

*Structurele aanpassingen bij Nedap*

## Hogere winst 2014 door bijzondere bate, financiële positie verder versterkt

Groenlo, 12 februari 2015

De directie van N.V. Nederlandsche Apparatenfabriek "Nedap" heeft aan het einde van het boekjaar 2014 enkele beslissingen genomen die per saldo leidden tot een extra winst van € 8,1 miljoen (na belastingen). De aanpassing van de organisatie van de marktgroep Energy Systems aan sterk veranderende marktomstandigheden en de invoering van een nieuwe pensioenregeling waren de voornaamste oorzaken hiervan. De solvabiliteit nam mede hierdoor toe van 36,6% eind 2013 tot 42,9% eind 2014. De opbrengsten stegen in 2014 met 2% naar € 177,2 miljoen (2013: 173,7 miljoen). De winst uit normale bedrijfsactiviteiten bleef met € 9,8 miljoen op het niveau van 2013. De totale winst na belastingen kwam uit op € 17,9 miljoen (2013: € 9,8 miljoen). Dit resulteerde in een winst per aandeel van € 2,67 tegenover € 1,46 over 2013. Van de winst zal € 8,4 miljoen aan dividend worden uitgekeerd. Het dividend per aandeel bedraagt hiermee € 1,25. Over 2013 bedroeg het dividend € 1,10.

€ x miljoen	2014	2013	2012
Opbrengsten	177,2	173,7	171,9
Opbrengstengroei in %	2%	1%	13%
Bedrijfswinst in % van de opbrengsten	12,7%	6,8%	9,5%
Bedrijfswinst in % van de opbrengsten excl. bijzondere posten	7,0%	6,8%	9,5%
Winst na belastingen	17,9	9,8	13,5
Winst na belastingen excl. bijzondere posten	9,8	9,8	13,5
Winst na belastingen in % van de opbrengsten excl. bijzondere posten	5,5%	5,6%	7,9%
Winst per aandeel	€ 2,67	€ 1,46	€ 2,01
Winst per aandeel excl. bijzondere posten	€ 1,46	€ 1,46	€ 2,01
Dividend per aandeel	€ 1,25	€ 1,10	€ 1,51
Uitkeringspercentage van de winst per aandeel excl. bijzondere posten	85%	75%	75%
Solvabiliteit*	42,9%	36,6%	38,9%

\*onder solvabiliteit wordt verstaan het eigen vermogen exclusief het uit te keren dividend en minderheidsbelang, gedeeld door het balanstotaal.

De bijzondere posten, per saldo € 8,1 miljoen na belastingen, bestaan uit een bate van € 15,0 miljoen vanwege het omzetten van de pensioenregeling per 1 januari 2015 van een Defined Benefit regeling naar een Defined Contribution regeling en een last van € 6,9 miljoen, voornamelijk vanwege aanpassingen van de marktgroep Energy Systems aan sterk veranderende omstandigheden op de markt van gedistribueerde opslag.

In het persbericht van 17 december 2014 werd uitgegaan van een pensioenbate van ongeveer € 10 miljoen na belastingen. Het verschil met de werkelijke bate van € 15,0 miljoen is het gevolg van een verdere scherpe daling van de rente in de laatste weken van 2014. Naast deze pensioenbate, ontstaan door het vervallen van toekomstige verplichtingen, zijn er ook actuariële resultaten. Deze actuariële resultaten, in het genoemde persbericht berekend op ongeveer € 3 miljoen negatief, stegen door de rentedaling met € 4,6 miljoen naar € 7,6 miljoen negatief. De actuariële resultaten zijn direct ten laste van het eigen vermogen geboekt.

De marktgroepen Healthcare, Light Controls, Livestock Management en Security Management sloten het jaar af met hogere opbrengsten. De opbrengsten van de marktgroep Retail waren nagenoeg gelijk aan die van 2013. De marktgroepen Energy Systems, Identification Systems en Library Solutions bleven met hun opbrengsten achter bij het voorgaande jaar. De toegevoegde waarde, uitgedrukt in een percentage van de opbrengsten, steeg in het verslagjaar van 68,4% (2013) naar 70,0%.

