
ORANGE

ON THE

INSIDE

Dit jaaroverzicht bevat een samenvatting van de informatie uit het officiële jaarverslag 2005 van TNT N.V. (TNT). Van dit document is tevens een Engelstalige versie beschikbaar. De informatie in dit jaar overzicht en in het jaarverslag 2005 kunt u ook vinden op onze

website group.tnt.nl. Extra exemplaren van het Nederlandse of Engelse jaaroverzicht en/of jaarverslag kunt u aanvragen per e-mail op annualreport@tnt.com. U kunt uw verzoek ook per fax sturen naar (026) 319 5221 of per post naar TNT Investor Relations.

2005 IN HET KORT

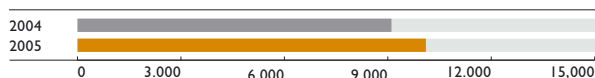
04 januari	TNT ondersteunt hulpverlening bij ramp in Azië
05 januari	TNT rondt inkoop 20,7 miljoen eigen aandelen van Staat af
10 maart	ABN AMRO Bank N.V., BNP Paribas, HSBC Bank plc en The Royal Bank of Scotland plc (Mandated Lead Arrangers en Bookrunners) sluiten voor TNT N.V. multi-valuta doorlopende kredietfaciliteit van €1 miljard af
30 juni	Wilson Logistics krijgt nieuwe naam TNT Freight Management
15 juli	TNT verwerft print- & mailinghouse Euro Mail B.V.
18 juli	Digitaal factureren via internetbankieren in zicht
15 augustus	TNT Express opent vijf nieuwe routes in netwerk voor wegvervoer in het Midden-Oosten
08 september	TNT sectorleider in Dow Jones Sustainability Index

13 september	TNT start samenwerking met Ministerie van VROM inzake roefilters
19 september	TNT en CFO spreken vertrek af
22 september	Onafhankelijk onderzoek naar belastingkwesties gestart
31 oktober	Japan Post en TNT bundelen krachten
31 oktober	TNT verbindt China met Europa door inzet van twee Boeing 747-400ERF toestellen
14 november	TNT en Cosco vormen strategisch partnerschap om samen de markt voor logistiek in China en de Azië/Pacific regio verder te ontwikkelen
6 december	TNT scherpt strategie aan <ul style="list-style-type: none"> • focus op netwerken, • afstoting alle niet-netwerkgerelateerde logistieke activiteiten, • inkoop eigen aandelen voor €1 miljard.
6 december	TNT kondigt overname van TG+ in Spanje en voorgenomen acquisitie van Hoau in China aan

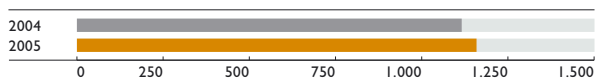
TNT IN EEN OOGOPSLAG

Financiële dashboard ¹

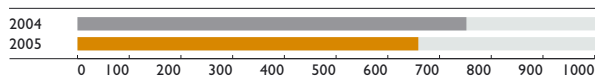
Bedrijfsopbrengsten (€ miljoenen)



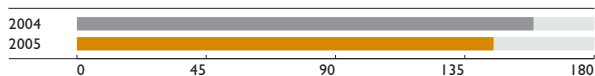
Bedrijfsresultaat (€ miljoenen)



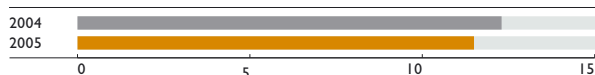
Winst toekomstend aan de aandeelhouders (€ miljoenen)



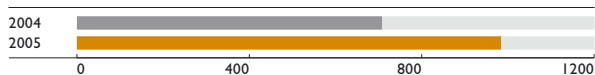
Winst per verwaterd aandeel (€ miljoenen)



Operationele marge (%)



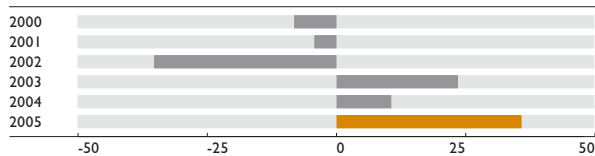
Kasstroom uit operationele activiteiten (€ miljoenen)



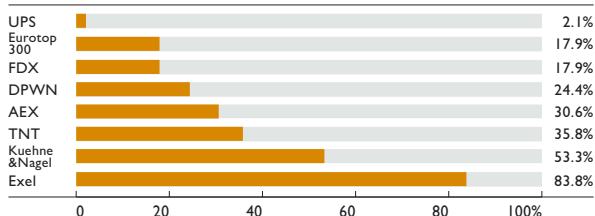
¹ Exclusief de gedisccontinueerde Logistics activiteiten.

Informatie voor aandeelhouders

TNT Aandeelhoudersrendement 2000-2005 (%)

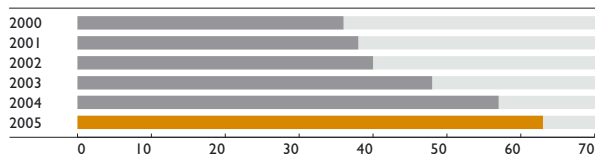


Totaal aandeelhoudersrendement in 2005



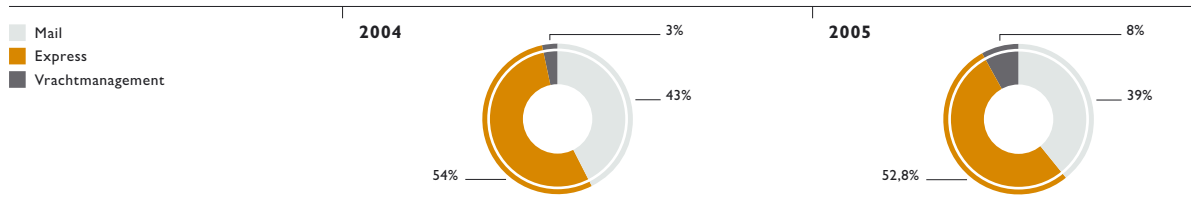
Bron: Bloomberg Professional (in eigen valuta)

Dividend per share (€ cents)



Exel is op 12 december 2005 overgenomen door Deutsche Post World Net.

