
2007 —
groei door
netwerken

JAAROVERZICHT 2007



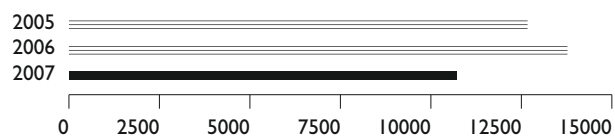
TNT in een oogopslag

Shareholder's dashboard

Bron: TNT jaarverslagen 2006 en 2007

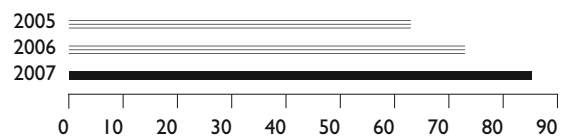
Geplaatst aandelenkapitaal

€ miljoenen



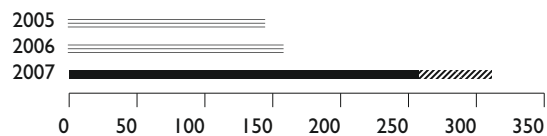
Dividend per aandeel

€ cent



Winst per verwaterd aandeel

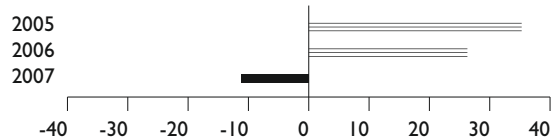
€ cent



Het gearceerde deel van de staaf voor 2007 is de winst uit gedisciplineerde activiteiten.

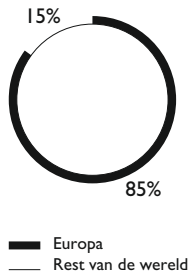
Totaal aandeelhoudersrendement

In percentages

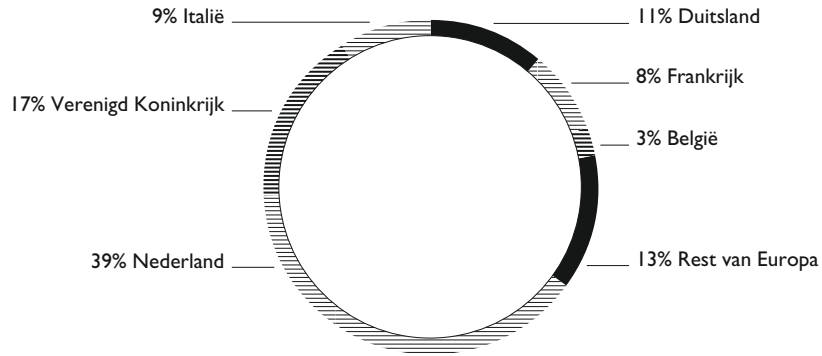


Bron: Bloomberg Professional

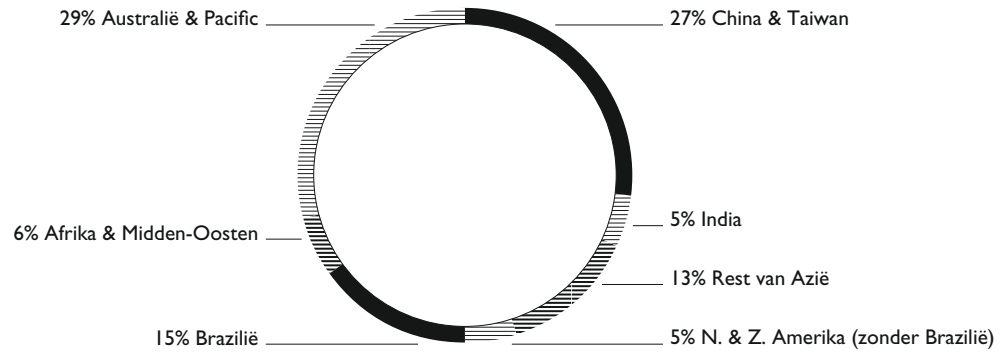
Netto omzet wereld — 2007
€10.885 miljoen