#### Ontwikkelingen op de diverse markten

In 2014 zijn de opbrengsten van de marktgroep **Healthcare** (automatisering van administratieve werkzaamheden van zorgprofessionals, waardoor er meer tijd voor zorg overblijft) opnieuw gestegen. Een recordaantal nieuwe zorginstellingen is gedurende het jaar overgestapt op de softwarediensten van Nedap. De zorgmarkt staat op dit moment onder druk door bezuinigingen en het overhevelen van verantwoordelijkheden naar de lokale overheid. De veelvuldige veranderingen in wet- en regelgeving hebben direct effect op de eisen die aan ondersteuningssoftware voor zorgprocessen worden gesteld. Steeds meer concurrenten krijgen grote moeite om tijdig de noodzakelijke wijzigingen goed in hun producten te verwerken, hetgeen tot grote problemen kan leiden. Het niet op tijd klaar zijn voor wijzigingen in het berichtenverkeer met zorgkantoren, verzekeringsmaatschappijen en gemeenten kan in het ergste geval zelfs leiden tot het wegvallen van de inkomstenstroom van een zorginstelling. Dankzij de aanzienlijke investeringen in het versterken van de onderliggende architectuur gedurende de afgelopen jaren, loopt Nedap voorop met het doorvoeren van de vereiste aanpassingen in haar software. Dit betekent dat er, ondanks omvangrijke wijzigingen in de wijze waarop informatie met verschillende partijen wordt uitgewisseld, altijd probleemloos doorgewerkt kan worden met de Nedap softwarediensten. Dit is voor steeds meer zorgorganisaties een doorslaggevende reden om over te stappen naar Nedap. De aangekondigde bezuinigingen op de zorg zullen een dempend effect hebben op de omzetc ontwikkelingen van Nedap Healthcare. De voortdurende investeringen in product vernieuwing zullen echter, naar verwachting, het marktaandeel van Nedap in de zorgmarkt verder vergroten. De marktgroep rekent er dan ook op dat de opbrengstengroei zich de komende jaren zal voortzetten. In het verslagjaar is het aantal uren dat via Pep® (gedigitaliseerde urenregistratie m.n. in de uitzendbranche en onderdeel van de marktgroep Healthcare) werd geregistreerd goed gestegen. Met deze softwaredienst wordt de intercedent op het administratieve vlak ondersteund en blijft er meer

tijd over voor het bij elkaar brengen van uitzendkrachten en inlenende organisaties. Ook hier verwacht de marktgroep een verdere opbrengstengroei de komende jaren.

De marktgroep **Light Controls** (vermogenselektronica en besturingssystemen voor de verlichtingsindustrie) heeft in 2014 ook een groei van de opbrengsten weten te realiseren. Steeds vaker wordt uv-licht ingezet om industriële inkten, coatings en lijmen snel te laten drogen. Vooral in de hogere vermogens heeft Nedap de afgelopen jaren een uitstekende positie in dit groeiende marktsegment weten op te bouwen. Met onze producten wordt niet alleen veel energie bespaard, maar kan de hoeveelheid uv-licht, op ieder moment en veel nauwkeuriger, worden geregeld. Gezien de verwachtingen van onze klanten en onze technologische voorsprong op de concurrentie rekenen wij op een verdere opbrengstengroei in dit segment. In het uv-desinfectiesegment is eveneens omzetgroei gerealiseerd door de groei van het aantal waterzuiveringsprojecten. Door het uitblijven van de ratificatie van het internationaal verdrag voor de controle en het beheer van ballastwater en sedimenten van schepen (wetgeving van de Internationale Maritieme Organisatie) bleef de vraag naar onze oplossingen voor ballastwaterzuivering op zeeschepen stabiel. Wanneer dit verdrag in een wettelijke verplichting wordt omgezet, moeten zeeschepen wereldwijd het meegenomen ballastwater zuiveren voordat dit wordt geloosd. Dit zal dan direct resulteren in een sterke omzetgroei in dit segment. Echter, op dit moment is onduidelijk wanneer dit gaat gebeuren. Door de opkomst van LED-oplossingen voor straatverlichting neemt de interesse voor QL-producten af. Hoewel deze trend werd voorzien, heeft de snelheid waarmee de omzet terugvalt ons in 2014 verrast. De verwachting is dat deze neergaande trend ook de komende jaren zal doorzetten. De sterke daling van de olieprijs heeft er toe geleid dat ook de vraag naar onze explosieveilige verlichtingssystemen voor toepassing in de industrie en de offshoresector in het 2e halfjaar 2014 is afgenomen. Het afgelopen jaar is hard gewerkt aan het vergroten van de concurrentiekracht van de Luxon® productlijn. Zo is de productlijn uitgebreid met eigen armaturen voor HID-verlichting. Met de combinatie van voedingen met bijpassende armaturen wordt het veel eenvoudiger voor onze partners om op projecten aan te bieden. Ook is in 2014 de laatste hand gelegd aan de Luxon CQ, een voorschakelapparaat geschikt voor keramische HID-lampen. Een belangrijke stap voorwaarts was de uitbreiding van het toepassingsgebied van het Luxon Live light managementsysteem van HID naar LED-technologie. Nu deze ook in combinatie met LED kan worden aangeboden is de aantrekkingskracht van ons lichtmanagementsysteem sterk toegenomen. In de omvangrijke verlichtingsmarkt richt de marktgroep zich op een beperkt aantal segmenten waar zij het verschil kan maken. Met de investeringen in hoogwaardige producten en een effectieve verkooporganisatie rekent de marktgroep de komende jaren op een verdere opbrengstengroei.