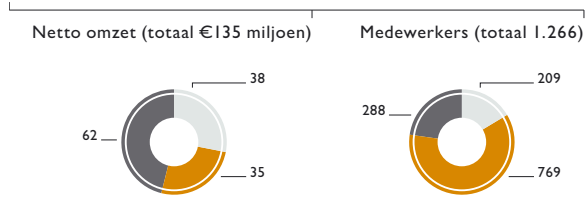
BEDRIJFSOPBRENGSTEN PER SEGMENT WAAROVER WORDT GERAPPORTEERD



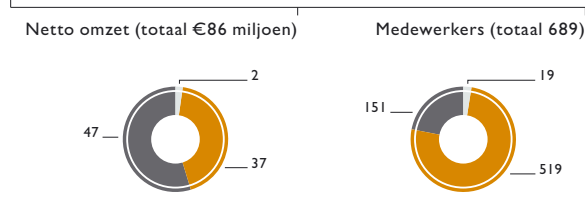
TNT WERELDWIJD

- Post
- Express
- Vrachtmanagement

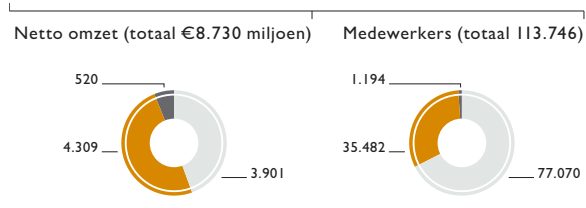
Verenigde Staten en Canada



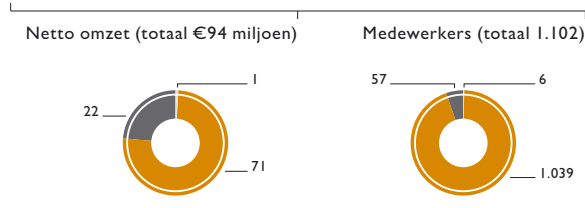
Zuid- en Midden-Amerika



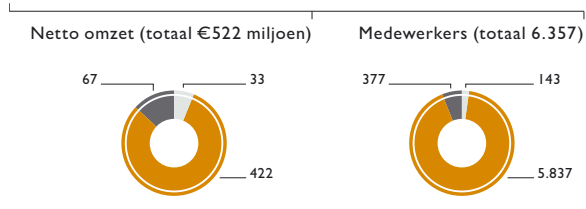
Europa en de Russische Federatie



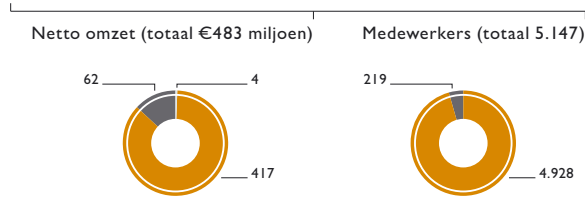
Afrika en Midden-Oosten



Azië



Australië en Pacific regio



BRIEF VAN DE CEO

Aangescherpte strategie

- Focus op netwerken
- Verkoop van Logistics
- Aandeleninkoopprogramma van € 1 miljard



Raad van Bestuur, van links naar rechts: Jan Haars, Dave Kulik, Peter Bakker, Harry Koorstra en Marie-Christine Lombard

Beste aandeelhouders,

Het afgelopen jaar - 2005 - was een belangrijk jaar voor TNT. Op basis van een herijking van onze strategie waarmee we eind 2004 zijn begonnen, hebben we besloten ons voortaan te richten op die activiteiten waar we het best in zijn: het vakkundig beheren van transportnetwerken voor bezorgingsdiensten. Deze focus op netwerken rust op drie fundamentele pijlers

- netwerkactiviteiten zijn intrinsiek aantrekkelijk omdat grotere volumes leiden tot lagere kosten en verbeterde diensten voor onze klanten,
- wij van TNT presteren sterk op het gebied van netwerken dankzij onze uitstekende managementcapaciteiten, onze netwerkinfrastructuur, die de beste is van Europa, en een sterke klantgerichtheid,
- wij van TNT zullen ons portfolio van post- en expressnetwerken in kunnen zetten om te profiteren van het stijgende aantal klanten dat verschillende diensten van ons afneemt.

We denken dat deze focus zal leiden tot een snellere groei en een hoger rendement voor onze aandeelhouders. De aangescherpte strategie die wij op 6 december 2005 hebben bekendgemaakt betekent dat wij verder gaan als een post- en expressbedrijf, met eigen vestigingen in 60 landen wereldwijd en activiteiten in ruim 200 landen. Het betekent ook dat we uit de logistiek stappen. Als het eerste postbedrijf dat in andere landen postnetwerken heeft opgezet, en als het eerste express bedrijf dat in Europa een geïntegreerd netwerk voor lucht- en wegvervoer heeft opgebouwd, hebben we een solide staat van dienst als pionier op het gebied van bezorgingsnetwerken. Onze netwerken bieden ongeëvenaarde kwaliteit aan onze klanten en hebben voor onze aandeelhouders marches opgeleverd die tot de top van onze sector behoren. Onze focus-strategie zal ons in staat stellen deze ervaring uit te bouwen en er naar te streven het eerste pan-Europese postbedrijf te worden. Nadat we de nummer 1 in express in Europa geworden zijn, zullen we ons in de komende jaren erop richten hetzelfde te bereiken in belangrijke opkomende markten zoals Brazilië, Rusland, India en China.

In onze missie spreken we over vier belangrijke groepen stakeholders: onze klanten, onze medewerkers, onze aandeelhouders en onze wereld. We hebben daarom deze kijk op het jaar langs deze lijnen ingedeeld, door te kijken naar wat we voor elk van deze groepen hebben bereikt.

Onze klanten

Voor TNT, net als voor elk ander bedrijf, geldt dat succes allereerst en vooral te maken heeft met de tevredenheid van onze klanten. We zijn daarom in 2005 begonnen met ons eerste wereldwijde klanttevredenheidsonderzoek onder een willekeurige groep klanten van elk van onze divisies. De resultaten van dit onderzoek laten zien dat 89% van onze klanten tevreden zijn, hetzelfde niveau als in 2004. Tegelijkertijd is het gemiddelde aantal van trouwe, wekelijks actieve klanten gestegen met meer dan 100.000.

De hoofdmoot van deze groei ligt bij Express, waar we blijven werken aan de verbetering van de klantgerichtheid als belangrijkste verkoopargument. Door over te gaan van klantgerichtheid op de klant centraal stellen, steekt TNT Express nog meer energie in het volledig tevreden stellen van de klant, omdat dit leidt tot meer werk bij bestaande klanten, die ons vervolgens vaker aanbevelen bij potentiële nieuwe klanten.

Ook TNT Post heeft in het Verenigd Koninkrijk en in Duitsland nieuwe klanten verworven. We hebben in 2005 een hoge omzetgroei in deze landen gerealiseerd, die voor het tweede jaar in successie de daling van de binnenlandse postvolumes in Nederland meer dan goed heeft gemaakt. Klanten waarderen klaarblijkelijk een alternatief voor de nationale postdienst in deze landen. TNT Post heeft nu groeiende activiteiten in vijf andere Europese landen, waarmee we een goed stap zetten op weg naar onze strategische doelstelling het eerste pan-Europese postbedrijf te worden.

In 2005 zijn we begonnen met het proces waarmee we ons hele bedrijf onder dezelfde merknaam gaan brengen: TNT. Nu de activiteiten van onze postdivisie zich steeds verder uitbreiden in Europa zal deze uniforme merknaam tot marketingsynergieën leiden, en ons voor onze klanten een duidelijk gezicht geven.

We blijven ons inzetten onze klanten meer waarde en een beter dienstenaanbod te bieden. Vorig jaar hebben we onze express wegnetwerken in Oost-Europa, het Midden-Oosten en China uitgebreid, en in Zuidoost-Azië een nieuw internationaal netwerk voor wegvervoer gelanceerd. Daarnaast bereiden we ons voor op de toevoeging in 2006 en 2007 van twee Boeing 747-toestellen aan onze luchtvloot, waarmee we onze Europese en Chinese netwerken aan elkaar gaan koppelen.

Onze nieuwe focus op netwerkbeheer leidt ertoe dat we onze activiteiten op het gebied van contractlogistiek voor eind 2006 zullen verkopen, met uitzondering van onze vrachtmanagement- en innight-activiteiten, die onderdeel van TNT blijven. De nieuwe IFRS-boekhoudregels schrijven voor dat we over onze niet-netwerkgerelateerde Logistics activiteiten rapporteren als "gediscontinueerde bedrijfsactiviteiten". We zullen er alles aan doen om te voorkomen dat de verkoop negatieve gevolgen heeft voor onze klanten, en we zullen hen een uitstekende service blijven bieden. We zijn ervan overtuigd dat zij, nadat de verkoop is afgerond, naar verwachting voor het eind van 2006, zullen profiteren van het werken met een bedrijf met logistiek als kerncompetentie.