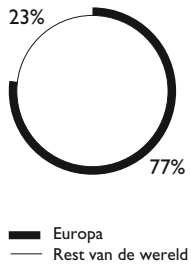
Netto omzet Europa — €9.245 miljoen



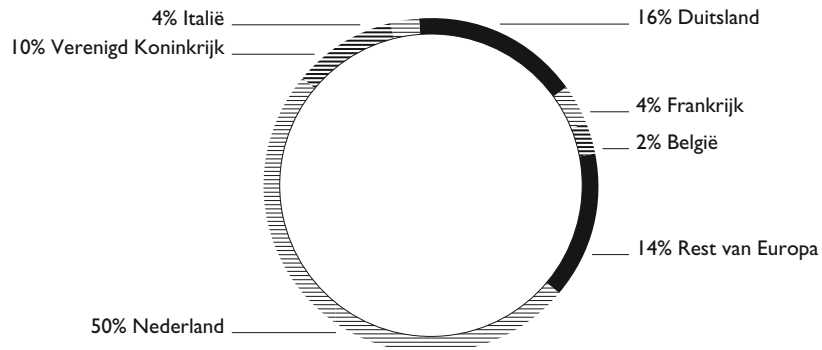
Netto omzet Rest van de Wereld — € 1.640 miljoen



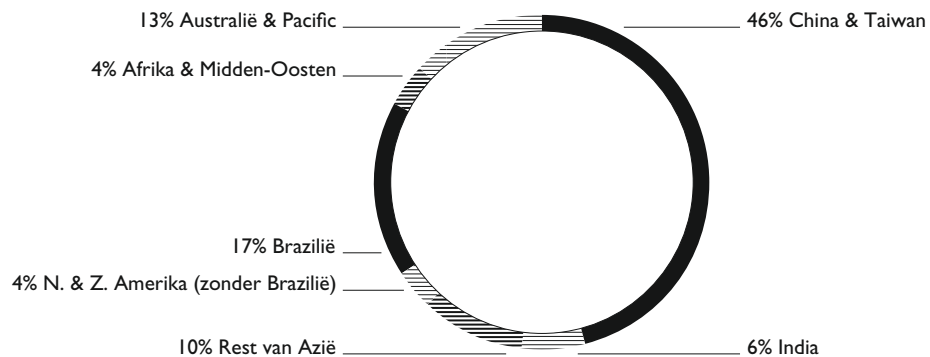
Medewerkers wereld¹ — 2007
161.582



Medewerkers Europa¹ — 124.280



Medewerkers Rest van de Wereld¹ — 37.302



¹ — Afgezien van joint ventures.

inhoudsopgave

2007 in het kort	5
brief van de voorzitter	7
missie en strategie	10
financieel overzicht groep	12
express	14
post	16
corporate governance	18
informatie voor aandeelhouders	21

De in dit jaaroverzicht gepresenteerde informatie is een selectie uit het "2007 Annual Report", ons jaarverslag, dat uitsluitend in de Engelse taal is gepubliceerd. Voor een volledig inzicht in de in dit jaaroverzicht gepresenteerde gegevens dient u het jaarverslag te raadplegen. Indien de informatie in dit jaaroverzicht afwijkt van hetgeen in het jaarverslag is weergegeven, is de tekst van het jaarverslag doorslaggevend.

Van dit document is tevens een Engelstalige versie beschikbaar. De informatie in dit jaaroverzicht en in het jaarverslag kunt u ook vinden op onze website: group.tnt.nl.

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

2007 in het kort

10 januari	TNT neemt Mercúrio over, de marktleider op het gebied van express in Brazilië
24 januari	TNT voltooit tweede aandeleninkoopprogramma van €1 miljard
5 februari	TNT voltooit verkoop van Vrachtmanagement
14 maart	TNT voltooit acquisitie van Hoau
21 maart	TNT mikt op snelle groei in Brazilië - Eerste aanbieder met zowel binnenlandse als internationale expressdiensten
3 april	TNT Post geeft meer duidelijkheid over gevolgen besparingsinitiatieven - Postbedrijf wil mix van operationele efficiency-maatregelen en aanpassing arbeidsvoorwaarden om banenverlies te beperken
16 mei	TNT breidt netwerk voor wegvervoer in Azië uit naar Vietnam
18 juni	TNT voltooit beëindiging van beursnotering New York
21 juni	TNT Post versterkt positie als toonaangevende speler op de Duitse postmarkt - Strategische samenwerking met Süddeutscher Verlag en Ippen Publishing Group
29 juni	Principeakkoord TNT en vakbonden over de mobiliteitscao
2 juli	TNT Post verwerft belang in Northwest-Mail GmbH (CITIPOST Bremen)
30 augustus	TNT lanceert "Planet Me", een uitgebreid programma om CO ₂ -uitstoot terug te dringen
6 september	TNT nummer 1 in Dow Jones Sustainability Index 2007
12 september	TNT voltooit aandeleninkoopprogramma van €400 miljoen
6 november	TNT en Russische Post tekenen intentieverklaring
19 december	TNT breidt netwerk voor wegvervoer in Azië uit naar China