De marktgroep **Livestock Management** (automatisering van processen op basis van individuele dieridentificatie in de veehouderij, die de veehouder helpt zijn bedrijfsvoering te optimaliseren en het welzijn van zowel mens als dier te verhogen) heeft in 2014 weer groei van de opbrengsten gerealiseerd. Zowel de activiteiten in de melkveehouderij als die in het varkenshouderijsegment hebben aan deze groei bijgedragen. De marktomstandigheden in de melkveehouderij zijn nagenoeg in geheel 2014 wereldwijd gunstig geweest en hebben de melkveehouders aangezet tot investeren. De vraag naar zuivelproducten neemt vooral toe in de Aziatische landen, maar de productie hiervan komt voor een groot deel voor rekening van westerse landen. De afschaffing in 2015 van het melkquotum in Europa heeft reeds vele melkveehouders aangezet tot schaalvergroting om in de komende jaren tegen concurrerende prijzen op de wereldmarkt te kunnen leveren. Na de intensieve marktwerking in de afgelopen jaren is in 2014

het aantal verkochte en geïnstalleerde Nedap groepshuisvestingssystemen voor de zeugenhouderij in de Noord-Amerikaanse varkenshouderij fors toegenomen. Deze groei wordt deels gedreven door de steeds toenemende maatschappelijke eisen op het gebied van diervriendelijkheid in de varkenshouderij. Maar zeker nu wij ook in Noord-Amerika uitstekende productieresultaten met Nedap-apparatuur hebben gerealiseerd, neemt de vraag naar onze oplossingen sterk toe. Aangezien voer een belangrijke kostenfactor binnen een varkenshouderijbedrijf is, is het efficiënt gebruik van voer essentieel voor een gezonde bedrijfsvoering. De afgelopen jaren is in het varkenshouderijsegment ook hard gewerkt aan het uitbreiden van het productassortiment. Zo bieden wij nu fokkerij-organisaties de mogelijkheid om de resultaten van hun nieuwe geneticalijnen eenvoudig en automatisch vast te leggen met onze "Varkens Prestatietest". Vleesvarkens kunnen zo snel beoordeeld worden op hun voeropname in relatie tot hun gewichtstoename. Na een succesvolle start in China zijn nu ook in Europa het afgelopen jaar verschillende bedrijven met deze systemen uitgerust. Met de voortdurende vernieuwing en uitbreiding in ons productenassortiment voor zowel melkvee- als varkenshouderij zien we dat onze concurrentiekracht verder toeneemt. In combinatie met de gestage uitbreiding van onze verkoopkanalen is de marktgroep uitstekend gepositioneerd om ook de komende jaren te profiteren van de verwachte groei in de agrarische sector. Hoewel wispelturigheid van opbrengst- en voerprijzen op korte termijn kan leiden tot omzetvolatiliteit, rekent de marktgroep voor 2015 op verdere groei van de opbrengsten.

De marktgroep **Security Management** (systemen voor toegangscontrole, registratie, betaling, brand- en inbraakmelding, observatie, beheer van lockers en biometrie) heeft in 2014 - ondanks uitdagende marktomstandigheden in Europa - wederom opbrengstengroei weten te realiseren. De Europese markt voor fysiek security management wordt gekenmerkt door een groot aantal aanbieders met eigen producten. De gemiddelde omzet per productplatform is dan ook veelal beperkt. Door een combinatie van toenemende prijsconcurrentie en stijgende eisen aan producten, zien veel concurrenten hun winstpotentieel sterk afnemen. Steeds meer partijen kiezen dan ook noodgedwongen voor het afbouwen van hun ontwikkelactiviteiten. Hierdoor neemt hun concurrentiekracht af en ontstaan er commerciële kansen voor Nedap. Onze strategie om ons marktaandeel verder te vergroten is gebaseerd op drie pijlers. De eerste strategische pijler is ons Global Client Programme (GCP), waarmee we inspelen op de vraag van steeds meer multinationals naar één standaardoplossing voor hun beveiligingsvraagstukken wereldwijd. De door Nedap ontwikkelde methodiek voorziet in een mondiale blauwdruk die vervolgens in individuele projecten in landen over de gehele wereld kan worden uitgevoerd. Daarbij wordt gebruikgemaakt van gecertificeerde installatiepartners in alle delen van de wereld. Met dit Global Client Programme lukt het ons steeds beter om grote organisaties aan Nedap te binden. De tweede pijler is gericht op het vergroten van de omzet per project, door naast toegangscontrole en locker management ook andere beveiligingsfunctionaliteit aan te bieden, zoals inbraakdetectie en video-observatie. Hier biedt het beveiligingsplatform AEOS een uniek alternatief. Waar de meeste concurrenten de integratie van de verschillende beveiligingsfuncties centraal op serverniveau realiseren, worden met AEOS verschillende soorten beveiligingssensoren softwarematig met elkaar verbonden op controller niveau. Vooral de schaalbaarheid en eenvoud van deze integrale oplossing spreken steeds meer partijen aan. De komende jaren gaan we de beveiligingsfunctionaliteiten op het AEOS-platform verder uitbreiden. De derde pijler in onze strategie maakt gebruik van de erkenning binnen de Europese beveiligingsmarkt dat Nedap AEOS het meest geavanceerde Security Management platform biedt. Eind 2014 is daarom met AEOS Blue een nieuwe hardwarelijn geïntroduceerd, waarbij de vertrouwde functionele kracht van AEOS wordt gecombineerd

met een concurrerende prijs en verbeterd installatiegemak. Bovendien maken een sterk vereenvoudigd licentiemodel en het nieuwe Channel Partner Programme het voor installateurs nog aantrekkelijker om Nedap aan te bieden. De marktgroep rekent dan ook op een belangrijke stijging van het aantal partners in de komende jaren en daarmee op een sterke toename van het aantal AEOS-projecten.

