006 betrifft, wird auf der Jahreshauptversammlung am 5. Juli 2006 den Aktionären vorgeschlagen.

## **Starke Perspektiven**

In einem schnell wachsenden Markt, dessen Expansion von Dezertifizierungen, einer immer schnelleren Veralterung des Equipments und einer Ausweitung der Dienstleistungs- und Zubehörgeschäfte bestimmt wird, verfolgt die Neopost-Gruppe weiterhin ihr bewährtes Geschäftsmodell, das darauf abzielt, stärker als der Markt zu wachsen und gleichzeitig die Profitabilität zu verbessern.

Die bestimmenden Faktoren dieses Modells eines profitablen Wachstums sind:

- die zunehmende Fokussierung von High-End-Produkten
- die Ausweitung des vorhandenen Dienstleistungsgeschäfts wie Leasing und Zubehör
- die Einrichtung neuer Dienstleistungen wie Online-Dienste und Porto-Finanzierung
- Optimierung des Vertriebsnetzes
- spezielle Programme zur Verbesserung der Produktivität.

Neopost ist zuversichtlich, aus all diesen Faktoren ein profitables Wachstum generieren zu können und erwartet bei konstanten Wechselkursen im Geschäftsjahr 2006 ein Umsatzplus von mehr als 7 Prozent bei einer operativen Marge von über 25 Prozent.

Für die weitere Zukunft erwartet der Konzern im Geschäftsjahr 2008 Umsätze in Höhe von 1 Mrd. Euro (auf der Basis des gegenwärtigen Wechselkurses Euro / Dollar) und eine operative Marge von 26 Prozent der Umsätze.

Zusammenfassend bemerkte Jean-Paul Villot: "Diese Zahlen unterstreichen noch einmal die Bedeutung des Geschäftsmodells von Neopost. Der Konzern nutzt weiterhin konsequent die Chancen, die sich am Markt ergeben, und ist zudem in der Lage, Potenziale für ein profitables Wachstum zu generieren. Die Ziele, die wir uns für die Zukunft setzen, sind ein Ausdruck der Zuversicht, unsere Leistung noch weiter verbessern zu können."

## **Kalender**

Die Zahlen für das erste Quartal 2006 werden nach Börsenschluss am 06. Juni 2006 veröffentlicht.

**Geschäftsjahr 2005 – Konzern Gewinn- und Verlustrechnung**

In Mio. Euro	Ausgewiesen			
	2005 (zum 31.01.2006)		2004 (zum 31.01.2005)	
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>827,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>755,7</b>	<b>100,0%</b>
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen	(195,1)	(23,6)%	(186,9)	(24,8)%
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>632,2</b>	<b>76,4%</b>	<b>568,8</b>	<b>75,2%</b>
F&E-Kosten	(36,2)	(4,4)%	(31,5)	(4,2)%
Vertriebs- und Marketingkosten	(205,8)	(24,9)%	(194,5)	(25,7)%
Verwaltungskosten	(110,4)	(13,3)%	(96,3)	(12,8)%
Service- und weitere operative Kosten	(69,7)	(8,4)%	(65,1)	(8,6)%
Mitarbeiter-Gewinnbeteiligungen	(4,6)	(0,6)%	(3,9)	(0,5)%
<b>Laufendes operatives Ergebnis</b>	<b>205,5</b>	<b>24,8%</b>	<b>177,5</b>	<b>23,4%</b>
Veräußerungsgewinne und andere	0,8	0,1%	0,5	0,1%
<b>Operatives Ergebnis vor Finanzergebnis</b>	<b>206,3</b>	<b>24,9%</b>	<b>178,0</b>	<b>23,5%</b>
Finanzergebnis	(11,6)	(1,4)%	(23,6)	(3,1)%
<b>Jahresüberschuss vor Steuern</b>	<b>194,7</b>	<b>23,5%</b>	<b>154,4</b>	<b>20,4%</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(57,4)	(6,9)%	(50,7)	(6,7)%
Ergebnisse assoziierter Unternehmen	0,7	0,1%	0,5	0,1%
Minderheitsbeteiligungen	-	-	-	-
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>138,0</b>	<b>16,7%</b>	<b>104,2</b>	<b>13,8%</b>