Raad van Bestuur —
Van links naar rechts:
Henk van Dalen,
Marie-Christine Lombard,
Peter Bakker en Harry Koorstra



brief van de voorzitter

2007 —
Jaaroverzicht

Kijkend naar onze prestaties kunnen we concluderen dat 2007 een goed jaar was. De meeste van onze activiteiten hebben zich goed ontwikkeld en we hebben met onze resultaten onze vooruitzichten waargemaakt. De winst uit gecontinueerde activiteiten kwam uit op € 783 miljoen, na aftrek van een voorziening van € 110 miljoen voor een deel van de herstructurering van Post Nederland in de komende jaren. Na correctie voor deze toekomstige kosten steeg de onderliggende winst uit gecontinueerde activiteiten met een gezonde 4,5%. De winst toekomend aan de aandeelhouders is op een recordniveau uitgekomen, mede dankzij een boekwinst op de verkoop van onze vrachtmanagementactiviteiten.

Onze divisie Express heeft in 2007 goede resultaten geleverd. De omzetgroei was met name buiten Europa sterk (43,0%), deels door de extra omzet van de bedrijven die we in China, India en Brazilië hebben overgenomen. De integratie van Hoau, Speedage en Mercúrio binnen ons bedrijf en de aanpassing ervan aan de TNT-normen vordert goed, maar zal ook in 2008 veel aandacht van het management blijven eisen. In Europa is TNT Express opnieuw sneller gegroeid dan de markt en dan onze concurrenten, zodat we onze leidende positie verder hebben versterkt. De winstmarge van Express bedroeg in 2007 9,1%, een cijfer dat natuurlijk gedrukt wordt door de investeringen in onze recente acquisities in gebieden met een lagere marge.

De resultaten van onze divisie Post waren ook goed. De omzet van Post groeide met 4,2%, ondanks een daling van 1,7% van de omzet in Nederland. Dit was mogelijk doordat de omzet van Europese Postnetwerken met een gezonde 33,8% is gestegen. De winstmarge van Post in 2007 kwam uit op 14,8%, of 17,4% na correctie voor de eerder genoemde voorziening van € 110 miljoen voor herstructureringskosten.

In het Verenigd Koninkrijk zijn onze activiteiten op het gebied van geadresseerde post met bezorging door derden verder gegroeid. Daarnaast zijn we met eigen distributie gestart in Manchester, Glasgow en Bristol. Tenslotte hebben we de teleurstellende ontwikkeling van een pakkettenbedrijf opgelost door dit onderdeel af te stoten.

In Duitsland heeft TNT Post de concurrentie van zich af weten te houden en de omzet bijna verdubbeld. Ons eigen netwerk dekt nu ongeveer 25% van de Duitse huishoudens af. De instelling van een minimumloon van €9,80 door de Duitse regering in december 2007 was onverwacht en betekent een ernstige benadeling voor de verdere ontwikkeling van ons bedrijf. We vechten dit minimumloon bij de Duitse rechtbank aan. Een dermate hoog loonniveau maakt het voor concurrenten van Deutsche Post uiterst moeilijk de concurrentie aan te gaan, maar wat nog belangrijker is, het is een ernstige test voor het Europese streven om de postmarkten volledig te liberaliseren, niet alleen in juridische zin maar ook door praktische struikelblokken niet toe te staan.

De koers van het aandeel TNT heeft in 2007 de trend van onze branchegenoten en de sector als geheel gevolgd. Door de kredietcrisis en de daaruit voortvloeiende vrees voor een recessie is de koers van ons aandeel in 2007 met 14% gedaald. Gerekend vanaf de start van onze "Focus op Netwerken"-strategie in december 2005 tot het einde van 2007 bedraagt ons aandeelhoudersrendement 18,5%, tegen gemiddeld 13,5% voor onze branchegenoten.

