

logicaCMG

Releasing your potential

Jaaroverzicht en verkorte jaarrekening 2005



Onze missie is toonaangevende bedrijven overal ter wereld te helpen met het bereiken van hun bedrijfsdoelstellingen door het innovatief inzetten van zowel informatie- en communicatietechnologie als oplossingen voor bedrijfsprocessen.

LogicaCMG is een belangrijke internationale ICT-dienstverlener. Zij heeft 30.000* medewerkers in dienst en heeft kantoren in 36 landen. Door haar uitgebreide staat van dienst en branchekennis helpt LogicaCMG haar klanten een leiderschapspositie in te

nemen. Het bedrijf is actief op het gebied van business consultancy, systeemintegratie en IT- en business process outsourcing. LogicaCMG heeft klanten in diverse markten, zoals telecommunicatie, bank- en verzekeringswezen, energie en utilities,

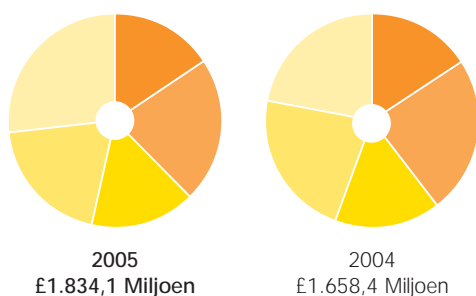
industrie, distributie, transport en de overheid. LogicaCMG heeft haar hoofdkantoor in Europa en is genoteerd aan de beurzen van Londen en Amsterdam (LSE: LOG; Euronext: LOG). Meer informatie is beschikbaar via www.logicacmg.com/nl.

Inhoud

1	Hoogtepunten
2-3	Bericht van de Voorzitter
4-7	Verslag van de Chief Executive
8-21	Business overzicht
22-29	Financieel verslag
30-33	Biografieën van Directors en management
34-35	Samenvatting jaarrekening
36	Samenvatting verslag van de Raad van Bestuur
37-40	Samenvatting verslag van het Remuneration Committee
41	Onafhankelijke Accountantsverklaring
42-45	Lijst van geselecteerde klanten
46-47	LogicaCMG wereldwijd
48	Aandeelhoudersinformatie

* Na de acquisitie van Unilog

Omzet per sector

**Financial services**

2005	£295,6m (16,1%)
2004	£259,2m (15,6%)

Telecoms (incl. telecoms products)

2005	£371,1m (20,3%)
2004	£365,3m (22,0%)

Energy and utilities

2005	£352,9m (19,2%)
2004	£264,2m (15,9%)

Industry, distribution and transport

2005	£343,2m (18,7%)
2004	£325,9m (19,7%)

Public sector

2005	£471,3m (25,7%)
2004	£443,8m (26,8%)

Hoogtepunten

5-jaren overzicht

Het 5-jaren financieel overzicht bevat bepaalde gecontroleerde informatie op 12-maandsbasis, behalve voor de jaren eindigend op 31 december 2001 en 2002. De informatie betreffende 2001 en 2002 is op niet gecontroleerde pro forma basis opgesteld voor Logica en CMG, die op 30 december 2002 zijn gefuseerd.

De bedragen over het jaar eindigend op 31 december 2003 en eerdere perioden zijn weergegeven volgens de in het Verenigd Koninkrijk algemeen aanvaarde waarderingsgrondslagen ('UK GAAP'), omdat het niet haalbaar is om wijzigingen aan te brengen in de bedragen over de perioden voorafgaand aan 1 januari 2004, de datum waarop de groep is overgegaan op de International Financial Reporting Standards ('IFRS'). De voornaamste verschillen tussen UK GAAP en IFRS voor LogicaCMG zijn toegelicht in noot 38 van de geconsolideerde jaarrekening.

	UK GAAP ¹			IFRS	
	2001 £'m	2002 £'m	2003 £'m	2004 £'m	2005 £'m
Omzet	2.146,5	1.823,7	1.706,6	1.658,4	1.834,1
Operationeel resultaat vóór afschrijving en permanente afwaardering goodwill en buitengewone baten en lasten	208,9	118,0	111,2	98,2	120,7
Afwaardering goodwill en buitengewone baten en lasten	(658,6)	(845,4)	(132,5)	(19,6)	(0,6)
Aandeel in operationele winst gelieerde bedrijven	-	-	-	-	2,2
Betaalde rente	(0,7)	(6,5)	(11,7)	(14,9)	(16,7)
Winst/(verlies) uit gewone bedrijfsuitoefening vóór belastingen	(450,4)	(733,9)	(33,0)	63,7	105,6
Belastingen over winst/(verlies) uit gewone bedrijfsuitoefening	(53,3)	(20,3)	(10,7)	(28,8)	(36,0)
Winst/(verlies) uit gewone bedrijfsuitoefening na belastingen	(503,7)	(754,2)	(43,7)	34,9	69,6
Verlies uit beëindigde bedrijfsactiviteiten	n/a	n/a	n/a	(9,7)	-
Minderheidsbelangen	(3,3)	(0,8)	(2,4)	(0,6)	(3,0)
Winst/(verlies) beschikbaar voor aandeelhouders met gewone aandelen	(507,0)	(755,0)	(46,1)	24,6	66,6
Aantal werknemers per jaareinde	25.059	23.097	19.749	19.695	21.340
Omzetgroei uit lopende bedrijfsactiviteiten	21%	(15%)	(6%)	(2%)	11%
Aangepaste operationele marge ²	10,3%	6,5%	6,6%	5,9%	6,6%
Aangepaste winst per aandeel (basis) ^{3,4}	18,8p	9,3p	8,2p	6,4p	7,6p
Dividend per aandeel ^{3,5}			5,01p	5,10p	5,31p

¹ Volgens UK GAAP worden de resultaten van beëindigde bedrijfsactiviteiten weergegeven als een onderdeel van elke post in de winst- en verliesrekening. Volgens IFRS wordt het verlies na belastingen op de beëindigde bedrijfsactiviteiten opgevoerd als een afzonderlijke post getiteld 'Verlies uit beëindigde bedrijfsactiviteiten'. De omzet uit de beëindigde bedrijfsactiviteiten over 2003 was £11,5 miljoen (2002: £12,3 miljoen, 2001: £12,2 miljoen).

² Volgens UK GAAP is de aangepaste bedrijfsmarge gebaseerd op het resultaat uit lopende bedrijfsactiviteiten vóór afwaardering goodwill, herstructureringskosten en overige buitengewone baten en lasten. Volgens IFRS is de aangepaste bedrijfsmarge gebaseerd op het resultaat uit lopende bedrijfsactiviteiten vóór buitengewone baten en lasten en vóór afwaardering van de immateriële activa die aanvankelijk tegen reële waarde zijn toegerekend in een bedrijfsfusie. De gecorrigeerde bedrijfswinst over 2005 is £121,7 miljoen, d.w.z. vóór afwaardering van £1,0 miljoen (2004: £ nihil) aan niet meegetelde immateriële activa.

³ Winst per aandeel en dividend per aandeel zijn gecorrigeerd vanwege het bonusdeel van de claimmissie die plaatsvond in november 2005.

⁴ Aangepaste winst per aandeel volgens UK GAAP is winst per aandeel uit lopende bedrijfsactiviteiten vóór afwaardering goodwill en buitengewone baten en lasten. Gecorrigeerde winst per aandeel volgens IFRS is gedefinieerd in noot 14 van de geconsolideerde jaarrekening.

⁵ Dividend per aandeel is weergegeven per boekjaar in plaats van aan de hand van criteria voor opname in de jaarrekening. Dividenden die zijn vastgesteld vóór het jaar eindigend op 31 december 2003, zijn niet weergegeven. Wegens de fusie van Logica en CMG en de verschillende data einde boekjaar van de twee groepen is het niet mogelijk om dividend per aandeel van de samengevoegde LogicaCMG groep over een eerdere periode weer te geven.



Bericht van de Voorzitter

// Verbeterende marktomstandigheden, toegenomen schaalgrootte en een bredere geografische spreiding moeten het mogelijk maken voor LogicaCMG om verdere vooruitgang te boeken in 2006 **//**



Het geleidelijk herstel van de markt voor IT services heeft zich in 2005 doorgezet. Het herstel werd gekenmerkt door een steeds groter volume en een toenemende vraag naar efficiëntere leveringsmodellen. Na onze acquisitie van Edinfor en Unilog beginnen wij 2006 als een groter bedrijf en met een veel sterker Europees platform.

In het eerste halfjaar van 2005 bleven de financiële markten terughoudend over de diepgang en houdbaarheid van het economisch herstel. LogicaCMG was ook één van de eerste bedrijven in de sector die begon met de overgang naar de International Financial Reporting Standards en marktcommentatoren moesten even wennen aan de nieuwe manier van presenteren, inclusief de herberekening van vergelijkende cijfers en de zwaardere weging van de bedrijfswinst in het tweede halfjaar. Als gevolg daarvan, bleef stijging van de aandelenkoers achter tot aan de publicatie van de interimresultaten en de daarop volgende bekendmaking van de Unilogtransactie. De aandelenkoers lag aan het einde van het jaar ongeveer 5% hoger met een stijgende lijn. Sinds het einde van 2005 is er sprake van een duidelijke verbetering van het sentiment ten aanzien van technologieaandelen, in het bijzonder software- en services bedrijven. Dit blijkt uit de aanzienlijk hogere aantallen aandelen die worden verhandeld.

Het is bemoedigend om te zien dat het verwaterende effect van de claimemissie, om kapitaal bijeen te brengen voor de acquisitie van Unilog, binnen een maand teniet werd gedaan. Dit bevestigt de positieve reactie die wij hebben gehad op deze belangrijke strategische stap.

De resultaten voor het jaar als geheel waren in lijn met onze verwachtingen uitgesproken door het jaar heen en dit leverde een aangepaste winst per aandeel van 7,6p (2004: 6,4 pence) op. De Raad van Bestuur heeft besloten tot een slotdividend van 3,2 pence, wat, als we dit toevoegen aan het interimdividend van 2,3 pence, betekent dat het dividend over het gehele jaar is gestegen met 4% wanneer ook het bonuselement van de claimemissie in aanmerking is genomen.

Governance en de Raad van Bestuur

De samenstelling van de Raad van Bestuur is veranderd om de invloed van de acquisitie van Unilog te weerspiegelen, alsmede het belang hiervan voor de toekomstige prestatie van de Groep. Gérard Philippot, voorheen Executive President van Unilog, is toetreden tot de Raad van Bestuur van LogicaCMG als Non-Executive Director. Didier Herrmann, voorheen Executive Vice President van Unilog, is eveneens toetreden tot de Raad van Bestuur van LogicaCMG als Executive met verantwoordelijkheid voor onze activiteiten in Frankrijk, Duitsland en Zwitserland.

In het afgelopen jaar hebben wij uitgebreid overleg gepleegd met de aandeelhouders over de beste manier om onze directieleden en het senior management in de toekomst te belonen. Verdere informatie hierover staat elders in dit document vermeld en in mijn brief bij de aankondiging van onze Algemene Vergadering van Aandeelhouders. Mijn brief en de aankondiging bevatten onze voorstellen voor de introductie van een nieuw aandelenplan die ter goedkeuring worden aangeboden aan de aandeelhouders tijdens de

vergadering. Het is ons doel om de behoeften van ons bedrijf en de gangbare "best practice" voor corporate governance in balans te brengen en er tegelijkertijd voor te zorgen dat ons Executive Team bij ons blijft en op gepaste wijze wordt beloond.

Vooruitzichten

Wij verwachten dat de trends in de markt voor IT services in 2006 vergelijkbaar zullen zijn met die in 2005. De toenemende vraag en interesse in gunstige waarderingen, efficiency en risicobeperking in onze belangrijkste markten zullen voor verdere autonome groei zorgen.

Binnen Telecoms Products zal de groei in nieuwe technologieën en markten tegenwicht bieden aan de lichte teruggang in de meer gevestigde technologieën.

De combinatie van verbeterende marktomstandigheden, toegenomen schaalgroottes en een breder geografisch afzetgebied zou LogicaCMG in staat moeten stellen om verdere vooruitgang te boeken in 2006, in lijn met de huidige verwachtingen van de markt.

Cor Stutterheim
Voorzitter

Verslag van de Chief Executive

2005 was een goed jaar voor LogicaCMG. We hebben onze winstgevendheid aanzienlijk verbeterd, een groot aantal orders binnengehaald en de omzet sneller laten groeien dan in 2004. Bovendien hebben we in 2005 twee belangrijke strategische stappen gezet door de overname van Edinfor en met name Unilog. Met deze beide acquisities kregen wij de juiste schaalgrootte om te kunnen profiteren van beter wordende marktomstandigheden en de wens van onze klanten om zaken te doen met een kleiner aantal grotere leveranciers die een ruimer dienstenassortiment en eveneens internationale ondersteuning bieden.

Met Edinfor hebben wij aangetoond dat wij een zeer belangrijk outsourcing-contract in de wacht kunnen slepen ondanks directe concurrentie van grote en toonaangevende internationale bedrijven. Dankzij Unilog is de omvang en geografische spreiding van onze activiteiten aanzienlijk vergroot. Met deze twee acquisities kunnen wij onze toekomst in een consoliderende markt veel beter vormgeven. LogicaCMG telt tegenwoordig ongeveer 30.000 werknemers in 36 landen. Wij beschikken over een uitgebreid internationaal netwerk en zijn vooral sterk vertegenwoordigd in het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Nederland.

Nu de markt voor IT services verder verbeterd, begint de solide basis die werd gelegd na de fusie van Logica en CMG aan het eind van 2002, op grote schaal vruchten af te werpen voor ons bedrijf. Wij hebben altijd een duidelijke visie gehad op onze toekomst. Wij streven ernaar wereldwijd een van de tien grootste IT servicesbedrijven te worden met een gebalanceerd profiel in de marktsectoren, een sterke wereldwijde leveringscapaciteit en met 30 tot 40 procent van de omzet afkomstig uit value-based outsourcing. In 2005 hebben wij grote vooruitgang geboekt in de verwezenlijking van deze doelen.

Jaar met uitstekende resultaten

Ondanks moeilijke omstandigheden in sommige Europese regio's, is onze omzet op de meeste belangrijke markten gestegen en is onze winstgevendheid verder toegenomen.

Wij boekten goede resultaten in het **Verenigd Koninkrijk**. Hier liep, net als elders, outsourcing voorop met grote contracten met het Britse ministerie van Defensie, Transport for London en Thames Water. **Nederland** bleef goede omzetgroei genereren. Met name Financial Services had uitstekende resultaten.

In Frankrijk voltooiden wij ons programma ter verlaging van overheadkosten en richtten wij ons op effectievere pre-salesactiviteiten, waardoor wij konden profiteren van de verbeterde marktsituatie. De Duitse markt bleef in 2005 moeilijk voor LogicaCMG. Na de acquisitie van Unilog is LogicaCMG echter een bedrijf van aanzienlijke omvang dat beschikt over sterkere vaardigheden op het gebied van consulting en systeemintegratie. Daardoor bevinden wij ons in een betere positie om onze bedrijfsprestaties in Duitsland op een hoger niveau te brengen. Op het Iberisch schiereiland heeft Edinfor een belangrijke bijdrage geleverd aan de bedrijfsresultaten, hoewel dit bedrijf pas sinds eind april van het afgelopen jaar officieel deel uitmaakt van de groep.

Telecoms Products kwam in 2005 weer in de zwarte cijfers, vooral doordat de vraag naar messaging-producten toenam. Operators besloten op aanzienlijke schaal over te gaan op upgrades met internet-mogelijkheden. Bovendien neemt de vraag naar extra capaciteit toe, vooral onder operators in landen in ontwikkeling.



Outsourcing

Outsourcing blijft één van onze belangrijkste groeigebieden. De markten waar wij actief zijn, worden steeds meer geconsolideerd en internationaal georiënteerd. Er is een duidelijke tendens naar grotere en meer gecompliceerde opdrachten die worden gegund aan een kleiner aantal grotere leveranciers met een uitgebreider dienstenaanbod.

In 2005 hebben wij onze serviceunits wereldwijd samengevoegd tot een geïntegreerde organisatie voor Global Service Delivery (GSD), die onze klanten een volledig assortiment oplossingen en services biedt voor outsourcing en bedrijfsprocessen. In ons 'blended sourcing model' hebben wij onze onsite, onshore, nearshore en offshore resources optimaal gecombineerd voor onze klanten om ze een perfecte service te kunnen bieden in de regio's waar ze actief zijn.

Onze service centra in landen als India, Tsjechië, Slowakije, Wales (waar wij bij Bridgend een nieuw centrum hebben geopend) en Portugal kunnen onze klanten van dienst zijn op het gebied van onshore, nearshore en offshore applicatieontwikkeling, applicatie- en infrastructuurbeheer, product engineering en in toenemende mate de business process outsourcing. Wij zullen ons personeelsbestand verder uitbreiden in India, waar we het huidige aantal medewerkers, ruim 2000, willen vergroten tot circa 3000 aan het eind van het jaar.

Strategische ontwikkelingen

In september 2005 hebben wij aangekondigd dat wij van plan waren om Unilog, een van de vijf grootste IT-bedrijven van Frankrijk, voor £630 miljoen over te nemen. Deze transactie werd begin 2006 met succes afgerond, toen circa 97% van de aandeelhouders in de inschrijvingsperiode ons bod accepteerde. Frankrijk wordt nu onze op twee na grootste winst- en omzetgenerator in Europa en versterkt onze toch al goede posities in het Verenigd Koninkrijk en Nederland. Ook wordt onze geografische spreiding hierdoor verbeterd, terwijl deze grotere internationale schaal ons in staat stelt om nog grotere contracten binnen te halen. Unilog heeft in het verleden al veel successen behaald en heeft evenals LogicaCMG zeer getalenteerde mensen in dienst, die met een grondige kennis van verschillende bedrijfstakken en met volledige inzet grote prestaties leveren. Het doet ons dan ook veel genoegen onze nieuwe Unilog-collega's welkom te heten in de groep.

Via Unilog hebben wij gemakkelijker toegang tot een groot aantal vooraanstaande Franse klanten gekregen, waaronder EDF, France Telecom en BNP Paribas. In groepsverband kunnen wij deze klanten wereldwijd ondersteuning bieden, want LogicaCMG beschikt over competenties in verschillende bedrijfstakken, repeatable solutions en nearshore en offshore faciliteiten van hoge kwaliteit.

// De acquisities van Edinfor en, nog belangrijker, die van Unilog hebben er voor gezorgd dat wij een schaalgrootte bereikt hebben die ons in staat stelt om gebruik te maken van een verbeterende markt. Daarnaast kunnen wij nu voldoen aan de behoefte van onze klanten om zaken te doen met een kleiner aantal grotere leveranciers die in staat zijn om hen een breder scala aan diensten te bieden en om hen internationaal te ondersteunen. //

De overname van Unilog vond plaats nadat wij in april vorig jaar een meerderheidsbelang in Edinfor, het IT-bedrijf van Energias de Portugal (EDP), hadden verworven en met EDP een tienjarig outsourcing-contract ter waarde van €510 miljoen hadden getekend. Na de uitbreiding met Edinfor zijn wij niet alleen sterk vertegenwoordigd op het Iberisch schiereiland, maar is onze positie in de belangrijke Energy & Utilities sector ook verbeterd. Bovendien is hiermee ook onze SAP en Global Delivery capaciteit vergroot. Onze positie op het vasteland van Europa is aanzienlijk versterkt door de overname van Edinfor en Unilog. LogicaCMG is nu een toonaangevend Europees IT-servicesbedrijf met een sterk internationaal netwerk. Sinds Unilog bij de groep is gekomen, hebben wij meer mensen in dienst in Frankrijk dan in enig ander land en zijn onze Duitse activiteiten in omvang verdubbeld. Het vergrote bedrijf biedt uitstekende mogelijkheden voor cross-selling van services. Door de grotere omvang en het internationale karakter van onze bedrijfsactiviteiten kunnen wij bovendien onze medewerkers nog meer interessante loopbaanmogelijkheden bieden. Ook zijn wij groot genoeg en voldoende internationaal georiënteerd om grote contracten bij multinationals binnen te halen.

Gericht op integratie

De ervaring die wij hebben opgedaan bij de integratie van Logica en CMG hebben wij goed benut bij de integratie van LogicaCMG en Edinfor (nu vrijwel voltooid) en Unilog. Bij de integratie van Unilog zijn wij uitgegaan van het feit dat wij de beste elementen van beide bedrijven zo snel mogelijk moeten samenvoegen tot één bedrijf met een gemeenschappelijke cultuur en dezelfde systemen. Dit vindt momenteel plaats in alle regio's die te maken hebben met deze transactie.

Ik wil graag een aantal top executives van Unilog welkom heten als lid van het Executive Committee van LogicaCMG. Didier Herrmann is als Vice-President toetreden tot het Executive Committee (en eveneens tot de Raad van Bestuur van LogicaCMG). Hij is verantwoordelijk voor Frankrijk, Duitsland en Zwitserland. Aydin Azernour is Chief Executive voor IT Services in Parijs en Patrick Guimbal is Chief Executive voor Unilog Management in Frankrijk, Duitsland en Zwitserland. Hij is bovendien hoofd van onze wereldwijde Consulting Board.

'Releasing your potential'

Als gevolg van de fusie van Logica en CMG eind 2002 en de overname van Unilog en Edinfor zijn wij niet alleen sterk gegroeid op internationaal niveau, maar hebben wij tevens ons assortiment services en oplossingen uitgebreid en versterkt. Tegen de achtergrond van schommelende markten hebben wij een consistente strategie toegepast om onze lange termijn doelstellingen te verwezenlijken.

Omdat wij in omvang zijn toegenomen, hebben wij in de tweede helft van 2005 onze marktpositie geëvalueerd. De uitkomst heeft bevestigd wat wij al wisten over de sterke punten van LogicaCMG. Wij onderscheiden ons door grondige kennis van allerlei branches en onze grote technische expertise, ons vermogen om sterke prestaties te leveren en onze langdurige zakenrelaties. Onze medewerkers zijn hardwerkende, toegewijde mensen met een uitstekende kennis van verschillende bedrijfssectoren.

Nu ons bedrijf groter en sterker is geworden, willen we dat onze merkidentiteit een betere afspiegeling vormt van onze marktpositie en ons vermogen om veranderingen te bewerkstelligen voor onze klanten. Dit is samengevat in onze nieuwe strapline, 'Releasing your potential', dat in 2006 intern en extern wordt geïntroduceerd.

Vooruitzichten voor 2006

De vooruitzichten van LogicaCMG voor 2006 zijn veelbelovend. We zullen de prestaties van al onze bedrijfssonderdelen verder verbeteren. Een belangrijke prioriteit voor 2006 is de succesvolle integratie van LogicaCMG en Unilog. Hierbij is al goede vooruitgang geboekt. Outsourcing blijft een belangrijk groeigebied voor ons bedrijf en wij zullen onze Global Service Delivery organisatie blijven optimaliseren om concurrentievoordeel te behalen. Nu Unilog Management, de toonaangevende consulting business van Unilog, deel uitmaakt van ons bedrijf, is onze naamsbekendheid op dat gebied wereldwijd vergroot. Wij zijn van plan om dit bedrijfsprofiel komend jaar verder te versterken.

