



Jaarverslag 2002

AFAS Beheer BV

The background of the page is a photograph of a coastline. The image shows a blue sea in the foreground, with a dark blue coastline on the left side. In the distance, there are mountains or hills under a cloudy sky. The overall color palette is dominated by blues and whites.

## **1. INHOUDSOPGAVE**

<b>2.</b>	<b>Directieverslag</b>	<b>3</b>
2.1	Missie en strategie	3
2.2	AFAS Profit: een nieuwe generatie software	4
2.3	De markt	5
2.4	Medewerkers	5
2.5	Research & Development	6
2.6	Product Management	7
2.7	Consultancy	8
2.8	Sales & Marketing	9
2.9	Support	10
2.10	AFAS in 2002	11
2.11	Visie 2003	12
<b>3.</b>	<b>Kerncijfers en resultaatanalyse</b>	<b>13</b>
<b>4.</b>	<b>Accountantsverklaring</b>	<b>14</b>

## 2. DIRECTIEVERSLAG

### 2.1 Missie en strategie

“AFAS wil een betrouwbare partner zijn voor ondernemingen op het gebied van business software solutions. De softwareoplossingen hebben een innoverend karakter, kunnen geïntegreerd werken en zijn gebaseerd op de wensen van de klant.” Dit is de in het beleidsplan “Anders verder...” geformuleerde missie voor de komende jaren.

In het jaar 2002 is er met name aandacht geweest voor het “partner” zijn voor de klant. Alles is in het werk gesteld om de klant tevreden te maken, met hem mee te denken, om zo op een hoger niveau binnen de onderneming te kunnen werken. De OPB-producten van AFAS zijn daarin uitstekende instrumenten gebleken.

In het jaar 2002 is de visie welke in het beleidsplan “Anders verder” was uitgewerkt worden geïmplementeerd in de organisatie en in de markt.

#### OPB®

Heftige concurrentie, krappe marges, hoge loonkosten en een stagnerende omzet. Bekende begrippen uit de dagelijkse praktijk die elke onderneming ongetwijfeld herkent. Iedereen streeft naar goede bedrijfsresultaten, maar de problemen om dat te realiseren zijn talrijk en gevarieerd.

De werkzaamheden van AFAS staan in het teken van oplossingen bedenken en toepassingen ontwikkelen om ondernemingen de helpende hand te bieden. Al jarenlang.

AFAS is ervan overtuigd dat een juist besturingsconcept een vereiste is voor modern ondernemersschap. Ongeacht de bedrijfstak. Deze overtuiging, gecombineerd met onze praktijkervaring en specifieke deskundigheid, resulteerde in OPB®, Ondernemings Proces Beheer. Het is gericht op het verkrijgen van inzicht in en beheersing over alle bedrijfsprocessen. Het vormt daarmee de basis voor een succesvol resultaat van de onderneming.

#### Cockpit-denken

Alle benodigde managementinformatie realtime voorhanden: dat is wat AFAS beoogt bij het ontwikkelen en implementeren van haar software.

Nog steeds staat het primaire proces: het zo efficiënt mogelijk en eenmalig invoeren van de data, aan de basis van deze visie. Het secundaire proces: de output van de gegevens in duidelijke overzichten, is dan beschikbaar in de zogenaamde management-cockpits.

Overzichten, waarmee de manager op tijd kan bijsturen middels de opgenomen ken- en stuurgetallen.

Deze cockpits zijn naar eigen wensen



HR Kengetallen	
Kengetallen	Totaal
Aantal medewerkers	120
Aantal FTE's	105
Jaarloon	3.956.780
Aantal dagen	28.296
Gem. dagloon (FTE)	140
Aantal Uren	218.619
Gem. uurloon (FTE)	18
Gem. Leeftijd	34
Gem. Dienstjaren	5,60

Geslacht	Aantal	%
Man	85	71 %
Vrouw	35	29 %

Burgerlijke staat	Aantal	%
Gehuwd	65	54 %
Ger. Partnerschap	2	2 %
Ongehuwd	53	44 %

Productiviteit mw	105.000
Loonindex	98

Voorbeeld van een HR Cockpit

samen te stellen, zodat elke manager overzichten op maat kan maken. Alle vastgelegde data zijn daarvoor beschikbaar.