Beste collega's, aandeelhouders, klanten en andere lezers,

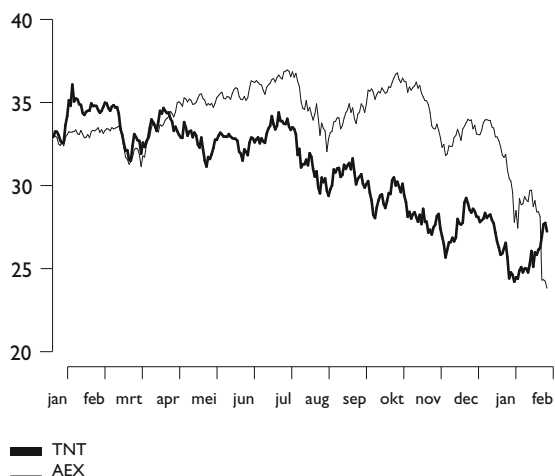
In 2008 – het tiende jaar van het bestaan van TNT – starten we in uitstekende positie de tweede fase van onze "Focus op Netwerken"-strategie: versterking van ons kernportfolio en verdere groei van de winstgevendende activiteiten in onze opkomende platforms. Winstgevendende groei blijft in de komende jaren voor TNT een belangrijk thema, en dit is de reden dat u bij dit jaaroverzicht een brochure aantreft getiteld *New Growth*. Hierin vindt u verhalen van een aantal van onze collega's in twee spannende groeimarkten: China en Brazilië. Zij vertellen ons wat groei voor hen betekent, voor hun werk, hun carrière en hun persoonlijk leven.

Onze netwerken uitbreiden betekent dat we onze dienstverlening aan bestaande en nieuwe klanten kunnen verbreden. Groei van onze activiteiten betekent vanzelfsprekend ook meer carrièrekansen en groei voor onze medewerkers. Via de inkoop van eigen aandelen hebben we onze winst per aandeel en het rendement voor onze aandeelhouders kunnen vergroten. Tenslotte hebben we vorig jaar Planet Me gelanceerd, het CO₂-reductieprogramma waarmee we het effect van onze groei op het milieu op de korte termijn willen compenseren, met de toekomstvisie om op lange termijn een CO₂-neutraal bedrijf te worden.

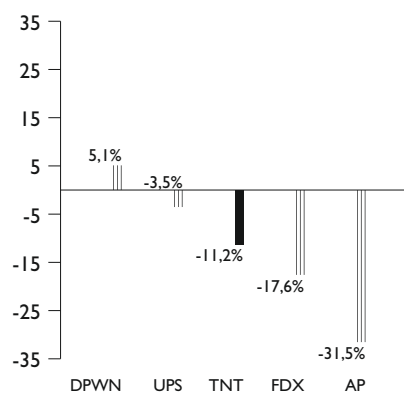
Groei van de aandeelhouderswaarde

Als bedrijf streven we ernaar de aandeelhouderswaarde te doen stijgen door onze financiële middelen te gebruiken om te investeren in ons bedrijf en zo de waarde van ons bedrijf te vergroten.

TNT en AEX - koersvergelijking 2007



Totaal aandeelhoudersrendement 2007, vergeleken met branchegenoten

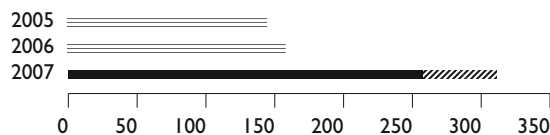


Bron: Bloomberg Professional (op basis van eigen valuta)

Sinds december 2005 hebben we eigen aandelen ingekocht en daarmee bijgedragen aan de stijging van de winst per aandeel. In 2007 hebben we bijna 23 miljoen aandelen ingekocht. Het is ons beleid ingekochte aandelen in te trekken.

Winst per verwaterd aandeel

€ cent

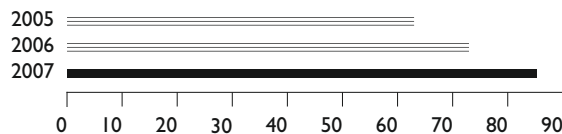


Het gearceerde deel van de staaf voor 2007 is de winst uit gediscotinuerde activiteiten.

Tenslotte hebben we aangekondigd van plan te zijn ons dividenduitkeringspercentage te verhogen van circa 35% van de genormaliseerde nettowinst tot circa 40% in 2010. Deze stap past bij de sterkte van onze kasstroom en bij het ontwikkelingspatroon van onze dividenduitkering in de afgelopen jaren. Ons dividendvoorstel leidt tot een stijging van het dividend per aandeel over 2007 met 16,4%. Het zal duidelijk zijn dat onze langetermijn aandeelhouders direct profiteren van onze aandeleninkoopprogramma's in de vorm van stijgende dividenden.