Ondanks de moeilijke omstandigheden in de detailhandelssector heeft de marktgroep **Retail** (beveiligings-, beheers- en informatiesystemen voor de detailhandel) de opbrengsten goed weten vast te houden. Steeds meer super- en hypermarktketens plaatsen de !Sense-productlijn op de lijst van toegestane antiwinkeldiefstalsystemen voor hun vestigingen, een eerste voorwaarde om te kunnen leveren. Een belangrijke, positieve ontwikkeling is nu ook dat de hard-discounters overtuigd zijn van de waarde van antiwinkeldiefstalsystemen. Dit heeft gedurende het boekjaar in verschillende landen geresulteerd in een positieve omzetsimpuls. Daarmee kon de sterke omzetsdaling door geopolitieke onrust in Rusland en Oekraïne worden opgevangen, evenals de afname van winkelinvesteringen door het negatieve economische sentiment in Frankrijk.

Het afgelopen jaar heeft de marktgroep met een diverse groep fashion retailers proefprojecten uitgevoerd om de waarde van RFID in de retailpraktijk aan te tonen. Uit nulmetingen in de proefwinkels blijkt bijvoorbeeld dat de accuraatheid van het voorraadoverzicht vaak minder dan 70% is. Wanneer niet duidelijk is wat op voorraad ligt in de winkel, als de juiste kleur of maat ontbreekt of als artikelen nog in het magazijn liggen, neemt de kans dat een klant niet vindt wat hij of zij zoekt sterk toe.

Daarmee gaan kostbare verkoopkansen verloren. Met Store!D biedt Nedap retailers een combinatie van lezers en softwarediensten waarmee eenvoudig dagelijks de voorraad opgenomen kan worden. Met de gelezen informatie uit de winkel, in combinatie met slimme software, kan zo in een handomdraai de daadwerkelijke voorraad worden bepaald. In de praktijk is keer-op-keer aangetoond dat binnen twee weken de voorraadaccuraatheid stijgt tot boven 98%. Door te weten wat er precies op voorraad ligt, worden de juiste artikelen aangevuld en worden meer verkoopkansen benut. Dit geeft een direct positief effect op de omzet van enige procenten. Steeds meer retailers ervaren inmiddels het significante effect van RFID op de winstgevendheid van een winkel.

Met de verbreding van het productportfolio en de geografische gebieden waar zij actief is, ziet de marktgroep uitstekende groeikansen. Het blijft echter moeilijk om te voorspellen wanneer deze precies vertaald kunnen worden in omzet. Hoewel het projectmatige karakter op korte termijn leidt tot omzetvolatiliteit, rekent de marktgroep op de langere termijn op een verdere opbrengstengroei.

In het verslagjaar is de marktgroep **Energy Systems** (systemen voor het zelfstandig en effectief opwekken, opslaan en verbruiken van elektriciteit) in Europa geconfronteerd met een sterke afbouw van subsidieprogramma's. Ingegeven door begrotingsperikelen in de verschillende landen en strenger Europees beleid voor nationale subsidieregelingen werden zelfs reeds gedane toezeggingen met terugwerkende kracht ingetrokken. Waar vorig jaar nog regelingen werden geïntroduceerd om de aanschaf van accu's voor zelfverbruik te stimuleren, wordt nu overwogen om energiebelasting te heffen op het eigenverbruik van zelfopgewekte stroom. Deze ontwikkelingen hebben geleid tot een scherpe afname van de investeringsbereidheid in zonne-energie-installaties. Hoewel de marktgroep met de PowerRouter haar marktaandeel goed heeft weten vast te houden, is de omzet in 2014 gedaald. De verwachting is dat de markt voor gedistribueerde opslag, waar we ons met de PowerRouter op richten, zich de komende jaren minder gunstig zal ontwikkelen dan eerder werd verwacht. Daarom is eind 2014 besloten om de

omvang van de activiteiten van de marktgroep Energy Systems aan te passen aan de nieuwe marktrealiteit. Daartoe is een deel van de medewerkers van Energy Systems naar andere marktgroepen overgeplaatst, waar zij op dit moment meer toegevoegde waarde hebben voor Nedap. Bovendien zijn de reeds gedane investeringen in ontwikkeling, testapparatuur en voorraden versneld afgeschreven. Ondanks de huidige terugslag in de markt zal, zoals algemeen verwacht wordt, gedistribueerde opslag van energie een essentieel onderdeel zijn van het slimme elektriciteitsnetwerk van de toekomst. Alleen op deze manier kunnen de gevolgen van groei van de alternatieve energiebronnen met sterk fluctuerende opbrengsten worden opgevangen. Het is op dit moment echter niet te voorspellen wanneer deze marktgroei in opslagsystemen van start zal gaan. Na de aanpassingen in de organisatie van Energy Systems blijft een robuust kernteam over, met een structureel lager kostenniveau, maar met de slagkracht om de verschillende markten in Europa te bewerken. Daarnaast wordt ook de mogelijkheid van samenwerken met strategische partners actief onderzocht. Ten tijde van het schrijven van dit bericht is er geen zekerheid óf een partnership daadwerkelijk wordt gerealiseerd. Ondanks het terugschreeven van de groeiambities voor gedistribueerde opslag in de verschillende landen blijven er marktkansen voor de PowerRouter. Met een bewezen oplossing, samenwerkingsovereenkomsten met alle belangrijke acculeveranciers en een fijnmazig partnernetwerk blijft de marktgroep als marktleider goed gepositioneerd in dit marktsegment.