Dankzij de acquisitie van Unilog en Edinfor bevindt LogicaCMG zich in een sterkere positie om mee te dingen naar de grotere contracten en deze ook binnen te halen. Wij staan er goed voor nu de IT-sector zich verder ontwikkelt en de trend naar consolidatie sterker wordt.



Martin Read
Group Chief Executive



Financial Services

'In 2005 had onze Financial Services business een uitstekend jaar. Een belangrijke reden voor de sterke groei was de stijging van het aantal langlopende contracten voor applicatiebeheer, testen en outsourcing. Hiermee hebben we laten zien dat we opdrachten kunnen binnenhalen die van grote strategische waarde zijn voor onze klanten.

De beste prestaties werden geleverd in het Verenigd Koninkrijk, het Midden-Oosten en met name in Nederland, waar een indrukwekkende "double-digit" groei werd gerealiseerd.

De markt

In 2005 werd de Financial Services markt gedomineerd door twee belangrijke factoren. In de eerste plaats moesten de financiële instellingen hun uitgaven verhogen of een andere bestemming geven om in te kunnen spelen op de impact van belangrijke wijzigingen in de regelgeving in de verzekerings- en bankensector. Tegelijkertijd verlegden onze klanten hun aandacht van bezuinigingsmaatregelen naar nieuwe projecten om hun klantenservice te verbeteren, hun marktaandeel te vergroten en omzetgroei te bewerkstelligen.

Nu de meeste Europese banken hun Basel-II- en antiwitwasprogramma's aan het afronden zijn, worden ze geconfronteerd met andere belangrijke markthervormingen, zoals het Gemeenschappelijk Eurobetalingengebied (Single Euro Payments Area (SEPA)) en de Europese Richtlijn betreffende markten voor financiële instrumenten (Markets in Financial Instruments Directive (MiFID)). Deze hervormingen hebben een impact op hun werkwijze, infrastructuur en belangrijker nog, op hun klanten. Buiten Europa starten veel landen nu pas met de invoering van Basel-II- en

antiwitwasprogramma's, terwijl gelijksoortige hervormingen van het betalings- en effectenverkeer ook nog moeten worden doorgevoerd. De verzekeringssector moet zich eveneens voorbereiden op soortgelijke specifieke nieuwe voorschriften. Deze omstandigheden bieden ons een aantal interessante kansen op het gebied van Financial Services.

Onze sterke punten

Dankzij onze sterke technologische knowhow en onze specifieke vaardigheden in de banken- en verzekeringssector hebben wij een uitstekende reputatie opgebouwd als leverancier van innovatieve oplossingen in Financial Services. LogicaCMG kan uiterst effectief reageren op deze dynamische marktomgeving, door onze expertise te koppelen aan onze toonaangevende outsourcing-diensten.

Onze consultancy kwaliteiten zorgen ervoor dat steeds meer klanten naar ons toe komen om voor hen complexe bedrijfsproblemen op te lossen. Zo hebben wij bijvoorbeeld een leidende rol bij het ondersteunen van onze klanten in de voorbereiding van hun organisatie op de implicaties van SEPA en MiFID, en wijzen we ze op de nieuwe kansen die in de gewijzigde omstandigheden voor hun bedrijf ontstaan. Wij zullen onze expertise in Basel II- en antiwitwasprogramma's verder inzetten en zodoende sterke relaties opbouwen met een aantal van de meest toonaangevende financiële instellingen ter wereld.

LogicaCMG maakt het verschil

Wij zijn een goede partner voor onze Financial Services klanten en bieden hen een geografische reikwijdte die voorziet in hun behoefte aan mondiale dienstverlening. We hebben ruim 30 jaar ervaring in de branche en we staan vooraan in het leveren

16,1%

van de omzet werd door onze Financial Services business genereerd in 2005 (2004: 15,6%)

van uitstekende innovatieve oplossingen binnen Financial Services.

Ons 'blended services' model, dat onze klanten de meest geschikte mix van onshore-, nearshore- en offshore-services biedt, geeft ons een concurrentievoordeel. Dit betekent dat wij efficiënte services leveren met een optimaal resultaat voor onze klanten. Het bewijs voor ons uitstekende prestatievermogen levert Aon, een bedrijf dat de scope van hun contract met ons wilde uitbreiden, nadat slechts 12 maanden van een 10-jarige outsourcing-overeenkomst waren verstreken.

Successen

In 2005 hebben wij een reeks van belangrijke orders en strategische successen behaald in onze Financial Services business.

Wij hebben een applicatiebeheercontract van £25 miljoen afgesloten met de Investment Banking divisie van een grote Europese bank, waarbij we Europese en Indiase concurrenten hebben weten te verslaan. Onze reputatie is eveneens versterkt doordat Aon ons de status van mondiale Gold Partner heeft verleend.

Onze uitgebalanceerde sectoraanpak binnen de hele Groep stelt ons in staat relevante kennis tussen



Picture: www.chipandpin.co.uk

de sectoren uit te wisselen. Voorbeeld hiervan is de combinatie van onze ervaring in Financial Services op het gebied van betaalkaarten en onze kracht op het gebied van biometrietechnologie. Deze combinatie vormt een belangrijk onderdeel van onze e-Identity-propositie.

Vooruitzichten voor het komende jaar

In het komende jaar zullen onze klanten nog steeds veel aandacht besteden aan veranderingen in de bedrijfsvoering. Bedrijven zullen onze hulp inroepen voor een strategische reactie op de concurrentie en de regelgeving waarmee ze worden geconfronteerd, terwijl ze zowel hun prestaties als hun klantenservice willen verbeteren.

Onze 'managed testing' methode is een belangrijk groeigebied, aangezien de klanten vragen om end-to-end testing services. We hebben al verscheidene significante contracten binnengehaald, omdat wij goedkoper en effectiever kunnen testen en tegelijkertijd zorgen dat de oplossing is toegesneden op de specifieke eisen van een bedrijf.

Bovendien belooft de komst van Unilog, met nauwe banden met de grootste spelers in de Franse Financial Services sector, ons een aantal interessante mogelijkheden.



Toen de Financial Services Authority op 1 april 2005 nieuwe voorschriften voor klachtenbehandeling invoerde, heeft de Britse bank Barclays met onze hulp passende maatregelen getroffen.

Als reactie op de gewijzigde voorschriften hebben wij een project opgezet waarbij een nieuw bedrijfsproces en nieuwe procedures voor personeelsopleiding werden ontwikkeld; niet alleen om aan de nieuwe voorschriften te voldoen, maar ook om naar aanleiding van de nieuwe omstandigheden de klantenservice, rapportagemiddelen en managementinformatie te verbeteren.

Barclays maakte de keuze voor LogicaCMG nadat wij een aantal andere succesvolle projecten voor de bank hadden afgerond, die duidelijk aantoonde dat we zowel zakelijke als technische problemen kunnen oplossen.

Dit project dat impact had op 16.200 gebruikers op 1900 locaties is in slechts tien maanden opgeleverd, zonder de begroting van £4,5 miljoen te overschrijden. Het resultaat voor Barclays is een toegenomen klanttevredenheid, gestegen efficiency en een snellere klachtenafhandeling.



Te midden van uitzonderlijke veranderingen in de telecomsector hebben wij goed gepresteerd: bij Telecoms Products (voorheen Wireless Networks*) zagen we in 2005 de orders, omzet en winstgevendheid toenemen. De Telecoms Solutions business haalde eveneens meer orders binnen en sloot een aantal interessante strategische overeenkomsten af, zoals het contract ter waarde van \$60 miljoen met Natrindo in Azië en is hiermee goed gepositioneerd voor verdere omzetgroei in 2006.

Er zijn aanzienlijk kansen voor bedrijven als LogicaCMG om hun klanten te helpen bij hun aanpassing aan de veranderingen in de telecomsector.

De markt

De markt maakt een periode van ongekende ontwikkelingen door: de bedrijfsmodellen, technologieën en de belangrijkste marktpartijen ondergaan allemaal significante veranderingen.

Tegelijkertijd is het consumentengedrag veranderd: ze maken meer gebruik van breedband dan inbelverbindingen, ze kopen vaker digitale downloads dan cd's, en meer mensen gebruiken mobiele telefoons en laten de vaste aansluiting in huis vervallen. De communicatiedienstverleners doen daarom grote investeringen om zichzelf om te vormen tot veelzijdige marktpartijen die zich richten op de verkoop van gebundelde services aan bedrijven en consumenten. De consolidatietrend duurt voort en omdat er via content-services steeds meer inkomsten uit data zijn te genereren, zijn grote internetbedrijven als Google, Yahoo! en Microsoft bezig diversificatie aan te brengen in hun marktpositie.

Onze sterke punten

Wij leveren services voor de drie belangrijkste investeringsgebieden van onze klanten: breedbandnetwerken, breedbanddiensten en kapitaalintensieve projecten gericht op kostenbesparing op de lange termijn.

In een tijd van grote onzekerheid voor netwerkkoperators en service-providers zijn wij een betrouwbare partner. Wij kunnen trots zijn op indrukwekkende prestaties, zoals blijkt uit onze werkzaamheden bij ruim 300 operators over de hele wereld, die diensten aan meer dan 800 miljoen klanten leveren.

Als marktleider in gepersonaliseerde messaging, content-levering en betalingssystemen, hebben wij meer dan 100 nieuwe generatie messaging-systemen geïmplementeerd, bijna 200 miljoen consumenten kennis laten maken met mobiele browsers en wereldwijd ruim 150 betalingssystemen opgezet. LogicaCMG heeft eveneens de allereerste 3G op IP-gebaseerde messaging-oplossingen en commerciële videomail-toepassingen geïmplementeerd.

LogicaCMG maakt het verschil

Wij hebben de ervaring, kennis van bedrijfssectoren en de technische vaardigheden om met behulp van nieuwe en bestaande technologie toegevoegde waarde te leveren aan de activiteiten van onze klanten.

Wij waren de eersten die het concept 'Personal Service Portal' - een overzicht van services waar een bepaalde gebruiker behoefte aan heeft - introduceerden, omdat er onder consumenten vraag blijkt te zijn naar eenvoudig bereikbare en gepersonaliseerde gegevens.

We hebben al met succes onderdelen van de Personal Service Portal op de markt gebracht, zoals onze Intelligent Charger. Dit is de eerste betaalmethode die door communicatieservice-providers kan worden toegepast als een veelzijdig verkoopinstrument, omdat zij uitgebreide gebruikersprofielen kunnen samenstellen en de gebruikers in real-time op hen gerichte aanbiedingen kunnen doen.

Tot ons pionierswerk behoort eveneens onze oplossing voor muziekherkenning, waarmee onze klanten nieuwe inkomsten kunnen genereren, onze SMART oplossing voor klantenzorg, waarmee klanten langer worden behouden, snelle browsers, waarmee klanten gemakkelijker kunnen internetten op hun mobiele telefoon. Ook de intuïtieve gebruikersinterface, waarmee klanten op verschillende apparaten berichten kunnen versturen, en onze verzameling uOne-producten voor voicemail, videomail en video-portals zijn voorbeelden van ons visionaire werk.

Successen

Ons producten portfolio wordt wereldwijd gebruikt door toonaangevende netwerkkoperators en service-providers, waaronder Vodafone, Cingular, America Movil, Maxis, Celcom, TIM, Orascom, Telefonica en O2.

Op het gebied van 'content' hebben wij van Optus Australia opdracht gekregen om een complete oplossing voor content-beheer te leveren, met inbegrip van Search en Digital Rights management (DRM).

Doordat wij voor TimeWarner aan voicemail-oplossingen hebben gewerkt en bij BT nog steeds werken aan producten die voldoen aan de nieuwe



voorschriften, hebben wij ook sterk gepresteerd in de niet-mobiele sector. Operationele support services in de Verenigde Staten en een vierjarig contract ter waarde van \$60 miljoen met Natrindo Telepon Seluler of Indonesia heeft ons een bredere geografische spreiding opgeleverd.

Vooruitzichten voor het komende jaar

Wij zien het nieuwe boekjaar met vertrouwen tegemoet. Nu de Russische mobiele-telefoonmarkt de grootste van Europa wordt en we twee van de voornaamste operators tot onze klantenkring mogen rekenen, zal ons onlangs geopende kantoor in Moskou naar verwachting verder succes boeken.

We verwachten belangrijke orders voor onze producten portfolio, met name Intuitive Messaging, uOne Videomail en Video portals, SMART Customer Care en Intelligent Charger. Bovendien gaan we verder met het ontwikkelen van opvallende en creatieve oplossingen - zoals geavanceerde beeldreclame op mobiele apparatuur. Hiermee bieden we de innovaties die onze klanten nodig hebben om marktleider te blijven.

* Het bedrijfs onderdeel dat voorheen Wireless Networks werd genoemd, heet voortaan Telecoms Products, omdat veel bestaande en potentiële klanten op de geïntegreerde telecommarkt niet alleen draadloze netwerken exploiteren, maar ook vaste en kabelnetwerken.



LogicaCMG helpt Optus, het op een na grootste mobiele-telefoonbedrijf van Australië, bij de lancering van zijn 3G-diensten - een cruciale strategische ontwikkeling voor deze mobiele operator.

Als voornaamste contractant in het Content Management System-project, zijn wij verantwoordelijk voor de ontwikkeling van een oplossing waarmee Optus contact kan onderhouden met zijn content-leveranciers en veilig persoonlijke content naar de klanten kan versturen.

Omdat er zoveel op het spel staat, hechtte Optus veel waarde aan onze 30 jaar ervaring als toonaangevend wereldwijd telecommunicatiebedrijf. Twee op de drie sms'jes worden verstuurd met onze systemen en 300 van de belangrijkste telecommunicatiebedrijven ter wereld gebruiken onze messaging- en factureringsoplossingen.

Dit project, ter waarde van 10 miljoen Australische dollars, dient van begin tot eind door ons te worden verzorgd - dit betreft ontwerp, projectmanagement, implementatie, integratie, migratie en voortgaande ondersteuning.

Allen Lew, voormalig directeur van Optus Consumer en nu CEO Singapore van het moederbedrijf SingTel, zei: "Nu wij dit jaar 3G hebben gelanceerd, is content van strategisch belang geworden voor onze mobiele-telefoonactiviteiten. Dankzij de oplossing van LogicaCMG, kunnen wij enkele zeer interessante diensten lanceren."

20,3%

van de omzet werd door onze
Telecoms business gegenereerd in
2005 (2004: 22.0%)

Energy & Utilities

Als gevolg van een sterke toename van het aantal orders in 2004, zijn de inkomsten uit onze Energy & Utilities sector in de meeste landen gestegen, met name in Australië, België, Frankrijk en Duitsland. In totaal is de omzet over 2005 met 33,6 procent gestegen. 27,6 procent van deze groei is te danken aan de succesvolle overname van Edinfor, de IT divisie van Energias de Portugal (EDP).

Wij hebben in 2005 enkele indrukwekkende opdrachten binnengehaald. Ons sterke assortiment van proposities is afgestemd op de behoeften van de klanten en wij bieden een aantal uitstekende nieuwe oplossingen op het gebied van 'smart metering' en 'oil & gas'. Ook in het aankomende jaar zullen we verdere vooruitgang boeken.

De markt

Doordat de gas- en olieprijsen stijgen en onze klanten moeten investeren in infrastructuur en exploitatie, zijn zij voortdurend genoodzaakt om de kosten te verlagen en de efficiëntie te verhogen. Verder moeten ze voldoen aan nieuwe regelgeving (zowel voor hun bedrijfstak als op financieel gebied) en hebben ze behoefte aan betere fysieke en digitale beveiligingssystemen. Dit alles biedt een groot aantal mogelijkheden voor LogicaCMG. Uit ons eigen onderzoek blijkt dat halverwege 2005 de helft van de Britse ondernemingen nog niet voldeed aan de normen van het Europese 'Emissions Trading Scheme', waarin doelstellingen voor de vermindering van de kooldioxide-uitstoot zijn vastgesteld.

De voortdurende trend van fusies en overnames in de Energy & Utilitiessector heeft geresulteerd in wereldwijd opererende energiebedrijven met

wijdverspreide bedrijfsmiddelen en verschillende brandstofmengsels. Er is daarom steeds meer vraag naar actuele netwerkinformatie en verbeterd risk management.

Onze sterke punten

In 2005 hebben wij belangrijke nieuwe opdrachten binnengehaald op alle gebieden waar wij traditioneel goed presteren:

- IT- en business process outsourcing
- Ontwerpen, bouwen en beheren van de centrale infrastructuur voor de energiemarkt
- Implementatie van SAP-software
- Greenhouse gas emissie systemen
- Personeelsmanagement en het beheer van materiële activa.

Bovendien hebben wij onze expertise versterkt, vooral door onze overname van Edinfor. Hierdoor hebben we nu waardevolle SAP IS-U ervaring in huis. Als onderdeel van Energias de Portugal was Edinfor verantwoordelijk voor een van de allergrootste implementaties van een SAP-product voor nutsbedrijven. Edinfor heeft ook goede referenties op het gebied van informatiesystemen waarmee bedrijven de infrastructuur van elektriciteitskabels en gasleidingen in kaart kunnen brengen en controleren.

LogicaCMG maakt het verschil

Onze klanten kiezen voor ons omdat wij ze zowel branchespecifieke ervaring, technische expertise als strategische visie bieden. Zij vertrouwen erop dat wij de benodigde technische oplossingen implementeren, waardoor zij hun strategische doelen kunnen bereiken.

Wij kunnen bijvoorbeeld door ons werk in mobiele asset management en smart metering steeds meer

19,2%

van de omzet werd door onze Energy & Utilities business genereerd (2004: 15,9%)

oplossingen bieden die bedrijven veranderen - kostenreducties en efficiency verbeteringen. Wij helpen hiermee onze klanten om verbeterde service levels aan hun gebruikers te leveren. Aan het Franse bedrijf Dalkia hebben wij een mobile workforce system geleverd dat enkele duizenden buitendienstmedewerkers in heel Europa ondersteunt.

Successen

LogicaCMG heeft dit jaar een aantal belangrijke strategische contracten binnengehaald. In juni hebben wij bijvoorbeeld met Thames Water een zevenjarig IT-outsourcing-contract van £22 miljoen afgesloten ter ondersteuning van hun samenwerkingsverband met Dwr Cymru Welsh Water op het gebied van facturering en inkomstenbeheer. De werkzaamheden vinden plaats in ons outsourcingcentrum in Wales, dat ook al diensten verricht voor Welsh Water, Thompsonfly, Ofcom en de British Council. Dit contract is slechts een van de vele waardoor het percentage van onze omzet komend uit outsourcing contracten steeg met meer dan 20 procent.

In Tsjechië hebben wij dit jaar geholpen bij de succesvolle lancering van het Nationaal Register van Emissievergunningen. Ook hebben we voor de regering van de Australische deelstaat Queensland



een register van gas- en elektriciteitscertificaten opgezet, dat wij nu beheren. Tevens bieden wij ondersteuning bij het emissieregister in Italië.

Een ander opmerkelijk succes was de beslissing van Ford om te kiezen voor onze baanbrekende oplossing voor kooldioxide-uitstoot, 'Emissions logic', waarmee dit bedrijf de emissies van 54 lokaties verdeeld over twee continenten onder controle kan houden.

Vooruitzichten voor het komende jaar

Onze Oil & Gas business heeft de groei-doelstelling voor 2005 overtroffen. We verwachten dit jaar nog meer winst, met name omdat we onze activiteiten bij Shell hebben uitgebreid, die onze status als strategische leverancier hebben benadrukt.

Nu de energieprijzen blijven stijgen en strengere regelgeving wordt ingevoerd, zien bedrijven zich steeds meer gedwongen om nog efficiënter om te gaan met energie. Wij verwachten daarom dat er veel vraag zal zijn naar onze nieuwe services op het gebied van 'smart metering', waarbij het energieverbruik van de klant real-time wordt gemeten. Dit leidt tot nauwkeurigere facturering, betere cashflow en minder administratie, vooral bij het reguleren van accounts.

Wij blijven innoveren, bijvoorbeeld met het 'Instant Energy pay as you go' concept. Deze service, waarbij SMS-technologie wordt toegepast in plaats van prepaid cards voor energieverbruik, heeft dit jaar de Social Contribution Award van de British Computer Society gewonnen.



De overname van Edinfor, het IT-bedrijf van Energias de Portugal (EDP), heeft een uniek assortiment SAP-competenties aan ons dienstenaanbod toegevoegd. Dit heeft er voor gezorgd dat wij 's werelds grootste implementatie van mySAP Utilities voor EDP konden verzorgen.

EDP heeft meer dan 6,3 miljoen klanten in Portugal en Spanje en ook vele miljoenen in Brazilië. Dankzij de outsourcing van alle IT-services aan Edinfor - een Logica-CMG-onderneming, heeft EDP zich kunnen concentreren op de aanpak van de gevolgen van de deregulering en globalisering door de bedrijfskosten te verminderen en de klantenservice te verbeteren.

"Wij hebben enorm geprofiteerd van de gecombineerde expertise van Edinfor en LogicaCMG dankzij de gegarandeerde serviceniveaus en toegang tot hun wereldwijde mogelijkheden. Hierbij hebben wij de kostenbesparingen die wij voor ogen hadden kunnen realiseren," aldus Antonio Pita De Abreu, General Manager van EDP. Het geeft EDP tevens de mogelijkheid te overwegen om activiteiten die niet tot de kerntaken behoren te outsourcen - een dienst waar LogicaCMG in uitblinkt.



Industry, Distribution & Transport

In 2005 is de Industry, Distribution & Transport markt wereldwijd verbeterd. Onze transport business heeft een significante toename van orders gezien.

Veel van de technologieën die met succes bij onze cliënten in de Industry, Distribution & Transport sector (IDT) zijn geïntroduceerd - zoals Radio Frequency Identification (RFID), biometrie en wireless, hebben ook hun waarde bewezen in andere onderdelen van de Groep en zullen bijdragen aan een sterkere groei in 2006.

De markt

Nu de markten waarin onze klanten opereren verbeteren neemt de vraag naar innovatieve oplossingen toe, zoals de inzet van wireless technologie om de efficiëntie van hun bedrijfsprocessen te verhogen.

Beveiliging is ook een belangrijk en groeiend belang van onze klanten en is iets dat we proberen te bewerkstelligen door middel van onze biometrie en e-Identity capaciteiten.

De toegenomen betrokkenheid van de private sector in het openbaar vervoer bevordert de vraag naar onze services. Doordat reizigers betere dienstverlening verwachten, gaan de vervoersbedrijven op zoek naar technologieleveranciers die het vermogen hebben hen te ondersteunen bij het verbeteren van de dienstverlening en het verhogen van de efficiëntie. LogicaCMG heeft bijvoorbeeld spoorweg- en luchtvaartmaatschappijen geholpen bij de invoering van RFID, waarmee ze beter kunnen bepalen waar hun vloot zich bevindt. LogicaCMG geeft ze de mogelijkheid efficiënter te werken en hun klanten te voorzien van de juiste reisinformatie.