Dividend per aandeel

€ cent



Tezamen hebben al deze ontwikkelingen geleid tot een totaal aandeelhoudersrendement dat overeenkomt met het gemiddelde van onze sector.

Groei van onze waarde voor klanten

TNT wil de verwachtingen van zijn klanten overtreffen door een uitstekende kwaliteit van de dienstverlening en klantenservice. Ons doel is de zendingen van onze klanten tijdig en in perfecte staat op het juiste adres af te leveren, iedere keer opnieuw. We moedigen onze mensen aan om in de omgang met klanten steeds net een stap verder te gaan, in de wetenschap dat door een bijzonder goede service te bieden, TNT zich op de markt kan onderscheiden en de klanttevredenheid en -loyaliteit kan vergroten.

Met de groei van onze netwerken kunnen we onze klanten steeds meer en betere diensten bieden. Dit was bij voorbeeld het geval in Europa waar we ons netwerk voor luchtvervoer hebben uitgebreid met verbindingen naar Bordeaux en Larnaca (Cyprus) en ons marktaandeel verder hebben vergroot. Het geldt des te meer voor de opkomende markten, waar de expansie van onze netwerken zelfs een belangrijke factor is in de economische ontwikkeling van de landen waar we actief zijn.

De uitbreiding van ons netwerk voor wegvervoer in Zuidoost-Azië is hier een ander voorbeeld van. Door de expansie naar Vietnam en China biedt dit netwerk onze klanten nu een nieuw Economy Express product: sneller dan zeevervoer, goedkoper dan luchtvervoer. Hierdoor groeien de volumes snel.

Groei voor onze medewerkers

Een bedrijf dat groeit biedt nieuwe kansen voor zijn medewerkers. Door autonome groei en overnames is het aantal van onze medewerkers in 2007 gestegen van 139.000 tot 161.000. Het doet goed te zien dat onze strategie ertoe heeft geleid dat we nu zo'n 17.000 medewerkers hebben in China, 6.000 in Brazilië en 2.000 in India.

Onze medewerkers met trots vervullen is de basis van ons succes. We zijn een mensenbedrijf. Mensen zijn de sleutel van ons succes: hun enthousiasme, hun passie, hun bereidheid net iets verder te gaan zijn bepalend voor de kwaliteit van onze dienstverlening en voor de mate waarin we de verwachtingen van onze klanten kunnen overtreffen.

Een van de uitdagingen waar TNT voor staat is het feit dat we weliswaar sterk groeien buiten Nederland, maar dat op onze thuismarkt het belangrijkste deel van onze postactiviteiten met volumedalingen te maken heeft. TNT Post heeft een serie Masterplannen ontwikkeld om de daling van de geadresseerde postvolumes in Nederland tegen te gaan. Deze is het gevolg van enerzijds de opkomst van de concurrentie en anderzijds de substitutie van fysieke post door elektronische communicatie. Afhankelijk van het succes van de onderhandelingen over een nieuwe CAO voor TNT Post zullen 6.500 tot 11.000 medewerkers het bedrijf in de loop van de tijd moeten verlaten. Gezien onze sterke inzet voor maatschappelijke verantwoordelijkheid zijn we van plan het maximale te doen om te zorgen dat er op een verantwoorde manier met overcomplete medewerkers wordt omgegaan, door ze van werk naar werk te begeleiden. Om dit mogelijk te maken hebben we een aanzienlijke voorziening van €110 miljoen genomen, en zullen we ook in de toekomst aanzienlijke voorzieningen nemen.

We weten dat we van onze medewerkers in TNT Post Nederland grote offers vragen om zich aan te passen aan de werkelijkheid van de markt. Om dit te onderstrepen heeft de Raad van Bestuur met de Raad van Commissarissen afgesproken in 2008 opnieuw een limiet te stellen aan het beloningspakket van de Raad van Bestuur. Vanaf 2008 zullen de basissalarissen van de leden van de Raad van Bestuur stijgen in lijn met de CAO's in de belangrijkste landen waarin TNT actief is. Voor 2008 geldt, na vier opeenvolgende jaren van bevroren basissalarissen, een verhoging van 2%. De kortetermijn en langetermijn bonussen worden opnieuw gemaximeerd op het niveau van 2006. Dit betekent een bevroering voor het tweede opeenvolgende jaar.