De opbrengsten van de marktgroep **Identification Systems** (producten voor het identificeren van voertuigen en bestuurders en voor draadloze parkeersystemen) zijn in 2014 uitgekomen op bijna hetzelfde niveau als het voorafgaande jaar. Belangrijkste reden voor de lichte teruggang was de terugloop van het aantal projecten met grote omvang in diverse regio's van de internationale markt waarin de marktgroep actief is. Met de SENSIT-propositie biedt de marktgroep een oplossing om het gebruik van beschikbare parkeerplaatsen op straat te intensiveren en de verkeersdruk af te laten nemen omdat automobilisten direct naar beschikbare parkeerplaatsen worden geleid. Verschillende projecten over de hele wereld laten zien dat er een aansprekend rendement op de investering in de draadloze parkeersensoren kan worden gerealiseerd. Ook de komende jaren zal projectmatige omzet van invloed zijn op de kortetermijnontwikkeling van de opbrengsten. Maar met haar solide en groeiende productassortiment en een steeds effectievere marketingstrategie verwacht de marktgroep voor de komende jaren een verdere groei van de opbrengsten.

Met het afbouwen van de projectactiviteiten en de focus op technology provider, is de omzet van de marktgroep **Library Solutions** (RFID-systemen voor bibliotheken) in 2014 verder gedaald. De opbrengsten van technologische kerncomponenten voor geautomatiseerde bibliotheken hebben echter een beduidend hogere toegevoegde waarde dan de opbrengsten uit projectactiviteiten. In 2014 is veel aandacht besteed aan het versterken van commerciële activiteiten. Naast het ontsluiten van nieuwe verkoopkanalen werd extra aandacht besteed aan het vergroten van de omzet bij bestaande business partners. Deze inspanningen zullen naar verwachting in 2015 voor verdere opbrengstengroei zorgen.

#### Financieel

De totale opbrengsten zijn in 2014 uitgekomen op € 177,2 miljoen, 2% hoger dan over 2013 (€ 173,7 miljoen). De opbrengsten uit diensten (abonnementen en onderhoudscontracten) stegen in het verslagjaar verder naar € 23,6 miljoen (2013: € 21,0 miljoen). Deze bedragen nu 13,3% van de totale opbrengsten (2013: 12,1%). De toegevoegde waarde (opbrengsten minus materiaalkosten, plus of min de

voorraadmutatie), uitgedrukt in een percentage van de opbrengsten, steeg van 68,4% (2013) naar 70,0%. Aan 'Uitbesteding en overige externe kosten' werd € 1,1 miljoen meer uitgegeven dan in 2013. Hogere uitgaven voor het vergroten van de schaalbaarheid van de organisatie zijn hiervoor verantwoordelijk. In het verslagjaar nam het aantal medewerkers met 17 toe tot 761 per ultimo van het jaar. Gemiddeld waren er 15 medewerkers meer in dienst dan in 2013. Vooral door de toename van het aantal medewerkers, maar ook door CAO-aanpassingen en hogere pensioenlasten, stegen de salariskosten en sociale lasten met € 2,0 miljoen. De normale afschrijvingen waren over het verslagjaar € 0,5 miljoen hoger dan over 2013.

Aan het einde van het verslagjaar is besloten om de organisatie van de marktgroep Energy Systems aan te passen aan de sterk veranderende omstandigheden op de markt van gedistribueerde opslag. Geactiveerde ontwikkelingskosten, bedrijfsmiddelen en voorraden zijn geherwaardeerd. Daarnaast is een voorziening gevormd voor herstructureringskosten. Verder zijn ontwikkelingskosten voor een meetinstrument voor veehouders en enkele bedrijfsmiddelen geherwaardeerd. De kosten hiervan, grotendeels non-cash, bedroegen in totaal € 8,7 miljoen.

Ultimo 2014 expireerde de bij een verzekeringsmaatschappij ondergebrachte Defined Benefit (DB) pensioenregeling. Deze regeling is vervangen door een Defined Contribution (DC) regeling, ondergebracht bij een Premie Pensioen Instelling (PPI). Door de omzetting vervielen toekomstige verplichtingen waardoor een pensioenbete ontstond van € 18,7 miljoen (voor belastingen). Daarnaast zijn actuariële resultaten, € 10,2 miljoen (€ 7,6 miljoen na belastingen), direct ten laste van het eigen vermogen gebracht. Het betreft non-cash bedragen. Vanaf 2015 vervalt, door het beëindigen van de DB-regeling, de verplichting om de reële waarde van de fondsbeleggingen en de contante waarde van de pensioenverplichtingen en de mutaties hierin op te nemen in de jaarrekening.