Onze sterke punten

Wij hebben een succesvol jaar gehad en blijven bezig met vernieuwingen in onze belangrijkste expertisegebieden. HR management en Business Process Outsourcing (BPO) worden gezien als sterke punten binnen onze IDT activiteiten. In 2005 hebben we nieuwe opdrachten binnengehaald bij Transport for London (TfL), George Wimpey.

De ervaring van LogicaCMG in enterprise asset management heeft onze klanten geholpen hun bedrijfsactiviteiten en supply chains beter te beheren en te optimaliseren, hiermee de efficiëntie te verhogen en te voorkomen dat er onnodige voorraad nodig is.

Met onze machine-to-machine technologie kunnen de cliënten op afstand en real-time de conditie van hun bedrijfsmiddelen controleren. Mede dankzij de toepassing van draadloze communicatie en RFID hebben wij de beheerkosten van onze klanten met 20 tot 35 procent weten terug te brengen.

LogicaCMG maakt het verschil

Onze reputatie op het gebied van IDT berust op 20 jaar ervaring in de auto-, industrie-, geneesmiddelen- en transportsector, waarbij wij vaak nauw betrokken zijn bij de kernactiviteiten van onze klanten - in fabrieken, aan boord van treinen en vliegtuigen en dankzij onze bijdrage aan luchtverkeersleidingssystemen.

Omdat wij grensverleggend werk verrichten op het gebied van nieuwe technologieën en een goede reputatie hebben, weten onze klanten ons steeds vaker te vinden bij de ondersteuning van de optimalisatie van hun processen

18,7%

van de omzet werd door onze Industry, Distribution & Transport business gegenereerd in 2005 (2004: 19,7%)

Successen

In 2005 hebben wij een contract ter waarde van £ 18 miljoen gesloten om het IT netwerk en de desktop-applicaties voor de 5000 medewerkers van Metronet Rail te reorganiseren.

Onze aanpak, waarbij gebruik wordt gemaakt van een 'shared service centre', heeft ook vruchten afgeworpen op het gebied van personeelsmanagement en loonadministratie. Wij hebben opdrachten binnengehaald in het Verenigd Koninkrijk, Nederland, Tsjechië en Frankrijk.

Daarnaast hebben we enkele indrukwekkende projecten voltooid, waarbij technologie op een innovatieve manier is toegepast, zoals bijvoorbeeld bij:

- Mobile traffic services, waarmee realtime verkeersinformatie wordt gegenereerd vanuit het mobiele telefoonnetwerk.;
- condition monitoring: hierbij wordt gebruik gemaakt van wireless technologie om de status van de brandstoftanks in Nederlandse bussen en de temperatuur van de wielen van Noorse hogesnelheidstreinen te monitoren;
- gezichtsherkenningstechnologie om winkeldieven in een winkelcentrum te identificeren;



- RFID in een ziekenhuis, waarmee operaties beter kunnen worden gepland en gecontroleerd doordat alle benodigde informatie sneller beschikbaar en toegankelijk is.

Vooruitzichten voor het komende jaar

We verwachten aanhoudende groei in de Transport sector. Bij de ontwikkeling van rekeningrijden zullen wij onze expertise op zeer specifieke gebieden verder aantonen, namelijk services waarbij gebruikgemaakt wordt van satelliettechnologie. Wij leveren bijvoorbeeld services met behulp van Galileo (het Europese systeem ter vervanging van GPS), onze mobiele messaging-systemen en onze wereldwijde betalings-, clearing- en factureringssystemen.

De overname van Unilog is van groot belang voor onze IDT business. We zijn hiermee twee keer zo groot in Duitsland en het geeft ons toegang tot de indrukwekkende lijst van 'blue chip' klanten van Unilog in Frankrijk. We hebben hiermee een positie in de sector voor verpakte consumentengoederen (CPG), de detailhandel en de farmaceutische sector. Bovendien zijn wij uitgegroeid tot één van de top drie bedrijven in Europa die zich bezighouden met het integreren van Manufacturing Execution Systems (MES).

Nu de wereldeconomie aantrekt investeren de klanten van LogicaCMG in de IDT-sector in nieuwe technologie om op innovatieve manier hun bedrijf te transformeren. In de IDT-markt onderscheiden wij ons onder meer door grondige kennis van de branche en expertise op het gebied van systeemintegratie. Dit biedt goede vooruitzichten voor de concurrentiepositie van LogicaCMG in 2006 en de jaren daarna.



Nederlandse Spoorwegen

Een mobiel platform van LogicaCMG zorgt voor een betere service voor treinreizigers in Nederland en een aanzienlijke verbetering van de bedrijfsefficiëntie.

LogicaCMG levert sinds 1995 mobiele oplossingen aan de Nederlandse Spoorwegen en heeft de NS onlangs geholpen bij de planning en implementatie van een aantal revolutionaire nieuwe toepassingen.

De Railpocket PDA's (personal digital assistants) van het mobiele personeel van de NS, dat bestaat uit zo'n 10.000 medewerkers, is opgewaarderd zodat men real-time toegang krijgt tot de systemen van de NS. Het eerste en meest opvallende effect hiervan is dat NS-personeel reizigers geheel up-to-date kan houden met service-informatie en alternatieven kan aandragen bij vertragingen.

Op basis van dit mobiele platform worden onderhoudszaken tegenwoordig real-time geregistreerd, is de onderhoudsplanung verbeterd, kan het personeel op afstand instructies ontvangen en kunnen kaartjes elektronisch worden gecontroleerd.

Het resultaat is indrukwekkend: de onderhoudsverbeteringen hebben gezorgd voor een jaarlijkse reductie van miljoenen euro's aan arbeidstijd, terwijl de instructies op afstand het equivalent van 200 fulltime medewerkers aan arbeidsuren hebben uitgespaard.

Public Sector

Met een groot aandeel outsourcing deals en enkele belangrijke contracten, heeft onze Public Sector business aan de verwachtingen voldaan, ondanks dat de IT uitgaven in de publieke sector maar matig stegen.

De markt

Op internationaal gebied, zijn de hervormingen in de publieke dienstverlening gericht op het creëren van op de burgers gerichte, efficiënte en kosteneffectieve services.

Er bestaat een tendens naar meer standaardisering en samenwerking tussen overheidsorganen, bijvoorbeeld door 'shared services' en door Business Process Outsourcing. Dankzij deze gewijzigde toepassing van gedeelde back- en frontoffice services bij de overheid krijgen wij de gelegenheid om onze expertise aan te tonen. Wij helpen de overheidsinstanties bij hun aanpak van de problemen die zij tegenkomen nu zij samenwerken en het eens moeten worden over 'best practice', processen, doelstellingen en gezamenlijke inkoop.

Onze sterke punten

Gebieden waar we met name sterk in zijn, zijn ruimtevaart, justitie en de gezondheidszorg waar we dit jaar een aantal baanbrekende oplossingen hebben geleverd.

Het bewijs dat wij duurzame waardevolle services leveren aan onze klanten bleek toen COMPASS, ons samenwerkingsverband met de Crown Prosecution Services voor Engeland en Wales, werd gewaardeerd met de hoogste rating 'groen'-status. In het programma van COMPASS, dat met behulp van informatietechnologie veranderingen in de bedrijfsvoering kan bewerkstelligen, is de Crown Prosecution Service de drijvende kracht achter de modernisering van het strafrechtapparaat.

We hebben geholpen met de lancering van de IT infrastructuur voor de University College London Hospitals NHS Trust, die het mogelijk maakt afspraken en medische aantekeningen te koppelen aan een enkel elektronisch patiëntendossier. Dit was een zeer belangrijk succes voor de National Health Service.

In Nederland blijkt ons staat van dienst in het mogelijk maken van veranderingen voor onze klanten binnen de overheid uit de verlenging van onze belangrijke, langetermijncontracten met de ministeries van Defensie, Justitie en Verkeer en Waterstaat.

LogicaCMG maakt het verschil

Onze aanpak wordt steeds vaker gezien als ondersteuning voor doelstellingen binnen de publieke sector, met name 'cross-agency shared services' en Business Process Outsourcing.

Onze raamovereenkomst met het Britse Ministerie van Financiën overeengekomen voor de levering van services op het gebied van loonadministratie aan 57 overheidsinstanties is noemenswaardig. Soortgelijke ondersteuning bieden wij aan politiekorpsen, waaronder services met betrekking tot salarissen en pensioenen voor de Metropolitan Police Authority. De raamovereenkomst die we hebben voor systeemintegratie met de Scottish Executive is belangrijk voor de uitbreiding van onze betrokkenheid bij het ondersteunen van de doelstellingen van de gedecentraliseerde overheden in het Verenigd Koninkrijk.

Successen

In 2005 hebben wij nieuwe opdrachten binnengehaald in alle geledingen van de publieke sector, waaronder de plaatselijke overheid.

Wij hebben in Australië belangrijke nieuwe contracten

25,7%

van de omzet werd door onze Public Sector business gegeneerd in 2005 (2004: 26,8%)

ondertekend, bijvoorbeeld met de overheid van Queensland en de gemeenteraad van Brisbane voor hun elektronische document- en archiefbeheersystemen. In New South Wales gaf Hunter New England Health Authority ons de opdracht voor de tweede fase van het nieuwe patiënteninformatiesysteem.

In Nederland haalden we bij de overheid een opdracht binnen voor de levering van een elektronisch bestel- en factureringssysteem waarmee zes ministeries elektronisch goederen en diensten kunnen inkopen. Bovendien hebben we in twee Nederlandse provincies mobile traffic services geleverd.

Begin 2006 hebben wij na een wijziging van het overheidsbeleid, een contract voor de reorganisatie van de elektronische personeelsadministratie van de Franse gewapende politie binnengehaald.

Bovendien hebben wij een aantal projecten gewonnen op het gebied van ruimtevaart en defensie binnen het European Space Agency's Europa-wide Galileo programma, inclusief de applicatie van Galileo in de locatie gebonden services omgeving. Bovendien kregen we van het Britse Ministerie van Defensie (als onderdeel van het ATLAS-consortium) het contract voor het Defence Information Infrastructure (Future) project toegewezen. In het kader daarvan leveren wij



services met betrekking tot beveiliging, migratie van applicaties, en opleidingen. Het contract ter waarde van £2,3 miljard is het eerste deel van een tienjarig project dat mogelijk het grootste en belangrijkste IT-programma in de geschiedenis van dit ministerie is.

In 2005 hebben wij essentiële service-, operations- en supportsoftware aan het Skynet 5 Private Finance Initiative geleverd, dat wordt geleid door Paradigm Secure Communications. De eerste, meest uitdagende mijlpaal werd dus op tijd behaald. Dit betekende dat er aanzienlijke veranderingen zijn aangebracht in de manier waarop communicatie-services over lange afstanden aan de Britse strijdkrachten worden geleverd.

Vooruitzichten voor het komende jaar

De IT-uitgaven in de Britse publieke sector zullen het komende jaar waarschijnlijk een voorzichtige groei laten zien. Er liggen echter wel een aantal grote kansen. Er kan worden ingeschreven op enkele belangrijke opdrachten, onder meer met betrekking tot e-Borders en ID Cards. Onze kansen worden ondersteund door ons pionierswerk op het gebied van biometrie en 'e-Identity'.

Onze Public Sector business in Nederland wordt steeds sterker en we hebben onze positie als een top drie IT services provider aan de Nederlandse overheid gehandhaafd. Gezien het feit dat 2006 het laatste jaar voor het verkiezingsjaar is, verwachten we dat de vraag naar IT oplossingen zal toenemen daar de huidige overheid haar belangrijkste IT doelstellingen zal willen volbrengen.

Onze successen en staat van dienst op leveringsgebied binnen de publieke sector, gecombineerd met onze versterkte consulting, shared service en outsourcing capaciteiten geven onze Public Sector business een goede positie om te groeien in het komende jaar.



Als één van de voornaamste leveranciers in het Galileo-project maken wij deel uit van één van de belangrijkste Europese technologische programma's van de komende 10 jaar.

Het is de bedoeling om een onafhankelijk, wereldwijd civiel satellietnavigatiesysteem te creëren. Galileo wordt ontwikkeld in een gemeenschappelijk programma van de EU en de Europese ruimtevaartorganisatie (European Space Agency (ESA)). Het wordt een zeer nauwkeurig systeem, dat goed samenwerkt met GPS en GLONASS, de twee andere satellietnavigatiesystemen. Het uiteindelijke systeem zal de Europese burgers enorm veel voordelen bieden op het gebied van vervoer, veiligheid en locatiegebonden services.

Vanwege onze software die wereldwijd ruim een derde van alle satellieten ondersteunt was de betrokkenheid van LogicaCMG bij Galileo een vanzelfsprekende keuze. LogicaCMG teams vanuit heel Europa werken aan Galileo contracten met een waarde van meer dan €40 miljoen, inclusief het satellietconstellatiebeheer, veiligheid en locatie gebonden services. Het totale programma is €3 miljard waard en dit jaar kunnen nog meer contracten worden afgesloten.

Javier Benedicto, Galileo Programme Manager van ESA: "LogicaCMG heeft een uitstekende reputatie voor het leiden van grootschalige procurement activiteiten en de ontwikkeling van beveiligings- en 'mission-critical' software."

Global Service Delivery

Het op tijd leveren van kosteneffectieve IT en Business Process Outsourcing services.

Outsourcing is een belangrijke strategische businesstool. Outsourcing biedt organisaties de mogelijkheid zich snel aan te passen aan veranderingen en afstand te doen van 'non-core' functies, terwijl ze een concurrentievoordeel verkrijgen.

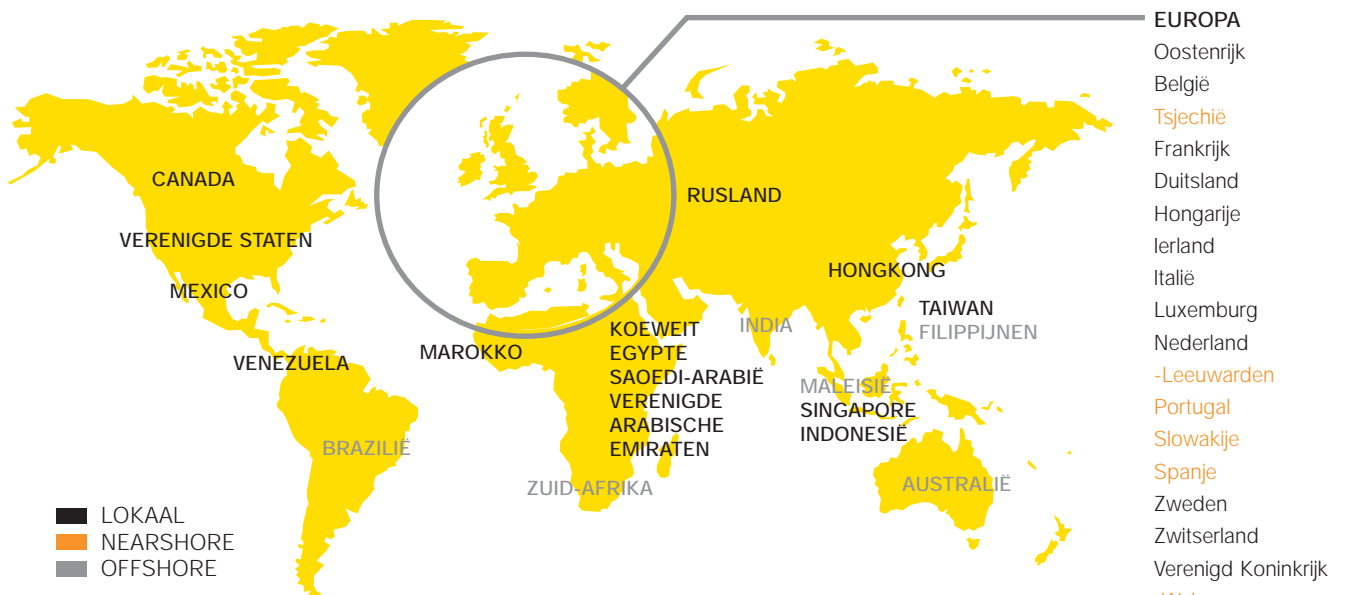
LogicaCMG levert een volledig assortiment

oplossingen en services voor IT-outsourcing en bedrijfsprocessen via haar Global Service Delivery 'organisatie' (GSD).

Bij het succes van GSD speelt ons 'blended sourcing' model een centrale rol. Het model combineert onsite, onshore, nearshore en offshore middelen voor de levering van diensten aan onze klanten tegen de juiste kosten, kwaliteit, resultaten, beveiliging en het juiste risicoprofiel. Hiervoor

identificeren we belangrijke capaciteiten en zetten deze in tegen de meest efficiënte kostprijs in onze shared services centra. Deze wereldwijd verspreide centra en de infrastructuur van LogicaCMG voorzien onze klanten van services, 24 uur per dag in meerdere tijdzones. In het 'blended sourcing' model wordt gebruikgemaakt van een combinatie van mensen, processen en technologieën die samen een geïntegreerde service leveren aan onze klanten.

De LogicaCMG leveringscentra over ter wereld staan met elkaar in verbinding via een wereldwijd 'control bridge' netwerk dat de service coördineert en zorgt voor uitgebreide ondersteuning.





Volledige service

Onze Global Service Delivery capaciteiten omvatten het volgende:

- ongeëvenaarde vaardigheden - wij beschikken over teams van hoog opgeleide professionals die gespecialiseerd zijn in alle aspecten van Information Technology Outsourcing (ITO) en Business Process Outsourcing (BPO)
- wereldwijde dekking - dankzij ons volledig geïntegreerde netwerk van gedeelde servicecentra en infrastructuur kunnen wij onze klanten voortdurend en op betrouwbare wijze van dienst zijn, ongeacht plaats of tijdstip.
- zekerheid - wij gebruiken standaard en robuuste methodes, hulpmiddelen, processen en platformen om te zorgen voor een hoge productiviteit, beheerst risicoprofiel, betrouwbaarheid en consistentie.
- kwaliteitsservice - ons werk is overal gebaseerd op een 'best practice-governancemodel om een consequente kwaliteit te garanderen
- domeinkennis - dankzij onze veelzijdige expertise in de commerciële en publieke sector beschikken wij over die sectorspecifieke kennis die benodigd is om onze klanten wereldwijd te voorzien van de juiste service
- betrokken accountmanagement - alle relaties en leveringen worden ter plaatse begeleid door toegewijd senior management
- een uitstekende staat van dienst - onze outsourcing-capaciteiten hebben zichzelf keer op keer bewezen en bieden onze klanten grote voordelen
- de juiste balans - 'blended sourcing' biedt flexibele en kosteneffectieve services door middel van een op de behoefte afgestemde combinatie van capaciteiten.



AEGON N.V. is een van de grootste beursgenoteerde levensverzekeringsmaatschappijen ter wereld op basis van marktkapitalisatie en activa. AEGON heeft haar hoofdkantoor in Nederland en realiseerde een kostenbesparing van 30 procent toen wij de ondersteuning van haar banksysteem overnamen en het werk verdeelden tussen het lokale personeel en ons team voor applicatiebeheer in Bangalore. De aan AEGON geleverde diensten waren inclusief transformatieele outsourcing van de backoffice-administratie voor levens- en schadeverzekeringen, bankactiviteiten en pensioenregelingen.



Thomsonfly halveerde de kosten ten opzichte van haar eerdere IT-outsourcingcontract met een geïntegreerde wereldwijde service voor meer dan 120 IT-applicaties.

LogicaCMG bracht, met handhaving van een klein team in het Verenigd Koninkrijk, het merendeel van het design, de ontwikkeling, de implementatie en het applicatiebeheer offshore.

Unilog

Op 13 januari 2006 is Unilog officieel onderdeel geworden van de LogicaCMG Groep, nadat wij vorig jaar september hadden aangekondigd dat wij van plan waren om dit bedrijf over te nemen.

Over Unilog

Unilog is een van de grootste en meest succesvolle IT- servicesbedrijven in Frankrijk. Ze leveren management en IT consultancy, systeemintegratie-, outsourcing- en trainingservices aan klanten die voornamelijk actief zijn in de industrie-, bank- en verzekerings- en publieke sector. Unilog heeft ongeveer 8000 medewerkers, waarvan het grootste deel in Frankrijk werkt. Iets minder dan 1000 mensen werken in Duitsland en kleinere aantallen werken in het Verenigd Koninkrijk, Zwitserland, Oostenrijk en Luxemburg.

Vorming van een sterkere gecombineerde business

De overname van Unilog heeft de positie van LogicaCMG in Europa aanzienlijk versterkt. Wij zijn nu het op drie na grootste IT services bedrijf in Frankrijk, in aanvulling op onze sterke marktposities in het Verenigd Koninkrijk en Nederland. De transactie leidt eveneens tot een verdubbeling van onze business in Duitsland. Na deze uitbreiding is LogicaCMG, een van de tien grootste IT services bedrijven van Europa qua omzet en het op twee na grootste aan een Europese beurs genoteerde IT servicesbedrijf qua marktkapitalisatie. De groep als geheel heeft nu bijna 30.000 medewerkers, is actief in 36 landen en boekte in 2005 ongeveer €2,4 miljard aan samengevoegde, pro forma berekende omzet.

De sterke banden tussen Unilog en toonaangevende bedrijven in Frankrijk vormen een uitstekende aanvulling op de relaties die LogicaCMG wereldwijd met klanten onderhoudt. Er bestaan nu enkele interessante mogelijkheden om extra services aan alle klanten aan te bieden. Aan het begin van dit jaar hebben we ons al gezamenlijk ingeschreven op opdrachten en een aantal successen behaald. Tot Unilog behoort ook een zeer sterk en succesvol consulting bedrijf dat een aanwinst is voor LogicaCMG. LogicaCMG's kracht in outsourcing, met name in India en Midden-Europa, geeft Unilog, door de toenemende vraag naar deze dienstverlening, de mogelijkheid nog sneller te groeien.

// Unilog brengt LogicaCMG een leidende positie in Frankrijk en een sterke positie in management consulting. Aansluiting bij LogicaCMG betekent voor Unilog dat wij kunnen profiteren van een wereldwijd netwerk, sterke marktposities in het Verenigd Koninkrijk en Nederland en een reeks complementaire proposities, vooral in outsourcing. //

Didier Herrmann,
(Lid van de LogicaCMG plc board en Executive Vice-President -
Frankrijk, Duitsland en Zwitserland).



Unilog heeft een uitstekende 'blue chip' klantenbasis, waaronder 39 van de top 40 aan de Franse beurs (CAC 40) genoteerde bedrijven.



// Het aantal nieuwe orders in het eerste halfjaar van 2005 was bijzonder groot, inclusief de grootste order ooit, voor Energias de Portugal (EDP). //

Financieel Verslag

Overzicht

Het geleidelijke herstel van de markt voor IT services heeft zich in 2005 doorgezet. De belangrijkste stimulans voor voortgaande groei en waarde voor onze klanten blijft kostenbeheersing, risicomangement en procesverbetering.