Onze medewerkers

We hebben ons jaarverslag de titel "Orange on the inside" gegeven. We hebben onderzoek gedaan naar de unieke kenmerken van het TNT-merk

en gesprekken gevoerd met klanten, toeleveranciers en medewerkers. Wat we gevonden hebben, is een bedrijfsmentaliteit die samengevat kan worden als *gewoon doen, in contact, en gewone mensen*. De medewerkers die in ons jaarverslag zijn afgebeeld hebben allemaal op hun eigen manier blij gegeven van deze kwaliteiten. Zij vertellen u hoe zij persoonlijk, net als hun duizenden collega's wereldwijd, het TNT-merk beleven. Het stroomt door hun aderen als oranje bloed.

De tevredenheid van onze klanten komt tot stand door de inzet van onze medewerkers, van hun bereidheid om altijd iets extra's te doen, om alles te doen wat nodig is om de verwachtingen van hun klanten te overtreffen. Dit vinden wij zo belangrijk, dat wij de beloning van ons hoger management hebben gekoppeld aan de motivatie van onze medewerkers. In 2006 zullen we starten met een wereldwijd motivatieonderzoek.

Naar alle waarschijnlijkheid zal dit ook het jaar zijn waarin wij afscheid nemen van onze 37.000 Logistics collega's. We zijn hun oprecht dank verschuldigd: zij hebben immers meegeholpen ons bedrijf te maken wat het is. Ik wil hen dan ook persoonlijk, en namens alle TNT-collega's van Post en Express, hartelijk danken voor hun bijdrage en hen het beste voor de toekomst toewensen.

Onze aandeelhouders

Het afgelopen jaar was ook vanuit het standpunt van de aandeelhouders een veelbewogen jaar. In januari hebben we de inkoop van 13,1 miljoen aandelen van de Staat afgerond. Vervolgens heeft de verkoop door de Staat in juli van nog eens 43,4 miljoen aandelen het overheidsbelang in TNT tot circa 10% gereduceerd.

In de zomer werd duidelijk dat de prestaties van Logistics Frankrijk verder waren verslechterd. Bij de publicatie van de halfjaarcijfers hebben we aangekondigd al onze niet-contractlogistieke activiteiten in Frankrijk te gaan verkopen. Deze verkoop is onlangs afgerond. Meer dan 95% van de betrokken medewerkers hebben na de verkoop hun baan bij hun bedrijfsonderdeel behouden.

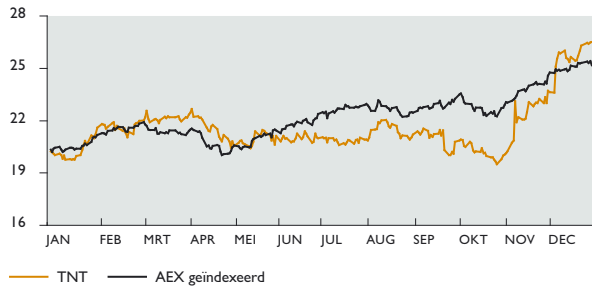
In september nam de Audit Committee van onze Raad van Commissarissen het voortouw bij onderzoeken naar onze belastingpositie. Al deze onderzoeken hebben een zware last gelegd op ons bedrijf, op het management en op onze Raad van Commissarissen. We zijn blij dat de integriteit van huidige en voormalige leden van de Raad van Bestuur en van het huidige topmanagement dat aan de Raad van Bestuur rapporteert, buiten twijfel blijft.

In ons jaarverslag geven we duidelijkheid over de risico's waar ons bedrijf aan blootstaat als gevolg van een aantal belastingkwesties. Op dit moment hebben we geconcludeerd dat we geen verplichting hebben boven datgene wat we reeds voorzien hebben. Ook hebben we geen belastingaanslagen ontvangen met betrekking tot de belastingzaken die onderzocht worden. Een voorwaardelijke belastingverplichting van tussen €150 en €550 miljoen is in onze jaarrekening opgenomen. Het heeft veel tijd gekost al deze kwesties te analyseren, en door hun complexiteit waren wij minder snel dan wij wilden in staat een inschatting te maken van hun mogelijke omvang.

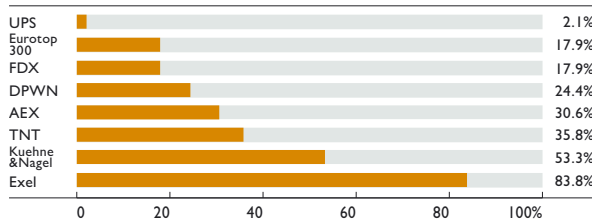
In december hebben we onze focus-strategie bekendgemaakt. Ik heb hierboven al de operationele gevolgen van deze aangescherpte strategie aangegeven, maar voor onze aandeelhouders zal de inkoop van €1 miljard aan eigen aandelen, die wij tegelijkertijd hebben aangekondigd, van bijzonder belang zijn. We zullen blijven zoeken naar de beste kapitaalstructuur. Ons doel is onze aandeelhouders aantrekkelijke rendementen te bieden. De bijstelling van onze strategie is in de financiële wereld goed ontvangen, zoals bleek uit de koersstijging van 36% van ons aandeel bij jaareinde. Dit betekent dat het totale

aandeelhoudersrendement over 2005 35,8% hoger was dan in het voorgaande jaar, duidelijk boven het AEX-gemiddelde.

Onze relatieve koersontwikkeling in 2005 ten opzichte van de AEX (slotkoersen met AEX-indicering op TNT-basis)



Totaal aandeelhoudersrendement in 2005



Bron: Bloomberg Professional (op basis van eigen valuta)

Exel is op 12 december 2005 overgenomen door Deutsche Post World Net.

In 2006 zullen we ons richten op het volledig naleven van Sarbanes-Oxley 404 vanaf 2006. Hoewel de invoering van deze set van strikte bestuursregels allesbehalve een routinezaak is, zal het ons ook de mogelijkheid bieden om onze bedrijfsvoering te documenteren en aan te tonen dat onze corporate governance in orde is.

Onze wereld

U zult gemerkt hebben dat wij er vast van overtuigd zijn dat ons bedrijf niet alleen bestaat om winst te maken en te werken in het belang van onze klanten en medewerkers. We willen ook verantwoordelijk optreden in de wereld waarin we leven. Uit de resultaten van de dialogen die wij met onze stakeholders hebben gevoerd, bleek duidelijk dat er zorgen zijn over de effecten van de activiteiten van TNT op het milieu. Dit heeft ons ertoe gebracht een nieuw initiatief te lanceren onder de naam *Driving Clean*, schoon rijden, waarmee we de schadelijke uitstoot van onze voertuigen willen verminderen. We kijken op dit ogenblik naar de mogelijkheden om ons bestaande wagenpark met roetfilters uit te rusten, en in de toekomst zijn we van plan alleen nog voertuigen aan te schaffen die voldoen aan de nieuwe Euro 5-norm, vooruitlopend op de verplichtstelling van deze milieustandaard in 2009.

In september is de inzet van TNT op het gebied van duurzaamheid beloond met een plaats in de Dow Jones Sustainability Index, de lijst van de best presterende ondernemingen op dit gebied in elke sector. We zijn er trots op dat we al in het eerste jaar dat we in de index zijn opgenomen als hoogst geplaatste in onze sector zijn geëindigd. Dit is een uitstekende basis en een aanmoediging om onze duurzaamheidsprestaties verder te verbeteren. We zijn er ook trots op dat wij ons duurzaamheidsverslag op dezelfde dag publiceren als ons jaarverslag.

