

USG People zet vervolgstappen in uitvoering online strategie en scherpt het dividendbeleid en de schulddoelstelling aan

Trading update: de omzet van USG People groeide in de periode oktober en november met 3%

Almere, 12 december 2014

- USG People vult haar online strategie verder in door de verwerving van 51% in de aandelen van het Belgische Connecting-Expertise, een aanbieder van geavanceerde Vendor Management System (VMS) oplossingen.
- De strategische target inzake nettoschuld, namelijk maximaal twee keer de EBITDA¹, is inmiddels bereikt. De strategische target voor de nettoschuld wordt nu aangepast naar maximaal één keer de EBITDA om zo de balans nog verder te versterken.
- Het dividendbeleid wordt aangepast:
 - vanaf boekjaar 2014 vinden de dividenuitkeringen uitsluitend in contanten plaats;
 - wanneer de nieuwe doelstelling voor de nettoschuld (één keer de EBITDA) is gerealiseerd, wordt de dividenuitkering bovendien verhoogd van één derde naar 40% van de nettowinst voor amortisatie van acquisitiegerelateerde immateriële vaste activa.
- Trading update oktober en november: de omzet van de groep steeg in deze maanden met 3% ten opzichte van dezelfde maanden vorig jaar (september: +2%); de omzet in Nederland steeg in deze maanden met 3% ten opzichte van vorig jaar (september: -1%).

Deelneming Connecting-Expertise

Connecting-Expertise is een dynamische Belgische online-software dienstverlener die een geavanceerd Vendor Management Systeem (VMS) inclusief een online marktplaats aanbiedt. Een VMS structureert het gehele proces van zaken doen tussen klanten en meerdere aanbieders van flexibele arbeid, zoals uitzendbureaus, zzp'ers en consultancybureaus. Het proces ondersteunt de hele keten van aanvraag, vacature of projectplaatsing door de klant tot en met de facturatie. De online marktplaats biedt opdrachtgevers de mogelijkheid om opdrachten, projecten of vacatures op een geautomatiseerde wijze aan de open markt beschikbaar te stellen.

Het Software-as-a-Service (SaaS) platform kan internationaal geïmplementeerd worden en blijft naast de facilitering van de star brands van USG People ook zelfstandig opereren. De afgelopen jaren heeft USG People in België al succesvol samengewerkt met Connecting-Expertise. Hierdoor werden enkele grote overeenkomsten gesloten zoals met de Vlaamse overheid, die vorige week een Supply Chain Award won voor haar innovatieve aanpak om de inhuur bij de Vlaamse Overheid lean en flexibel te maken en waarvoor Connecting-Expertise een online marktplaats creëerde.

Connecting-Expertise biedt USG People de mogelijkheid tot uitbreiding en verdere ontwikkeling van haar dienstverlening op het gebied van meer omvattende online business solutions. Eerder dit jaar werd in dit segment het business solutions concept Solvus gestart, dat reeds zeer succesvol opereert in de Belgische markt. Het Solvus-concept richt zich voornamelijk op Managed Service Provider (MSP), Recruitment Process Outsourcing (RPO), career transition en performance & development management in nauwe samenwerking met de star brands. Met de deelneming in Connecting-Expertise kan Solvus nu zelfstandig integrale aanbiedingen doen op het gebied van MSP-trajecten die concurrerender zijn dan oplossingen in samenwerking met externe VMS-aanbieders.

¹ EBITDA over de laatste twaalf maanden.

Door te investeren in deze technologie gedreven concepten versterkt USG People de innovatiekracht binnen haar organisatie en legt zij het fundament voor een volgende fase in haar ontwikkeling. Naast het zelfstandig groeien van de nieuw verworven activiteiten, zijn deze activiteiten tevens een business enabler voor de star brands van USG People, door het business platform te gebruiken en aan te bieden. Tevens werken deze activiteiten ondersteunend in de digitale transformatie van USG People en haar star brands. Zie de bijlage, de Online Business Solutions van USG People, voor aanvullende informatie. De nieuw verworven activiteiten zijn gericht op het slim organiseren van arbeid waarbij in hoge mate gebruik wordt gemaakt van technologie. Dit biedt tevens mogelijkheden voor ontwikkeling van nieuwe verdienmodellen waarbij nieuwe dienstverlening onbeperkt schaalbaar is tegen marginale incrementele kosten.