De toenemende vraag naar IT-services zorgt ervoor dat de arbeidsmarkt krappert. Het vermogen om personeel wereldwijd in te kunnen zetten is nu van essentieel belang om aan de behoeften van de klant te voldoen. Gezien deze ontwikkelingen hebben wij voor al onze bedrijfsactiviteiten personeel aangetrokken met de nadruk op veelgevraagde vaardigheden en pas afgestudeerd personeel, terwijl onze nearshore en offshore faciliteiten snel blijven groeien.

Het aantal nieuwe orders in het eerste halfjaar van 2005 was bijzonder groot, inclusief de grootste order ooit, voor Energias de Portugal (EDP), en een groot aantal andere outsourcing contracten. In de tweede helft van het jaar lag de nadruk meer op professionele services, wat de operationele marges meer direct ten goede kwam. De book-to-bill ratio van 1,27:1 voor het hele jaar was aanzienlijk hoger dan het jaar daarvoor (1,13:1).

De omzet van £1834,1 miljoen hield een stijging in van 10,6%, waarvan 5,3% organische groei. De aangepaste operationele marge was 6,6%, vergeleken met 5,9% vorig jaar. Voor het jaar eindigend op 31 december 2005 bedroeg de winst vóór belastingen £105,6 miljoen, vergeleken met £63,7 miljoen vorig jaar. We hebben onderzoek uitgevoerd naar de onroerende activa van de Groep, waarbij inbegrepen winsten in sommige en bezwaarde leasetermijnen in andere gevallen werden uitgekristalliseerd. Het netto effect van deze acties was een kostenpost van £0,6 miljoen, die onder de operationele winst staat vermeld als buitengewone baten en lasten. De winst per aandeel uit lopende bedrijfsactiviteiten bedroeg 7,4 pence (2004: 4,1 pence). De gecorrigeerde winst per aandeel bedroeg 7,6 pence (2004: 6,4 pence).

De omzet van IT services in de valuta waarin het verslag is gerapporteerd, groeide met 11,1% vergeleken met dezelfde periode vorig jaar, waarvan 4,9% organische groei, gestimuleerd door de resultaten in het Verenigd Koninkrijk en Nederland. 30% van de omzet uit IT-services bestond uit outsourcing, vergeleken met 27% in 2004.

In het Verenigd Koninkrijk droegen de hoge productiviteit, het effectieve gebruik van offshore personeel alsmede de lagere hardware omzet, zoals verwacht, bij tot een hogere marge in het tweede halfjaar. Nederland had een goed tweede halfjaar, profiterend van een hogere productiviteit en een grotere stabiliteit in het gebruik van contractors.

Onze bestaande Franse business heeft van het verbeterende marktklimaat geprofiteerd en heeft de eerder geplande rationalisatie afgerond. In Duitsland bleef het moeilijk, hoewel de omzet in het tweede halfjaar stabiel was vergeleken met het eerste halfjaar. Op het Iberische schiereiland bleven de activiteiten van Edinfor zich gedurende het tweede halfjaar goed ontwikkelen.

In onze Telecoms Products business bleef de vraag naar messaging producten goed; er was sprake van aanzienlijk meer op het Internet gebaseerde activiteiten en extra capaciteit voor operators in ontwikkelingslanden. Voor nieuwere technologieën moet nog een consequente, op de vraag gebaseerde groei worden ontwikkeld, maar operators begonnen meer te investeren in bijvoorbeeld IP-voicemail, contentmanagement en levering en intelligent payments, waardoor in de tweede helft van het jaar enige omzetsijting en een grotere operationele marge mogelijk werd.

Het aantal werknemers was per 31 december gegroeid tot 21.340. De sterkste uitbreiding vond plaats in onze internationale leveringscentra, terwijl het netto aantal werknemers in onze belangrijkste Europese ondernemingen stabiel is gebleven.



Overzicht van IT-services activiteiten

Verenigd Koninkrijk

De omzet in het Verenigd Koninkrijk groeide in 2005 met 5% en de operationele marges bleven hoog. Met 11,3%* was dit iets minder dan in 2004, zoals verwacht. De hogere hardware omzet in het eerste halfjaar was hierop van invloed.

De sterke verbetering van de marge in het tweede halfjaar weerspiegelde de terugkeer naar een normaal niveau van hardware omzet, goede productiviteit van onze werknemers en een verbetering van de inkomsten uit professionele services.

De Britse markt kent de felste concurrentie in Europa en de meest geavanceerde offshore faciliteiten. Sleutel tot de continuïteit van de marges bij LogicaCMG is de progressieve mix van vaardigheden en de locatie van deze vaardigheden in het kader van een gemengd onshore, nearshore en offshore leveringsmodel. Het aantal werknemers in het Verenigd Koninkrijk is stabiel. Echter, een groeiend aantal werknemers is gevestigd in ons leveringscentrum in Zuid-Wales. De lokale werving is gericht op sectorspecifieke domeinkennis en op door programma- en change management geleide consulting.

Intussen hebben wij meer dan 1000 werknemers in India, die werken aan Britse opdrachten.

De Public Sector was stabiel na verscheidene jaren van zeer sterke groei. In deze sector boekte Space & Defence een goed tweede halfjaar, gedeeltelijk als gevolg van de acceleratie van het Atlas-programma voor de Defence Information Infrastructure. Gedurende het jaar behaalden we extra omzet op contracten van het National Health Service programma, terwijl de verlenging van contracten met bestaande klanten zoals de Crown Prosecution Service, Medical Research Council en Health & Safety Executive een belangrijk onderdeel van de portefeuille vormde. Voor de toekomst schept de Government Shared Services strategie nieuwe mogelijkheden, zowel bij de centrale als bij de plaatselijke overheid.

De sterke groei van 33% in Industry, Distribution & Transport werd hoofdzakelijk bepaald door de Transportsector met een groei in professionele services en het afsluiten van een aantal nieuwe outsourcing contracten, waarvan het contract voor Transport for London de grootste was.

De groei van de sector Energy & Utilities was beperkt. Veel van de business was afkomstig van bestaande langetermijncontracten. Het tweede halfjaar werd beïnvloed door lagere

hardware omzet. De stijging in grondstofprijzen een nadelige invloed gehad op enkele budgetten van de energiebedrijven, waardoor meer nadruk is komen te liggen op outsourcing en offshore levering. Ons initiatief in de markt voor geautomatiseerde meetinstrumenten via vernieuwende oplossingen heeft als gevolg hiervan wat tegenslag ondervonden, maar nieuwe proefprojecten vinden nu plaats en offerte mogelijkheden zitten in de pijplijn.

Het herstel in Financial Services zette door met een omzetstijging van 17%. De vraag naar professionele services is in het afgelopen jaar gestaag toegenomen, terwijl ons grote outsourcing contract met internationale verzekeraar Aon opnieuw werd verlengd. Dit, samen met een ander groot nieuw contract met Legal & General, laat duidelijk zien hoe klanten hun streven naar kostenbeperking combineren met hun behoefte aan betere service niveaus.

De sector Telecommunications had een veel beter tweede halfjaar, ondanks de aanhoudende uitdaging van geplande kostenbeperkingen bij onze grote klanten. Eind 2005 was de orderportefeuille aanzienlijk verbeterd. Tevens werd begonnen met een business initiatief in de mediasector, inclusief een consultancy project voor de BBC.

* De operationele winstcijfers die in bovenstaande tabellen zijn voorzien van een asterisk, zijn afkomstig uit lopende bedrijfsactiviteiten en, waar van toepassing, vóór buitengewone baten en lasten en afschrijving van immateriële activa die oorspronkelijk in een zakelijke combinatie op marktwaarde zijn gewaardeerd.

Verenigd Koninkrijk

Omzet per sector	FY 05 £'m	% groei jaar-op-jaar	% aandeel	% groei over H2 vergeleken met H1
Public Sector	329,5	0,5	46,3	(4,0)
Industry, Distribution and Transport	121,2	33,0	17,0	18,0
Energy and Utilities	147,8	3,1	20,8	(37,0)
Financial Services	64,2	16,5	9,0	5,1
Telecommunications	49,3	(20,2)	6,9	2,9
Totaal	712,0	4,8	100,0	(7,6)
	H1 05	H2 05	FY 05	FY 04
Operationele marge*	9,4%	13,3%	11,3%	11,6%

Nederland

Omzet per sector	FY 05 £'m	% groei jaar-op-jaar	% aandeel	% groei over H2 vergeleken met H1
Public Sector	111,7	15,2	27,3	8,0
Industry, Distribution and Transport	98,7	3,0	24,1	16,4
Energy and Utilities	46,0	(5,2)	11,2	(18,2)
Financial Services	127,9	25,4	31,2	3,0
Telecommunications	25,3	2,4	6,2	5,7
Totaal	409,6	11,3	100,0	4,9
	H1 05	H2 05	FY 05	FY 04
Operationele marge*	6,4%	12,0%	9,3%	9,5%

Duitsland

Omzet per sector	FY 05 £'m	% groei jaar-op-jaar	% aandeel	% groei over H2 vergeleken met H1
Public Sector	0,4	(50,0)	0,5	(100,0)
Industry, Distribution and Transport	33,6	(14,1)	42,7	(1,2)
Energy and Utilities	11,7	(24,5)	14,8	(27,9)
Financial Services	29,4	3,5	37,3	5,6
Telecommunications	3,7	(54,3)	4,7	64,3
Totaal	78,8	(14,3)	100,0	(2,0)
	H1 05	H2 05	FY 05	FY 04
Operationele marge*	(14,6)%	(15,4)%	(15,0)%	(16,1)%

Frankrijk

Omzet per sector	FY 05 £'m	% groei jaar-op-jaar	% aandeel	% groei over H2 vergeleken met H1
Public Sector	8,4	27,3	7,2	27,0
Industry, Distribution and Transport	65,2	(2,5)	55,8	4,4
Energy and Utilities	3,7	85,0	3,2	(39,1)
Financial Services	30,3	2,7	26,0	6,1
Telecommunications	9,1	2,2	7,8	(18,0)
Totaal	116,7	2,5	100,0	2,6
	H1 05	H2 05	FY 05	FY 04
Operationele marge*	(6,4)%	(2,0)%	(4,2)%	(3,4)%

* De operationele winstcijfers die in bovenstaande tabellen zijn voorzien van een asterisk, zijn afkomstig uit lopende bedrijfsactiviteiten en, waar van toepassing, vóór buitengewone baten en lasten en afschrijving van immateriële activa die oorspronkelijk in een zakelijke combinatie op marktwaarde zijn gewaardeerd.

Nederland

De business in Nederland bleef in de tweede helft van het jaar sterk groeien. Voor het jaar als geheel steeg de omzet met 11%. Zoals verwacht verbeterde de operationele marge in de tweede helft van het jaar aanzienlijk, omdat effectiever gebruik werd gemaakt van het eigen personeel en omdat het aantal contractanten zich stabiliseerde. De krappe arbeidsmarkt en de toenemende vraag naar vakbekwame consultants en projectmanagers maakt het moeilijk om het absolute aantal contractanten op korte termijn te reduceren en heeft investeringen in innovatieve wervingsprogramma's en masterclasses noodzakelijk gemaakt. Tegelijkertijd moedigen wij onze klanten aan meer van hun standaardwerk naar onze nearshore en offshore faciliteiten te verplaatsen onder het toezicht van plaatselijke programma managers.

De Public Sector leverde een goede prestatie met een groeiende omzet en orderportefeuille. Vernieuwing binnen de overheid is een centraal thema in de Nederlandse economie, dat met name door IT mogelijk wordt gemaakt. Terreinen waar LogicaCMG in 2005 in het bijzonder succes heeft geboekt waren onder meer publieke veiligheid en beveiliging, de gezondheidszorg, binnenlandse zaken, infrastructuur en ruimtevaart. Grote op SAP gebaseerde projecten bij het Ministerie van Defensie en het Ministerie van Verkeer en Waterstaat werden met succes voortgezet. Bovendien werden grote software ontwikkelingsprojecten binnengehaald bij de Nederlandse Belastingdienst en Douane (voor het innen van gelden) en de Raad voor de Rechtspraak. Outsourcing wordt een steeds prevalenter leveringsmodel, waarbij Shared Service Centres worden gezien als een middel om de administratieve lasten te verminderen. Voorbeelden hiervan zijn een elektronisch Procurement en een Enterprise Content Management systeem, beide voor zeven ministeries. Bij het Centrum voor Werk en Inkomen (CWI) hebben wij een op SAP gebaseerd HR/Payroll systeem geïmplementeerd. Tevens hebben wij van onze ervaring en reputatie in het Verenigd Koninkrijk geprofiteerd om een aantal contracten in verband met het Galileo satellietprogramma af te sluiten.

Het herstel in de Industry, Distribution & Transport sector heeft zich doorgezet, met name in transport en logistiek, omdat klanten de globalisatie in hun markten wilden oplossen door hun directe kosten te verminderen en een meer flexibel personeelsbestand te creëren, onder meer door outsourcing van bepaalde processen. Nieuwe contracten met DSM en Hagemeyer in het eerste halfjaar werden

gevolgd door een belangrijk HR/Payroll contract met PCM Uitgevers, de op twee na grootste uitgever van kranten en tijdschriften in Nederland. Deze sector profiteerde bovendien van haar deelname aan het project in het Midden-Oosten voor het ontwerp en de implementatie van een nationaal identiteitskaartsysteem op basis van biometrie, waarvoor Nederland het 'Centre of Excellence' is.

De resultaten van de sector Energy & Utilities zijn licht gedaald, hoewel wij onze sterke positie bij de vier grootste energiebedrijven en de marktoperator optimaliseren voor een grotere toepassing van onze internationale expertise. Er wordt bijvoorbeeld steeds meer nadruk op 'compliance' gelegd. Dit is een gebied waar wij in meerdere sectoren een bewezen staat van dienst hebben. Omdat wij ons realiseren dat de sector zich internationaal aan het consolideren is, zijn wij begonnen met de ontwikkeling van initiatieven voor een breder scala van cliënten. Hoewel veel multinationals vergevorderde plannen hebben om offshore resources voor hun applicatiemanagement te gebruiken, heeft de volatiliteit van het regulatieve klimaat ertoe geleid dat de interesse voor offshore diensten in de sector tot dusver relatief klein is gebleven. Ondersteuning van de geplande overgang naar volledige splitsing van de energielevering en de retailing per 1 januari 2008 zal de vraag naar operationele efficiëntie en dus naar onze diensten doen toenemen.

Wat de sector Financial Services betreft, hebben wij onverminderd geprofiteerd van onze positie als marktleider en van een goede afstemming tussen onze expertisegebieden en de huidige prioriteiten van onze cliënten. Denk hierbij aan risk & compliance, payments, channel management (inclusief de integratie van voice en internet) en testmanagementdiensten. Outsourcing, inclusief het gebruik van offshore resources, wordt een steeds grotere factor, hoewel banken en verzekeraars het streven naar kosteneffectiviteit voorzichtig afwegen met de inzetbaarheid van bewezen kennis in gespecialiseerde processen. Dit heeft ons in staat gesteld om onze business met grote klanten, zoals ABN AMRO en ING zowel nationaal als internationaal verder uit te breiden

De omzet in de Telecommunications sector is enigszins verbeterd, hoewel de beschikbare lokale markt verder bleef krimpen als gevolg van de internationale consolidatie tussen operators en de grote penetratie van outsourcing op lange termijn. Wij concentreren ons steeds meer op het aanbieden van specifieke en innovatieve oplossingen op projectbasis om onze omzet te maximaliseren. Wij zijn met name goed gepositioneerd om te

voldoen aan de vraag naar geconvergeerde diensten (voice, data en video) waarbij gebruik wordt gemaakt van het internet protocol (IP). Wij hebben onze nearshore resources dit jaar ingezet voor een contract en wij geloven dat ons gemengde leveringsmodel belangrijk is om onze positie op deze zeer concurrerende markt te handhaven.

Duitsland

De omzet heeft zich in het tweede halfjaar gestabiliseerd, maar de pogingen om meer vakkundig personeel aan te trekken werden deels belemmerd door onzekerheden in verband met de Unilog transactie. Het verlies in het tweede halfjaar was min of meer gelijk aan dat in het eerste halfjaar, maar de cijfers waren slechter dan verwacht. Het verlies is geconcentreerd in de 'industriële middenmarkt' waar sprake blijft van grote prijsdruk, behalve voor high-level industry consulting of specialistische kennis in deze sector. Het integratie proces van Unilog is met name gefocust om deze markt te verbeteren.

De resultaten van outsourcing waren bevredigend dankzij belangrijke contractvernieuwingen en -verlengingen met Inbev en SWB. Er werd een nieuw contract afgesloten met Atlanta Group, een wereldwijde handelsonderneming in vers groenten en fruit, met het hoofdkantoor in Bremen.

De omzet in de Financial Services sector groeide met 4%. De traditioneel sterke 'risk and compliance' activiteiten, inclusief onze SAMBA product portfolio, waren opnieuw een belangrijke drijfveer. Bovendien wordt nu uitstekende vooruitgang geboekt met applicatiebeheer en outsourcing. Gedurende het jaar werd het eerste grote contract met een internationale bank afgesloten voor een gedeeltelijke overname van haar bedrijfsproces en de progressieve inzet van offshore service delivery resources. Verwachte fusies in de sector zullen onvermijdelijk tot grotere interesse voor dergelijke bedrijfsmodellen leiden en daarom is dit een waardevolle referentie voor het opbouwen van onze referenties.

Frankrijk

De verbeterende marktsituatie in Frankrijk, tezamen met de voltooiing van onze eigen rationalisatie, heeft geleid tot herstel van de groei in professionele services, een stijging van 3% op jaarbasis.

De sterke groei in de Energy & Utilities sector was voornamelijk te danken aan een grote nieuwe cliënt, Dalkia, voor wie wij een mobiele workforce applicatie implementeren en aan toenemende business van EDF in Bordeaux. De resultaten van de Financial Services sector

Iberisch schiereiland (Edinfor)

Omzet per sector	FY 05 ⁺ £'m	H1 05 ⁺ £'m	% aandeel
Public Sector	4,1	1,2	4,7
Industry, Distribution and Transport	2,9	–	3,3
Energy and Utilities	72,9	16,9	82,8
Financial Services	3,7	1,3	4,2
Telecommunications	4,4	0,9	5,0
Totaal	88,0	20,3	100,0

Operationele marge*	H1 05 ⁺	H2 05 ⁺	FY 05 ⁺
	7,9%	7,8%	7,8%

Bedrijfsactiviteiten in de overige Europese landen

Omzet per sector	FY 05 £'m	% groei jaar-op-jaar	% aandeel	% groei over H2 vergeleken met H1
Public Sector	2,7	(12,9)	4,5	25,0
Industry, Distribution and Transport	6,8	(42,9)	11,3	34,5
Energy and Utilities	16,7	22,8	27,7	1,2
Financial Services	19,4	(17,4)	32,1	(28,3)
Telecommunications	14,7	(16,9)	24,4	16,2
Totaal	60,3	(13,6)	100,0	(2,3)

Operationele marge*	H1 05	H2 05	FY 05	FY 04
	(2,6)%	(18,5)%	(10,4)%	3,0%

Bedrijfsactiviteiten in de rest van de wereld

Omzet per sector	FY 05 £'m	% groei jaar-op-jaar	% aandeel	% groei over H2 vergeleken met H1
Public Sector	14,5	72,6	12,7	10,1
Industry, Distribution and Transport	14,8	(29,9)	13,0	(27,9)
Energy and Utilities	54,1	31,3	47,4	21,7
Financial Services	20,7	–	18,2	68,8
Telecommunications	9,9	45,6	8,7	(35,0)
Totaal	114,0	16,1	100,0	12,7

Operationele marge*	H1 05	H2 05	FY 05	FY 04
	1,3%	8,1%	4,9%	2,4%

* De operationele winstcijfers die in bovenstaande tabellen zijn voorzien van een asterisk, zijn afkomstig uit lopende bedrijfsactiviteiten en, waar van toepassing, vóór buitengewone baten en lasten en afschrijving van immateriële activa die oorspronkelijk in een zakelijke combinatie op marktwaarde zijn gewaardeerd.

⁺ Cijfers zijn gebaseerd op consolidatie vanaf 20 april 2005.

vertoonde een lichte stijging, omdat de afname bij ABN AMRO gecompenseerd werd door de toename van de business bij Credit Agricole. Onze activiteiten in de Public Sector vertoonden een stijging van circa 27%, hoofdzakelijk dankzij twee grote contracten met La Gendarmerie Nationale en Ministère des Sport. De Industry, Distribution & Transport sector moest tegenwicht bieden aan een verwachte afname van de business met HP door consolidatie van posities bij Auchan en Casino in de Retail sector en omzet uit het Eurocopter project dat in 2004 werd binnengehaald.

In de Franse business is enige vooruitgang geboekt met de inbreng van het value-added element voor zaken als mobiele workforce en in HR/Payroll outsourcing, waar in de komende jaren op een groei van meer dan tien procent in alle sectoren wordt gerekend. Dit is waardevolle inbreng bij de Unilog integratie: bijna 70% van onze activiteiten in Frankrijk bestaan nog uit time & materials werk en derhalve is de fusie met Unilog verreweg de beste weg die leidt naar verbetering van de productiviteit en resultaten van de business, alsmede naar grotere tevredenheid op het werk en betere carrièremogelijkheden voor onze medewerkers.

Iberisch schiereiland (Edinfor)

In de periode na de acquisitie eind april, heeft Edinfor de doelen in ons bedrijfsplan bereikt en in sommige gevallen zelfs overtroffen. De overgangsfase van het outsourcingcontract met EDP verloopt goed en een hoofddoel voor 2006 is de verdere consolidatie en ontwikkeling van de relatie, waaronder implementatie van het 'Advanced Metering Infrastructure' programma.

Elders is met de bedrijfsontwikkeling goede vooruitgang geboekt. In de bredere markt voor energie- en nutsbedrijven heeft Edinfor, na 10 jaar ervaring met besturingssystemen voor stedelijke overheden, haar UBS-systeem voor "Customer Care and Billing" voor nutsbedrijven in de Oracle ERP suite opnieuw ontwikkeld. Wij vinden dit voor kleine tot middelgrote bedrijven een effectief alternatief voor SAP. Tezamen met de ongeëvenaarde sector kennis van LogicaCMG zal dit deel gaan uitmaken van ons nieuwe initiatief op de Spaanse markt.

De Public Sector blijft klein, maar er zijn enkele veelbelovende mogelijkheden, met name in verband met e-Identity – technologie. De acquisitie van Edinfor heeft het bedrijf de gelegenheid gegeven om relaties te vormen met senior overheidsfunctionarissen, en die relaties in stand te houden. Financial Services is eveneens relatief klein en Edinfor streeft ernaar om haar groeiende positie bij verzekeraar MAPFRE in Spanje verder te ontwikkelen.

Het grootste contract dat het afgelopen jaar werd binnengehaald, afgezien van EDP, was met ONI in de telecommunicatiesector, waar een outsourcingcontract de deur opent naar belangrijke innovatieprojecten en bedrijfsprocessen die gebruik maken van het 'printing en finishing' competentiecentrum van Edinfor. Dit geeft een uitstekende indicatie voor groei in de sector. Mogelijke uitbreiding naar de Industry, Distribution & Transport sector, wordt nog steeds onderzocht. In deze fase wordt er vooral op gelet hoe de SAP-vaardigheden en reputatie van het bedrijf optimaal benut kunnen worden.

