

Neopost gibt Ergebnisse des Geschäftsjahres 2008 bekannt

2008: Solide Leistung

- Umsatzsteigerung von 6,1 Prozent bei konstanten Wechselkursen im Jahr 2008
- Laufende operative Marge¹ im Jahr 2008: 25,7 Prozent der Umsätze
- Anstieg des Jahresüberschusses um 15,7 Prozent auf 157,0 Mio. Euro im Jahr 2008
- Dividendenerhöhung auf 3,80 Euro pro Aktie für das Jahr 2008

Ausblick auf das Jahr 2009

- Bei konstanten Wechselkursen wird eine Umsatzsteigerung zwischen 1 und 3 Prozent erwartet
- Für 2009 wird eine laufende operative Marge¹ von mindestens 25,7 Prozent der Umsätze prognostiziert

Paris / München – Neopost, der europaweit führende und weltweit zweitgrößte Anbieter von Postbearbeitungslösungen, gibt die Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2008 bekannt (Geschäftsjahr endete am 31. Januar 2009). Diese bewegen sich im Rahmen der zu Beginn des Jahres 2008 abgegebenen Prognosen.

Der Umsatz stieg im Jahr 2008 im Vergleich zum Vorjahr um 1,2 Prozent auf 918,1 Mio. Euro. Dies entspricht währungsbereinigt einem Umsatzwachstum von 6,1 Prozent.

¹ laufende operative Marge = laufender operativer Gewinn/Umsatz

Das laufende operative Ergebnis belief sich im Jahr 2008 auf 235,9 Mio. Euro (vgl. 2007 237,1 Mio. Euro). Die laufende operative Marge betrug 25,7 Prozent des Umsatzes. Dies ist unter Hinzurechnung von PFE² für 11 Monate in 2007 ein Anstieg von 50 Basis-Punkten (25,2 Prozent).

Der zurechenbare Konzernüberschuss stieg im Vergleich zu 2007 um 15,7 Prozent auf 157,0 Mio. Euro beziehungsweise 17,1 Prozent des Umsatzes. Der Jahresüberschuss 2008 stieg um 5,8 Prozent zum Vergleichsjahr 2007 unter Berücksichtigung von Rückstellungen für Optimierungsprogramme.

Der Gewinn je Aktie einschließlich aller Umtauschrechte steigerte sich um 18,7 Prozent auf 5,08 Euro und spiegelt den Aktienrückkauf wider, den das Unternehmen in diesem Zeitraum getätigt hat.

² Zur Information: PFE ist ein britisches Unternehmen, das auf Hochleistungskuviermaschinen spezialisiert ist und von Neopost Anfang März 2008 übernommen wurde. In 2007 erzielte es einen Umsatz von 26,0 Mio. Pfund Sterling.

| In Millionen Euro | 2008 (mit PFE für 11 Monate) | 2007 wie berichtet (ohne PFE) | Veränderungen |
|--|---------------------------------------|---|--------------------|
| Umsatz | 918,1 | 907,1 | +1,2% ³ |
| EBITDA ⁴ Prozent v. Umsatz | 301,2 32,8% | 302,6 33,4% | -0,4% |
| Laufendes operatives Ergebnis Prozent v. Umsatz | 235,9 25,7% | 237,1 26,1% | -0,5% |
| Zurechenbarer Konzernüberschuss Prozent v. Umsatz | 157,0 17,1% | 135,7 15,0% | 15,7% |
| Gewinn je Aktie einschließlich aller Umtauschrechte | 5,08 | 4,28 | +18,7% |

Denis Thiery, Chief Executive Officer von Neopost, zu dem Ergebnis: "Vor dem Hintergrund der schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Jahre 2008 zeigen unser anhaltendes Umsatzwachstum, die signifikanten Steigerungen des operativen Ergebnisses und der deutliche Anstieg des Jahresüberschusses die Stärke unseres Geschäftsmodells. Wir haben weiterhin unsere Vorbereitungen für die Zukunft getroffen. Wir haben eine neue Frankiermaschinenserie erfolgreich auf den Markt gebracht, PFE zügig integriert, das Leasinggeschäft ausgeweitet, einige Großhändler übernommen und unsere Organisation rationalisiert."