We hebben een derde succesvol jaar afgesloten in ons samenwerking

met het World Food Programme (WFP) van de Verenigde Naties. Onze ervaring op het gebied van rampenlogistiek, die we over de jaren hebben opgedaan in het werk met het WFP, heeft ons in staat gesteld snel te reageren toen de tsunami in Azië toesloeg eind 2004. Onze eerste mensen waren binnen een paar dagen al ter plaatse in Banda Atjeh, het zwaarst getroffen gebied. Uiteindelijk werden we betrokken bij hulpoperaties in tien getroffen landen. Daarnaast hebben we ook hulp kunnen bieden na de aardbeving in Pakistan.

Vooruitkijkend

Nu wij verder gaan als post- en expressbedrijf zullen wij ons richten op het optimaal uitbuiten van onze vaardigheden op het gebied het managen van bezorgingsnetwerken. In december 2005 hebben we de langetermijn groeidoelstellingen van Europese Postnetwerken van TNT Post bijgesteld tot € 1,7 miljard met een marge van 10% in 2012, en de groeiverwachting voor de middenlange termijn van Express gesteld op 10 tot 15% per jaar. We zullen alles doen wat we kunnen om deze doelen te halen, naast een optimalisering van onze kapitaalstructuur.

Namens de Raad van Bestuur wil ik al onze stakeholders, klanten, medewerkers en aandeelhouders bedanken voor hun voortdurende steun.

Met vriendelijke groet,

Peter Bakker,

Voorzitter van de Raad van Bestuur

MISSIE

Onze missie is de verwachtingen van onze klanten te overtreffen bij het wereldwijde vervoer van hun goederen en documenten. Wij streven ernaar waarde te creëren voor onze klanten door hen de meest betrouwbare en efficiënte oplossingen in distributie en netwerkbeheer te bieden.

Wij streven ernaar in onze sector toonaangevend te zijn door

- onze mensen met trots te vervullen,
- waarde te creëren voor onze aandeelhouders, en
- onze verantwoordelijkheid te nemen voor onze wereld.

STRATEGIE

In december 2005 hebben wij onze aangescherpte strategische focus bekendgemaakt, die gericht is op hetgeen waar wij het best in zijn: de levering van distributiediensten via vakkundig beheerde distributienetwerken. Deze strategie heeft een duidelijke en stellige richting; wij zijn van mening dat wij op deze wijze de operationele risico's beter beheersbaar maken en dat deze strategie uitgaat van onze kernsterkte. De doelstelling hiervan is winstgevend groei te realiseren. De drie hoofdelementen van onze strategie zijn

- focus op onze kerncompetentie: het leveren van distributiediensten door het vakkundig managen van een portfolio van netwerken, met name distributienetwerken, voor post (zowel in Nederland als in een aantal andere belangrijke Europese markten), express en netwerklogistiek in Europa en Azië. Naar onze overtuiging kunnen wij in deze gebieden ons concurrentievoordeel handhaven en verbeteren, en waarde creëren voor onze aandeelhouders. De groei van onze netwerken willen we zowel autonoom als via selectieve overnames versnellen. Naast onze thuismarkt Europa richten we ons op verdere groei uit Azië via de ontwikkeling van een grensoverschrijdend netwerk voor wegvervoer in Zuid-Oost Azië en de expansie van onze binnenlandse netwerken voor wegvervoer in China en India. In de toekomst willen we onze strategie uitbreiden door de ontwikkeling van een standaard dienstenaanbod voor pakketten binnen Europa.
- afstoten van het merendeel van onze logistieke activiteiten, aangezien deze niet passen bij onze kerncompetentie: netwerkmanagement. De kenmerken van logistiek verschillen aanzienlijk van die van de netwerkactiviteiten post en express. Contractlogistiek is een activiteit die sterke projectmanagement vaardigheden vereist voor elk afzonderlijk contract, en niet voor de bedrijfsactiviteit als geheel. Oplossingen zijn doorgaans specifiek voor elke klant. In de afgelopen jaren zijn de marges in de contractlogistiek sterk gedaald, en het is dan ook moeilijk duurzaam te concurreren op kosten. Aangezien het TNT nog steeds niet is gelukt de kapitaalkosten te dekken, zijn we voornemens het grootste deel van de logistieke divisie (de niet-netwerkactiviteiten waren in 2005 goed voor een omzet van €3,6 miljard) af te stoten. We zijn van plan de activiteiten op het vlak van contractlogistiek – Vrachtmanagement en Innight – te behouden en te integreren in de divisie Express.
- de sterke en voorspelbare kasstroom uit onze netwerkstrategie zou het ons mogelijk moeten maken onze kapitaalstructuur te optimaliseren, en tegelijkertijd genoeg speelruimte te behouden voor toekomstige groeikansen. Onze langetermijn kapitaalstrategie is onze "investment grade credit rating" te handhaven. Als gevolg hiervan zijn we bezig met een inkoopprogramma van eigen aandelen voor € 1 miljard (± 42,6 miljoen aandelen) op de open markt, dat op

6 december 2005 is gestart. Bovendien zijn we voornemens, onder voorbehoud van onvoorziene gebeurtenissen, de kasopbrengsten uit de verkoop van de afgestoten logistieke activiteiten te gebruiken om verdere aandelen in te kopen, dividenden uit te keren, of aantrekkelijke investeringen te doen die waarde creëren.

Op basis van onze aangescherpte strategie zullen wij onze activiteiten voortaan managen via twee divisies: Post en Express, waarbij de divisie Express zowel de expressactiviteiten als Vrachtmanagement zal omvatten. De onderdelen van onze voormalige logistieke divisie die wij van plan zijn af te stoten, worden in de balans opgenomen als af te stoten bedrijfsactiviteit / activa aangehouden voor verkoop. Gedurende 2006 zullen wij een optimalisering van onze organisatie overwegen.

Een nieuwe merknaam

Om de toenemende internationalisering van ons bedrijf te onderstrepen hebben we de statutaire naam van de onderneming veranderd in TNT N.V. Op 7 april 2005 heeft de Algemene Vergadering van Aandeelhouders deze naamswijziging goedgekeurd, en de verandering is per 11 april 2005 effectief geworden. Het is onze bedoeling om in de loop van 2006 al onze activiteiten wereldwijd onder te brengen onder de merknaam TNT. Opereren onder één merknaam versterkt de naamsbekendheid van onze groep wereldwijd en maakt het ons mogelijk effectiever te communiceren over de diensten die wij bieden.

In Nederland worden onze postdiensten momenteel hoofdzakelijk onder de merknaam TPG Post aangeboden. Onlangs zijn wij begonnen deze te wijzigen in TNT Post. Koninklijke TPG Post B.V. zal in de herfst van 2006 officieel veranderen in Koninklijke TNT Post B.V. Hare Majesteit de Koningin heeft ons toestemming verleend om ook na de naamswijziging het predikaat "Koninklijke" te voeren voor ons dochterbedrijf TNT Post B.V. Op dit ogenblik bieden we postdiensten aan in acht Europese landen, deels onder de naam TNT. Vanaf 2006 zullen al onze internationale postactiviteiten naar de nieuwe naam overgaan. De naamswijziging gaat gepaard met de overgang naar de bedrijfskleur oranje voor de rest van de groep.