Het aantal werknemers nam aan het einde van het jaar toe tot 1366 omdat nieuwe kansen werden benut die ontstonden als gevolg van de gunstige publiciteit met betrekking tot de acquisitie, waardoor een positief klimaat geschapen werd voor de werving van personeel.

Bedrijfsactiviteiten in de overige Europese landen

Deze regio heeft in 2005 een aanzienlijk verlies van £6,3 miljoen geleden. Terwijl verdere verliezen werden verwacht in Scandinavië, de Baltische staten en België, had de business in Midden- en Oost-Europa te maken met een aantal moeilijke projecten die nu grotendeels zijn afgerond.

De onderliggende business in Tsjechië en Slowakije deed het redelijk goed in deze markt die te kampen heeft met steeds sterkere concurrentie door de komst van meer buitenlandse bedrijven, terwijl een steeds groter deel van de binnenlandse activa afvloeit naar het buitenland. De ontwikkeling van activiteiten in de Public Sector verkeren nog in een vroeg stadium en de omzetsdaling van dit jaar weerspiegelt voornamelijk het tijdstip van nieuwe orders, gezien de sterke verbetering van het orderboek in de tweede helft van het jaar. In Industry, Distribution & Transport werden kleine eerste opdrachten binnengehaald bij nieuwe klanten zoals Czech Airlines, Czech Airports, Siemens, Rexam en Pilsner Urquell, naast de inkomsten uit bestaande grote SAP-gerelateerde projecten, zoals bij de Prague Transport Company en Lasselsberger. Het bedrijf won bovendien haar eerste grote SAP outsourcingcontract voor de salarisadministratie bij Motorpal, een belangrijke mijlpaal in de ontwikkeling van deze specialisatie. Onze omzet in de sector Energy & Utilities was stabiel. Er werden nieuwe contracten binnengehaald, o.m. met het Praagse gas- en elektriciteitsbedrijf. De omzet uit Financial Services is gedaald als gevolg van de beëindiging van een aantal grote projecten, terwijl de omzet in Telecommunications ongeveer gelijk is gebleven, tegen de achtergrond van een verstoorde consolidatie in beide sectoren.

In België werd de beste prestatie geleverd in de sector Energy & Utilities, waar een groot contract met Electrabel gedurende het jaar werd verlengd. Public Sector, Financial Services en Telecommunications waren stabiel. Aan het einde van het jaar was het aantal werknemers gestegen en wij blijven werven gezien het sterkere platform voor 2006, wat naar verwachting een winstgevend jaar zal worden.

Bedrijfsactiviteiten in de rest van de wereld

De bedrijfsactiviteiten in de rest van de wereld als geheel hebben in 2005 voor een hogere omzet en winst gezorgd. Australië zorgde voor een aanzienlijke omzetstijging en een hogere winstmarge door goed gebruik te maken van professioneel personeel, terwijl het positieve effect van eerdere maatregelen om de overheadkosten te reduceren merkbaar werd. De sterkste groei vond plaats in Public Sector. Dit is gebaseerd op werk aan elektronische bestanden en documentatiebeheer voor de gezondheidszorg in New South Wales en Queensland. De sector Energy & Utilities deed het eveneens goed. Het outsourcingcontract met Integral Energy begon op volle toeren te draaien, tezamen met een project voor TXU Energy op het gebied van retail en netwerkscheiding. Er was sprake van een matige groei in de sector Telecommunications, waar de werkzaamheden voor content management voor Optus noemenswaardig zijn.

Onze bedrijven in Azië boekten een goed jaar met als hoogtepunt het tekenen van de grootste order ooit in deze regio met PT Natrindo Telepon Seluler (NTS), een mobiele telecommunicatieoperator in Indonesië. Het contract zal over een periode van vier jaar worden geïmplementeerd. LogicaCMG zal het Service Platform Network (SPN) en de IT- and Business Support Systems (BSS) ontwerpen, bouwen en exploiteren. LogicaCMG levert tevens het bijbehorende programmamanagement, de systeemintegratie en 'managed services' voor dit project.

De groei in de sector Energy & Utilities was hoofdzakelijk te danken aan programma's voor Shell. Financial Services was over het geheel genomen stabiel. Er werden contracten voor application management binnengehaald bij Bank of Baroda, IndusInd Bank en ING Vysya Bank en payments gerelateerde contracten met Union Bank of India, Oriental Bank of Commerce en Bank of Baroda.

In het Midden-Oosten wordt vooruitgang geboekt bij het project voor de levering van een ID-card systeem, gebaseerd op biometrie in één van de landen in de regio. Onlangs heeft de gelegenheid zich voorgedaan om een soortgelijk systeem voor te stellen aan de regering van een ander land in deze regio en er wordt gewacht op

Telecoms Products

Omzet per sector	EMEA		Azië-Pacific		Amerika		Totaal	
	£'m	% stijging / (daling)	£'m	% stijging / (daling)	£'m	% stijging / (daling)	£'m	% stijging / (daling)
Messaging (SMS)	80,6	4,4	28,5	(18,1)	44,9	21,0	154,0	3,3
Multimedia / Internet	24,3	(4,3)	4,8	20,0	7,4	72,1	36,5	8,3
Unified comms	8,7	11,5	3,8	8,6	6,2	87,9	18,7	28,1
Factur./betaling	24,0	43,7	15,7	(10,8)	5,8	3,6	45,5	14,0
Totaal	137,6	8,3	52,8	(11,9)	64,3	27,8	254,7	7,3

	H1 05	H2 05	FY 05	FY 04
Operationele marge*	1,0%	9,4%	5,5%	(0,7)%

een beslissing. In de tweede helft van het jaar hebben wij een contract binnengehaald bij de National Bank of Iran voor de implementatie van een nationale infrastructuur voor betalingsverkeer, met inbegrip van een systeem voor Real Time Gross Settlement, effectenvereffening en verrekening van cheques. Wij werken met een vertrouwde partner samen voor lokale ondersteuning en onderhoud.

Onze activiteiten in Noord-Amerika leverden een bescheiden jaarwinst, ondanks de aanhoudende prijsdruk in de autobranche. De omzet uit de sector Energy & Utilities, de grootste component, was over het geheel genomen stabiel. Na het einde van het boekjaar hebben wij aangekondigd dat wij de activiteiten en bepaalde bedrijfsmiddelen van Worksuite LLC zullen overnemen. Dit bedrijf is een onderdeel van Severn Trent Plc, gevestigd in Houston, Texas. Worksuite levert al meer dan 20 jaar workmanagement, scheduling en mobiele computeroplossingen aan de Utilities -sector en heeft een groot klantenbestand met ongeveer 50 Amerikaanse nutsbedrijven. De combinatie van de twee bedrijven zal een aantal interessante nieuwe oplossingen opleveren en het resultaat daarvan zal de belangrijkste geïntegreerde oplossing voor werk- en bedrijfsmiddelenbeheer in de Energy & Utilities sector worden.

Overzicht van de bedrijfsactiviteiten van Telecom Products

Telecom Products zette de verbetering van het eerste halfjaar voort, daarbij geholpen door de normale seizoensgebonden vraag naar capaciteitsuitbreiding in verband met kerst en nieuwjaar. Voor het hele jaar steeg de omzet met 7,3% met een verbeterde marge van 5,5%. De omzetzijde in de Azië-Pacific regio weerspiegelt de achteruitgang in Japan, waar de activiteiten hoofdzakelijk bestaan uit het onderhoud van

oude systemen. De prijserosie van gevestigde producten werd enigszins gecompenseerd door de lagere hardwarekosten, als gevolg van het grotere gemeenschappelijke gebruik van het platform en de overgang naar 'open source operating software' (LINUX).

De bestaande gebruikers van de text messaging-systemen (SMS) van LogicaCMG bleven opwaarderen naar de volgende versie. Dit bereidt hen voor op de implementatie van hogere bandbreedtes met een groter dienstenaanbod voor klanten en helpt de exploitatiekosten te verlagen doordat het gebruik van meer gestandaardiseerde Internet-technologie mogelijk wordt gemaakt.

Het bedrijf heeft operators tevens geholpen meer inzicht te krijgen in het gedrag van hun klanten door toepassing van programma's voor bedrijfsanalyse. Deze zorgen voor een goede segmentatie en een gericht serviceaanbod, alsmede een effectievere klantenservice, een belangrijke factor in het verminderen van abonnementswisselingen.

De groei in multimedia messaging (MMS) blijft beperkt en is hoofdzakelijk gebaseerd op geautomatiseerd MMS-verkeer, zoals reclame. LogicaCMG werkt samen met operators om persoonlijke multimedia messaging gemakkelijker en gebruikersvriendelijker te maken. LogicaCMG heeft echter al geruime tijd erkend dat MMS slechts een onderdeel is van een bredere behoefte aan systemen die de gebruikers een verscheidenheid van diensten kunnen bieden, met inbegrip van tekst, foto's, beltonen, webpagina's, video, e-mail en instant messaging.

Onze uOne productportfolio begint aan invloed te winnen door oude voicemailsystemen te vervangen met op Internet (IP) technologie gebaseerde systemen en door videomail en videoportal faciliteiten aan te bieden. Optimus in Portugal en Hutchison 3G Austria waren belangrijke klanten in de tweede helft van het jaar. Dit aanbod is van toepassing op vaste netwerken, kabelbedrijven en mobiele operators.

In november werd ons Intelligent Charger product officieel geïntroduceerd op de markt voor mobiele betalingen, terwijl succesvolle praktijkonderzoeken bij Vodafone Griekenland werden voortgezet. Dit product is afgestemd op een duidelijke behoefte van operators waaraan tot nu toe niet kon worden voldaan. Het product maakt zowel prepaid als postpaid betalingen mogelijk op één telefoon met volledig beheer van kredieten en loyaliteitsbonussen. Tevens zijn groepsaccounts mogelijk met een scheiding van zakelijk en privé-gebruik.

Gedurende het jaar richtte het bedrijf formeel een content- en mediabedrijfssegment op, om de kansen te benutten voortkomende uit de convergentie van vaste, mobiele en broadcastmedia. Tegelijkertijd wordt steeds vaker de voorkeur gegeven aan samenhangende oplossingen voor de klant in plaats van de levering van verschillende producten. Dit omvat een meer modulaire en consistente benadering van productontwikkeling bij de vervanging van oudere systemen en integratie van de producten van derden, wanneer dat nodig is.

* De operationele winstcijfers die in bovenstaande tabellen zijn voorzien van een asterisk, zijn afkomstig uit lopende bedrijfsactiviteiten en, waar van toepassing, vóór buitengewone baten en lasten en afschrijving van immateriële activa die oorspronkelijk in een zakelijke combinatie op marktwaarde zijn gewaardeerd.

Acquisitie van Unilog en daarmee verband houdende herfinanciering

Na de succesvolle Public Tender offer werd de acquisitie van Unilog op 13 januari 2006 voltooid. Het belang in Unilog wordt pas vanaf die datum geconsolideerd en heeft daarom geen directe invloed op de jaarresultaten over 2005. Het aandeel van de Groep in de winst van Unilog na belastingen, voor de periode van 25 oktober t/m 31 december 2005, bedroeg £2,3 miljoen, en is vermeld als een afzonderlijke post onder de operationele winst.

In het tweede halfjaar werden de financiën van de Groep in verband met de overnamekosten van Unilog geherstructureerd. Er werd een bedrag bijeengebracht van £388,7 miljoen, na aftrek van kosten, via een gegarandeerde 1:2 claim-emissie. De doorlopende kredietfaciliteit van £330 miljoen, met een looptijd tot 2009, werd vervangen door een soortgelijke faciliteit met een looptijd tot 2010. Tegelijkertijd werd een lening afgesloten voor €348 miljoen met een looptijd van vijf jaar.

De financiering van de Unilog transactie zorgde voor een stijging van de netto interest kosten van de Groep met £0,5 miljoen in 2005. De hoofdbestanddelen hiervan waren de versnelde afschrijving van de aanvangskosten in verband met het eerdere doorlopende krediet en de rente op de lening. Dit werd gedeeltelijk gecompenseerd door ontvangen interest op de opbrengsten uit de claim-emissie.

De claim-emissie resulteerde in de uitgave van 375,5 miljoen nieuwe gewone aandelen tegen een herberekende koers van 107 pence per aandeel. Het gewogen gemiddelde aantal aandelen van 898,7 miljoen dat wordt gebruikt voor de winst per aandeel, geeft het bonuselement in de claim-emissie weer.

Financieel-administratieve zaken

Conform het resultaat van de meest recente, driejaarlijkse actuariële waardebeoordeling van het CMG UK pensioenfonds, dat in december 2005 werd voltooid, werd het tekort van het fonds per 31 december 2004 bijgesteld van £43,9 miljoen tot £65,4 miljoen. Het tekort van het fonds, zoals hiervoor gemeld, was gebaseerd op de doorlopende verplichting betreffende het eindlooppensioen op basis van de officiële actuariële waardering per 1 juli 2002, met behulp van schattingsmethodes die onder IFRS zijn toegestaan.

Uit de meest recente actuariële waardering is gebleken dat het gebruik van deze schattingsmethodes de verplichting betreffende het eindlooppensioen per 31 december 2004 te laag heeft bepaald in vergelijking met een gedetailleerde bepaling van de verplichting van het eindlooppensioen per deelnemer. Als gevolg van de omvang van deze wijziging is de vergelijkbare informatie voor 2004 aangepast, tezamen met het verbandhoudende effect van belastinglatenties. Deze wijziging heeft geen invloed op het tekort van het fonds per 31 december 2003.

Met de invoering van IFRS is de balansclassificatie van de converteerbare obligaties veranderd naar vlottende passiva. Onder IFRS worden passiva geclassificeerd als vlottende passiva wanneer een entiteit geen onvoorwaardelijk recht heeft om de verrekening van de passiva tot minstens twaalf maanden na de balans uit te stellen. De converteerbare obligaties kunnen door de obligatiehouders naar wens tot 5 september 2008 worden geconverteerd. Daarom zijn deze geclassificeerd als vlottende passiva. De wijziging in classificatie geeft geen verandering weer in de onderliggende voorwaarden van de obligaties, die nog altijd op 19 september 2008 in contanten zouden worden afgelost, ook al had de conversie naar gewone aandelen van het bedrijf voor deze datum niet plaatsgevonden.

Kasstroom en schulden


De kasstroom uit bedrijfsactiviteiten bedroeg £167,0 miljoen. De netto ingaande kasstroom uit bedrijfsactiviteiten bedroeg £180,8 miljoen dat tot een cash-conversie van 149% leidde (2004: 122%).

De nettoschulden van de Groep bedroegen £96,1 miljoen op 31 december 2005, vergeleken met £219,2 miljoen op 1 januari 2005. De afname weerspiegelt het ongebruikte deel van de opbrengsten uit de claimemissie aan het einde van het boekjaar, dat op 13 januari 2006 werd gebruikt als betaling voor de tijdens de Public Tender offer aangeboden Unilog aandelen. Na voltooiing van de Unilog acquisitie bedroeg de netto schuld ongeveer £330 miljoen. Buiten de invloed van de Unilog transactie en de claim-emissie, bedroeg de netto schuld aan het einde van het boekjaar £231,0 miljoen. Dit weerspiegelt de uitstekende kasstroom als gevolg van onze operationele activiteiten en de invloed van sale en lease back constructies die £8,3 miljoen hebben opgebracht.

Dividend

Het interim-dividend over 2005 en eerdere dividenden zijn herberekend om het bonuselement van de claim-emissie te weerspiegelen. De dividenden voor het boekjaar tot 31 december 2004 van 5,8 pence per aandeel zijn voor vergelijkingsdoeleinden herberekend op 5,10 pence per aandeel.

De Raad van Bestuur heeft een slotdividend voorgesteld van 3,2 pence per aandeel dat op 18 mei 2006 zal worden uitgekeerd aan de aandeelhouders die op 21 april 2006 in het register staan. Het slotdividend van 3,2 pence per aandeel, tezamen met het herberekende interim-dividend van 2,11 pence per aandeel, brengt het uitgekeerde en voorgestelde dividend in totaal op 5,31 pence per aandeel; op herberekende basis is dat een stijging van 4% vergeleken met het voorafgaande jaar.



Seamus Keating
Chief Financial Officer

LogicaCMG plc Raad van Bestuur

1. Cor Stutterheim (59)#

Non-Executive chairman

Cor is in december 2002 als Non-Executive Chairman van LogicaCMG aangesteld. Daarvoor was hij zeven jaar Chairman van CMG. Cor is in 1970 bij CMG in Nederland als Systems- en Programming Consultant begonnen en heeft verschillende managementposities bekleed voordat hij in 1977 in de Raad van Bestuur werd benoemd. Hij werd Deputy Chairman in januari 1995 en werd Chairman in augustus van dat jaar. Cor was Non-Executive Director van Polar Capital Partners Ltd en is op 1 januari 2006 afgetreden. Hij is nog steeds lid van de Raad van Bestuur van Koninklijke Wegener NV en lid van de Raad van Advies van GIMV-ICT.

2. Martin Read (56)+*

Group Chief Executive

Martin is in 1993 als Chief Executive bij Logica plc begonnen en werd Group Chief Executive van LogicaCMG na de fusie van Logica en CMG in december 2002. Vóór 1993 was hij Supervisory Managing Director van de GEC-Marconi Radar and Control Systems Group. Martin is sinds 1999 Non-Executive Director van Boots Group plc, en sinds 2000 van British Airways plc. Van 1996 tot 1999 was hij Non-Executive Director van ASDA Group plc.

3. Helmut Mamsch (61)#

Deputy Chairman and senior independent Non-Executive Director

Helmut is in december 2002 tot Non-Executive Director van LogicaCMG benoemd. Daarvoor was hij sinds 1997 Non-Executive Director van Logica. Hij is senior onafhankelijk Non-Executive Director en Deputy Chairman. Hij is eveneens Non-Executive Director van GKN plc en SAPPI Limited, voormalig Non-Executive Director van RMC Group plc en voormalig lid van de Raad van Bestuur van VEBA AG (nu E.ON AG). Gelijkijdig was hij sinds 1998 Chairman van VEBA Electronics Inc, St Clara/USA en MEMC Electronic Materials Inc, St Peters/USA. Daarvoor was hij Chairman van Stinnes AG.

4. Didier Herrmann (55)+*

Executive Vice President – Frankrijk, Duitsland en Zwitserland

Op 10 januari 2006 werd Didier benoemd tot Executive Vice President van de LogicaCMG Groep en als Executive Director verantwoordelijk voor Frankrijk, Duitsland en Zwitserland. Didier was lid van de Unilog Raad van Bestuur sinds 1992. Hij werd Head of international business in 2004 en Vice President van Unilog in 2005. Op 1 maart 2006 werd Didier Herrmann President van de Unilog S.A. Executive Board.

5. Seamus Keating (42)+*

Chief Financial Officer

Seamus is in december 2002 als Chief Financial Officer en lid van de Raad van Bestuur van LogicaCMG aangesteld. Sinds februari van dat jaar was hij Chief Financial Officer van Logica en sinds 1999 Director van Group Finance. Voor Logica heeft hij gewerkt bij Getronics waar hij Finance Director was van Olivetti Solutions, direct voorafgaand aan de overname door Wang (dat weer is overgenomen door Getronics). Vóór die aanstelling was hij Finance Director van Olivetti UK, waar hij in 1989 bij de afdeling Finance was begonnen.

6. Jim McKenna (50)+*

Chief Operating Officer

In januari 2005 werd Jim aangesteld als Chief Operating Officer. Hij is sinds december 2002 lid van de Raad van Bestuur bij LogicaCMG. Vanaf 1998 was Jim Chief Executive Director van Logica plc. Ook was Jim Chief Executive bij LogicaCMG in het Verenigd Koninkrijk en Ierland en daarvoor was hij verantwoordelijk voor Logica op het Europese vasteland en in het Midden-Oosten. Daarvoor werkte hij bij GEC-Marconi en Plessey Company plc. Hij is Non-Executive Director bij AWG plc.



7. Wim Dik (67)#

Wim is in december 2002 als Non-Executive Director van LogicaCMG aangesteld en was sinds mei 2001 een Non-Executive Director bij CMG. Hij is hoogleraar aan de Technische Universiteit Delft bij de Faculteit Technologie en Management. Daarvoor was hij Chairman en CEO van Koninklijke KPN NV. Daarvoor was hij Chairman en CEO van PTT Nederland, Chairman van de Nederlandse Unilever onderneming en Staatssecretaris van Economische Zaken voor de Nederlandse regering van 1981 - 1982. Hij heeft diverse Non-Executive functies bij: Unilever NV, Unilever plc, Casema Holding BV, AVIVA plc, Tele Atlas NV en is adviseur voor Spencer Stuart Limited. Wim is Grootofficier in de Orde van Oranje Nassau en Commandant in de Orde van de Noorderster (Zweden).

8. Angela Knight (55)#**Chairman van het Remuneration Committee**

Angela werd in december 2002 een Non-Executive Director bij LogicaCMG, een rol die zij sinds juli 1999 bij Logica vervulde. Momenteel is zij Chief Executive bij de Association of Private Client Investment Managers and Stockbrokers (APCIMS). Verder is zij Deputy Chairman van Scottish Widows en vervult Non-Executive Director posities bij Lloyds TSB plc en International Financial Services London (IFSL) en is lid van de trust van de Port of London Authority. Daarvoor was Angela het parlamentslid voor Erewash (Derbyshire) van 1992 tot 1997 en Staatssecretaris van Financiën tussen 1995 en 1997.

9. George Loudon (63)#

George is in december 2002 tot Non-Executive Director bij LogicaCMG benoemd, wat hij sinds 1998 was bij CMG. Momenteel is hij Chairman van Altius Associates LTD en Pall Mall Capital LTD en bekleedt hij verder ook nog andere non-executive functies. Van 1988 tot 1992 was hij bestuurslid van de Midland Bank plc en vervolgens Chairman en Chief Executive van Midland Montagu nadat hij eerder 12 jaar bij de Amsterdam-Rotterdam Bank NV werkzaam was, waarvan het laatste gedeelte als lid van de Managing Board.

10. Roger Payne (57)#**Chairman, Audit Committee**

Roger is een gediplomeerd registeraccountant en in september 2004 werd hij aangesteld als Non-Executive Director bij LogicaCMG en tegelijkertijd als Chairman van het Audit Committee. In september 2005 is hij afgetreden als Finance Director bij Rentokil Initial plc. Voordat hij 18 jaar geleden bij de onderneming begon, bekleedde hij functies binnen het senior management in andere vooraanstaande bedrijven in de dienstensector.