We zullen onderwerp verkeersveiligheid in de opkomende markten met de hoogste prioriteit aanpakken. Vooral door recente overnames is het aantal verkeersdoden binnen ons bedrijf en bij onze onderaannemers is scherp gestegen tot het onacceptabele aantal van 42. Van deze dodelijke ongelukken vonden er 21 in India plaats, waar de infrastructuur en de normen en de wetgeving voor de verkeersveiligheid nog in ontwikkeling zijn. We doen wat we kunnen om te zorgen dat ons hele wagenpark veilig en goed onderhouden is, en dat al onze chauffeurs en die van onze onderaannemers goed getraind en gekwalificeerd zijn voor hun werk.

Groei voor onze wereld

Vanuit het oogpunt van milieu is groei niet altijd positief. Economische groei betekent vaak meer vervuiling en uitputting van grondstoffen. Terwijl de wereldeconomie snel groeit, kampen honderden miljoenen mensen nog steeds met armoede en honger. Wij kunnen als onderneming onze ogen niet sluiten voor deze feiten en we hebben dan ook twee initiatieven in gang gezet om te helpen deze negatieve aspecten van groei tegen te gaan.

Sinds 2002 werken we samen met het World Food Programme (WFP) van de Verenigde Naties in de strijd tegen honger in de wereld. In 2007 hebben we de eerste vijf jaar van ons samenwerking geëvalueerd. In deze periode is veel bereikt, en gezien deze successen en de enthousiaste bijdrage van onze medewerkers hebben we besloten onze samenwerking met WFP voort te zetten. Begin 2008 zullen we hiervoor een nieuw contract ondertekenen.

Als transportbedrijf zijn we ons altijd bewust geweest van de gevolgen van onze activiteiten voor het milieu. In 2005 zijn we een programma gestart, Driving Clean, om de vervuiling door ons voertuigenpark te verminderen. Driving Clean heeft ons aan het denken gezet over het bredere probleem van de CO₂-uitstoot en de opwarming van ons klimaat. Dit is een van de grootste problemen waar de wereld vandaag voor staat, een probleem waar de transportsector zijn verantwoordelijk in moet nemen. Om deze reden hebben we een nieuw initiatief gelanceerd, Planet Me, dat een groot aantal innovatieve projecten omvat om de CO₂-uitstoot van ons bedrijf te reduceren.

We hebben een uitgebreid systeem opgesteld om onze CO₂-uitstoot te meten, deze te managen en erover te rapporteren, en we zullen dit systeem in de komende tijd verder verfijnen. We werken hard aan de vermindering van onze uitstoot en hebben wereldwijd een set bindende beleidsvoorschriften in ons bedrijf doorgevoerd. Daarnaast willen we, net als in ons samenwerkingsverband met WFP, onze medewerkers betrekken door hen te informeren en met ideeën te stimuleren om energie te besparen in hun privéleven.

Het komende jaar

In 2008 zullen de kapitaalmarkten naar alle waarschijnlijkheid uiterst beweeglijk blijven. De crisis in de financiële sector en de stijgende prijs van olie en brandstof ondersteunen de wereldwijde vrees voor een recessie in de Verenigde Staten en vertraging in andere delen van de wereldeconomie.

Met onze heldere strategie, gericht op het profiteren van groeikansen en het creëren van waarde door de uitbreiding van onze distributienetwerken, positioneert TNT zich sterk. Express zal naar verwachting een "high single-digit" omzetgroei realiseren, terwijl Post een "low single-digit" groei zal vertonen. We verwachten dat het groepsresultaat verder zal stijgen.

2007 was een goed jaar voor TNT, een jaar dat ons bedrijf in een sterkere positie heeft gebracht voor de komende jaren. Dit alles hebben we te danken aan de inzet en loyaliteit van onze mensen, de steun van onze aandeelhouders, het vertrouwen van onze klanten en de wijsheid van onze Raad van Commissarissen.

Met vriendelijke groet,



Peter Bakker
Voorzitter van de Raad van Bestuur

missie en strategie

2007 —
Jaaroverzicht

Missie

TNT's missie is de verwachtingen van zijn klanten te overtreffen bij het wereldwijde vervoer van hun goederen en documenten. TNT creëert waarde voor zijn klanten door hen via distributienetwerken de meest betrouwbare en efficiënte oplossingen te bieden.