2008: Nachhaltiges Umsatzwachstum unter wirtschaftlich schwierigen Rahmenbedingungen

Der Umsatz stieg im Jahr 2008 um 1,2 Prozent auf 918,1 Mio. Euro und erhöhte sich damit im Vergleich zum Vorjahr bei konstanten Wechselkursen um 6,1 Prozent.

³ +6,1 Prozent bei konstanten Wechselkursen

⁴ EBITDA (301,2 Mio. Euro) entspricht der Summe aus dem operativen Ergebnis (235,9 Mio. Euro), den Abschreibungen auf Sachanlagen (47,9 Mio. Euro) und den immateriellen Vermögensgegenständen (17,4 Mio. Euro).

Das Unternehmen verzeichnete in allen Märkten und in seinen beiden wichtigsten Geschäftsfeldern (Mailing Systems sowie Document and Logistics Systems) Zuwächse.

In Deutschland und den übrigen Weltmärkten stiegen die Umsätze währungsbereinigt um 19,5 Prozent beziehungsweise um 17,2 Prozent. In Großbritannien und Frankreich erzielte der Konzern mit Wachstumsraten von 4,2 Prozent beziehungsweise 5,1 Prozent (bei konstanten Wechselkursen) eine solide Leistung. In Nordamerika, das 37,0 Prozent des gesamten Umsatzes ausmachte, erlebte Neopost zwei wechselvolle Jahreshälften: In der ersten Hälfte sanken die Umsätze um 9,5 Prozent. In der zweiten Hälfte jedoch stiegen sie um 17,6 Prozent (beide Zahlen sind währungsbereinigt und zum Vergleichszeitraum 2007 ins Verhältnis gesetzt). Dies lag vor allem an dem erfolgreichen Start der IS-Serie und der Dezertifizierung nicht-digitaler Frankiersysteme. Über das gesamte Jahr gesehen, stieg der Umsatz in Nordamerika bei konstanten Wechselkursen um 2,3 Prozent.

Die erfolgreiche Integration von PFE und die Marketingausrichtung des Unternehmens, die auf den Ausbau des Cross-Selling-Geschäfts abzielt, trugen zum Umsatzwachstum von (währungsbereinigt) 12,0 Prozent im Bereich Document and Logistics Systems bei. Der Umsatz im Bereich Mailing Systems stieg um 4,0 Prozent (bei konstanten Wechselkursen) was einen Anteil von 71,6 Prozent am gesamten Umsatz des Konzerns ausmacht.

Das Wachstum im Bereich der Finanzdienstleistungen, der steigende Absatz von Zubehör sowie der höhere Umsatz durch Service - und Wartungsdienstleistungen sorgten für ein Wachstum der wiederkehrenden Erlöse in Höhe von 10,8 Prozent bei konstanten Wechselkursen. Trotz der

schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sank der Geräteabsatz (währungsbereinigt) um nur 2,0 Prozent.

Insgesamt betrugen die wiederkehrenden Erlöse 66,4 Prozent vom Umsatz, der Geräteverkauf hingegen 33,6 Prozent.

Wichtige Erneuerung der Produktpalette

Das Unternehmen hat im Jahr 2008 eine neue Frankiermaschinen-Serie (die IS-Serie) erfolgreich im Markt eingeführt, zuerst in den USA, dann in Großbritannien, Deutschland und Schweden. Die Frankiermaschinen-Serie zielt auf den Markt ab für mittleres Postaufkommen, welcher um die 50,0 Prozent der Neopost-Produkte ausmacht. Für Neopost war dies der wichtigste Produktstart seit 2004. Die neue Serie ist von den Großhändlern, Kunden und dem Vertriebspersonal gut aufgenommen worden. Die neue Serie wird im Jahr 2009 in weiteren europäischen Ländern auf den Markt kommen.