**Geschäftsjahr 2005 – Zusammengefasste Konzernbilanz**

<b>Aktiva (in Mio. Euro)</b>	<b>Zum 31. Januar 2006</b>	Zum 31. Januar 2005
Goodwill	514,3	496,4
Immaterielle Vermögenswerte	50,1	37,2
Sachanlagen	131,0	130,7
Finanzanlagen	10,9	6,6
Sonstige Vermögenswerte des Anlagevermögens	3,5	3,3
Forderungen aus Leasinggeschäften	320,4	257,4
Aktiv latente Steuern	47,1	46,1
Vorräte	49,0	44,9
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	195,2	177,8
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	115,4	119,7
Sonstige Vermögenswerte	22,6	21,6
<b>Summe Aktiva</b>	<b>1.459,5</b>	<b>1.341,7</b>

<b>Passiva (in Mio. Euro)</b>	<b>Zum 31. Januar 2006 IFRS</b>	Zum 31. Januar 2005 IFRS
Eigenkapital	517,7	506,8
Rückstellungen	49,9	51,7
Langfristige Verbindlichkeiten	189,9	173,9
Verbindlichkeiten aus Leasinggeschäften	105,0	72,7
Kurzfristige Verbindlichkeiten	109,2	61,8
Passiv latente Steuern	30,3	27,0
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	154,7	144,5
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	302,8	303,3
<b>Summe Passiva</b>	<b>1.459,5</b>	<b>1.341,7</b>

## Zur weiteren Kenntnis der Redaktion

---

### Neopost – Company Background (Kurzfassung)

Neopost ist Europas führender und weltweit zweitgrößter Anbieter von Postbearbeitungssystemen. Der Konzern hat Niederlassungen in 14 Ländern und beschäftigt mehr als 4.700 Mitarbeiter. 2005 erzielte Neopost einen Umsatz von 827 Mio. Euro. Produkte und Dienstleistungen verkauft Neopost in über 90 Ländern. Die Gruppe ist mittlerweile ein Schlüsselakteur auf den Märkten für Poststellenausstattung und logistischen Lösungskonzepten.

Neopost bietet die fortschrittlichsten Lösungskonzepte für Frankiermaschinen, performante Kuvertiersysteme, Posteingangssysteme, Logistik-Management und Sendungsverfolgung. Zum Portfolio gehört außerdem eine breite Palette von Dienstleistungen wie etwa Beratung, Wartung und Finanzierungskonzepte.

Im Februar 2006 gab sich Neopost einen neuen Claim: "We value your mail" spiegelt das Versprechen des Unternehmens an seine Kunden, seine Rolle am Markt und auch seine Ziele für die Zukunft wider.

Neopost ist auf der Eurolist von Euronext Paris im A Segment gelistet. Der Börsenwert beträgt rund 2,8 Milliarden Euro.

In Deutschland agiert Neopost über die 100-prozentige Tochtergesellschaft Neopost GmbH & Co. KG mit Sitz in Olching bei München.

- / -

**Ihre Gesprächspartnerin:**

- Frauke Artz, Leiterin Marketing Kommunikation  
Neopost GmbH & Co. KG  
Roggensteiner Str. 15-19, 82140 Olching b. München  
Telefon: 08142/179-310, Fax: 08142/179-309  
E-Mail: [frauke.artz@neopost.de](mailto:frauke.artz@neopost.de)  
Internet: [www.neopost.de](http://www.neopost.de)

**Ihr Partner Public Relations:**

- Ralf Wallbruch  
Geschäftsführender Gesellschafter  
giw Gesellschaft für Informationen  
aus der und für die Wirtschaft mbH  
Kiefernhalde 23, 45133 Essen-Bredeney  
Telefon: 0201/4 27 45/46, Fax: 0201/42 51 52  
E-Mail: [rw@giw.de](mailto:rw@giw.de), Internet: [www.giw.de](http://www.giw.de)