## 2.2 AFAS Profit: een nieuwe generatie software

De keuze voor AFAS is een keuze voor optimale integratie én een keuze voor het werken vanuit een beheersvisie, met als gevolg een duidelijke grip op de onderneming. Dat gaat niet vanzelf: de onderneming moet deze visie van AFAS als het ware adopteren. Het werken met nieuwe technologieën impliceert een nieuwe manier van werken die binnen de organisatie gedragen moet worden: de organisatie moet mee veranderen! Pas dan kan er sprake zijn van een optimaal rendement en een gestroomlijnde organisatie. Dat IT binnen onze samenleving niet meer valt weg te denken is duidelijk, maar we staan nog maar aan het begin van de echte slag naar efficiency en effectiviteit binnen bedrijven.

In het jaar 2002 introduceerde AFAS een nieuw generatie software: AFAS Profit!

### Waarom Profit?

De software van AFAS is vernieuwend en raakt de kern van de onderneming: hoe maak ik mijn bedrijf renderend en hoe kan software mij daarbij helpen? Om dat onder andere aan te geven, heeft AFAS deze nieuwe generatie software ook een nieuwe naam gegeven: Profit. Er zijn veel positieve associaties bij deze naam: Profit (voordeel), professioneel, IT, fit (passend); progressief; productief; ROI (Return on Investment); proactief. Associaties die passen bij dit nieuwe product.

### Standaard, maar toch op maat

AFAS heeft haar visie op allerlei manieren in haar producten verwerkt, zodat ze bedrijven die de kracht van deze vorm van automatisering zien, van dienst kan zijn. De kracht van AFAS is met name een enorme flexibiliteit binnen de standaard, waardoor het systeem op maat gesneden kan worden, terwijl beheersbaarheid en onderhoud gegarandeerd wordt.

Naast het automatiseren van de meest gebruikelijke processen binnen de onderneming, heeft AFAS zich sterk gericht op het beheersen van de processen door middel van workflow- en documentmanagement. Géén losstaande producten, maar toepassingen die volledig geïntegreerd zijn. Daarbij gaat het om het beheersen van alle processtromen, elektronische dossiers van medewerkers, prospects en klanten en het ontsluiten van kennis voor de organisatie.



### Het succes van AFAS Profit:

Profit is op de AFAS Gebruikersdag in september 2002 aan de relaties gepresenteerd. Het verlaten van de modulestructuur in combinatie met de levering van een vernieuwd compleet product, is door de relaties meer dan begrepen. Eind 2002 waren reeds 650 overeenkomsten voor AFAS Profit afgesloten.

## 2.3 De markt

2002 was een moeilijk jaar voor de ICT. De hele branche had te kampen met een tegenvallende investeringsbereidheid van bedrijven. Bij veel ICT-bedrijven zaten consultants “op de bank”. Winstwaarschuwingen werden gegeven. Een voorname oorzaak voor het uitblijven van orders is naar onze mening het feit dat de laatste jaren de nadruk is verlegd van het product naar aanvullende diensten. Ondernemingen worden naast de aanschaf van het pakket veelal geconfronteerd met een langdurige implementatieperiode. Enorme directe in indirecte kosten voor de onderneming zijn het gevolg. De belangen voor de leveranciers van diensten zijn enorm en leiden tot trajecten die ondernemingen niet willen: afhankelijk worden van specialisten van extern die automatiseren overbodig moeilijk maken. De terugverdientijd van investeringen is hierdoor onnodig lang en soms is deze niet eens meer te berekenen!

De echte innovatie in producten is onvoldoende. De euro, het millennium alsmede internet hebben grote investeringen tot gevolg gehad, terwijl het feitelijke automatiseringsproces nauwelijks is vernieuwd.