TNT streeft ernaar in zijn sector toonaangevend te zijn door:

- zijn mensen met trots te vervullen,
- waarde te creëren voor zijn aandeelhouders, en
- verantwoordelijkheid te nemen voor de wereld waarin het bedrijf opereert.

“Focus op Netwerken”

TNT's strategie richt zich op het leveren van distributiediensten door het vakkundig managen van een portfolio van distributienetwerken. TNT noemt deze strategie dan ook: “Focus op Netwerken”. Deze strategie brengt beheersbare operationele risico's met zich mee en gaat uit van TNT's kernvaardigheden met het doel winstgevende groei te realiseren.

In de eerste fase van de Focus op Netwerken-strategie heeft TNT zich geconcentreerd op de transformatie van de fundamente van het bedrijf. TNT heeft zijn activiteiten op het gebied van logistiek en vrachtmanagement afgestoten en is zich versterkt gaan richten op netwerkactiviteiten (Post en Express) en op de optimalisering van zijn kapitaalstructuur. Met de start van de tweede fase van de strategie (“Grow and Build Value”) in december 2007 is het accent komen te liggen op de verdere versterking van het kernportfolio (Post Nederland en Express Europa) en van de winstgevende groeiplatformen zoals Europese Postnetwerken, pakketten en opkomende expressmarkten.

TNT beheert een portfolio van netwerken met verschillende snelheidskenmerken, van aflevering op dezelfde dag tot aan aflevering over enkele dagen, en verschillende gewichtskenmerken, van brieven tot zware pakketten en pallets. TNT Express verzorgt het vervoeren van documenten, pakjes,

pakketten en vracht die op een bepaald tijdstip of bepaalde dag afgeleverd moeten worden, terwijl TNT Post zich richt op het vervoer van documenten met een minder tijdzekere aflevering (hoewel in de praktijk bijna 100% van de zendingen in Nederland op de volgende dag worden bezorgd).

TNT verzorgt het afhalen, vervoeren, sorteren, verwerken, opslaan en afleveren van documenten, pakjes, pakketten en vracht via een combinatie van fysieke infrastructures zoals depots en vrachtwagens, elektronische infrastructures zoals facturering en track & trace-systemen, en commerciële infrastructures om klanten te winnen en te behouden. TNT's netwerken verkeren in verschillende fasen van ontwikkeling en bieden een overvloed aan groeimogelijkheden. De meest volwassen activiteit is het postnetwerk in Nederland, waar TNT actief streeft naar het behoud van het marktleiderschap in een context van volumedaling en steeds fellere concurrentie. De express-netwerken in Azië, met name in India, China en Zuidoost-Azië, en in bepaalde opkomende markten zoals Brazilië, liggen aan het andere eind van het spectrum en zijn de jongste netwerken binnen het portfolio. In deze regio's kan TNT vorm geven aan de markt, zijn netwerken sterk laten groeien en marktleiderschap verwerven. In Europa kan het bedrijf op basis van zijn huidige sterke positie de express- en postnetwerken verder ontwikkelen. TNT richt zich op een versnelde groei van zijn netwerken, zowel autonoom als via geselecteerde acquisities.

TNT Express maakt gebruik van een heldere marktdefinitie om haar positie binnen de sector te verduidelijken. Deze definitie van de expressmarkt omvat de aflevering van zendingen op een gegarandeerd tijdstip of dag, de aflevering op de volgende dag en de snelst mogelijke dagzekere aflevering per lucht- of wegvervoer, gebruikmakend van een uitgebreid netwerk met dienstregeling en van-deur-tot-deur tracking en tracing van individuele pakjes en zendingen. Op basis van een analyse van alle beschikbare gegevens schatte TNT de omvang van de Europese markt in 2006 op circa € 21 miljard. TNT heeft het grootste marktaandeel in Europa (17%), gevolgd door DHL (16%), UPS (8%) en La Poste (7%).