In 2014 is € 0,8 miljoen minder geactiveerd aan zelfvervaardigde vaste activa dan in 2013. Deze post betreft hoofdzakelijk ontwikkelingsprojecten. De totale kosten voor onderzoek en ontwikkeling bedroegen in het verslagjaar € 21,4 miljoen (2013: € 20,7 miljoen). € 1,1 miljoen (2013: € 2,0 miljoen) hiervan is geactiveerd. De financieringslasten bleven met € 0,6 miljoen op het niveau van het voorafgaande jaar. Het winstaandeel van de geassocieerde deelneming was ruim € 0,1 miljoen lager dan over 2013. De belastingdruk van de Nedap Groep over het verslagjaar (zonder de geassocieerde deelneming) bedroeg 21,1 % (2013: 18,6%) mede als gevolg van het gebruik van de 'Innovatiebox'. (Het nominale vennootschapsbelastingtarief in Nederland is 25%.) De Innovatiebox geeft ondernemingen de mogelijkheid om opbrengsten uit innovaties, via een grondslagvermindering, tegen een gereduceerd belastingtarief te laten belasten. De overeenkomst met de Belastingdienst inzake de Innovatiebox loopt tot 31 december 2015.

Genoemde ontwikkelingen resulteerden in een winst na belastingen over het verslagjaar van € 17,9 miljoen (2013: € 9,8 miljoen). Aangepast voor de hiervoor genoemde bijzondere pensioenbete, herwaarderings- en herstructureringskosten bedroeg de winst na belastingen € 9,8 miljoen (2013: € 9,8 miljoen). Dit is 5,5% (2013: 5,6%) van de opbrengsten.

In materiële vaste activa is in het verslagjaar € 7,3 miljoen geïnvesteerd. De totale afschrijvingen bedroegen € 10,1 miljoen waarvan € 1,2 miljoen betrekking had op herwaarderingen. In immateriële vaste activa, voornamelijk ontwikkelingsprojecten, is € 1,4 miljoen geïnvesteerd. De totale afschrijvingen

bedroegen hier € 6,1 miljoen waarvan € 4,0 miljoen betrekking had op herwaarderingen. De voorraadwaarde nam met € 2,4 miljoen af en bedroeg aan het einde van het verslagjaar 13,2% van de opbrengsten (ultimo 2013: 14,9%). De handels- en overige vorderingen waren aan het einde van het jaar, onder meer door het teruglopen van de gemiddelde krediettermijn, € 4,8 miljoen lager. De gemiddelde krediettermijn van handelsdebiteuren, in weken gemeten, daalde van 7,9 over 2013 naar 7,4 over 2014. Door de herwaarderingen van de vaste activa en de verlaging van voorraden en vorderingen daalde het balanstotaal met € 14,1 miljoen. De daling van het balanstotaal en de toevoeging van de winst, inclusief bijzondere posten, aan de reserve zorgden voor een sterke stijging van de solvabiliteit. De solvabiliteit (het eigen vermogen exclusief het uit te keren dividend en minderheidsbelang, gedeeld door het balanstotaal) steeg daarmee van 36,6% naar 42,9%.

De kasstroom uit bedrijfsactiviteiten was in het verslagjaar ruim voldoende om de investeringen in materiële en immateriële vaste activa, alsmede het betaalde dividend over 2013 te betalen. Per saldo nam de bankschuld met € 15,8 miljoen af. Hierbij moet worden vermeld dat ultimo 2014 eenmalig een bedrag van € 5,6 miljoen is ontvangen van de oude pensioenuitvoerder dat begin 2015 moet worden betaald aan de deelnemers in de nieuwe pensioenregeling.

Aan het einde van het jaar is een nieuwe kredietovereenkomst gesloten met de huisbank, waardoor de looptijd van de Roll-Over Faciliteit is verlengd tot 1 november 2019. Er zijn geen convenanten afgesproken. De faciliteiten hebben een flexibel aflossingsschema en de financiering houdt rekening met seizoenpatronen. De totale kredietfaciliteiten bedroegen ultimo 2014 € 45,6 miljoen, waarvan € 21,2 miljoen is gebruikt. Aan liquide middelen was aanwezig € 3,8 miljoen.

#### Vooruitzichten

Bij Nedap richten we ons op het in beweging brengen van markten met technologie 'die er toe doet'. Dit doen we door talentvolle mensen aan ons bedrijf te verbinden en deze richting, ruimte en mogelijkheden te geven om kennis van markt en technologie te vertalen in aansprekende en duurzame proposities. Deze proposities zijn ons antwoord op relevante vraagstukken als: hoe kunnen we de groeiende wereldbevolking van voldoende voedsel voorzien, hoe zorgen we er voor dat er meer tijd voor zorg beschikbaar komt of, hoe kunnen we voor veilige werkomgevingen zorgen.