Een belangrijke reden voor de negatieve marktontwikkelingen zijn ons duidelijk. De vraag is of van een marktdip of van een structurele koerswijziging sprake is. Bedrijven willen slechts in toegevoegde waarde investeren en niet in processen waar geen einde aankomt. Het motto van AFAS is: maak automatisering voor de gebruiker eenvoudig. De terugverdientijd moet ook te overzien zijn: 1-2 jaar moet normaal zijn! De verminderde investeringsbereidheid van bedrijven is tot op heden aan AFAS voorbij gegaan. Eén oorzaak hiervan is dat AFAS de laatste jaren duidelijk in haar producten heeft geïnvesteerd.



## 2.4 Medewerkers

In 2002 stroomden 32 medewerkers in, waarbij met name de afdelingen Consultancy en Servicecenter werden uitgebreid. Voor de werving van deze nieuwe collega's werd gebruik gemaakt van onze eigen website, een online vacaturebank en wervingsfolders. Tegenover de instroom stond een uitstroom van 19 medewerkers.

In arbeidsvoorwaardelijke zin werd het personeelshandboek geactualiseerd en de procedure aannemen personeel herzien.

Ook werd de pensioenregeling aangepast aan actuele wetgeving en werd het pensioensprekkuur geïntroduceerd. Doel van het spreekuur is medewerkers nader te informeren over onze pensioenregeling en elke collega de gelegenheid bieden om in een persoonlijk gesprek met een pensioenadviseur vragen die er leven rond pensioen te bespreken. Het spreekuur is niet ingevoerd als een eenmalige aangelegenheid, maar zal een jaarlijks terugkerende activiteit worden.

Om de zich in hoog tempo voltrekkende ontwikkelingen op automatiseringsgebied te kunnen blijven volgen en het zakelijk gebruik van de PC thuis mogelijk te maken werd een pc-privéregeling van toepassing. Hiervan maakten 20 collega's gebruik.

Verder werd een nieuwe evaluatiesystematiek ingevoerd, die voorziet in de behoefte om het functioneren van medewerkers periodiek te evalueren op basis van input van manager en medewerker. De evaluatiegesprekken dienen zich in een sfeer van openheid en vertrouwen te voltrekken en gericht op de ontwikkeling en ontplooiing van medewerkers.

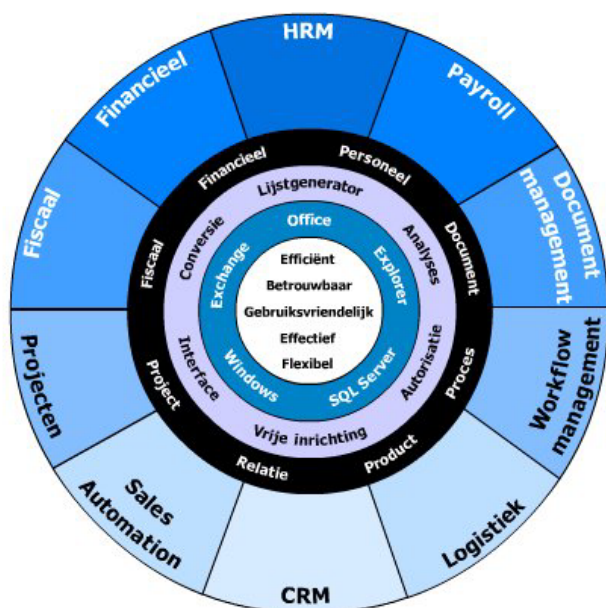
Het sterk innovatieve karakter van de onderneming maakt het uiterst noodzakelijk om het kennisniveau up to date te houden. Zo zijn in 2002 veel interne opleidingen gegeven over de nieuw ontwikkelde producten aan de medewerkers van Sales, Consultancy en Support. Om R&D-medewerkers ook meer materiekennis op te laten doen, hebben zij – naast diverse technische Microsoft-opleidingen - ook speciale materiecursussen gevolgd. Daarnaast hebben diverse medewerkers externe opleidingen gevolgd om hun kennis te verdiepen en hen in staat te stellen optimaal te kunnen functioneren.

In het kader van verdere professionalisering van onze organisatie en het structureren van medezeggenschap werd een procedure tot oprichting van een ondernemingsraad (OR) gestart. Wegens een tekort aan kandidaten kon de procedure niet worden afgerond met het installeren van een OR.