Op deze wijze investeert USG People enerzijds in operational excellence binnen de bestaande activiteiten en anderzijds in de ontwikkeling van oplossingen met een hogere toegevoegde waarde voor haar klanten in de vorm van business solutions.

Aanpassingen schulddoelstelling en dividendbeleid

In de afgelopen jaren is de nettoschuld afgenomen naar een niveau binnen de strategische target, een total leverage ratio van maximaal 2,0 (nettoschuld / EBITDA).

Nu deze mijlpaal is bereikt, streeft USG People naar een verdere verlaging van haar nettoschuld om zo haar balans nog verder te versterken. De strategische doelstelling voor de total leverage ratio wordt aangescherpt naar 1,0 (nettoschuld / EBITDA).

Met de aanscherping van de doelstelling voor de nettoschuld wordt ook het dividendbeleid aangepast. Momenteel wordt uitgegaan van een uitkering van één derde van de nettowinst voor amortisatie van acquisitiegerelateerde immateriële vaste activa na toewijzing aan de wettelijke reserves. Hierbij werd tot op heden jaarlijks bepaald of de uitkering werd gedaan als keuzedividend of volledig in contanten. Vanaf 2014 wordt in de dividendvoorstellen uitgegaan van uitkering uitsluitend in contanten. Wanneer de nieuwe target voor de nettoschuld is gerealiseerd, wordt de dividenduitkering bovendien verhoogd naar 40% van de nettowinst voor amortisatie van acquisitiegerelateerde immateriële vaste activa na toewijzing aan de wettelijke reserves. Deze wijziging van het dividendbeleid zal op de aanstaande Algemene Vergadering van Aandeelhouders worden behandeld.

Resultaten oktober en november

De omzet van USG People steeg in de periode oktober en november met 3% ten opzichte van dezelfde maanden vorig jaar (september: +2%). In Nederland steeg de omzet in genoemde periode met 3% ten opzichte van vorig jaar (september: -1%). In België kwam de groei uit op 8% (september: +7%) en in Frankrijk was de omzet 3% lager dan vorig jaar (september: +2%). In Duitsland was sprake van een lichte daling van 1% (september: +2%).

Voor meer informatie over dit persbericht:

Rob Zandbergen, CEO USG People N.V.
Telefoon: +31 (0)36 529 9505

Leen Geirnaerd, CFO USG People N.V.
Telefoon: +31 (0)36 529 9507

Disclaimer

Dit persbericht is beschikbaar in het Nederlands en Engels. Bij onduidelijkheden is de Nederlandse tekst doorslaggevend.