11. Gérard Philippot (63)#

Gérard werd in oktober 2005 aangesteld als Non-Executive Director bij LogicaCMG. Hij was President van Unilog sinds 1992 en zorgde ervoor dat Unilog tussen 1992 en 2005 op de lijst van Franse IT-servicebedrijven steeg van de 23e naar de 4e plaats. Gérard studeerde in 1962 af aan de Ecole Polytechnique, waarna hij aan een loopbaan als ingenieur bij organisatieconsultancy CGO (Compagnie Générale d'Organisation) begon. In 1968 richtte hij samen met vier voormalige collega's de Unilog groep op. Gérard werd in 1983 aangesteld als lid van de Raad van Bestuur van Unilog en werd in 1987 President van Unilog Industrie en Unilog Multi-Systèmes. Hij is onlangs benoemd in de supervisory board van Amboise Investissement SCA.

+ Executive Director

* Lid van het Executive Committee

Non-executive Director



Leden van het Executive Committee

1. Aydin Azernour (50)

Chief Executive, IT services – Parijs

In januari 2006 werd Aydin aangesteld als lid van het Executive Committee van LogicaCMG en Chief Executive, IT Services in Parijs. Hij trad in 1985 in dienst bij Unilog en werd in 1998 aangesteld als lid van het Executive Committee van Unilog, waar hij verantwoordelijk was voor engineering activiteiten in de industriële sector. Aydin werd in 2000 aangesteld als lid van de Raad van Bestuur van Unilog. Hij startte en ontwikkelde de Unilog Start-up Valley, een organisatie die innovatieve projecten ondersteunt en ontwikkelt.

2. John Coleman (58)

Chief Executive, International

John is in juni 2003 aangesteld als Chief Executive International en als lid van het Executive Committee van LogicaCMG. Daarvoor was hij Managing Director van de Telecoms Division in het Verenigd Koninkrijk. Hij is in 1982 bij Logica begonnen en heeft verschillende functies bekleed in de verkoop, lijnmanagement en andere senior functies, voordat hij naar de VS verhuisde om de West Coast operatie te runnen. In 1993 leidde John korte tijd het Government team in het Verenigd Koninkrijk, voordat hij zich ging bezighouden met telecommunicatie, waaronder twee jaar als Telecoms International Line of Business Director van 2000 tot 2002.

3. Patrick Guimbal (50)

Chief Executive, Consulting – Frankrijk, Duitsland en Zwitserland

Patrick werd op 10 januari 2006 benoemd tot lid van het Executive Committee en Chief Executive of Consulting - Frankrijk, Duitsland en Zwitserland. Hij is verantwoordelijk voor Unilog Management, de dochteronderneming van Unilog voor consultingactiviteiten in Frankrijk en Duitsland. Patrick kwam in 1997 bij Unilog werken. Daarvoor werkte hij bij Bossard, een Europees management consulting bedrijf, waar hij lid werd van het Executive Committee.

4. Thomas Ivarson (51)

Group Sales & Marketing Director

Thomas werd aangesteld als Executive Vice President Wireless Networks en is sinds de fusie van Logica en CMG in december 2002 lid van het Executive Committee van LogicaCMG. In oktober 2003 werd hij Group Sales & Marketing Director. In oktober 2001 begon Thomas bij CMG Wireless Data Solutions als Chief Executive. Tussen 1995 en 2001 was hij CEO en President van de EHPT Group. Daarvoor werkte hij 15 jaar bij Ericsson. Thomas was van 2003 tot 2005 Non-Executive Director van Intec Telecom Systems plc.

5. Chris McDermott (48)

Chief Executive, LogicaCMG Telecoms

Chris werd in december 2002 benoemd tot Chief Executive voor Wireless Networks (nu Telecom Products) en tot lid van het Executive Committee van LogicaCMG. Chris was in mei 2001 bij Logica in dienst getreden als Supervisory Managing Director belast met Logica's activiteiten in de Azië-Pacific regio. Later werd hij benoemd tot Supervisory Managing Director van Logica's Mobile Networks Division. Daarvoor was hij Vice-President en General Manager van Unisys en daar belast met activiteiten gericht op de publieke sector wereldwijd. Vóór die tijd had hij de leiding over hun wereldwijde commerciële activiteiten en Europese telecommunicatieactiviteiten. Voordat hij naar Unisys ging, werkte Chris voor Nortel en GEC Avionics.

6. Nigel Perks (47)

Group HR Director

Nigel is sinds maart 2004 aangesteld als Group HR Director en lid van het Executive Committee van LogicaCMG. Sinds september 2001 was hij Corporate HR Director. Voordat Nigel bij de onderneming begon, was hij bij Equifax PLC lid van de Raad van Bestuur en HR Director voor Europa. Vóór die tijd bekleedde Nigel verschillende senior functies in HR op internationaal niveau bij Prudential en Digital Equipment Co. (DEC).



1



2



3



4



7. Paul Schuyt (48)**Chief Executive, Nederland**

In februari 2003 werd Paul bij LogicaCMG aangesteld als Chief Executive voor Nederland en in april 2004 als lid van het Executive Committee. Voordat Paul in 1987 als Management Consultant bij CMG in dienst trad, werkte hij bij PTT Post (tegenwoordig TPG). Hij was werkzaam in verschillende managementfuncties in de Telecommunicatie en Public Sector voordat hij in 2002 werd aangesteld als Country Director voor CMG Benelux.

8. Reinoud Drenth (42)**Chief Executive, Rest van Europa**

In januari 2005 werd Reinoud aangesteld als Chief Executive voor België, Centraal- en Oost-Europa, Frankrijk, Scandinavische landen en Baltische staten en als lid van het Executive Committee. Vóór deze aanstelling was hij Managing Director voor Outsourcing en HRM Payroll in Nederland. In oktober 2002 trad Reinoud bij Logica Nederland in dienst als Chief Executive en van januari t/m

juni 2003 was hij COO bij LogicaCMG Nederland. Voordat Reinoud bij LogicaCMG in dienst trad was hij van 1996 tot oktober 1997 head of Worldwide marketing bij Diebold Inc. en tot oktober 2002 Managing Director van hun EMEA business. Daarvoor bekleedde Reinoud verschillende internationale functies op seniorniveau bij NCR Corporation, waar hij in 1987 in dienst trad.

9. Nick Caplan (46)**Chief Executive – International lines of business**

In januari 2005 werd Nick aangesteld als lid van het Executive Committee bij LogicaCMG. In mei 2003 trad hij als Managing Director International Financial Services bij LogicaCMG in dienst. Daarvoor heeft hij ervaring opgedaan als Interim Chief Executive bij twee softwarebedrijven. Voor die tijd was Nick bij CSC hoofd financial services consultancy voor Europa, systeemintegratie en outsourcing en weer daarvoor was hij Operations Director bij JIB, een adviesverlener op het gebied van verzekeringen en

risicobeoordeling voor bedrijven wereldwijd.

10. Guy Warren (46)**Chief Executive, Verenigd Koninkrijk**

In januari 2005 werd Guy aangesteld als Chief Executive bij LogicaCMG UK en als lid van het Executive Committee. In 2002 trad hij bij LogicaCMG in dienst als Managing Director voor de Financial Services Business in het Verenigd Koninkrijk. Aan het begin van de integratie van Logica en CMG in 2003 bekleedde Guy tevens de functie van Sales & Marketing Director in het Verenigd Koninkrijk. Voordat hij bij LogicaCMG in dienst trad, was hij werkzaam bij Unisys als Vice President banking voor Europa.



6



7



8



9



10

Verkorte geconsolideerde balans

31 december 2005

	2005 £'m	2004 £'m
Niet-vlottende activa		
Immateriële activa	408,7	366,4
Onroerend goed, productiecentra en inventaris	102,5	76,5
Beleggingen	314,7	8,5
Overige niet-vlottende activa	51,3	39,8
	877,2	491,2
Vlottende activa	918,1	715,6
Vlottende passiva	(695,2)	(648,0)
Vlottende activa exclusief kortlopende verplichtingen	222,9	67,6
Totale activa exclusief vlottende passiva	1,100,1	558,8
Niet-vlottende passiva	(261,4)	(198,2)
Netto activa	838,7	360,6
Aandeelhoudersvermogen	820,1	358,3
Minderheidsbelangen	18,6	2,3
Totaal eigen vermogen	838,7	360,6

De verkorte jaarrekening is op 29 maart 2006 door de Raad van Bestuur goedgekeurd en is uit hun naam ondertekend door:

Dr M P Read
S Keating
Directors

29 maart 2006

Verkort geconsolideerd kasstroomoverzicht

voor het jaar eindigend op 31 december 2005

	2005 £'m	2004 £'m
Ingaande kasstroom uit bedrijfsactiviteiten	167,0	100,9
Betaalde rente	(20,2)	(16,9)
Betaalde belastingen	(29,9)	(26,2)
Netto ingaande kasstroom uit operationele activiteiten	116,9	57,8
Netto uitgaande kasstroom uit investeringsactiviteiten	(328,3)	(25,3)
Netto ingaande / (uitgaande) kasstroom uit financieringsactiviteiten	348,5	(59,7)
Netto toename / (afname) van kasstroom en geldequivalenten	137,1	(27,2)
Kasstroom en geldequivalenten aan het begin van het jaar	106,6	134,7
Netto toename / (afname) van kasstroom en geldequivalenten	137,1	(27,2)
Gevolgen van wisselkoersen	1,6	(0,9)
Kasstroom en geldequivalenten aan het einde van het jaar	245,3	106,6

Samenvatting van het verslag van de Raad van Bestuur

Samenvatting van het verslag van de Raad van Bestuur

Dit verslag is een uittreksel van het volledige verslag van de Raad van Bestuur, dat is opgenomen in het verslag en de jaarrekening 2005 van de Groep.

Resultaat en dividend

De geconsolideerde omzet bedroeg £1834,1 miljoen, vergeleken met £1658,4 miljoen over het jaar eindigend op 31 december 2004. De winst vóór belasting bedroeg £105,6 miljoen, vergeleken met £63,7 miljoen voor het jaar eindigend 31 december 2004. De winst beschikbaar voor aandeelhouders van de houdstermaatschappij bedroeg £66,6 miljoen, vergeleken met £24,6 miljoen voor het voorafgaande jaar. De winst per aandeel uit lopende bedrijfsactiviteiten bedroeg 7,4 pence (2004: 4,1 pence) De netto schuld per 31 december 2005 bedroeg £96,1 miljoen (2004: £198,3 miljoen).

De Raad van Bestuur heeft een slotdividend voorgesteld van 3,2 pence per aandeel (2004: 3,08 pence per aandeel), wat, gezien het herberekende interim-dividend van 2,11 pence per aandeel (2004: 2,02 pence per aandeel) dat op 21 oktober 2005 aan de aandeelhouders is uitgekeerd, betekent dat het herberekende dividend over het gehele jaar 5,31 pence bedraagt. Het interim-dividend voor 2005 en eerdere dividenden zijn herberekend om het bonuselement van de claimemissie van november 2005 te weerspiegelen. Indien goedgekeurd, zal het slotdividend op 18 mei 2006 worden uitgekeerd aan de daarvoor in aanmerking komende aandeelhouders die zijn ingeschreven in het register bij het sluiten van de handel op 21 april 2006.

Bedrijfsverzicht en toekomstverwachtingen

Op pagina 8 t/m 21 wordt een overzicht gegeven van de wijze waarop de bedrijfsvoering zich gedurende het jaar heeft ontwikkeld. Verdere informatie over de acquisitie van belangen in dochterondernemingen en gelieerde ondernemingen gedurende het boekjaar staat hieronder aangegeven.

De Groep verwierf op 20 april 2005 een meerderheidsbelang van 60 procent in Edinfor - Sistemas Informáticos, S.A., een vooraanstaande Portugese IT dienstverlener, voor €81 miljoen (£55 miljoen). Op 19 september 2005 maakte de groep bekend dat voorwaardelijk was overeengekomen om een aandeel te verwerven van 32,3 procent

in Unilog SA, een vooraanstaande Franse IT dienstverlener met een notering aan Euronext in Parijs ('the block trade') en dat de groep het voornemen had om de overige 67,7 procent van het uitstaande aandelenkapitaal van Unilog te verwerven door middel van een openbare aanbidding (the Tender Offer). Voorts maakte de groep bekend dat het totaalbedrag van €930 miljoen (£630 miljoen) voor de acquisitie bijeen zou worden gebracht door middel van een lening met een vaste termijn, een claimemissie voor maximaal 375,5 miljoen nieuwe aandelen en een aanvullende toekenning van aandelen voor de gedeeltelijke financiering van de block trade. Op dezelfde datum werd een prospectus verzonden aan de aandeelhouders, waarin de voorgestelde acquisitie nader uiteen werd gezet, samen met de kennisgeving van een buitengewone algemene vergadering bijeen geroepen om de acquisitie en de claimemissie goed te keuren.

Tijdens de buitengewone algemene vergadering op 13 oktober 2005, werden de acquisitie en de claimemissie door de aandeelhouders goedgekeurd. Op 7 november 2005 maakte de vennootschap bekend dat op alle 375,5 miljoen aandelen in de nieuwe claimemissie was ingeschreven. De block trade werd voltooid op 25 oktober 2005 en de tender offer eindigde op 28 december 2005.

Gebeurtenissen na de balansdatum

Op 18 januari 2006 maakte de groep bekend dat de acquisitie van Unilog SA op 13 januari 2006 was voltooid en dat de groep een meerderheidsbelang had in Unilog van 96,6 procent.

Beleid en praktijk ten aanzien van de betaling van crediteuren

De Britse Companies Act 1985 (Directors' Report) (Statement of Payment Practice) Regulations 1997, die de financiële verslaggeving reguleert, schrijft voor dat de onderneming verklaart hoe zij beleidsmatig en in de praktijk omgaat met haar verplichtingen tegenover crediteuren. De onderneming en haar dochterondernemingen trachten de best mogelijke voorwaarden te verkrijgen van de voor hun bedrijfsvoering passende toeleveranciers. Bij het plaatsen van orders houden zij rekening met kwaliteit, levertijd, prijs en de betalingscondities die met de toeleveranciers worden overeengekomen wanneer men het over alle details van de transactie eens is. De onderneming en haar dochterondernemingen zullen zich blijven houden aan hun contractuele

en overige wettelijke verplichtingen en crediteuren betalen op de datum die is afgesproken in contracten en aankooporders. Per 31 december 2005 bedroeg het aantal dagen jaarlijkse inkoop dat bij crediteuren uitstond 43 dagen (2004: 40 dagen).

Onderzoek en ontwikkeling

Gedurende de verslagperiode heeft de Groep £31,1 miljoen (2004: £41,1 miljoen) geïnvesteerd in onderzoek en ontwikkeling van software producten, voornamelijk binnen de sector Telecoms Products, waarvan £5,6 miljoen geactiveerd (2004: £3,4 miljoen).

Leden van de Raad van Bestuur

De leden van de Raad van Bestuur staan vermeld op pagina 30 en 31.

Op 25 oktober 2005 werd Gérard Philippot, President van Unilog SA, benoemd tot Non-Executive Director van de vennootschap. Op 10 januari 2006 werd Didier Herrmann, Executive Vice President van Unilog SA, benoemd tot Executive Director van de vennootschap.

Algemene Vergadering van Aandeelhouders (AVA)

De AVA van de vennootschap voor 2006 zal op 17 mei 2006 om 15:00 uur worden gehouden in de London Underwriting Centre, 3 Minster Court, Mincing Lane, Londen EC3R 7DD.

Op de Algemene Vergadering van Aandeelhouders loopt de benoemingstermijn van Wim Dik, George Loudon en Angela Knight af. Zij stellen zich beschikbaar voor herverkiezing conform de statuten van de onderneming. Daarnaast stellen Gérard Philippot en Didier Herrmann, die sinds de laatste AVA zijn aangesteld als Directors, zich verkiesbaar.

Gegevens van alle besluiten die aan de aandeelhouders zullen worden voorgelegd, staan vermeld in de kennisgeving van de vergadering en de begeleidende circulaire.

In opdracht van de Raad van Bestuur

P Weaver FCIS
Company secretary
29 maart 2006

Samenvatting verslag van het Remuneration Committee

Verslag inzake remuneratie

Dit verslag is gebaseerd op het volledige verslag van het Remuneration Committee, dat is opgenomen in het verslag en de jaarrekening 2005 van de groep.

Het Remuneration Committee

Het Committee bestaat volledig uit onafhankelijke Non-Executive Directors. De drie huidige leden zijn: Angela Knight (Chairman), George Loudon en Helmut Mamsch. Het Committee komt minstens 5 keer per jaar bijeen. De verantwoordelijkheden van het Committee tegenover de Raad van Bestuur en aandeelhouders zijn: bepalen van het totale beleid inzake de honorering van senior management; vaststellen van de honoreringspakketten voor elk van de Executive Directors, de leden van het Executive Committee, de Company Secretary, de Head of Internal Audit en een aantal Senior Directors; en toezicht houden op de werking van de aandelenplannen voor de medewerkers van de onderneming.

Het Committee heeft Watson Wyatt benoemd als onafhankelijk adviesbureau voor de honorering van Executive Directors, maar vergaart waar nodig ook informatie via andere onafhankelijke bronnen. Het Committee laat zich tevens adviseren door de Group Chief Executive, de Group Financial Officer, de Group HR Director en de Company Secretary. De samenstelling en werkwijze van het Committee zijn in overeenstemming met de "Code of Best Practice" aanbevelingen met betrekking tot honorering van Directors zoals opgenomen in de "Combined Code" van de "UK Listing Authority".

Honoreringsbeleid

Het honoreringsbeleid voor Executive Directors en de leden van het Executive Committee is opgesteld om Executives van het vereiste niveau te motiveren en te behouden door zeker te stellen dat de totale honorering en overige emolumenten commercieel concurrerend zijn; door de belangen van de Executives in lijn te brengen met die van de aandeelhouders door gebruik te maken van een combinatie van prestatieafhankelijke beloning in contanten en aandelen, naast het basissalaris en de overige emolumenten. Het Committee dient tevens rekening te houden met de internationale structuur van de vennootschap, aangezien vier vijfde van alle werknemers buiten het Verenigd Koninkrijk woont en werkt.

Onderdelen van beloning 2005

De vaste onderdelen van de honorering zijn het basissalaris, pensioen en tegemoetkomingen; de prestatiegerelateerde elementen zijn de jaarlijkse bonus, het Executive Equity Partnership Plan en de aandelenopties. Bij uitbetaling van 50% van de maximale bonus bestaat de honorering voor 49% uit vaste onderdelen en voor 51% uit prestatiegerelateerde elementen. Bij uitbetaling van de maximale bonus van 100% wordt het vaste element 39% en stijgt het prestatiegerelateerde element tot 61%.

Basissalaris

Salarissen worden per jaar beoordeeld rekening houdend met marktvergelijkingen die verband houden met bedrijfstype en sector, bedrijfsgrootte (zoals marktkapitalisatie, omzet en aantal personeelsleden) en de mate van internationale reikwijdte.

Jaarlijkse bonus

De opzet van de jaarlijkse bonusregeling voor 2005 is hetzelfde gebleven vergeleken met vorige jaren.

Een basis bonusbedrag wordt verkregen bij het behalen van een bepaalde winst per aandeel (EPS)* voor 2005. Op deze basisbonus is een vermenigvuldigingsfactor (tussen 0,5 en 1,3) toegepast, afgeleid van prestaties ten opzichte van 'cash conversion' doelstellingen van de groep. Ten slotte is dan een op persoonlijke prestatie gebaseerde vermenigvuldigingsfactor (tussen 0,5 en 1,5) van toepassing op de uitkomst van het bonusbedrag. Jaarlijkse bonussen bedragen maximaal 100% van het salaris. Deze vermenigvuldigingsfactor kan echter nul zijn in het geval de persoonlijke prestatie van de Executive Director als onacceptabel wordt beoordeeld met als gevolg dat er geen bonus wordt uitgekeerd.

In bepaalde omstandigheden kan het Remuneration Committee zelf bepalen hoe er met de prestatiecriteria wordt omgegaan.

Executive Equity Partnership Plan 1998

Dit plan was goedgekeurd door de aandeelhouders in 1998, en staat Executive Directors en andere geselecteerde senior Executives toe om tot een maximum van 50% van hun jaarlijkse bonusuitkering na belastingen in aandelen van de onderneming te investeren. Als zij bij de onderneming in dienst blijven en de aandelen drie jaar in bezit houden, zal de onderneming, mits aan een prestatievoorwaarde wordt voldaan, deze aandelen bruto vóór belasting aanvullen op 1:1 basis, zonder enige kosten voor de werknemer.

Het prestatie criterium is ook dit jaar weer dat de groei van de winst per aandeel (EPS**) van de groep over de relevante periode van drie jaar gemiddeld 3% per jaar hoger moet zijn dan de groei van het indexcijfer van de detailhandelsprijzen in het Verenigd Koninkrijk (UK RPI) in die periode, willen 20% van de aandelen onvoorwaardelijk eigendom worden. Indien de gemiddelde groei van de EPS gelijk is aan de groei van de UK RPI plus 7% per jaar, zullen alle aandelen onvoorwaardelijk eigendom worden. Indien de gemiddelde groei van de EPS tijdens de prestatieperiode gemiddeld tussen 3% en 7% per jaar hoger is dan de gemiddelde groei van de UK RPI, zullen de aandelen volgens een glijdende schaal onvoorwaardelijk eigendom worden. Indien de gemiddelde groei van de EPS minder dan de groei van de UK RPI plus 3% per jaar bedraagt, worden er geen aandelen onvoorwaardelijk eigendom. In 2005 komt geen enkele Executive Director in aanmerking voor deelname aan de regeling aangezien ze over 2004 geen bonus hadden ontvangen.

Executive Share Option Scheme 1996

Het Executive Share Option Scheme werd in 1996 door de aandeelhouders goedgekeurd. Opties worden toegekend (zonder enige kosten voor de werknemer) aan senior Executives en managers in de gehele Groep, alsook aan veelbelovende medewerkers of als erkenning voor buitengewone prestaties. Toekenningen zijn beperkt tot maximaal viermaal het jaarsalaris als nominale waarde. Opties kunnen tussen drie en tien jaar na de datum van toekenning worden uitgeoefend, mits aan de prestatiecriteria is voldaan. Het prestatie criterium en de manier waarop de aandelenpercentages worden bepaald die onvoorwaardelijk eigendom worden, zijn dezelfde als die voor het bovenvermelde Executive Equity partnership Plan 1998.

In 2005 (net als in voorafgaande jaren) was de toekenning gebaseerd op het niveau, de omvang en de complexiteit van elke functie in plaats van een eenvoudige vermenigvuldigingsfactor van het salaris.

Pensioenen

In 2005 vonden er bij Executive Directors geen grote wijzigingen in de pensioenvoorzieningen plaats. Jim McKenna en Seamus Keating zijn leden van het LogicaCMG Defined Contribution Pension Scheme. De onderneming betaalt bijdragen van 15 procent van het volledige salaris; de werknemersbijdragen bedragen vijf procent van het salaris. Verder betaalt de onderneming voor Jim McKenna nog pensioenbijdragen via een goedgekeurde salarisinhoudingsregeling.

In 2005 werd voor Martin Read in totaal 30 procent van zijn basissalaris bijgedragen als werkgeversbijdragen in de verschillende pensioenfondsen.