## 2.5 Research & Development

Research & Development (productontwikkeling) is een belangrijke peiler van de AFAS organisatie. Door zelf verantwoordelijk te blijven voor de ontwikkeling van de producten en

door de platte organisatiestructuur worden ideeën snel in praktijk gerealiseerd. De unieke visie op productontwikkeling maakt dat een breed scala aan producten wordt gevoerd, waarbij de nadruk blijft liggen op standaard producten met veel flexibiliteit. De standaard ontwikkelomgeving ANTA heeft zich in 2002 als basis voor alle producten meer dan bewezen. Krachtige standaard ANTA-componenten vormen de basis van alle producten. Er wordt hiermee een grote efficiency bereikt, mede door ANTA is het mogelijk om continuïteit te garanderen voor alle AFAS-producten. In 2002 zijn AFAS Payroll en AFAS Fiscaal opgeleverd. Daarnaast is in september AFAS Profit 2003 als geheel uitgeleverd. In Profit 2003 zijn krachtige



De AFAS-productstrategie

nieuwe functionaliteiten opgenomen, welke AFAS een toonaangevende positie in de markt zullen garanderen. Voorbeeld hiervan is de analysegenerator, waarmee krachtige cockpits kunnen worden gebouwd en het bedrijfsproces met één druk op de knop inzichtelijk kan worden gemaakt.

Na een behoudende houding in 2000 en 2001 is in 2002 voor gekozen een aantal nieuwe ontwikkelaars aan te nemen. Gezien de ontwikkelingen op de arbeidsmarkt was een uitstekende keuze mogelijk. AFAS blijft investeren in het toepassen van de nieuwste ontwikkelingen in de technologie. Jaarlijks worden alle gevoerde producten hierop aangepast. Vanaf 2002 is toepassing van de mogelijkheden van de .NET technologie één van de belangrijkste ontwikkelingen.

## 2.6 Product Management

Terugkijkend op 2002 kunnen we constateren dat de sterk productgerichte focus van AFAS een belangrijke stap naar de toekomst is geweest. Met de oplevering van AFAS Profit 2003 hebben we een sterk en zeer concurrerend product in handen gekregen. 2002 was het jaar waarin Fiscaal, Cursusadministratie en Payroll werden geboren en waarin de overige producten verder zijn doorontwikkeld. Dankzij de flexibiliteit van de zelf ontwikkelde architectuur (ANTA) was het voor AFAS mogelijk om honderden bedrijven met zeer verschillende processen door middel van een standaard product perfect te automatiseren. In het creëren van zeer uitgebreide helpfunctionaliteit is een goede manier gevonden om kennisdeling op een hoog niveau te krijgen. Naast productinformatie is in de help-functie ook uitgebreid aandacht besteed aan proces en commerciële informatie. Voor AFAS is een softwareproduct pas compleet als zo'n product zichzelf uitlegt!



Ook het toepassen van de eigen software heeft voor AFAS veel efficiencyvoordelen opgeleverd en ervoor gezorgd dat het contact met de klanten op een hoger niveau is gebracht. Iedere medewerker beschikt met een druk op de knop over het complete klantdossier op het moment dat dit gewenst is.

De focus voor het komende jaar zal liggen op het verder uitbouwen van onze architectuur, het hechter integreren van de afzonderlijke producten, het vernieuwen van AFAS Profit Financieel en het neerzetten van een geheel nieuw Retailproduct (AFAS Profit Retail).

AFAS Productmanagement heeft in 2002 een enorme voorsprong genomen op de concurrentie en zal dit in 2003 zeker evenaren!

## 2.7 Consultancy

Het in gebruik nemen van nieuwe software betekent altijd een grote stap binnen een onderneming. Niet alleen moeten de medewerkers bekend worden gemaakt met het nieuwe programma, maar er moet ook opnieuw worden nagedacht over de beste invulling van de software bij de bedrijfsprocessen. Het aanschaffen van nieuwe software kan zelfs aanleiding geven de bedrijfsprocessen opnieuw te evalueren en waar nodig aan te passen of aan te scherpen. Er zal duidelijkheid worden geschapen over de diepgang en mogelijkheden die de software wel en niet heeft en wat eventuele alternatieven zijn.