Mit der Akquisition von PFE hat Neopost 2008 außerdem sein Sortiment im Bereich Document Systems deutlich nach oben hin abgerundet. Hinzugekommen sind drei neue Kuvvertiersysteme, die eine bedeutend höhere Verarbeitungskapazität bieten als die Modelle, die das Unternehmen bisher angeboten hat.

Gute Integration der im Jahr 2008 akquirierten Unternehmen

Bei der Integration und der Weiterentwicklung der im Jahr 2008 übernommenen Unternehmen hat der Konzern gute Fortschritte gemacht.

NBG ID, ein Unternehmen, das sich auf die Integration der RFID-Technologie in der Transportindustrie spezialisiert hat, wurde von Neopost im Februar 2008 übernommen. Im Februar 2009 ist es mit der Geschäftseinheit Neopost Logistics Systems verschmolzen, um den Bereich Neopost ID zu bilden. Dessen Aufgabe ist es, Lösungen für die Sendungsverfolgung im Einsatz entlang der gesamten Supply-Chain-Prozesse (Transport, Logistik etc.) zu entwickeln und zu betreiben.

PFE wurde im März 2008 übernommen und zügig integriert. Das Großhändlernetz von PFE wurde auf das von Neopost abgestimmt (Gebiete wurden verkauft, direkte Vertriebsnetze zusammengeführt und indirekte Vertriebsnetze verschmolzen). Der Konzern hat die Entscheidung getroffen, alle Aktivitäten, die nicht zum Kerngeschäft von PFE zählen, zu verkaufen, und alle Redundanzen im Sortiment für Falz- und Kuvertiermaschinen im Einstiegssegment bei Neopost und PFE zu beseitigen. Die Produkte von PFE sind ebenfalls in die Logistikkette von Neopost integriert und der Zubehörbereich beider Unternehmen zusammengelegt worden.

Die Integration des im April 2008 übernommenen Unternehmens Rena, das sich auf Adressdrucker spezialisiert, wurde ebenfalls abgeschlossen.

Direktvertrieb weiter stärken

Neopost hat in Europa sechs Großhändler übernommen, insbesondere in Deutschland, Norwegen, Schweden und der Schweiz.

In den USA kaufte der Konzern ebenfalls fünf Großhändler in Kalifornien, Connecticut, Minnesota und im Bundesstaat

New York. Am Ende des Jahres 2009 stieg der Anteil an der installierten Basis, der vom Direktvertrieb betreut wird, auf 53,0 Prozent. Im Vergleich hierzu lag der Anteil Ende 2004 noch bei 31,0 Prozent. Der Konzern verweist an dieser Stelle auf sein Ziel, dass der Direktvertrieb in den USA auf 60,0 Prozent steigen soll.

Optimierungsprogramme verlaufen gut

Im letzten Jahr hat sich der Konzern entschieden, mehrere Programme umzusetzen, die speziell auf die Verbesserung der Organisation von Forschung und Entwicklung, der Lieferkette sowie des Vertriebs abzielen.

Rückstellungen von 20,5 Mio. Euro wurden für diese Optimierungsprogramme im Geschäftsjahr 2007 gebildet.

Im Bereich Forschung & Entwicklung ist die Zusammenführung dreier Zentren in den USA zu einem einzigen abgeschlossen worden.

Die verschiedenen Optimierungsprogramme, die sich auf die Lieferkette beziehen, werden Ende des ersten Halbjahres 2009 abgeschlossen sein. Diese berühren insbesondere die Reorganisation der Logistikfunktionen über zwei Plattformen – die eine in Europa, die andere in Nordamerika.