Tegemoetkomingen

Naast hun pensioenvoorzieningen hebben alle Executive Directors recht op een overlijdensrisicoverzekering van het bedrijf ter hoogte van vier keer het volledige jaarsalaris, permanente gezondheidsdekking, private tegemoetkomingen voor medische verzekeringen en medische controles, tegemoetkoming voor de auto en brandstofkosten (of in plaats daarvan een vergoeding in contanten), een rentevrije lening voor een openbaar vervoer jaarkaart en een persoonlijke ongevallenverzekering.

Executive Shareholding

Het "Executive aandelenretentiebeleid" van de vennootschap werd in 2005 geïntroduceerd. Hierin staat dat van Executive Directors en de meeste Senior Executives binnen groep die worden uitgenodigd om deel te nemen aan het Executive Equity Partnership Plan of die aandelenopties ontvangen, wordt verwacht dat zij een significant pakket aandelen LogicaCMG verwerven en behouden. De aandeelhoudersvereiste voor Executive Directors en de vereiste periode waarbinnen hieraan moet zijn voldaan, zijn uiteengezet in onderstaande tabel.

	Waarde Aandeelhoudersbezit [◇] (percentage van het jaarsalaris)	Periode (jaar)	Waarde Aandeelhoudersbezit [◇] (percentage van het jaarsalaris)	Periode (jaar)
Group Chief Executive	50	3	100	5
Overige Executive Directors	30	3	75	5

[◇] De waarde van aandelen wordt bepaald op basis van hun aankoopprijs of marktwaarde op 31 december (de hoogste waarde van die twee).

Executives zijn verplicht om 50 procent van hun netto jaarlijkse bonus in aandelen te beleggen, totdat aan de vereisten voor het aandelenbezit is voldaan. Daarnaast wordt met ingang van 2006, zoals vermeld op pagina 39, de eis van kracht dat 20 procent van de netto jaarlijkse bonus moet worden belegd via het nieuwe Executive Equity Participation Plan 2006, ongeacht het aandelenbezit. Op het aandelen retentiebeleid is door geen van de Executive Directors inbreuk gepleegd.

Prestatiecriteria

De onderneming heeft de groei van de EPS** als meetinstrument voor de prestatie van het aandelenprogramma gehanteerd, omdat deze groei grotendeels onder controle van de Directors valt en om die reden een passend meetinstrument voor hun prestaties is. Zoals hieronder uiteengezet, zal de vennootschap in de toekomst tevens het totaalrendement op aandelen gebruiken als een prestatievoorwaarde in haar aandelenplannen. De prestatievoorwaarden die in 2005 werden gebruikt, houden een flexibele doelstelling in, die garandeert dat met de toekenning van opties het management wordt gemotiveerd en aangemoedigd goede prestaties op lange termijn te behalen.

Wijzigingen van het honoreringsbeleid

Vorig jaar heeft het Committee een volledig onderzoek uitgevoerd naar de honoreringspakketten voor alle Executive Directors, leden van het Executive Committee en overige senior managers, inclusief zowel korte- als langetermijnbeloningen. Dit onderzoek had tot doel om vast te stellen dat de honoreringsregelingen de globale doelstellingen blijven vervullen voor het aantrekken, behouden en motiveren van Executives van het vereiste kaliber en het belang van Executives op één lijn houden met die van aandeelhouders, waarbij tevens 'best practice' in acht wordt genomen. Rekening houdend met de marktgegevens en haar eigen ervaring met werving in een zeer competitieve markt voor Senior Executive talent, heeft het Committee geconcludeerd dat bepaalde veranderingen in de honoreringsregelingen voor senior executives noodzakelijk zijn.

Deze wijzigingen, die gezamenlijk met Watson Wyatt, de adviseurs van het Committee, en in overleg met grote institutionele aandeelhouders zijn opgesteld, staan hieronder vermeld. Bepaalde voorstellen in verband met de introductie van nieuwe prestateloonregelingen zullen eveneens tijdens Algemene Vergadering van Aandeelhouders (AVA) aan de aandeelhouders ter goedkeuring worden voorgelegd.

Basissalaris

Het beleid van het Committee met betrekking tot de salariëring blijft gericht op betaling van een gemiddeld marktconform basissalaris. Echter, afhankelijk van de ervaring en de mate van belang voor het toekomstige succes van de vennootschap, kan dit variëren van een basissalaris onder het marktconform gemiddelde tot, in speciale gevallen, een basissalaris in het bovenste kwartiel.

Na onderzoek van de marktgegevens en in lijn met de bovengenoemde aanpak, heeft het Committee met ingang van 1 januari 2006 verhogingen doorgevoerd van de basissalarissen van Executive Directors van 7,14 tot 8,33 procent.

Het Long-Term Incentive Plan 2006 (LTIP)

Het gebruik van op aandelen gebaseerde prestatiebeloningen blijft een belangrijk mechanisme voor het op één lijn brengen van de belangen van Executives met de belangen van de aandeelhouders. Het Committee beschouwt het bestaande Executive Share Option Scheme (ESOS) (waarvan de termijn van 10 jaar in ieder geval afloopt in 2006) niet langer als een effectief mechanisme voor het motiveren van Executives. Dit is vooral te wijten aan recentelijk toegekende aandelenopties die geen onvoorwaardelijk eigendom werden.

Het Committee stelt daarom voor om het huidige ESOS te vervangen door een nieuw Long-Term Incentive Plan (LTIP) dat tijdens de komende AVA aan de aandeelhouders ter goedkeuring zal worden voorgelegd. De hoofdpunten van het LTIP zijn als volgt:

- Jaarlijks kunnen, waar van toepassing, aan Executives aandelen worden toegekend, die na drie jaar worden vrijgegeven, op voorwaarde dat aan de strikte prestatievoorwaarden is voldaan;
- Op 50 procent van elke toekenning geldt de winst per aandeel als prestatievoorwaarde, terwijl voor 50 procent het totaalrendement op aandelen als prestatievoorwaarde wordt toegepast.

Het Committee is van mening dat door het toepassen van deze voorwaarden de eigenlijke prestatie van de vennootschap beter zal worden weerspiegeld.

Executive Share Option Plan 2006

De vennootschap zal tevens het behoud van een Executive Share Option Plan ter goedkeuring aan de aandeelhouders voorleggen. Hierdoor zal de mogelijkheid ontstaan om aandelenopties te gebruiken in omstandigheden waar het gebruik van het LTIP niet passend is, bijvoorbeeld in bepaalde landen waar het belastingstelsel of de voorschriften met betrekking tot effecten dit onaantrekkelijk maken.

Jaarlijkse bonus en Executive Equity Participation Plan 2006

Het Committee stelt voor om de maximale jaarlijkse bonus te verhogen van 100 procent naar 125 procent van het basissalaris. Er komt een overeenkomstige voorwaarde dat 20 procent van elke jaarlijkse bonus moet worden belegd in bonusaandelen via het Executive Equity Participation Plan 2006, zelfs al heeft de executive voldaan aan de eis van het eerdergenoemde aandelen retentiebeleid. Dit plan zal eveneens tijdens de komende AVA aan de aandeelhouders ter goedkeuring worden voorgelegd, en functioneert in hoofdzaak op dezelfde wijze als het bestaande Executive Equity Partnership Plan 1998 waarvoor het in de plaats komt. Het plan bevat dezelfde prestatievoorwaarden als het voorgestelde nieuwe LTIP.

Pensioenen

De vennootschap heeft kennisgenomen van de nieuwe belastingregels voor pensioenregelingen die in april 2006 ingaan en heeft besloten dat als een Executive zijn/haar huidige pensioenregeling wil wijzigen om persoonlijke belastingredenen, de vennootschap aan de Executive een alternatief zal aanbieden dat kostenneutraal is voor de vennootschap.

Arbeidscontracten Executive Directors

Executive Directors hebben allen een arbeidscontract tot de gebruikelijke pensioengerechtigde leeftijd (65), tenzij het contract door een van de partijen beëindigd wordt. Het beleid van het Committee is dat de opzegtermijn in de arbeidscontracten van de Executive Directors, in overeenstemming met wat gebruikelijk is in de markt, niet meer dan een jaar dient te bedragen.

Martin Read, Jim McKenna en Seamus Keating moeten tegenover de onderneming een opzegtermijn van ten minste drie

maanden in acht nemen. De onderneming moet tegenover Martin Read, Jim McKenna en Seamus Keating een opzegtermijn van ten minste een jaar in acht nemen.

Het contract van Martin Read, dat dateert van 27 juli 1993, bevat een schadevergoedingsclausule die erin voorziet dat wanneer de onderneming zijn arbeidsovereenkomst beëindigt anders dan op de contractueel overeengekomen wijze, de onderneming hem een bedrag zal uitkeren ter hoogte van een jaar brutosalairis, plus een extra 30% van zijn jaarlijkse brutosalairis als compensatie voor het verlies van pensioenrechten, bonussen en andere voorzieningen. Bij andere Directors bevat het arbeidscontract geen schadevergoedingsclausule en in toekomstige contracten voor Executive Directors zal een dergelijke bepaling ook niet worden opgenomen. De arbeidscontracten van de overige Executive Directors bevatten geen voorzieningen voor schadeloosstelling bij beëindiging van het arbeidscontract anders dan het doen van een uitkering in plaats van het hanteren van de gebruikelijke opzegtermijn. De arbeidscontracten van Jim McKenna, daterend van 29 oktober 1993, en van Seamus Keating, daterend van 1 januari 2002, bepalen dat uitkeringen aan hen in plaats van het hanteren van de gebruikelijke opzegtermijn worden berekend op basis van het brutosalairis plus een extra 12,5% als bijdrage voor de waarde van de overige beloningselementen. De arbeidscontracten van Jim McKenna en van Seamus Keating voorzien er ook in dat indien de onderneming een uitkering doet in plaats van het hanteren van de gebruikelijke opzegtermijn, de betrokkenen het recht op het gebruik van een auto van de onderneming zullen behouden alsof de gebruikelijke opzegtermijn wel was gehanteerd.

Non-Executive Directors

Het beleid van de onderneming inzake de honorering van Non-Executive Directors houdt in dat vergoedingen commercieel concurrerend moeten zijn om Non-Executive Directors van het vereiste niveau aan te trekken, te motiveren en te behouden rekening houdend met de grootte en de complexiteit van de onderneming. Non-Executive Directors ontvangen alleen honoreringen en komen niet in aanmerking voor prestatiegerelateerde bonussen, voor LogicaCMG-aandelenplannen voor werknemers of voor participatie in aandelenplannen van de onderneming.

De vergoedingen en vergoedingenstructuur voor de Non-Executive Directors werden voor het laatst onderzocht in 2002 op hun marktwaarde. Een verder onderzoek is nu uitgevoerd en gewijzigde vergoedingen zijn geïmplementeerd vanaf januari 2006.

Angela Knight

Chairman van het Remuneration Committee
29 maart 2006

Bij de berekening wordt uitgegaan van maximale investering in het Executive Equity Partnership Plan (50 procent van de nettobonus). De waarde van de aandelenopties en overeenkomstige toekenning onder het Executive Equity Partnership Plan werden berekend door Watson Wyatt aan de hand van hun formule Present Economic Value (huidige economische waarde).

* Voor de definitie van EPS in verband met bonusregelingen geldt als EPS de netto winst over de periode toegerekend aan de gewone aandeelhouders exclusief de volgende posten:

- gestaakte activiteiten;
- buitengewone lasten;
- 'mark-to-market gains and losses' van financiële activa en passiva tegen marktwaarde lopend via de winst- en verliesrekening;
- amortisatie van het immateriële actief dat in eerste instantie tegen marktwaarde is opgenomen in een 'business combination' (fusie of overname);
- waar toepasbaar de belastingen over bovengenoemde posten.

** Voor de definitie van EPS voor de prestatiecriteria die van toepassing zijn op het Executive Equity Partnership Plan, Employee Equity Partnership Plan en Executive Share Option Plan in 2005 geldt de EPS exclusief - indien dergelijke posten voorkomen - : het resultaat van gestaakte activiteiten; buitengewone lasten; 'mark-to-market gains and losses' van financiële activa en passiva tegen marktwaarde lopend via de winst- en verliesrekening; en amortisatie van het immateriële actief dat in eerste instantie tegen marktwaarde is opgenomen in een 'business combination'. Alle te corrigeren posten zijn exclusief belastingen, daar waar toepasbaar.

Bezoldiging van de leden van de Raad van Bestuur

	1 januari t/m 31 december 2005			Totaal 2005 £'000	Totaal 2004 £'000	Pensioen bijdragen 2005 £'000	Pensioen bijdragen 2004 £'000
	Salaris en vergoedingen £'000	Prestatie-gerelateerde bonus £'000	Emolumenten in natura £'000				
Chairman en Executive Directors							
C J M Stutterheim	150	-	-	150	150	-	-
M P Read	600	557	33	1.190	582	180	165
S Keating	350	325	25	700	304	53	42
J A P McKenna ¹	362	371	17	750	306	98	94
	1.462	1.253	75	2.790	1.342	331	301
Non-Executive Directors							
W Dik	30	-	-	30	30	-	-
A A Knight	36	-	-	36	36	-	-
G E Loudon	32	-	-	32	32	-	-
H C-J Mamsch	75	-	-	75	75	-	-
R C Payne ²	36	-	-	36	11	-	-
G Phillippot ³	6	-	-	6	-	-	-
	215	-	-	215	184	-	-
Voormalige Directors							
A F Given ⁴	43	-	-	43	54	-	-
I Taylor ⁵	23	-	-	23	138	-	21
	66	-	-	66	192	-	21
Totaal	1.743	1.253	75	3.071	1.718	331	322

¹ De vennootschap betaalt hogere bijdragen aan de pensioenregeling ter compensatie van de salariskortingsregeling waarmee J.A.P. McKenna akkoord is gegaan.

² R C Payne werd vanaf 10 september 2004 aangesteld als Non-Executive Director.

³ G Phillippot werd vanaf 25 oktober 2005 aangesteld als Non-Executive Director.

⁴ A F Given is op 31 december 2002 afgetreden als Director van Logica. Zijn bezoldiging over 2005 en 2004 die hierbij gepubliceerd wordt, betreft betalingen krachtens een

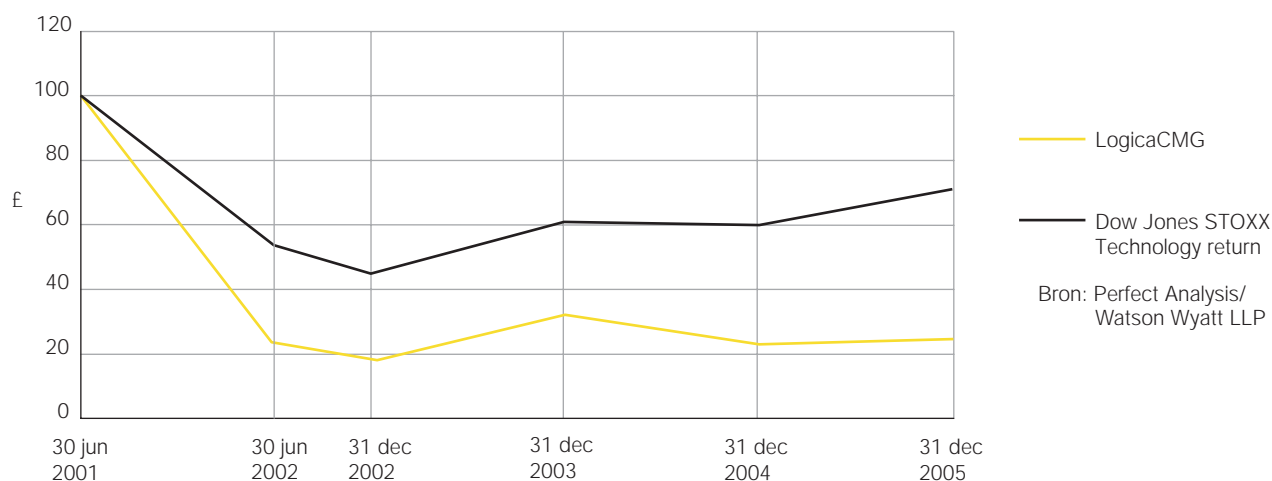
overeenkomst voor consultancy diensten.

⁵ I Taylor is op 30 juni 2004 afgetreden als Director. De gepubliceerde bezoldiging over 2005 betreft betalingen krachtens een overeenkomst voor consultancy diensten.

Betalingen over 2004 betreffen salaris, overige emolumenten en pensioen bijdragen tot 30 juni 2004 en consultancy diensten voor 1 juli t/m 31 december 2004.

Index totaalrendement aandelen in LogicaCMG vergeleken met Dow Jones STOXX Technology Index

Deze grafiek toont de waarde per einde 2005 van een investering van £100 in de onderneming in juni 2001 in vergelijking met de waarde van een investering van £100 in de Dow Jones STOXX Technology Index. De grafiek geeft de ontwikkeling weer van de aandelen Logica plc vóór de fusie van Logica en CMG in december 2002.



Om een "reële waarde" te kunnen verkrijgen, is uitgegaan van een 30-daags gemiddelde van de rendementsindex. Als vergelijking werd de Dow Jones STOXX Technology Index gebruikt, omdat dit een erkende en brede index is voor bedrijven in dezelfde sector als waarin LogicaCMG actief is.

Onafhankelijke Accountantsverklaring

Accountantsverklaring van de onafhankelijke accountants aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van LogicaCMG Plc

Wij hebben de verkorte jaarrekening van Logica CMG plc op pagina's 34 en 35 gecontroleerd.

Respectievelijke verantwoordelijkheden van Directors en accountants

De Directors zijn verantwoordelijk voor het opmaken van het jaaroverzicht en de verkorte jaarrekening in overeenstemming met de van toepassing zijnde wet-en regelgeving.

Onze verantwoordelijkheid is te rapporteren over de overeenstemming tussen de verkorte jaarrekening in het jaaroverzicht en verkorte jaarrekening, en de volledige jaarrekening, het jaarverslag van de Raad van Bestuur en het verslag inzake Remuneration, en of is voldaan aan de relevante bepalingen van sectie 251 van de Britse Companies Act 1985 en de daaronder vastgestelde voorschriften. We nemen ook kennis van de overige informatie in het jaaroverzicht en de verkorte jaarrekening en bepalen welke gevolgen dit heeft voor ons oordeel indien sprake is van kennelijke onjuistheden of materiële inconsistenties met de verkorte jaarrekening.

Deze verklaring, met inbegrip van het oordeel, is opgesteld voor en alleen voor de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van de vennootschap, als orgaan, in overeenstemming met sectie 251 van de Britse Companies Act 1985 en niet met enig ander doel. Door het geven van ons oordeel, accepteren of nemen wij geen verantwoordelijkheid op ons voor enig ander doel of jegens enige andere persoon die deze verklaring te zien krijgt of wellicht in handen krijgt, tenzij uitdrukkelijk anders is overeengekomen door middel van onze voorafgaande schriftelijke toestemming.

Grondslag voor het oordeel

We hebben onze werkzaamheden uitgevoerd in overeenstemming met Bulletin 1999/6 'The Auditors' Statement on the Summary Financial Statement', uitgegeven door de Auditing Practices Board in het Verenigd Koninkrijk.

Oordeel

Wij zijn van oordeel dat de verkorte jaarrekening in overeenstemming is met de volledige jaarrekening, het jaarverslag van de Raad van Bestuur en het verslag inzake Remuneration van LogicaCMG plc over het boekjaar tot 31 december 2005 en voldoet aan de relevante bepalingen van sectie 251 van de Britse Companies Act 1985 en de daarin vastgestelde voorschriften.

PricewaterhouseCoopers LLP

PricewaterhouseCoopers LLP
Chartered Accountants and
Registered Auditors

Londen
29 maart 2006

Noten:

- (a) Het onderhoud en de integriteit van de LogicaCMG plc website is de verantwoordelijkheid van de Directors; de werkzaamheden uitgevoerd door de externe accountant hebben geen betrekking op deze zaken en dientengevolge neemt de externe accountant geen verantwoordelijkheid voor aanpassingen die eventueel zijn aangebracht in de jaarrekening sinds de publicatie op de website.
- (b) Wetgeving in het Verenigd Koninkrijk welke betrekking heeft de samenstelling en verspreiding van de jaarrekening kan verschillen met wetgeving in andere landen.