De steeds grotere complexiteit van organisaties en de enorme flexibiliteit van de software vereisen een grote inhoudelijke kennis. Goede gefundeerde keuzes maken, is dan ook onvermijdelijk.

De AFAS-consultant is opgeleid om de producten bij de bedrijven te implementeren en te laten renderen. Voorwaarde daarvoor is dat de medewerkers van de klant goed zijn opgeleid.

De technische en functionele mogelijkheden zijn vandaag enorm groot, maar vragen om kennis en ondersteuning. De aanpak geschiedt volgens de AFAS Profit Implementatiemethode in vijf stappen:

- ◆ De intake
- ◆ De opleidingen
- ◆ De conversie
- ◆ De feitelijke implementatie
- ◆ De optimalisatie



AFAS Consultants (1<sup>e</sup> en 2<sup>e</sup> links) aan het werk bij de klant

De helderheid en de adequate, gestructureerde aanpak binnen consultancy heeft ervoor gezorgd dat deze afdeling een fundamentele bijdrage heeft geleverd aan het bedrijfsresultaat.

AFAS vindt een korte implementatietijd belangrijk. De software is dan ook zo ontworpen dat dit uitgangspunt realiseerbaar is. Afhankelijk van de bedrijfsgrootte zijn ervaringsgegevens beschikbaar, waardoor van te voren realistische planningen opgesteld kunnen worden.

## 2.8 Sales & Marketing

Qua sales en marketing was 2002 zeer succesvol. De targets werden ruimschoots gerealiseerd: de naamsbekendheidsacties beginnen hun vruchten af te werpen. Daarnaast werd de sales organisatie geprofessionaliseerd door “productteams” te formeren: bedrijfsleven, accountancy en HRM/Payroll hebben zo hun eigen doelgroepbewerking, terwijl de synergie onderling duidelijk wordt gezocht. Het “gaan voor de club” is bij de afdeling sales gemeengoed geworden.

Daarnaast was 2002 het jaar van de AFAS Gebruikersdag op 9 september 2002 in de Jaarbeurs in Utrecht. Ruim 1100 klanten bezochten deze happening, waar de nieuwe generatie software: AFAS Profit werd gelanceerd. In 2002 werd voor het eerst gekozen van het uitleveren van één nieuwe jaarlijkse versie per september: een stuk rust en duidelijkheid voor de klant! Een geheel nieuwe brochurelijn werd ontwikkeld en geïmplementeerd.



Een volle zaal klanten tijdens de AFAS gebruikersdag 2002

Voor het eerst werd een grootse campagne georganiseerd om de naamsbekendheid en merkkennis van AFAS op een hoger niveau te brengen. Deze campagne werd rondom de launch van AFAS Profit uitgevoerd. Naast een landelijke billboardcampagne, waren er reclamespotjes op radio en TV. Er is dit jaar voor het eerst een TV-spot gemaakt, om zo de boodschap te visualiseren en een groot publiek te kunnen bereiken. De spot werd selectief ingezet. Bovendien werd het tennistoernooi, de Alex Tennisclassics in Eindhoven, gesponsord middels reclame op de shirts van de linesman en ballenkinderen. Dit levert veel publiciteit op in de sportuitzendingen op de TV over dit evenement. Terugkijkend kunnen we constateren dat een duidelijke weg is ingezet om van AFAS een professionele speler in de markt te maken. Ook in 2003 zal deze lijn worden doorgezet en zelfs uitgebreid.



Om de marketinginspanningen meetbaar te maken, vindt begin 2003 een naamsbekendheidsonderzoek plaats, de zogenaamde "nulmeting". In november 2003 zal het onderzoek worden herhaald, om zo de effecten van de twee te voeren campagnes in april en september 2003, te kunnen meten.