ONZE INZET VOOR DE SAMENLEVING

Corporate governance

We zijn geëngageerd aan een deugdelijk ondernemingsbestuur. We sluiten ons volledig aan bij de geest van de hervorming van de corporate governance, en dit heeft erin geresulteerd dat de Nederlandse Vereniging van Effectenbezitters (VEB) ons op 9 december 2005 op nummer één heeft geplaatst op de ranglijst van bedrijven met de beste naleving van de Nederlandse corporate governance code. Onder toezicht van onze Audit Committee hebben we procedures en beleidsrichtlijnen doorgevoerd voor het klokkenluiden, de onafhankelijkheid van de accountants en de naleving van de Amerikaanse Sarbanes-Oxley Act van 2002.

Maatschappij en milieu

Wij streven naar verbetering van de invloed van onze bedrijfsactiviteiten op de samenleving en het milieu in gemeenschappen overal ter wereld. Onze ambitie is mensen te helpen hun potentieel te realiseren, en aan de behoeften van de huidige generatie te voldoen zonder de wereld voor onze kinderen armer te maken.

Sinds 2003 zijn we actief betrokken bij het Logistics & Transportation Corporate Citizen Initiative (L&TCCI) van het World Economic Forum. Dit initiatief is erop gericht de prestaties van logistieke en transportondernemingen op het gebied van maatschappelijk verantwoord ondernemen transparanter te maken.

Bedrijfsfilantropie

We zijn een strategisch samenwerkingsverband aangegaan met het World Food Programme (WFP) van de Verenigde Naties, waarin we onze middelen en kennis inzetten in de strijd tegen de honger.

Milieu

We hebben ons gecommitteerd het milieu te beschermen. We zetten ons daarom in voor een reductie van de uitstoot van schadelijke stoffen door een efficiënte routeplanning, het gebruik van alternatieve schonere brandstoffen, en de vervanging van voertuigen en vliegtuigen door schonere versies. In 2005 is de dekking van ons ISO 14001 gecertificeerd milieumanagementsysteem opnieuw verbeterd, en zijn we als koploper van de sector goederenvervoer opgenomen in de Dow Jones Sustainability Index. Wij doen verslag over onze vorderingen op dit

gebied via ons jaarlijks duurzaamheidsrapport, dat te vinden is op onze website group.tnt.nl.

Reputatie

We streven naar handhaving van transparantie, en hebben in 2004 daarvoor erkenning gekregen met het winnen van de prestigieuze Henri Sijthoff-prijs voor het beste jaarverslag in Nederland. Daarnaast kregen we in 2004 de prijs voor de beste bedrijfswebsite van Het Financieel Dagblad. Ons jaarverslag over 2004 bereikte bovendien de 9e plaats in de jaarlijkse ranglijst van e.com, en werd verkozen tot een van de best verzorgde Nederlandse jaarverslagen door de Grafische Cultuurstichting. Volgens de Webranking 2005 van de Financial Times is de corporate website van TNT de beste van Europa. Bovendien bezetten we binnen onze sector de eerste plaats op het gebied van investor relations op de pan-Europese ranglijst van 2005 van Thomson Extel.

Jaar eindigend per 31 december

HOOFDPUNTEN VAN DE JAARREKENING

	2005		2004 ¹
	US\$	€	€
Bedrijfsopbrengsten per segment²			
Post	4.718	3.984	3.892
Express	6.317	5.334	4.923
Vrachtmanagement	934	789	279
Niet-toewijsbaar / interne leveringen	(2)	(2)	12
Som der bedrijfsopbrengsten³	11.967	10.105	9.106
Afschrijvingen en waardeverminderingen	379	320	303
Bedrijfsresultaat	1.372	1.159	1.116
als % van de totale bedrijfsopbrengsten	11,5	11,5	12,3
Winst / (verlies) uit gedisccontinueerde bedrijfsactiviteiten	(131)	(111)	31
Winst toekomstend aan de aandeelhouders	780	659	752
Investerings in materiële vaste activa	276	233	225

(in € mln, behalve percentages) (tabel overgenomen uit ons jaarverslag en form 20F 2005)

¹ Vergelijkingscijfers zijn aangepast in verband met de overgang van de Innight activiteiten van Logistics naar Express in 2005.

² Zie voor de netto omzet per geografisch gebied noot 33 van onze geconsolideerde jaarrekening.

³ Omvat de netto omzet en de overige bedrijfsopbrengsten. Zie noten 16 en 17 van onze geconsolideerde jaarrekening.

In 2005 bedroegen de totale bedrijfsopbrengsten €10.105 miljoen. Onze divisie Post droeg 39,4% bij aan de bedrijfsopbrengsten van de groep en 67,0% aan het bedrijfsresultaat van de groep. Onze divisie Express bestaat uit twee segmenten: Express en Vrachtmanagement.

Onze expressactiviteiten droegen 52,8% bij aan de bedrijfsopbrengsten van de groep en 40,9% aan het bedrijfsresultaat van de groep, en onze vrachtmanagementactiviteiten 7,8% aan de bedrijfsopbrengsten van de groep en 0,9% van het bedrijfsresultaat van de groep.

Jaar eindigend per 31 december

Bedrijfsopbrengsten per segment	2005		verandering %	2004 ¹
	US\$	€		€
Post	4.718	3.984	2,4	3.892
Express	6.317	5.334	8,3	4.923
Vrachtmanagement	934	789	182,8	279
Niet-toewijsbaar / interne leveringen	(2)	(2)	(116,7)	12
Som der bedrijfsopbrengsten	11.967	10.105	11,0	9.106

(in € mln, behalve percentages) (tabel overgenomen uit ons jaarverslag en form 20F 2005)

¹ Vergelijkingscijfers zijn aangepast in verband met de overgang van de Innight activiteiten van Logistics naar Express in 2005.

Bedrijfsresultaat per segment	2005		verandering %	2004 ¹ €
	US\$	€		
Post	920	777	(3,6)	806
Express	561	474	26,4	375
Vrachtmanagement	13	11		6
Niet-toewijsbaar / interne leveringen	(122)	(103)	(45,1)	(71)
Totaal bedrijfsresultaat	1.372	1.159	3,9	1.116

(in € mln, behalve percentages) (tabel overgenomen uit ons jaarverslag en form 20F 2005)

¹ Vergelijkingscijfers zijn aangepast in verband met de overgang van de Innight activiteiten van Logistics naar Express in 2005.

GROEPSOVERZICHT

In 2005 stegen onze totale bedrijfsopbrengsten met 11,0% ten opzichte van 2004. Het bedrijfsresultaat steeg met 3,9%, hoofdzakelijk dankzij onze expressactiviteiten.