Der dadurch gewonnene Nutzen ergibt sich aus der direkten Belieferung der Kunden aus der Produktion sowie der Rationalisierung der Geräteinstandsetzung alter Frankiermaschinen.

Die Optimierung des Vertriebs schreitet in den USA voran. Die Firmensitze der beiden Vertriebstöchter werden an der Ostküste bis zum Sommer 2009 zusammengeführt. Die verschiedenen Call Center werden ebenfalls bis zum Sommer

2009 nach Dallas verlegt. Abschließend wird die Vereinheitlichung der Informationssysteme, insbesondere des ERP-Systems (eine integrierte Management Software von Oracle) mit dem System zur Wiederaufladung von Portoguthaben bei den Frankiermaschinen, bis zum Ende des Jahres 2010 abgeschlossen sein.

Neopost bestätigt, dass die Rückstellungen, die in 2007 gebildet worden sind, ausreichen. Die Optimierungsprogramme sollen ab 2010 zu jährlichen Einsparungen von etwa 6,0 bis 7,0 Mio. Euro führen.

Operative Ertragsentwicklung läuft wie erwartet

Die fallenden Kurse von Dollar und Pfund Sterling hatten keinen Einfluss auf die Unternehmensgewinne im Jahr 2008. Allerdings sanken hierdurch natürlich die Ergebnisse der nordamerikanischen und britischen Tochterunternehmen in Euro. Wie zum Zeitpunkt der Übernahme bereits zu erwarten war, hatte die Integration von PFE negative Auswirkungen auf das Bruttoergebnis vom Umsatz und das laufende operative Ergebnis des Konzerns.

Das laufende operative Ergebnis belief sich am 31. Januar 2009 auf 235,9 Mio. Euro. Im Vergleichszeitraum des Vorjahres lag es bei 237,1 Mio. Euro.

Die laufende operative Marge⁵ betrug im Jahr 2008 25,7 Prozent verglichen mit 26,1 Prozent im Jahr 2007.

Dies bedeutet jedoch einen Anstieg um 50 Basis-Punkte im Vergleich zum laufenden operativen Ergebnis von 2007, das unter Einbeziehung von PFE für 11 Monate 25,2 Prozent betrug. Diese Verbesserung resultiert insbe-

sondere aus dem deutlichen Wachstum der wiederkehrenden Erlöse und den kontinuierlichen Anstrengungen, die Ertragskraft zu steigern.

Das Nettofinanzergebnis ist im Vergleich zum Vorjahr auf 22,0 Mio. Euro stark zurückgegangen (im Jahr 2007 lag es bei 28,8 Mio. Euro). Dies lag auf der einen Seite an den Nettofinanzausgaben, die trotz eines Anstiegs der Nettoverbindlichkeiten mit 27,2 Mio. Euro nahezu auf dem Vorjahresniveau von 26,6 Mio. Euro geblieben sind. Auf der anderen Seite hatten Wechselkursgewinne in Höhe von 5,2 Mio. Euro hieran ihren Anteil. Im Jahr zuvor waren Wechselkursverluste von 2,2 Mio. Euro verbucht worden.

Im Jahr 2008 sank der Durchschnittssteuersatz auf momentan 27,0 Prozent (2007: 28,5 Prozent).

Der zurechenbare Konzernüberschuss betrug im Jahr 2008 157,0 Euro. Im Vergleich zum Ergebnis des Vorjahreszeitraums in Höhe von 135,7 Mio. Euro ist dies ein Anstieg von 15,7 Prozent. Der Jahresüberschuss machte 17,1 Prozent vom Umsatz aus.

Unter Berücksichtigung der Rückstellungen für die Optimierungsprogramme stieg im Jahr 2008 der Jahresüberschuss im Vergleich zum Vorjahr um 5,8 Prozent.

Werden die Auswirkungen der Aktienrückkäufe aus diesem Zeitraum einbezogen, stieg der Gewinn je Aktie einschließlich aller Umtauschrechte um 18,7 Prozent.