Reclame-uiting van AFAS op TV en billboards

## 2.9 Support

In 2002 is het Service Center fundamenteel gewijzigd en uitgegroeid tot een verder gestructureerde organisatie. De introductie van 1<sup>e</sup>, 2<sup>e</sup> en 3<sup>e</sup>-lijnssupport binnen 3 gespecialiseerde teams heeft ertoe geleid dat vragen van klanten op een efficiënte wijze adequaat werden beantwoord. De gemiddelde wachttijden aan de telefoon zijn aanzienlijk teruggebracht en de bereikbaarheid in de piekperiodes is verder vergroot door de ingebruikname van een nieuw call-center systeem. Hierbij is het ook mogelijk om terugbelberichten achter te laten om de wachttijden tot een minimum te beperken.

Daarnaast zijn allerlei multimedia-toepassingen in gebruik genomen en verder uitgebreid zoals het gebruik van E-mail, de Q&A op internet, de vraagbaak via de supportpagina op internet.

In totaal zijn in 2002 ca 33.000 supportaanvragen afgehandeld, bijna



Geachte relatie,

Allereerst willen we u een goed jaar 2003 toewensen.

U ontvangt één dezer dagen via de post een update van *AFAS Profit HRM/Payroll*. In deze update zijn de waarden voor de looncomponenten van 2003 verwerkt.

**Let op!**

**Installeer deze update voordat u de verloning van januari 2003 start.**

Nadat de update geïnstalleerd is, dient u voor een goede verloning van januari 2003 een patch uit te voeren.

Download deze patch vanaf de AFAS FTP-site: [Patches 1309](#)

Om de omgeving goed voor te bereiden op de eerste verloning van 2003, kunt u het bestand [Jaarafsluiting Profit 2003.chm](#) downloaden. Dit is een Help bestand waarin de stappen beschreven zijn die uitgevoerd moeten worden voordat de eerste verloning plaatsvindt.

Wij hopen u hiermee voldoende geïnformeerd te hebben.

Met vriendelijke groet,

AFAS Support Center

Deze e-mail is verzonden door een automatische mailbox. Mocht u vragen hebben naar aanleiding van deze mail dan kunt u contact opnemen met het Support Center:

E-mail: [Support@Afas.nl](mailto:Support@Afas.nl)