In onze postactiviteiten stegen de bedrijfsopbrengsten in 2005 met 2,4%. Dit is met name toe te schrijven aan een aanzienlijke volumegroei in geadresseerde post bij Europese Postnetwerken, waar echter een verdere afname van de volumes geadresseerde post bij Post Nederland tegenover stond (-3,1%) als gevolg van concurrentie en substitutie. Om hun marktaandeel te verdedigen, richten onze Nederlandse postactiviteiten zich op kwaliteit en marge. Het bedrijfsresultaat van de postactiviteiten is met 3,6% gedaald. Dit is hoofdzakelijk toe te schrijven aan een structurele stijging van de salariskosten en sociale lasten bij Post Nederland, die echter deels is goedgeemaakt door een verdere verbetering van de productiviteit en de kostenbeheersing bij Post Nederland, en door de expansie van Europese Postnetwerken. Onze expressactiviteiten hebben een stijging van 8,3% van de bedrijfsopbrengsten gerealiseerd ten opzichte van 2004, met name door de verdere groei van de internationale activiteiten. Het bedrijfsresultaat van de expressactiviteiten is met 26,4% gestegen. Dit is primair toe te schrijven aan een goede volumegroei, met name in de internationale activiteiten voor alle klantsegmenten, een goede kostenbeheersing, waaronder een gestegen capaciteitsbenutting in de Europese netwerken, en een verdere verbetering van de omzetyield. De bedrijfsopbrengsten en het bedrijfsresultaat van onze vrachtmanagementactiviteiten in 2005 hebben betrekking op het gehele boekjaar en zijn dan ook niet vergelijkbaar met de cijfers over 2004, die alleen de financiële resultaten omvatten na de datum van de overname van deze activiteiten in augustus 2004. De bedrijfsopbrengsten van onze vrachtmanagementactiviteiten vertonen in alle regio's een groei. De volumegroei bij lucht- en zeetransport droeg positief bij tot de bedrijfsopbrengsten.

POST

De omzet van de postactiviteiten bedroeg in 2005 € 3.984 miljoen, een stijging van 2,4% ten opzichte van 2004. Post droeg 39,4% bij aan de bedrijfsopbrengsten van de groep, en 67,0% aan het operationeel bedrijfsresultaat van de groep.

Post Nederland

Via onze business line Post Nederland verzorgden we in 2005 de distributie van circa 17 miljoen geadresseerde poststukken per dag, zes dagen per week, aan ongeveer 7,6 miljoen huishoudens en zakelijke adressen. In totaal verzorgden we de collectie, sortering en distributie van ongeveer 5,1 miljard geadresseerde poststukken (exclusief de inkomende internationale post).

In 2005 bedroeg de feitelijke volumedaling 3,1% ten opzichte van 2004. De onderliggende volumedaling, gecorrigeerd voor het aantal werkdagen in het jaar, bedroeg 2,0%. Sinds 2000 is de jaarlijkse volumedaling gemiddeld 1,8% geweest. Deze daling is deels te wijten aan de substitutie door elektronische media en wordt versneld door de opkomende concurrentie. We verwachten in de komende jaren een verdere inkringing van de volumes geadresseerde post als gevolg van het toegenomen gebruik van elektronische post, elektronische facturering, de lagere frequentie van de toezending van rekeningafschriften van banken, de concurrentie en andere factoren. We hebben onze winstgevendheid weten te handhaven dankzij een sterke klantgerichtheid en een stelsel van kostenbeheersingsmaatregelen dat strikt is doorgevoerd. Door onze klantgerichtheid zijn we in staat de effectiviteit van het communicatiemiddel post aan te tonen, de totale ketenkosten voor onze klanten te optimaliseren, nieuwe innovatieve diensten te ontwikkelen en een hoog kwaliteitsniveau van de dienstverlening te bieden. Het feit dat wij daarnaast data- en documentmanagementdiensten aanbieden, is ook een concurrentievoordeel.

In 2001 hebben we in overleg met de ondernemingsraden ons kostenflexibiliseringsprogramma en proefprojecten vastgesteld, die in vergelijking met het kostenniveau van 2001 moeten leiden tot een besparing van €320 miljoen op jaarbasis tot 2012. In 2004 hebben we dit kostenflexibiliseringsprogramma uitgebreid met een masterplan overhead, en de verwachting is nu dat wij tot 2012 op jaarbasis €370 miljoen zullen besparen. In 2005 stond de teller op €234 miljoen, €89 miljoen meer dan in 2004.

In de afgelopen jaren hebben we handmatig sorteren van de post op straatnaam en huisnummer vervangen door huisnummersorteermachines voor kleine poststukken, als onderdeel van ons kostenflexibiliseringsprogramma. Het project startte in 2003. De laatste van de 286 huisnummersorteermachines werd in oktober 2005 geïnstalleerd en het project werd in november 2005 volgens plan afgesloten.

In 2003 hebben we ook de nieuwe functie van postbezorger geïntroduceerd. De parttime postbezorger levert voor de klant dezelfde kwaliteit tegen lagere kosten en met meer flexibiliteit voor zowel het bedrijf als de persoon. Deze nieuwe functie is met name aantrekkelijk voor mensen die een beperkt aantal uren willen werken, en toch de zekerheid van een vaste baan met pensioenopbouw willen hebben. Eind 2005 waren in totaal circa 7.100 van deze nieuwe parttime postbezorgers in dienst van TPG Post, en dit aantal groeit nog verder. Naar verwachting zal tot 2012 door natuurlijk verloop het equivalent van in totaal 9.000 voltijd postbodes worden vervangen door parttime postbezorgers. Tegen die tijd zullen daarnaast ongeveer 5.000 postbodefuncties overcompleet worden. We zijn ervan

overtuigd dat wij dankzij het kostenflexibiliseringsprogramma het hoge kwaliteitsniveau van de dienstverlening zullen kunnen handhaven dat onze klanten van ons gewend zijn, en daarbij ook het niveau van onze marges. In 2004 hebben we een plan aangekondigd (als onderdeel van onze bestaande masterplannen) voor de herinrichting van de managementstructuur van onze operationele activiteiten: collectie, sortering, transport en distributie. Deze nieuwe structuur is op 1 januari 2006 doorgevoerd.

Europese Postnetwerken

Via onze business line Europese Postnetwerken zijn we bezig een positie op te bouwen waarmee we onze klanten een volledig concept kunnen bieden voor de verzending van hun post, op basis van hoge servicekwaliteit en brede geografische dekking voor zowel geadresseerde als ongeadresseerde distributie. Daarnaast bieden we een portfolio van postgerelateerde diensten die onze distributieactiviteiten versterken. We zijn op dit moment aanwezig in België, Duitsland, Italië, Nederland, Oostenrijk, Slowakije, Tsjechië en in het Verenigd Koninkrijk.

In 2005 was onze focus met name gericht op de uitbreiding van onze geadresseerde activiteiten in onze sleutelmarkten Duitsland en het Verenigd Koninkrijk.

In Duitsland, een van onze belangrijkste postale markten in Europa, hebben we onze regionale distributienetwerken verder uitgebreid om onze positie op het gebied van landelijke geadresseerde distributie te versterken. We zullen daar geen netwerk met landelijke dekking opbouwen, maar ons richten op gebieden met een hoge bevolkingsdichtheid, hetzij via zelf op te richten bedrijven onder de merknaam TNT Post Regioservice (Hamburg, Düsseldorf en Frankfurt), hetzij door acquisities (activa van Rheinkurier GmbH, Köln). Ons doel is actief te zijn in alle Duitse sleutelgebieden met onze eigen regionale distributiediensten. Op deze wijze kunnen we het landelijke productaanbod van EP Europost AG & CO KG, waarin wij een belang van 71% hebben, zekerstellen. EP Europost is zeer succesvol geweest met het werven van nieuwe klanten en heeft in 2005 haar omzet meer dan verdubbeld. De geografische dekking voor de distributie van briefpost in Duitsland is nu bijna 90%. EP Europost is in staat dit te bieden door partnerschappen met regionale distributeurs, waarvan TNT Post Regioservice er een is.