⁵ laufende operative Marge = laufender operativer Gewinn/Umsatz

Eine gesunde finanzielle Position

Neopost hat die Finanzaktivitäten (Leasing und Portofinanzierung) im Jahr 2008 ausgeweitet, während gezielt Übernahmen – wie die von PFE für 34,8 Mio. Euro – getätigt wurden. Der Konzern hat auch die Ertragspolitik gegenüber seinen Anteilseignern weiter verbessert und zum ersten Mal eine Interimsdividende eingeführt.

Neopost hat während des Jahres 2008 eine Dividende in Höhe von 111,4 Mio. Euro für 2007 ausgeschüttet und 623.848 Anteile für 42,0 Mio. Euro zurückgekauft. Hiervon wurden 335.178 Anteile eingezogen, 288.670 Anteile dienten dazu, Verpflichtungen abzudecken, die sich aus dem Aktienoptionsprogramm und den Freiaktien für die Neopost-Mitarbeiter ergaben. Neopost hat am 15. Januar 2009 außerdem eine Interimsdividende in Höhe von 50,3 Mio. Euro ausgeschüttet.

Das Unternehmen weist darauf hin, dass die Nettoverbindlichkeiten gestützt werden durch zukünftigen Cash Flow aus den Miet- und Leasinggeschäften. Dieses wächst mit der Ausweitung der finanziellen Aktivitäten. Am 31. Januar 2009 betrug der Leasingbestand 495,7 Mio. Euro, im Vorjahr waren es 425,3 Mio. Euro. Der Nettobetrag der verleaste Anlagen lag bei 86,9 Mio. Euro (am 31.01.2008 waren es 83,3 Mio. Euro).

Neopost beendete das Finanzjahr 2008 mit Nettoverbindlichkeiten in Höhe von 668,7 Mio. Euro. Dies ist ein Anstieg um 222,9 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahr. Dabei ist zu berücksichtigen, dass neben den 34,8 Mio. Euro für die Übernahme von PFE und 50,3 Mio. Euro für die Ausschüttung der Interimsdividende auch 46,0 Mio. Euro, die aus Wech-

selkursbewegungen resultierten, zu dem Anstieg beigetragen haben.

Die Konzernverschuldung ist unter Kontrolle und entspricht dem 1,5 fachen des Eigenkapitals. Das Verhältnis von EBITDA⁶ zu Nettozinsaufwand beträgt 13,7 und die Verschuldungsgrenze liegt bei 2,2. Hier zeigt sich die Stärke des Unternehmens, seinen Finanzverpflichtungen nachzukommen. Die finanziellen Vereinbarungen wurden zum 31. Januar 2009 problemlos erfüllt.

In 2008 konnte Neopost einen hohen Cash Flow (nach Fremdkapitalkosten und Steuern) von 219,4 Mio. Euro beibehalten. Trotz schwieriger wirtschaftlicher Rahmenbedingungen und der Integration von PFE hat sich das Working Capital verbessert.

Dividendenerhöhung

Nachdem sich Neopost dazu entschlossen hatte, den Anteilseignern regelmäßiger eine Dividende zu zahlen, schüttete das Unternehmen am 15. Januar 2009 eine Interimsdividende für das Jahr 2008 von 1,65 Euro pro Aktie aus.

Für 2008 wird der Jahreshauptversammlung am 07. Juli 2009 eine Gesamtdividende von 3,80 Euro pro Aktie vorgeschlagen, was eine Erhöhung um 4,1 Prozent im Vergleich zum Jahr 2007 (3,65 Euro pro Aktie) bedeutet. Im Falle der Genehmigung würden am 15. Juli 2009 weitere 2,15 Euro pro Aktie ausgeschüttet.