Fax: +31 (0)33 43 43 602

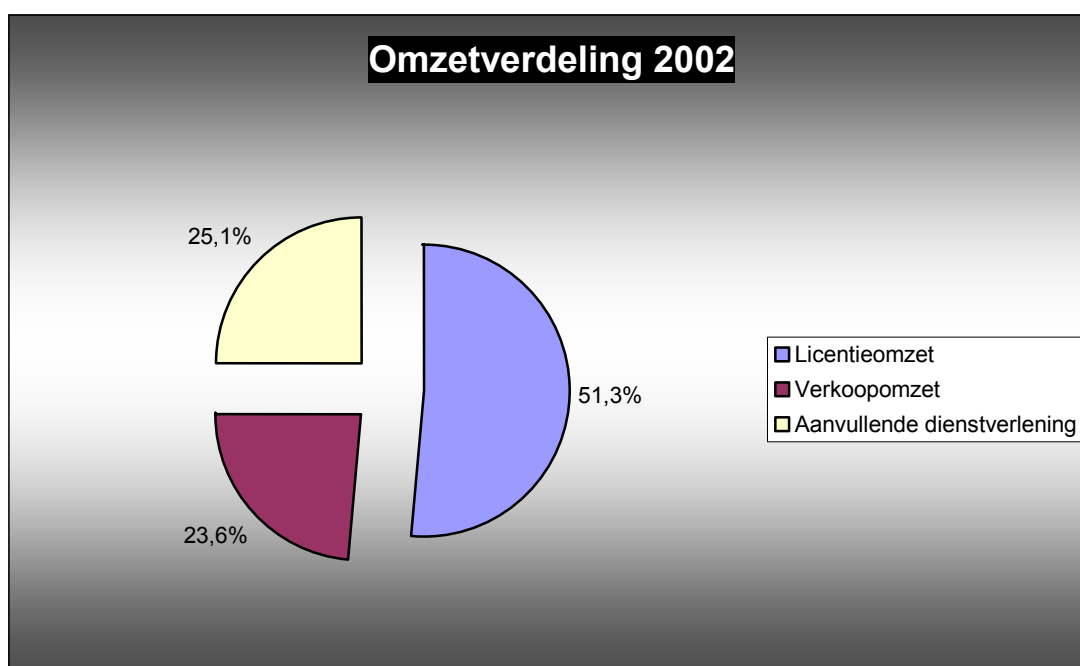
Telefoon: +31 (0)33 43 43 888



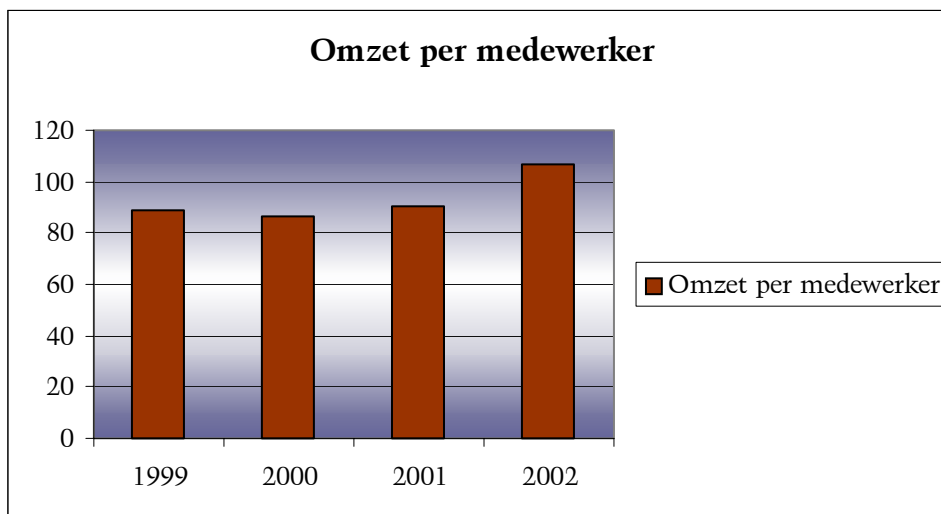
10.000 minder dan in het jaar daarvoor, terwijl er toch sprake was van meer nieuwe gebruikers en zeer veel vragen met betrekking tot de Euro in het begin van 2002. Deze dalende lijn verklaart zich door beter opgeleide medewerkers binnen de structuur van de drie teams, waardoor minder recidive calls voorkomen. Daarnaast zijn er met grote regelmaat zogenaamde "Profit-mails" naar de klanten gestuurd. Deze mails worden pro-actief verstuurd om klanten op voorhand te informeren over inhoudelijke zaken, zodat vragen worden voorkomen.

## 2.10 AFAS in 2002: een succesvol jaar

Het jaar 2002 is voor AFAS zeer succesvol geweest. De omzet nam met 10.8 % toe. (Wanneer de ontvlechting met Marshoek hierin niet verdisconteerd zou zijn, zou de omzetverhoging 17% bedragen!). Er is van een structurele groei van de licentieomzet sprake door toename van het aantal klanten. Het aantal klanten ultimo 2002 bedroeg 9500.



Het gemiddelde aantal fte'ers daalde van 134 naar 127. Dit werd mede veroorzaakt door de ontvlechting van Marshoek alsmede de herstructurering van de onderneming die in 2001 in gang was gezet. De omzet per fte'er groeide met 18%. Deze toename was een trendbreuk met het verleden waarin dit kengetal nauwelijks groeide. In combinatie met deze groei nam de werkdruk in de organisatie af. De volledige invoering van AFAS Profit heeft hier grote invloed op gehad. Vermindering van de administratieve lastendruk, een continu en adequaat inzicht in combinatie met het structureel volgen van processen door middel van CRM en HRM, hebben zeer veel positieve gevolgen voor de onderneming.



Het resultaat over het boekjaar bedroeg 2,087 miljoen euro, een ruime verdubbeling ten opzichte van 2001. Dit is een enorme prestatie van de totale onderneming: van mensen en producten.