Het Verenigd Koninkrijk is de op een na grootste markt van Europa en is dan ook een sleutelmarkt voor TNT. Via een overeenkomst met Royal Mail hebben we in het Verenigd Koninkrijk toegang tot het Britse postnetwerk en kunnen we onze klanten een alternatief bieden op de postmarkt. Deze regeling is in 2005 zeer succesvol geweest, en we hebben dan ook diverse belangrijke contracten weten te verwerven. Daarnaast zijn we bezig sorteercentra op te zetten om onze klanten een breder assortiment van diensten aan te kunnen bieden. Ons uiteindelijke doel is onze klanten diensten te bieden van deur tot deur. Daartoe zijn wij van plan in een aantal voorgeselecteerde gebieden proefprojecten starten. De samenwerking met Express Dairies is in het vierde kwartaal opgezegd in verband met de dekking van dit specifieke netwerk, die lager was dan verwacht. Bij het betreden van de Britse markt was de merknaam TNT een voordeel die onze *time to market* aanzienlijk heeft bekort.

EXPRESS

De omzet van onze divisie Express bedroeg in 2005 €6.109 miljoen. Express droeg 60,6% bij aan de bedrijfsopbrengsten van de groep en

42% aan het bedrijfsresultaat van de groep.

Ondanks gemengde economische omstandigheden en een bijzonder zwakke economie in onze belangrijkste Europese binnenlandse markten hebben onze expressactiviteiten in 2005 een sterke prestatie gerealiseerd. Dit was met name te danken aan onze internationale activiteiten, een juist produktenaanbod, een strak prijsmanagement en een efficiënt verkoopproces.

De primaire factoren achter de winstverbetering van onze expressactiviteiten in 2005 waren de sterke internationale volumes, geholpen door een evenwichtiger klantenportfolio, groei bij onze wereldwijde klanten, een verdere verbetering van de omzetyield, verdere netwerkoptimalisatie en een zorgvuldige kostenbeheersing. De omzetyield is een van onze kernindicatoren en wordt berekend als (1) het gemiddelde percentage van de verandering in opbrengsten per zending ten opzichte van het voorgaande jaar, en (2) het gemiddelde percentage van de verandering in opbrengsten per kilogram ten opzichte van het voorgaande jaar. Onze medewerkers hebben aan onze missie bijgedragen door een strikte naleving van ons commerciële beleid, focus op de business-to-business klanten en een consequente Express-wijde toepassing van onze gestandaardiseerde *best practice* processen.

In januari 2006 hebben we de overname afgerond van TG+, de op twee na grootste pakjesvervoerder van Spanje, met een omzet van circa €100 miljoen. Dit netwerk beschikt in totaal over ongeveer 2.600 medewerkers (waarvan circa 960 rechtstreeks in dienst van TG+), 57 depots (waarvan 22 in rechtstreeks eigendom van TG+) in het gehele land, met een totaal oppervlak van circa 135.000 m², meer dan 900 chauffeurs op de haal- en brengritten en een vloot van 140 lijnvrachtwagens die de depots onderling verbinden.

We verwachten dat TG+ onze binnenlandse expressactiviteiten zal uitbreiden en versterken, en onze internationale expressactiviteiten in Spanje een nieuw impuls zal geven. Spanje is een strategische markt, de op vier na grootste van Europa, en heeft een sterk groeipotentieel. Bovendien denken we dat TG+, door ons en betere dekking te geven in Spanje, onze vooraanstaande positie op de Europese premium expressmarkt verder zal versterken.

We zoeken actief naar verdere zakelijke kansen en potentiële acquisities om onze expressactiviteiten in Europa en Azië uit te breiden. Zoals op 6 december 2005 aangekondigd, zijn we in vergevorderde onderhandeling over de acquisitie van Hoau, een van de grootste binnenlandse vracht- en pakketvervoerders van China.

Express Europa

Ons Europees netwerk voor express vrachtvervoer over de weg is uitgebreider dan dat van welke van onze concurrenten dan ook. We blijven verder werken aan de verbetering van onze Europese netwerken voor weg- en luchtvervoer, om in staat te zijn aan onze klanten de meest betrouwbare diensten te leveren. In september en oktober 2005 hebben we de luchthavens van Palermo en Cagliari aan ons Europees netwerk toegevoegd, maar in april en juli 2005 onze depots in Napels en Turijn gesloten. Daarnaast hebben we in de loop van 2005 onze reeds fijnmazige netwerkdekking verder uitgebreid met de opening van nieuwe co-load luchthavenverbindingen naar Skopje, Belgrado en Sarajevo.

Volgend op de aankondiging in 2004 van ons plan vijf nieuwe Boeing 737-300 toestellen toe te voegen aan onze Europese luchtvloot, hebben we zowel in 2004 als in 2005 twee toestellen in gebruik genomen, en in 2006 zullen we er nog een aan toevoegen. De vijf toestellen, die voor een periode van vijf jaar worden geleasd van GE

Capital Aviation Services, vervangen de gecharterde vliegtuigen die wij op dit moment gebruiken in ons express lucht netwerk. In juni 2005 hebben wij bovendien een ander leasecontract afgesloten met GE Capital Aviation Services voor nog eens twee Boeing 737's. Deze toestellen zullen in 2006 worden geleverd.

Express Rest van de Wereld

De activiteiten van Express Rest van de Wereld bieden deur-tot-deur expressvervoer van documenten, pakketten en vracht wereldwijd buiten Europa, en vanuit deze gebieden naar Europa. Daarnaast werken we aan de opbouw van onze positie in Azië en hebben we onze serviceniveaus tussen Europa en Azië verder verbeterd. Onze wereldwijde dekking omvat meer dan 200 landen.

In China beschikken we over een uitgebreid netwerk van 25 eigen vestigingen en 50 franchise-kantoren die samen ruim 600 steden afdekken. We zijn van plan ons te onderscheiden van andere grote integrators door in China een uitgebreid netwerk voor vrachtvervoer over de weg te ontwikkelen en in te zetten. Dit netwerk zal volgens plan in 2006 aanzienlijk worden versterkt aangezien we in vergevorderde onderhandelingen verkeren over de acquisitie van Hoau, het grootste particuliere transportnetwerk van China met een uitgebreide dekking vanuit 1.100 vestigingen in China.

We hebben plannen aangekondigd voor de uitbreiding van onze transportcapaciteit tussen China en Europa door de toevoeging van twee Boeing 747 toestellen aan onze vloot, die respectievelijk in december 2006 en juni 2007 zullen worden geleverd. Elk nieuw toestel dat Boeing zal leveren zal een capaciteit van 100 ton bieden ten behoeve van onze sterke groei in deze regio.

Vrachtmanagement

De overname van Wilson in augustus 2004 betekende de start van onze wereldwijde vrachtmanagementactiviteiten. Wilson is een expeditiebedrijf dat vooral op het gebied van lucht- en zeevervoer actief is. Vrachtmanagement is een aantrekkelijke op zichzelf staande activiteit met een grote economische veerkracht. Vrachtmanagement bedrijven hebben doorgaans geen vervoermiddelen in eigendom, maar kopen vrachtcapaciteit in bij luchtvaartmaatschappijen en vervoerbedrijven. Door dit "lichte" profiel, met weinig bedrijfsmiddelen, biedt vrachtmanagement de flexibiliteit om zich aan te passen aan de volumeontwikkeling. We verwachten dat de toevoeging van capaciteiten en expertise op het vlak van vrachtmanagement ons in staat zal stellen kennis, vaardigheden en toegevoegde waarde te bieden aan een grotere potentiële klantenkring, en tegelijkertijd een breder dienstenaanbod aan bestaande klanten.