Das Unternehmen plant für das Jahr 2009 eine hohe Dividende beizubehalten und seine Politik der Ausschüttung von

⁶ EBITDA (301,2 Mio. Euro) entspricht der Summe aus dem operativen Ergebnis (235,9 Mio. Euro), den Abschreibungen auf Sachanlagen (47,9

Interimsdividenden fortzusetzen. Jedoch wird der Konzern seine Aktienrückkäufe eingrenzen, die sich allenfalls in Höhe der Ausübung der Aktienoptionen und der Zuteilung der Freiaktien bewegen.

Ausblick auf das Jahr 2009

Neopost wird im Jahr 2009 weiterhin von dem Produktstart der IS-Serie profitieren, der Steigerung der wiederkehrenden Erlöse, sowie von den positiven Auswirkungen des wachsenden Direktvertriebsanteils und der kürzlich abgeschlossenen PFE-Übernahme. Der Konzern wird auch einen Vorteil aus den Verbesserungen der laufenden operativen Marge bei PFE sowie aus den Einsparungen durch den Rationalisierungsplan erzielen.

Demzufolge sollte der Konzern in 2009 – vorbehaltlich eines sich nicht weiter verschlechternden wirtschaftlichen Umfelds – ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum zwischen 1,0 Prozent und 3,0 Prozent und ein laufendes operatives Ergebnis von mindestens 25,7 Prozent des Umsatzes erreichen.

Abschließend fasste Denis Thiery zusammen: "Obwohl wir im Jahr 2009 vorsichtig bleiben sollten, können wir auf die Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen, auf die Einsatzbereitschaft unserer Mitarbeiter und natürlich auf die Belastbarkeit unseres Geschäftsmodells zählen.

Dieses basiert auf starken wiederkehrenden Erlösen und der Entwicklung des Leasings, das letztendlich den Austausch des Gerätebestandes sowie den Zubehörverkauf fördert."

Kalender

Die Zahlen für das erste Quartal 2009 werden am 02. Juni 2009 nach Börsenschluss veröffentlicht.

- / -

Zur weiteren Kenntnis der Redaktion

Neopost – Company Background (Kurzfassung)

Neopost ist Europas führender und weltweit zweitgrösster Anbieter von Postbearbeitungssystemen. Der Konzern hat Niederlassungen in 15 Ländern und beschäftigt mehr als 5.500 Mitarbeiter. 2008 erzielte Neopost einen Umsatz von 918 Mio. Euro. Produkte und Dienstleistungen verkauft Neopost in über 90 Ländern. Die Gruppe ist mittlerweile ein Schlüsselakteur auf den Märkten für Poststellenausstattung und logistische Lösungskonzepte.

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

Neopost ist auf der Eurolist von Euronext Paris im A Segment gelistet.

Die Neopost AG ist in der Schweiz die Nummer 1 für Postbearbeitung. Mehr als 17.000 Kunden setzen Maschinen und Lösungen aus dem Hause Neopost ein: von Frankiermaschinen, Kuvertiermaschinen, Output-Management-Lösungen über Brieföffner, Posteingangssysteme bis hin zu Poststelleneinrichtungen.

Mit einem flächendeckenden Vertriebsnetz sowie einer professionellen Serviceorganisation demonstriert das Unternehmen mit den Standorten Wallisellen bei Zürich, Bern und Genf Nähe zu seinen Kunden. Flexibilität und eine ausgeprägte Servicementalität tragen ebenso zu einer Differenzierung im Wettbewerb bei wie die innovativen Lösungen und zukunftsweisenden Technologien für die Postbearbeitung. Qualität und Umweltbewusstsein haben bei Neopost im Sinne einer hohen Kundenzufriedenheit einen grossen Stellenwert.