Lijst van geselecteerde klanten

Abbey
 ABN Amro
 Academisch Medisch Centrum (AMC)
 ACS - Alaska Communication Services
 AdP - Águas de Portugal
 AEGON
 AGIS
 Águas do Zezere e Còa
 AIB Group
 Airtel (Bharti)
 Airtours
 AIS
 Albanian Mobile
 Alcatel Alenia Space
 Alcatel/Globacom
 ALD AutoLeasing
 Alfa
 Aliatel
 Al-Khaldiya/MTC
 Allegro
 Alliance and Leicester
 Allianz Nederland Groep
 ALLTEL Communications
 Amazônia Celular
 AMB Generali
 Amena
 America Movil Guatemala
 American Electric Power
 American Express
 Americhel
 Anglian Water Group
 Antargaz
 Aon
 APACS
 Arab Bank
 AREVA
 Argela Technologies
 Armantel
 Association of British Insurers
 AT&T Wireless
 Atheer Telecommunications
 Atlas Telecom Mobile
 Atomic Weapons Establishment
 Auchan
 Aurora Energy (Tasmania)
 Avea Turkey
 AXA-UAP
 BAA
 BAE Systems
 Bahamas Telecom
 Bahrain Telecommunications Company
 Banco Central de Chile
 Bangko Sentral ng Pilipinas
 Bank Nederlandse Gemeenten
 Bank of England
 Bank of Ireland
 Bank of Latvia

Bank of Slovenia
 Bankgesellschaft Berlin
 Banque Artesia Nederland
 Banque de France
 Banque San Paolo
 Banques Populaires
 Barclays Bank
 Barmenia Versicherungen
 Barnet LBC
 Base
 Batelco
 Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG
 Bayerische Landesbank
 Baypackets
 BellSouth
 Bewag Aktiengesellschaft Berlin
 BFKT Thailand
 Bharti Cellular
 Bhutan Telecom
 BMW Financial Services Group
 BNP Paribas
 Bord Gáis Éireann (BGE)
 Bouygues Telecom
 BP
 Bridge Mobile Alliance
 Brisbane Water
 Bristol and West
 Britannia Building Society
 British Airways
 British Council
 British Energy
 British National Space Centre
 British Waterways
 BSNL
 BT
 Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
 Cable & Wireless
 Caisse d'Epargne
 Canadian Wireless Telephony Association
 Cardiff MBC
 Carlson Wagonlits Travel
 Carlton & United Breweries
 Casema
 CCV Holland
 CE Electric UK
 Cegetel
 Cellcom
 CellPlus
 Cellular South
 CEM - Companhia de Electricidade de Macau
 Centennial
 Central Bank of Bosnia and Herzegovina
 Central Bank of Chile
 Central Bank of Ireland
 Central Bank of Luxembourg
 Central Bank of Sri Lanka
 Central Bank of Trinidad and Tobago

Central Bank of Turkey
 Centrica
 _EPS (Czech Electricity TSO)
 Certiel
 Cesky mobil
 Chevrolet Europe
 China Resources Peoples Telephone Company
 ChungHwa Telecom
 CIFAS
 Cincinnati Bell Wireless
 Cingular Wireless
 Citibank
 CITIC Telecom 1616
 City of Rotterdam
 City Public Services San Antonio
 City West Water Limited
 Claro
 COGEMA
 COIN
 Coles Myer Limited
 Comcel Columbia
 Commerzbank
 Compagás
 Conecel Ecuador
 Cosmofon
 Cosmote
 Country Energy
 Crédit Agricole - Crédit Lyonnais
 Credit du Nord
 Credit Mutuel
 Crédit Suisse First Boston
 CRESTCo Ltd
 Croatian National Bank
 Crown Prosecution Service (UK)
 CSK/Tomen
 CTI Argentina
 CTI Movil
 Curaçao Telecom
 CWI (Dutch Unemployment Agency)
 DaimlerChrysler
 Dalkia
 DBV-Winterthur Versicherungen
 Debenhams Retail
 debitel Nederland
 Defence Communication Services
 Agency (DCSA)
 Defence Logistics Organisation (DLO)
 Defence Procurement Agency (DPA)
 Defence Science and Technology
 Laboratory (DSTL)
 DEFRA
 Delta Bank International
 Demir-Halk Bank
 Department of Transport
 Deutsche Angestellten-Krankenkasse
 Deutsche Bank
 Deutsche Bundesbank

Deutsche Post
 Deutsche Telekom AG
 DFID
 DHL International
 DiGi
 Digicel Jamaica
 Digital Telecommunications
 Direct Rail Services
 DirectTV
 Dixons Group
 Dobson Communications
 Dominion
 DRECOUNT
 Dresdner Bank
 DREWAG Stadtwerke Dresden
 DST
 DTAC
 DTI Department of Trade & Industry (UK)
 Duquesne Light Company
 DWP
 Dwr Cymru (Welsh Water)

E Plus
 E.ON
 EADS Astrium
 ECGD
 Economy Bank
 Economy Power Ltd
 EdA - Electricidade dos Açores
 EDF
 EDP Energias de Portugal
 EEM - Empresa de Electricidade da Madeira
 Eircom
 Electrabel
 Elxon
 EnBW
 ENECO Energie
 Enercity
 Energias do Brasil
 Energie SaarLorLux
 EnergyAustralia
 Entel Nicaragua
 Entel Bolivia
 Entel Chile
 Enventis Mirapoint
 Environment Agency (UK)
 e-pay Australia
 E-Plus
 Equant - ColumbiaMovil
 Eraring Energy
 Ericsson
 Escotel Mobile Telecommunications
 ESK TELECOM
 Essent Kabelcom
 Etihad Etisalat
 Etisalat - UAE
 Euro Banking Association
 Eurocopter

Euronext Amsterdam NV
 European Space Agency
 EuroTel Bratislava
 EuroTel Praha
 Eutelsat
 Export Development Bank
 ExxonMobil

F. van Lanschot Bankiers
 Far Eastone
 Fidelity
 Fiducia IT
 Fiji Electricity Authority
 Financial Services Authority
 First Energy
 Ford Motor Company
 Fortis
 France Telecom
 Friends Provident
 Friesland Bank
 FT Mali
 FTSE (UK)

Galileo Industries
 Galp Energia Group
 Gaz de France
 GCHQ
 GdF
 GE Capital Bank
 General Dynamics
 General Motors
 George Wimpey
 GHR Port of Rotterdam
 Globacom
 Globe Telecom
 Globul Bulgaria
 Gothaer Versicherungen
 GrameenPhone
 Group Lotus
 Group Suez
 Grupo Telefónica Móviles
 Gulf International Bank

Hamburger Elektrizitätswerke
 Hamburger Sparkasse
 Haringey MBC
 HBOS
 Health & Safety Executive (UK)
 Heineken
 Highways Agency
 HM Land Registry
 HMG Intelligence Agencies
 Hong Kong Telecom CSL
 Honolulu Board of Water Supply
 HP
 Hunter New England Area Health Service
 Hutchison 3G
 Hutchison CAT Wireless

Hydro Tasmania
 ICE Costa Rica
 IKB Leasing
 Immix
 InBev
 Indianapolis Power & Light
 Indosat
 Infonet
 ING
 Inmarsat
 Integral Energy
 International Petroleum Exchange
 Interpay Nederland
 Intracom/Armantel
 Intrum Justitia
 Iridium LLC
 Italtel/Bulldog
 Itenos
 Iusacell

Jawwal
 JCBanford Excavators
 JMA
 JP Morgan Chase

KBC
 Keymed
 KG Telecom
 KLM
 KPN Mobile
 Kredietbank-PI
 Kuwait Petroleum International

La Mondiale
 Landesbank Hessen-Thüringen
 Landeswohlfahrtsverband Hessen
 Laurus
 Legal & General
 LIFFE
 Lloyds TSB
 Lockheed Martin
 Logic
 Los Angeles Department of Water & Power
 Lufthansa Technik
 Luottokunta
 Lyonnaise des Eaux

Man Investments
 Mascom Cellular
 Maxis
 Medical Research Council
 Mediatecom
 Melbourne Water
 Messier Dowty
 Met Office
 Meteor
 Metro PCS

Metronet
 Metropolitan Police
 Microcell
 MidAmerican Energy Corporation
 MidWest Wireless
 Ministry of Defence (UK)
 Mitsubishi Electric Corporation (MELCO)
 Mizuho Corporate Bank
 Mobifon
 MobileOne
 Mobilink Pakistan
 Mobilkom Austria
 Mobiltel
 Mobily - Saudi
 Mobinil
 Mobistar
 Mobitel
 MOSD NZ
 Movilnet
 MTS Russia
 MTU Detroit Diesel Australia Pty Ltd
 Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG

 Nanjing Ericsson Panda Communications
 National Air Traffic Services
 National Bank of Azerbaijan
 National Bank of Hungary
 National Grid Transco
 Naviar
 NEC Toshiba Space
 NEDCAR
 Nederlandse Aardolie Maatschappij (NAM)
 Nederlandse Gasunie NV
 Nederlandse Spoorwegen NS
 Netherlands Authority for the Financial Markets
 Network Rail
 New World HK
 New World Mobility
 NHS NPfIT
 NIB Capital Bank
 Nokia
 NoordNed
 Nortel
 North Virginia Electric Cooperative
 NORTHERN ROCK
 NSTAR
 NSW Health Authority
 NT Batelco
 NT/ACS Alaska
 NT/Go Mobile
 NTT DoCoMo
 Nuon

 O2
 Ofcom
 Öffentliche Versicherung Braunschweig
 Office for Official Publications of the European Communities (OPOCE)
 Office of Rail Regulation
 Ofsted
 Oi
 Oman Mobile Telecommunications Company LLC

OMIP
 Operator thru elektrinou a.s. (OTE)
 Optimus
 Orange
 Orascom Telecom Holdings (OTH)
 Order of Medical Specialists (NL)
 Oskar Mobile
 Oxxio

 Pakcom
 Paradigm Secure Communications
 Partner Communications
 P-Direkt
 Philips
 Polaris
 Polska Telefonica Cyfrowa (PTC)
 Port Authority of Rotterdam
 Port of Tanjung Pelepas (Malaysia)
 Portland General Electric
 Post Office Ltd
 Postbank
 Pražská energetika (PRE - Prague Energy Company)
 ProRail
 Provident Financial
 Proximus
 PSA Peugeot Citroen
 PTK Centertel
 PTML Pakistan
 PTP Port of Tanjung Pelepas
 Punch Taverns

 QinetiQ

 Rabobank
 RAC Motoring Services
 Rail Safety Standards Board
 RailCorp
 Rappahannock Electric Cooperative
 Raytheon
 RBG/Fiducia
 Redal
 Reed Elsevier
 Renault
 Reserve Bank of India
 RheinLand Versicherungen
 RHk Finland
 Rhodia
 Rodamco Europe
 Rogers Wireless
 Royal Bank of Canada
 Royal Bank of Scotland
 RTE
 Rural Payments Agency
 RWE AG

 Sabesp
 SAMA
 Samsung
 Sanoma
 Santee Cooper
 Saudi Globalstar
 Saudi Telecom Company

SBC
 Schiphol Airport, Amsterdam
 Schiphol Telematics
 Schroders
 Scottish & Southern Energy Group
 Scottish Executive
 Scottish Prison Service
 ScottishPower
 Sercomtel
 Serious Fraud Office
 Setar
 SFR Cegetel
 Sheba Telecom
 Shell
 Shenzhen Water Supply Company
 Siemens
 SIMPAY
 SingTel
 Skyfix
 SkyNet
 Slovak Telecom
 SMART Communications
 SmarTone
 SNCF
 SNET
 SNT
 Société Générale
 Sonangol
 Sonatel
 Sony Ericsson
 Southern Maryland Electric Cooperative
 Southwest Gas Corporation
 Spacotel Syria
 Sparda-Datenverarbeitung
 Sparkassen Informatik
 SPI AusNet
 Sprint
 Stadtwerke Bremen
 Stadtwerke Essen
 Staedtische Werke AG
 Standard & Poors
 States of Guernsey
 Stichting Energie Clearing House
 Stredoceská energetická (Central Bohemian Electricity)
 Stredoceská plynárenská (Central Bohemian Gas)
 SUEZ
 Sun Cellular
 Sun Microsystems
 SUNDAY
 Sunrise (TDC Switzerland)
 Surewest
 swb AG, Bremen
 Swisscom
 Sydney Water Corporation
 Syriatel

TA Orange	USCC
Tata Teleservices	UTS Curaçao
T-Com	
Technische Werke Ludwigshafen AG	Valeo
Telcel Mexico	Vattenfall
Telcel Venezuela	Veolia
Tele Denmark (TDC)	Versatel
Telecel	VIA NET.WORKS
Telecom Italia Mobile	Viettel Corporation
Telefonica	Vimpelcom
Telemig	VINCI Energies
Telenet	Virgin Mobile
Telenor Pakistan	Vivo
Telesur Suriname	Vodafone
Telet	Vox Paraguay
Telfort	VW Financial Services
Telia	
Telkomsel	Waltham Forest MBC
Telstra	Washington Gas
Tess	WEL Networks
Thales	Western Power Corporation
The Law Society	Western Wireless
Thomsonfly	WestLB AG
TIM Brasil	WILLIS
TIM Hellas Telecommunications AEBE	Wisconsin Public Service
TIM Italy	Wolters Kluwer
TIM Nordeste	
Tim Peru	Yarra Valley Water
Time Warner	Yorkshire Water
TMN - Telecomunicações Móveis Nacionais	
TMN Portugal	Zurich financial services
T-Mobile	
TNS UK Ltd	
TNT Post Group NV	
Total	
Towry Law	
Toyota	
Trans4m	
Transgas	
Transgrid	
Transport for London	
Triodos Bank	
Triton	
TruEnergy	
TSTT	
T-Systems	
TubeLines	
TUI	
Tu-Ka Group	
Turkcell	
UBS	
UK National Codification Bureau	
UKAEA	
UMC	
Union Telephone	
United Breweries	
United Utilities	
University College London Hospitals NHS Trust	
UPC	
UralTel	
US Cellular	

LogicaCMG wereldwijd

Australië

Sydney Corporate Office
5th Floor
76 Berry St
North Sydney, NSW 2060
tel: +61 2 9927 3000
fax: +61 2 9922 7466

Tevens in: Brisbane, Canberra, Hawthorn,
Hobart, Lane Cove, Melbourne, Perth

Oostenrijk

Mariahilfer Strasse 20
A-1070 Wenen
tel: +43 1 524 84 00-200
fax: +43 1 524 84 00-60

België

Woluwedal 106
B-1200 Brussel
tel: +32 2 708 6100
fax: +32 2 705 5193

Brazilië

CENU - Centro Empresarial Nações Unidas
Torre Norte
Av. Das Nações Unidas
12.901 - 9º andar
04578-903 São Paulo - SP
tel: +55 11 5504 8300
fax: +55 11 5504 8301

Canada

55 University Avenue
Suite 1710
PO Box 53
Toronto
Ontario M5J 2H7
tel: +1 416 594 6661
fax: +1 416 594 1667

Tsjechië

Na Okraji 335/42
162 00 Praag 6
tel: +420 2 840 20 111
fax: +420 2 840 20 112

Tevens in: Brno, Plzen

Egypte

8 Khalid Ibn Al Waleed Street
Suite 4, Sheraton
Heliopolis
Cairo
tel: +202 269 4646/4747/4848
fax: +202 269 4600

Frankrijk

37 rue du Rocher
75378 Paris Cedex 8
tel: +33 1 58 22 40 00
fax: +33 1 58 22 40 10

Tevens in: Aix-en-Provence, Amiens,
Boulogne Billancourt, Brest, Grenoble,
Clermont-Ferrand, Le Mans, Lille, Lyon,
Montpellier, Nantes, Nice, Niort, Orléans, Pau,
Rennes, Straatsburg, Toulouse

Duitsland

Osterbekstraße 90b
22083 Hamburg
tel: +49 40 270 71 0
fax: +49 49 279 71 166

Tevens in: Berlijn, Bremen, Düsseldorf,
Frankfurt, Hennef, Karlsruhe, Kassel, Keulen,
Leinfelden-Echterdingen, Ludwigshafen,
Mannheim, München, Münster, Ratingen,
Stuttgart, Wolfsburg

Hongkong

Unit 1106, DCH Commercial Centre,
25 Westland Road
Quarry Bay
Hongkong
Tel: +852 2879 9188
Fax: +852 2877 8082

Hongarije

Alkotás u. 17-19
1123 Boedapest
tel: +36 1 235 7705
fax: +36 1 235 7757

India

Divyasree Technopolis 124-125,
Yemlur P.O. Off Airport Road
Bangalore 560 095
tel: +91 80 5139 4000
fax: +91 80 2553 5723

Tevens in: Mumbai, New Delhi

Indonesië

Menara Thamrin Level 3A03
Jl. M.H. Thamrin Kav.3
10250
Jakarta
tel: +62 21 390 0071
fax: +62 21 3900882

Ierland

5 Custom House Plaza
Harbourmaster Place
Dublin 1
tel: +353 1 819 3400
fax: +353 1 819 3401

Italië

Via di Vigna Murata, 40
00143 Rome
tel: +39 06 5483 2047
fax: +39 06 5486 4048

Tevens in: Milaan

Koeweit

LogicaCMG FZ-LLC
Unit No. G7, G9, G10 & G14
P.O. Box 64585
Shuwaikh/B
70456 Koeweit
Tel: +9654610189/+9654610138/+9654610139
Fax: +9654610594

Luxemburg

5 rue du Fort Bourbon
L-1249 Luxemburg
tel: +352 48 52 221
fax: +352 49 18 48

Maleisië

601, Level 6, Uptown 1,
No 1, Jalan SS21/58
Damansara Uptown
47400
Petaling Jaya
Selangor Darul Ehsan
Kuala Lumpur
tel: +603 7725 6890
fax: +603 7725 6940/7726 6342

Mexico

Regus Torre Esmeralda
Boulevard Avila Camacho No.36
10th Floor, Col. Lomas de Chapultepec
Mexico City
11000 Mexico
tel: +1 52 5 284 222
fax: +1 52 55 5 284 2223

Marokko

Unilog Sofrecom (CSR)
17, place Abou Bakr Assedik
Angle Fall Ould Oumer
10 000 Agdal Rabat
tel: +212 3768 7780
fax: +212 3777 9737

Tevens in: Casablanca

Nederland

Prof. W.H. Keesomlaan 14
1183 DJ Amstelveen
of
PO Box 159
1180 AD Amstelveen
tel: +31 (0)20 5033 000
fax: +31 (0)20 5713 960

Tevens in: Alkmaar, Amsterdam Zuidoost, Arnhem, Eindhoven, Enschede, Groningen, Hoofddorp, Leeuwarden, Maastricht, Nieuwegein, Rijswijk, Rotterdam, Zoetermeer

Filippijnen

3502 Autel Global Corp. Centre
Julia Vargas Avenue
Ortigas Ctr
1600
Pasig City
tel: +632 900 8615-22
fax: +632 687 1342

Portugal

Edinfor - Sistemas Informáticos, S.A.
Alameda dos Oceanos,
Edificio Rock One, Lote 4.62.01
1990-392 Moscavide
Lissabon
Tel: +351 210018300
Fax: +351 210018490

Tevens in: Porto

Rusland

12 Krasnopresnenskaya nab.
6th entrance, office no. 1739
Moskou 123610
Tel: +7 095 258 1578
Fax: +7 095 258 1579

Saoedi-Arabië

1st Floor, South Tower
ABRAJ Atta'awuneya
King Fahd Road
PO Box 68859
Riyadh 11537
tel: +966 1 218 0600
fax: +966 1 218 0400

Singapore

150 Beach Road
No 08-01/04 Gateway West
189720 Singapore
tel: +65 6 415 7800
fax: +65 6 338 2959

Slowakije

Suché Mýto 1
811 03 Bratislava
tel: +421 2 57 882 111
fax: +421 2 57 882 112

Zuid-Afrika

LogicaCMG House
St. Andrew's Office Park
Meadowbrook Lane
Epsom Downs, (PO Box 71704)
Bryanston 2021
Johannesburg
tel: +27 11 707 3026
fax: +27 11 707 3002

Spanje

Serrano Galvache 56
Edificio Encina
(Centro Empresarial
Parque Norte)
28033
Madrid
tel: +34 91 788 7000
fax: +34 91 788 7001

Zweden

Solna Strandväg g 74
SE-171 54 Solna
Stockholm
tel: +46 8 705 7700
fax: +46 8 705 7777

Zwitserland

Bahnhofstrasse 42
CH-5401 Baden
tel: +41 56 203 7711
fax: +41 56 203 7799

Tevens in: Bazel, Bassersdorf, Geneve

Taiwan, Volksrepubliek China

Suite 7, 8th Floor, No 188
Nanking East Road, Section 5
105 Taipei
tel: +886 227 635945
fax: +886 227 638805

Verenigde Arabische Emiraten

Regionaal kantoor van LogicaCMG UK Ltd
Dubai Internet City
PO Box 26379
Building 4, 3rd Floor
Dubai
tel: +971 4 391 6200
fax: +971 4 391 8800

Verenigd Koninkrijk

Hoofdkantoor
Stephenson House
75 Hampstead Road
Londen NW1 2PL
tel: +44 20 7637 9111

Tevens in: Aberdeen, Altrincham, Basildon, Birmingham, Brentwood, Bridgend, Bristol, Bromley, Camberley, Cambridge, Cardiff, Cheltenham, Edinburgh, Glasgow, Leatherhead, Leeds, Manchester, Norwich, Nottingham, Prestatyn, Reading, Staines, Stevenage

Verenigde Staten

32 Hartwell Avenue
Lexington, MA 02421
tel: +1 617 476 8000
fax: +1 617 476 8010

Tevens in: Houston, Kirkland, New York, Plano, Richmond, Southfield-Dearborn

Venezuela

Avenida Francisco de Miranda
Centro Lido
Torre D piso 4
El Rosal
1060
Caracas
tel: +58 212 905 6323
fax: +58 212 905 6364/5

Een volledige lijst van de LogicaCMG-kantoren wereldwijd is te vinden op:
www.logicacmg.com/contact/index.asp

Aandeelhoudersinformatie

Financiële agenda

2006

1 maart	Aankondiging jaarcijfers
13 april	Jaarverslag en aankondiging AVA verstuurd aan aandeelhouders
19 april	Datum ex dividend
21 april	Sluiting aandelenregister (record date)
17 mei	Algemene Vergadering van Aandeelhouders (AVA) 15.00 uur London Underwriting Centre 3 Minster Court Mincing Lane Londen EC3R 7DD
18 mei	Slotdividend aan aandeelhouders betaald
19 mei	Informatieve bijeenkomst voor aandeelhouders Nederland
30 augustus	Aankondiging halfjaarcijfers
20 september	Datum ex dividend
22 september	Sluiting aandelenregister (record date)
20 oktober	Interimdividend betaald

Online informatie voor aandeelhouders

De Registrars van LogicaCMG kunnen de aandeelhouders via e-mail informeren over de beschikbaarheid van aandeelhoudersinformatie in elektronische vorm. Op het moment dat er nieuwe aandeelhoudersinformatie beschikbaar komt, zoals het jaarverslag en halfjaarbericht van LogicaCMG, zal Capita Registrars u via e-mail informeren en verkrijgt u toegang tot documenten die u kunt lezen en printen wanneer u dat het beste uitkomt. De uitnodigingen voor de aandeelhoudersvergaderingen en de formulieren voor stemmen bij volmacht blijven verstuurd worden per post.

Om u te registreren gaat u naar www.capitaregistrars.com en selecteert u "Shareholder Services" daarna "Online Services", dan "Shareholder Login" en dan volgt u de aanwijzingen. U wordt gevraagd om uw unieke 'Investor Code' in te voeren, die bovenaan uw volmachtkaart staat. Deze code staat ook op het bewijs van belastinginhouding (op dividend), op uw aandeelbewijs en hij kan ook worden verkregen bij Capita Registrars op onderstaand adres.

Mocht u dit later willen wijzigen, dan kunt u uw verzoek om elektronische communicatie te ontvangen annuleren door per post of via hun website met Capita Registrars contact op te nemen. Als u uw aandeelhoudersinformatie via de post wilt blijven ontvangen hoeft u geen actie te ondernemen.

Registrars

Capita Registrars
Northern House
Woodsome Park
Fenay Bridge
Huddersfield
HD8 0LA
Verenigd Koninkrijk

www.capitaregistrars.com

tel: 0870 162 3131 (buiten het Verenigd Koninkrijk: +44 20 8639 2157)

fax: +44 (0) 1484 600911

Informatie voor beleggers

Informatie voor beleggers is via het internet te verkrijgen als onderdeel van de website van de Groep, te vinden op: www.logicacmg.com/investors.

Vragen van beleggers

Eventuele vragen kunt u aan onze website richten of u kunt contact opnemen met onze afdeling Investor Relations in Amstelveen of Londen:

Karen Keyes
Head of Investor Relations
tel: +44 (0) 20 7446 4372
fax: +44 (0) 20 7872 9947
email: karen.keyes@logicacmg.com

Heleen Kamerman
Investor Relations Officer (NL)
tel: +31 (0) 20 503 3000
fax: +31 (0) 20 571 3410
email: heleen.kamerman@logicacmg.com

Frances Gibbons
Investor Relations Officer (UK)
tel: +44 (0) 20 7446 4341
fax: +44 (0) 20 7872 9947
email: frances.gibbons@logicacmg.com

LogicaCMG plc

Gevestigd te: Stephenson House, 75 Hampstead Road, Londen NW1 2PL. Statutair gevestigd in Engeland. Nr. 1631639.



LogicaCMG plc
Gevestigd te:
Stephenson House
75 Hampstead Road
Londen NW1 2PL
Verenigd Koninkrijk
Statutair gevestigd in Engeland.
Nr. 1631639