Het ontwikkelen en in de markt zetten van vernieuwende proposities is niet zonder risico. Technologische obstakels, een markt die zich anders ontwikkelt dan voorspeld of een sterkere prijserosie dan verwacht, zijn slechts enkele voorbeelden van problemen waar we mee te maken krijgen. Om te voorkomen dat deze risico's de continuïteit van Nedap in gevaar brengen, is de blijvende spreiding in ons portfolio van technologieën en markten van groot belang.

Deze Nedap-brede portfolio van kennis en ervaring biedt marktgroepen een solide fundament waarop zij hun marktspecifieke proposities kunnen baseren. De kruisbestuiving tussen de marktgroepen leidt tot een sterke versnelling in het vertalen van technologische- en marktmogelijkheden naar concrete commerciële successen en financiële resultaten, een essentieel onderdeel van onze concurrentiekracht.

Door onze investeringen in vernieuwing en commercie is het onderscheidend vermogen van onze proposities in de afgelopen jaren toegenomen en hebben we onze posities in de verschillende markten versterkt. Met de toegenomen robuustheid van onze balans door de doorgevoerde veranderingen in organisatie en pensioenregeling en een nieuw, langjarig financieringsarrangement beschikt de onderneming over een solide financieel fundament.



Wij zien de toekomst dan ook met vertrouwen tegemoet en voorzien voor de langere termijn een gezonde groei. Voor 2015 verwachten we – onvoorziene omstandigheden voorbehouden – een stijging van de opbrengsten.

Het verslag over 2014 zal op 18 februari a.s. nabesurs verschijnen. Het verslag zal alleen in digitale vorm beschikbaar worden gesteld. De jaarlijkse algemene vergadering van aandeelhouders zal worden gehouden op donderdag 2 april 2015, in het NHOW Hotel (gebouw De Rotterdam), Wilhelminakade 137, 3072 AP Rotterdam.

Voor nadere informatie:

G.J.M. Ezendam

Financieel directeur

0031 (0)544 471102

[www.nedap.com](http://www.nedap.com)

Nedap is een fabrikant van intelligente technologische oplossingen voor relevante thema's. Voldoende voedsel voor een groeiende bevolking, schoon drinkwater over de hele wereld, slimme netwerken voor duurzame energie zijn slechts een paar voorbeelden van onderwerpen waar Nedap zich mee bezighoudt. Altijd gericht op technologie die er toe doet.

De N.V. Nederlandsche Apparatenfabriek "Nedap" is opgericht in 1929, genoteerd aan de beurs sinds 1947 en is met ruim 750 medewerkers wereldwijd actief.



	2014	2013
<b>Actief</b>		
<b>Vaste activa</b>		
Materiële vaste activa	45.219	48.001
Immateriële vaste activa	5.805	10.530
Geassocieerde deelneming	3.152	2.961
Leningen u/g	154	251
Uitgestelde belastingvorderingen	177	871
	54.507	62.614
<b>Vlottende activa</b>		
Vorraden	23.437	25.811
Te vorderen winstbelasting	973	4
Handels- en overige vorderingen	29.444	34.267
Liquide middelen	3.768	3.486
	57.622	63.568
	112.129	126.182
<b>Passief</b>		
<b>Eigen vermogen</b>		
Aandelenkapitaal	669	669
Wettelijke reserves	5.578	10.701
Reserves	32.327	32.407
	38.574	43.777
Onverdeelde winst toekomend aan aandeelhouders	17.877	9.792
	56.451	53.569
Minderheidsbelang	145	130
Onverdeelde winst toekomend aan minderheidsbelang	4	15
	149	145
	56.600	53.714
<b>Langlopende verplichtingen</b>		
Leningen	16.209	16.391
Derivaten	239	246
Personeelsbeloningen pensioenen	–	6.805
Uitgestelde belastingverplichtingen	1.874	2.212
	18.322	25.654
<b>Kortlopende verplichtingen</b>		
Leningen	181	217
Rekening-courantkredieten banken	4.830	20.531
Personeelsbeloningen overig	–	285
Voorzieningen	2.191	738
Te betalen winstbelasting	407	1.552
Belastingen en premies sociale verzekeringen	3.213	2.757
Handelsschulden en overige te betalen posten	26.385	20.734
	37.207	46.814
<b>Totaal verplichtingen</b>	55.529	72.468
	112.129	126.182

Geconsolideerde winst- en verliesrekening (€ x 1.000)