- / -

Geschäftsjahr 2008 – Konzern Gewinn- und Verlustrechnung

| In Mio. Euro | 2008 | | 2007 | |
|---|--------------|---------------|--------------|---------------|
| Umsatzerlöse | 918,1 | 100,0% | 907,1 | 100,0% |
| Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen | (210,2) | (22,9)% | (199,3) | (22,0)% |
| Bruttoergebnis | 707,9 | 77,1% | 707,8 | 78,0% |
| F&E-Kosten | (38,7) | (4,2)% | (48,3) | (5,3)% |
| Vertriebs- und Marketingkosten | (224,9) | (24,5)% | (216,8) | (23,9)% |
| Verwaltungskosten | (123,7) | (13,5)% | (122,3) | (13,5)% |
| Service- und weitere operative Kosten | (75,7) | (8,2)% | (72,7) | (8,0)% |
| Mitarbeiter-Gewinnbeteiligungen | (9,0) | (1,0)% | (10,6) | (1,2)% |
| Laufendes operatives Ergebnis (EBIT) | 235,9 | 25,7% | 237,1 | 26,1% |
| Veräußerungserlöse und Sonstiges | 0,4 | - | 1,4 | 0,2% |
| Rückstellungen für Optimierungen | - | - | (20,5) | (2,3)% |
| Operatives Ergebnis vor Finanzergebnis | 236,3 | 25,7% | 218,0 | 24,0% |
| Finanzergebnis | (22,0) | (2,4)% | (28,8) | (3,2)% |
| Jahresüberschuss vor Steuern | 214,3 | 23,3% | 189,2 | 20,8% |
| Steuern vom Einkommen und vom Ertrag | (57,9) | (6,3)% | (54,0) | (5,9)% |
| Ergebnisse assoziierter Unternehmen | 0,5 | 0,1% | 0,5 | 0,1% |
| Konzernüberschuss | 156,9 | 17,1% | 135,7 | 15,0% |
| Minderheitsbeteiligungen | (0,1) | - | - | - |
| Zurechenbarer Konzernüberschuss | 157,0 | 17,1% | 135,7 | 15,0% |

Geschäftsjahr 2008 – Zusammengefasste Konzernbilanz

| Aktiva (in Mio. Euro) | Zum 31. Januar 2009* | Zum 31. Januar 2008* |
|--|---------------------------------|-------------------------|
| Goodwill | 669,6 | 575,0 |
| Immaterielle Vermögenswerte | 66,0 | 47,3 |
| Sachanlagen | 144,8 | 134,6 |
| Finanzanlagen | 31,5 | 13,8 |
| Sonstige Vermögenswerte des Anlagevermögens | 9,2 | 5,4 |
| Forderungen aus Leasinggeschäften | 495,7 | 425,3 |
| Aktiv latente Steuern | 18,1 | 44,5 |
| Vorräte | 45,5 | 43,3 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | 167,7 | 156,9 |
| Sonstige Vermögenswerte | 67,8 | 67,3 |
| Finanzinstrumente | 0,4 | 4,7 |
| Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten | 132,8 | 149,6 |
| Summe Aktiva | 1.849,1 | 1.667,7 |

| Passiva (in Mio. Euro) | Zum 31. Januar 2009 | Zum 31. Januar 2008 |
|---|--------------------------------|------------------------|
| Eigenkapital | 436,3 | 492,8 |
| Rückstellungen | 11,1 | 42,1 |
| Langfristige Verbindlichkeiten | 304,4 | 284,8 |
| Kurzfristige Verbindlichkeiten | 497,1 | 310,6 |
| Passiv latente Steuern | 32,7 | 25,9 |
| Sonstige langfristige Verbindlichkeiten | 17,9 | - |
| passive Rechnungsabgrenzungsposten | 183,1 | 167,0 |
| Finanzinstrumente | 15,8 | 3,9 |
| Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten | 350,7 | 340,6 |
| Summe Passiva | 1.849,1 | 1.667,7 |

Kontaktadresse:

Neopost AG
Martin Schwade, Leiter Marketing
Hertistrasse 25
8304 Wallisellen
Telefon: 0848 231 231,
Fax: 0848 231 232
E-Mail: info@neopost.ch
Internet: www.neopost.ch