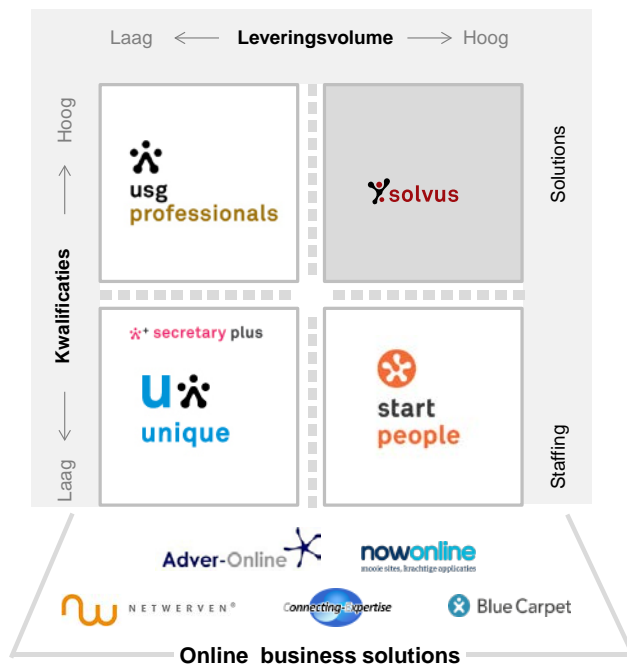
Profiel USG People

USG People is met een omzet van €2,3 miljard in 2013 een van de grootste leveranciers van HR-diensten in Europa en biedt deze dienstverlening aan vanuit gerenommeerde, herkenbare (internationale) merken. USG People is actief in België, Duitsland, Frankrijk, Italië, Luxemburg, Nederland, Oostenrijk en Zwitserland. Het hoofdkantoor van USG People is gevestigd in Almere, Nederland.

De merkenportfolio van USG People bevat de merken Start People, ASA, Call-IT, USG Restart, Vakcollege Groep, Unique, Creyf's, Technicum, Secretary Plus, USG Engineering Professionals, USG Finance Professionals, USG HR Professionals, USG ICT Professionals, USG Legal Professionals, USG Marketing, Communication & Sales Professionals, en USG Science Professionals, Adver-Online, Netwerken, Blue Carpet en Connecting-Expertise.

USG People is genoteerd aan de effectenbeurs Euronext Amsterdam en is opgenomen in de AMX-index.

Bezoek voor meer informatie over USG People of haar werkmaatschappijen onze website www.usgpeople.com.

Bijlage: De Online Business Solutions van USG People


Connecting-Expertise is de vierde deelneming in een reeks van recente strategische overnames dan wel participaties in technologie gedreven en online hr-dienstverleners. Recentelijk werden deelnemingen verworven in Adver-Online, Netwerken en Blue Carpet. Deze organisaties bieden zelfstandig online dienstverlening aan en bevorderen tevens de transformatie van het distributiekanaal van onze star brands, van het fysieke (vestigingen) netwerk naar online platformen.

Adver-Online biedt een cloudbased online suite aan met hr- en recruitment tools en oplossingen, zoals assessments, jobmarketing, employer branding, kandidaatvolgssysteem (ATS), trainingen, hr-advies, urenregistratie, payroll van vast en flexibel personeel.

Netwerken biedt opdrachtgevers de mogelijkheid om hun recruitmentprocessen effectiever en efficiënter te maken door de inzet van op maat gemaakte werkenbij-sites, het meetbaar maken van recruitment processen, het vergroten van vindbaarheid van vacatures door zoekmachineoptimalisatie en search engine advertising (SEO/SEA), de opzet en uitvoering van online recruitment campagnes alsmede de inzet van social recruitment onder andere via haar eigen tool Refurls.

Blue Carpet biedt enerzijds aan opdrachtgevers community-based Total Talent Management oplossingen gericht op het ontdekken, aantrekken, ontwikkelen en (ver)binden van talent voor organisaties, en anderzijds biedt het mensen (variërend van studenten, werkzoekenden, vaste of flexibele medewerkers tot zelfstandige professionals) de mogelijkheid om door gebruik te maken van het Ixxer Talent Profiel (ook wel ePortfolio of competentiepaspoort genoemd) zelfinzicht en ontwikkeling van het eigen talent vorm te geven teneinde duurzaam inzetbaar te blijven.

USG People en haar star brands Start People, Unique, Secretary Plus en USG Professionals, beschikken met de nieuwe business solutions over een zeer uitgebreid palet aan oplossingen, dat toegevoegde waarde biedt aan haar klanten voor alle hr-vraagstukken. Van slimme en effectieve online recruitment, een enkele plaatsing tot het volledige management van de (flexibele) workforce bij klanten, voor zowel kleine als voor grote volumes, voor zowel laag als voor hoogopgeleide werknemers en ongeacht het soort contract op basis waarvan een werknemer ter beschikking wordt gesteld of opdrachten uitvoert.