		2014	2013
<b>Opbrengsten</b>		<b>177.193</b>	173.696
Materiaalkosten	52.903		54.518
Voorraadmutatie gereed product en goederen in bewerking	310		320
Uitbesteding en overige externe kosten	48.758		47.704
Salarissen	43.288		42.626
Sociale lasten	9.963		8.612
Afschrijvingen	10.557		10.016
Bijzondere waardeverminderingen activa	7.164		-
Herstructureringskosten	1.422		-
Incidentele pensioenresultaten	-/- 18.712		-
Zelfvervaardigde vaste activa	-/- 1.033		-/- 1.851
<b>Som der bedrijfslasten</b>		<b>154.620</b>	161.945
<b>Bedrijfswinst</b>		<b>22.573</b>	11.751
Financieringsbaten	45		70
Financieringslasten	-/- 694		-/- 749
Waardeverandering derivaten	7		90
<b>Nettofinancieringslasten</b>		<b>-/- 642</b>	-/- 589
Winsttaandeel geassocieerde deelneming (na winstbelasting)		585	723
<b>Winst voor belastingen</b>		<b>22.516</b>	11.885
Belastingen		4.635	2.078
<b>Winst over het boekjaar</b>		<b>17.881</b>	9.807
Winst toekomend aan aandeelhouders Nedap N.V.		17.877	9.792
Winst toekomend aan minderheidsbelang		4	15
<b>Winst over het boekjaar</b>		<b>17.881</b>	9.807
Gemiddeld aantal uitstaande aandelen		6.692.920	6.692.920
Winst per gewoon aandeel (in €)		2,67	1,46
Verwaterde winst per gewoon aandeel (in €)		2,67	1,46

	2014	2013
<b>Winst over het boekjaar</b>	<b>17.881</b>	<b>9.807</b>
<b>Niet-gerealiseerde resultaten</b>		
Posten die nooit worden gereclassificeerd naar de winst of het verlies:		
Mutatie verplichting uit hoofde van de toegezegd-pensioenregeling	-/- 7.644	-/- 5.487
Posten die na eerste opname (mogelijk) worden gereclassificeerd naar de winst of het verlies:		
Valuta omrekeningsverschillen	-/- 50	-/- 2
<b>Niet-gerealiseerde resultaten over de verslagperiode, na belastingen</b>	<b>-/- 7.694</b>	<b>-/- 5.489</b>
<b>Totaal gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten over het boekjaar</b>	<b>10.187</b>	<b>4.318</b>
<b>Totaal gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten toe te rekenen aan:</b>		
aandeelhouders Nedap N.V.	10.183	4.303
minderheidsbelang	4	15
<b>Totaalresultaat</b>	<b>10.187</b>	<b>4.318</b>

De jaarcijfers zijn ontleend aan de nog niet vastgestelde jaarrekening 2014. De jaarrekening zal in de Algemene Vergadering van Aandeelhouders op 2 april 2015 worden vastgesteld. De jaarrekening is nog niet gedeponeerd bij het handelsregister.

Geconsolideerd kasstroomoverzicht (€ x 1.000)

		2014	2013
<b>Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten</b>			
Winst over het boekjaar		17.881	9.807
Aanpassingen voor:			
Afschrijvingen incl. bijzondere waardeverminderingen	15.794		10.016
Boekresultaat op verkoop materiële vaste activa	-/- 156		-/- 37
Winsttaandeel geassocieerde deelneming	-/- 585		-/- 723
Koersverschillen op deelnemingen	-/- 243		20
Nettofinancieringslasten	642		589
Winstbelastingen	4.635		2.078
Incidentele pensioenresultaten	-/- 18.712		-
Overige niet kasstroom posten	8.888		-
		10.263	11.943
Mutatie handels- en overige vorderingen	4.807		1.729
Mutatie voorraden	508		999
Mutatie belastingen en premies sociale verzekeringen	456		-/- 227
Mutatie handelsschulden en overig te betalen posten	-/- 193		579
Mutatie personeelsbeloningen	1.430		-/- 803
Mutatie voorzieningen	31		-/- 2.718
		7.039	-/- 441
Betaalde rente	-/- 703		-/- 741
Ontvangen rente	61		87
Betaalde winstbelastingen	-/- 3.845		-/- 1.493
		-/- 4.487	-/- 2.147
<b>Kasstroom uit operationele activiteiten</b>		30.696	19.162
<b>Kasstroom uit investeringsactiviteiten</b>			
Investerings in materiële vaste activa	-/- 7.078		-/- 10.393
Investerings in immateriële vaste activa	-/- 1.173		-/- 1.971
Ontvangsten uit verkoop materiële vaste activa	373		491
Ontvangen dividend geassocieerde deelneming	394		187
		-/- 7.484	-/- 11.686
<b>Kasstroom uit financieringsactiviteiten</b>			
Opmaken langlopende leningen	-		-
Aflossingen langlopende leningen	-/- 218		-/- 269
Aflossingen leningen u/g	97		90
Betaald dividend aan minderheidsaandeelhouders	-		-/- 24
Betaald dividend aan aandeelhouders Nedap N.V.	-/- 7.362		-/- 10.106
Per saldo leveringen en inkoop eigen aandelen	61		243
		-/- 7.422	-/- 10.066
<b>Mutatie liquide middelen en bankiers</b>		15.790	-/- 2.590
Liquide middelen en bankiers per 1 januari		-/- 17.045	-/- 14.433
Valutakoersverschillen op liquide middelen en bankiers		193	-/- 22
<b>Liquide middelen en bankiers per 31 december</b>		-/- 1.062	-/- 17.045