### 2.11 Visie 2003

De verwachtingen voor 2003 zijn hooggespannen. De uitrol van AFAS Profit in combinatie met het op de markt brengen van nieuwe technisch hoogwaardige producten zal leiden tot een omzetgroei van 20%. Ook van AFAS Payroll wordt veel verwacht. Dit product is hoogwaardig en grijpt in in het ondernemingsproces van de klant. Inzicht en doorzicht in het volledige loonproces en eenvoud in werken zijn het motto. In de markt is Payroll denken "oud denken". AFAS gaat hier in 2003 eenvoud en inzicht tegen over zetten. AFAS Profit Fiscaal zal in 2003 in de markt worden gezet. Een vernieuwend product waarmee accountants en fiscaaljuristen in staat zijn het aangifteproces te volgen en te sturen. Verwacht wordt dat AFAS in deze markt een voorname rol zal gaan vervullen.

De directie ziet het jaar 2003 met vertrouwen tegemoet. Door de goede omzetverwachtingen wordt een flinke groei van het resultaat verwacht.

Leusden, 17 februari 2003

A.J. van der Veldt

P. Mars



### 3. KERNCIJFERS EN RESULTAATANALYSE

	2002	2001	2000
<b>Winst- en verliesrekening</b>			
Netto - omzet	13.521	12.199	10.325
Bedrijfsresultaat	3.245	1.592	1.121
Netto resultaat na belastingen	2.087	1.024	734
<b>Omzetverdeling %</b>			
licentie omzet	51,3%	53,5%	60,0%
Verkoop omzet	23,6%	24,3%	22,7%
Aanvullende dienstverlening	25,1%	22,2%	17,3%
<b>Balans</b>			
Werkkapitaal	23	(536)	(126)
Eigen vermogen	1.892	1.805	3.181
Solvabiliteit	56,4%	49,1%	61,0%
<b>Kasstroom</b>			
Kasstroom uit operationele activiteiten	2.508	1.534	1.213
Investerings	(338)	495	361
<b>Ratio's</b>			
Omzet groei	10,8%*	18,2%	16,0%
Groei licentieomzet	3,4%	3,2%	14,1%
Loonkosten in % omzet	44,5%	49,7%	46,4%
Resultaat in % van de omzet	15,4%	8,4%	7,1%
Winst per aandeel	0,14	0,07	0,05
Gem. aantal medewerkers op fulltime basis	127,0	134,8	119,3
Omzet per medewerker	106,5	90,5	86,5
Loonkosten per medewerker	47,3	45,0	40,2

\* gecorrigeerd met effect ontvlechting Marshoek: 17%

## **4. ACCOUNTANTSVERKLARING**

### **Opdracht**

Wij hebben de in dit rapport opgenomen jaarrekening 2002 van AFAS Beheer BV te Leusden gecontroleerd. De jaarrekening is opgesteld onder verantwoordelijkheid van de leiding van de vennootschap. Het is onze verantwoordelijkheid een accountantsverklaring inzake de jaarrekening te verstrekken.

### **Werkzaamheden**

Onze controle is verricht overeenkomstig in Nederland algemeen aanvaarde richtlijnen met betrekking tot controleopdrachten. Volgens deze richtlijnen dient onze controle zodanig te worden gepland en uitgevoerd, dat een redelijke mate van zekerheid wordt verkregen dat de jaarrekening geen onjuistheden van materieel belang bevat. Een controle omvat onder meer een onderzoek door middel van deelwaarnemingen van informatie ter onderbouwing van de bedragen en de toelichtingen in de jaarrekening. Tevens omvat een controle een beoordeling van de grondslagen voor financiële verslaggeving die bij het opmaken van de jaarrekening zijn toegepast en van belangrijke schattingen die de leiding van de vennootschap daarbij heeft gemaakt, alsmede een evaluatie van het algehele beeld van de jaarrekening. Wij zijn van mening dat onze controle een deugdelijke grondslag vormt voor ons oordeel.

### **Oordeel**

Wij zijn van oordeel dat de jaarrekening een getrouw beeld geeft van de grootte en de samenstelling van het vermogen op 31 december 2002 en van het resultaat over 2002 in overeenstemming is met in Nederland algemeen aanvaarde grondslagen voor financiële verslaggeving en voldoet aan de wettelijke bepalingen inzake de jaarrekening zoals opgenomen in Titel 9 BW2.

Utrecht, 17 februari 2003  
Ernst & Young Accountant