De acquisitie van Wilson was een belangrijke eerste stap om een wereldwijd vrachtmanagementbedrijf te worden. Wilson voert sinds 1 juli 2005 de merknaam TNT Freight Management. Het wereldwijde netwerk beschikt over 130 vestigingen in 28 landen, met een sterke aanwezigheid in de Scandinavische regio. We zijn van plan onze capaciteiten op het gebied van vrachtmanagement autonoom te laten groeien en de dichtheid van ons netwerk in Noord- en Zuid-Amerika en Azië verder te vergroten. Na de overname is het personeelsbehoud zeer groot gebleken, en het verloop van het operationele management verwaarloosbaar.

RAAD VAN BESTUUR

M.P. Bakker (1961)

Voorzitter Raad van Bestuur en CEO

Peter Bakker is sinds 1 november 2001 voorzitter van de Raad van Bestuur en CEO. In 1991 trad hij in dienst van Koninklijke TPG Post (destijds PTT Post) en in 1993 werd hij benoemd tot financieel directeur van de business unit Pakketservice. In 1996 werd hij benoemd tot directeur Financial Control van TPG Post, en in 1997 trad hij toe tot de directie van TPG Post. Vanaf de afsplitsing van KPN tot zijn benoeming tot voorzitter van de Raad van Bestuur was de heer Bakker Chief Financial Officer en lid van de Raad van Bestuur. Voor zijn komst naar TPG Post was de heer Bakker werkzaam bij TS Seeds Holding. Aantal aandelen per 24 februari 2006: 18.565

J.G. Haars (1951)

CFO

Jan Haars is sinds 1 augustus 2002 Chief Financial Officer (CFO) en lid van de Raad van Bestuur. De heer Haars volgde de heer Bakker op die op 1 november 2001 voorzitter Raad van Bestuur en CEO werd. Voor zijn komst naar TPG werkte de heer Haars bij ABN AMRO, Thyssen Bornemisza Group, Koninklijke Boskalis Westminster N.V., Rabobank Nederland en meest recent bij Unilever N.V. als Group Treasurer. Op 19 september 2005 maakte TNT bekend dat de onderneming en de heer Haars het vertrek van de heer Haars als lid van de Raad van Bestuur en CFO in goed overleg zijn overeengekomen. De heer Haars zal per 31 maart 2006 terugtreden.

Aantal aandelen per 24 februari: 15.784

H.M. Koorstra (1951)

Group Managing Director Post

Harry Koorstra is sinds 1 juli 2000 Group Managing Director Post en lid van de Raad van Bestuur. Hij trad in 1991 in dienst van TPG Post als algemeen directeur van de toenmalige business unit Mediaservice. In 1997 trad hij toe tot de directie van TPG Post. Voor zijn komst naar het bedrijf was Koorstra 15 jaar werkzaam bij VNU N.V., het grootste uitgeverijbedrijf van Nederland, waar zijn laatste functie algemeen directeur Admedia/VNU-tijdschriftengroep was.

Aantal aandelen per 24 februari: 15.924

D.G. Kulik (1948)

Group Managing Director Logistics

David Kulik is sinds 1 september 2003 Group Managing Director Logistics en lid van de Raad van Bestuur. Als Group Managing Director Logistics is hij verantwoordelijk voor onze wereldwijde logistieke activiteiten. De heer Kulik trad in 2000 in dienst van TNT als algemeen directeur van de business unit TNT Logistics Noord-Amerika. Voor zijn komst naar het bedrijf was de heer Kulik sinds 1994 CEO van CTI Logisticx Inc. Hij werkte sinds 1988 bij het moederbedrijf van CTI Logisticx, CSX Corporation.

Aantal aandelen per 24 februari: 11.059

M.C. Lombard (1958)

Group Managing Director Express

Marie-Christine Lombard is sinds 1 januari 2004 Group Managing Director Express en lid van de Raad van Bestuur. Zij trad in 1993 in dienst van Jet Services France. Na de overname van Jet Services in 1999 trad mevrouw Lombard in dienst van TPG als algemeen directeur van de binnenlandse expressactiviteiten. Van maart 2001 tot 1 januari 2004

was zij algemeen directeur van onze internationale expressactiviteiten in Frankrijk.

Aantal aandelen per 24 februari 2006: 4.597

Het kantooradres van alle leden van de Raad van Bestuur is: TNT N.V., Neptunusstraat 41-63, Hoofddorp, 2132 JA, Nederland.

De heer Bakker is lid van de Raad van Commissarissen van ABN AMRO Bank N.V. en bestuurslid van de Stichting Moving the World. De heer Koorstra is lid van de Raad van Commissarissen van van Hermans Holding B.V. Daarnaast is hij lid van Dagelijks Bestuur en van het Algemeen Bestuur van VNO NCW. De heer Kulik is lid van de business advisory board van de University of North Florida (onderdeel van de universitaire organisatie die eigendom is van en bestuurd wordt door de Amerikaanse deelstaat Florida).

De leden van de Raad van Bestuur hebben geen andere commissariaten dan de hierboven genoemde.

Op 6 december 2005 hebben we de voorgenomen verkoop van Logistics bekendgemaakt. De heer Kulik zal bij de verkoop van Logistics ontslag nemen als lid van de Raad van Bestuur.

Op 16 december 2005 hebben we de voorgenomen benoeming door de Raad van Commissarissen van de heer H. van Dalen (1952) als CFO en lid van de Raad van Bestuur. De heer Van Dalen is op dit moment lid van de Raad van Bestuur en CFO van Koninklijke DSM N.V. De heer Van Dalen zal per 1 april de functie van waarnemend CFO op zich nemen, tot de Algemene Vergadering van Aandeelhouders op 20 april 2006 over de voorgenomen benoeming is geïnformeerd.

Het totale aantal gewone aandelen in handen van de Raad van Bestuur is 65.929, ongeveer 0,01% van het uitstaande aandelenkapitaal.



Uitgave

TNT N.V.
Postbus 13000
1100 KG Amsterdam

T (020) 500 6000 (algemeen)
(020) 500 6241 (Investor Relations)
F (020) 500 7000

group.tnt.nl

Kamer van Koophandel Amsterdam
Nummer 27168968

Warning about forward-looking statements

Some statements in this document are "forward-looking statements" within the meaning of U.S. federal securities laws. We intend that these statements be covered by the safe harbors created under these laws. By their nature, forward-looking statements involve risk and uncertainty because they relate to events and depend on circumstances that will occur in the future. These forward-looking statements involve known and unknown risks, uncertainties and other factors that are outside of our control and impossible to predict and may cause actual results to differ materially from any future results expressed or implied. These forward-looking statements are based on current expectations, estimates, forecasts and projections about the industries in which we operate and management's beliefs and assumptions about future events. Forward-looking statements include, without limitation, statements concerning our financial position and business strategy, our future results of operations, the impact of regulatory initiatives on our operations, our share of new and existing markets, general industry and macro-economic growth rates and our performance relative to these growth rates. In addition to the assumptions specifically mentioned in this document, important factors that could cause actual results to differ materially from those expressed or implied include, but are not limited to, the results and the timing of the conclusion of our tax investigations and our discussions or disagreements with other tax authorities and the other factors discussed in our annual report on Form 20-F and our other reports filed with the US Securities and Exchange Commission. Given these uncertainties, no assurance can be given as to our future results and achievements. You are cautioned not to put undue reliance on these forward-looking statements, which only speak as of the date of this document and are neither predictions nor guarantees of future events or circumstances. We do not undertake any obligation to release publicly any revisions to these forward-looking statements to reflect events or circumstances after the date of this document or to reflect the occurrence of unanticipated events, except as may be required under applicable securities laws.