De Europese postsector waarin TNT Post actief is heeft een omvang van circa € 60 miljard en bestaat nog steeds uit sterk gereguleerde binnenlandse markten, met nationale operators die in veel landen nog profiteren van een bescherming tegen concurrentie via hun monopolies, met name in Zuid- en Oost-Europa. De omvang van deze markt zal ook in de toekomst blijven afnemen als gevolg van de substitutie van postproducten door elektronische producten, met name in landen waar de penetratie van het internet het sterkst is, namelijk in Noord- en West-Europa. In Nederland is het marktaandeel van TNT naar schatting 88%. In andere Europese landen loopt het marktaandeel van TNT uiteen van 1% (kleine landen) tot 9% (Verenigd Koninkrijk) voor geadresseerde post, en van 7% (Duitsland) tot 48% (kleine landen) voor ongeadresseerde post.

innovatieve deel van het TNT-programma is de manier waarop de onderneming haar medewerkers wil betrekken bij het terugdringen van de CO₂-uitstoot. TNT wil met zijn medewerkers een afspraak maken: TNT laat zien wat het als bedrijf doet, en daagt zijn medewerkers uit deze aanpak ook in de privésfeer over te nemen. TNT noemt dit project Choose Orange.

Maatschappelijke verantwoordelijkheid

De missie van TNT stelt onder andere dat de onderneming ernaar streeft verantwoordelijkheid te nemen voor de wereld waarin zij actief is. De Raad van Bestuur is actief betrokken bij de ontwikkeling van het beleid op het gebied van maatschappelijke verantwoordelijkheid binnen de onderneming, inclusief het stellen van doelstellingen op dit gebied voor het management en de koppeling ervan aan hun bonusschema's.

Planet Me, dat in januari 2007 werd gelanceerd, is een programma dat gericht is op de vermindering van de CO₂-uitstoot door TNT. Planet Me bestaat uit drie afzonderlijke projecten: Count Carbon, Code Orange en Choose Orange. In het kader van Count Carbon zal TNT bedrijfsbreed een systeem invoeren om de CO₂-uitstoot te sturen, te meten en erover te rapporteren. Code Orange geeft vorm aan de inzet van TNT op operationeel niveau. TNT werkt hard aan de vermindering van de CO₂-uitstoot in alle onderdelen van het bedrijf. Om dit te bereiken is TNT bezig een set vaste werkwijzen op te stellen. Het derde en meest

financieel overzicht groep

2007 —
Jaaroverzicht

Geconsolideerde resultaten

Jaar eindigend op 31 december

Geconsolideerde groepsresultaten	2007	verandering %	2006
Totaal bedrijfsopbrengsten	11.017	9,5	10.060
Overig inkomen	75	15,4	65
Totaal bedrijfslasten	(9.900)	(11,9)	(8.849)
Totaal bedrijfsresultaat	1.192	(6,6)	1.276
als % van de bedrijfsopbrengsten	10,8		12,7
Netto financiële lasten	(94)	100,0	(47)
Belastingen	(316)	20,0	(395)
Aandeel in resultaat van deelnemingen	1	116,7	(6)
Jaarwinst uit gecontinueerde activiteiten	783	(5,4)	828
Winst (verlies) uit niet gecontinueerde activiteiten	206	231,2	(157)
Jaarwinst	989	47,4	671
Winst toekomend aan:			
aandeel derden	3	200,0	1
aandeelhouders	986	47,2	670
Winst per gewoon aandeel (in € centen) ¹	257,4	61,6	159,3
Winst per verwaterd gewoon aandeel (in € centen) ²	256,1	62,0	158,1

(in miljoenen, behalve percentages en gegevens per aandeel)

¹ — Gebaseerd op gemiddeld 383.028.938 uitgegeven gewone aandelen in 2007 (2006: 420.701.641).

² — Gebaseerd op gemiddeld 385.071.986 uitgegeven gewone aandelen in 2007 (2006: 423.859.222).

In 2007 bedroegen de bedrijfsopbrengsten van TNT € 11.017 miljoen (2006: € 10.060). De divisie Express van TNT droeg 59,5% (2006: 57,2%) bij aan de bedrijfsopbrengsten en 50,3% (2006: 43,9%) aan het bedrijfsresultaat van de groep. De divisie Post van TNT droeg 38,4% (2006: 40,4%) bij aan de bedrijfsopbrengsten en 52,5% (2006: 59,6%) aan het bedrijfsresultaat van de groep.

De totale bedrijfsopbrengsten stegen in 2007 met 9,5% ten opzichte van 2006. Het bedrijfsresultaat daalde met 6,6% met name als gevolg van € 110 miljoen aan herstructureringskosten voor de efficiencyprojecten die de divisie Post van TNT voornemens is in 2008 te starten om de collectie, de voorbereiding en de bezorging van post zoveel mogelijk te standaardiseren.

Netto activa en financiële positie groep

	2007	verandering %	2006
Verkorte balans			
Vaste activa	4.823	12,8	4.277
Vlottende activa	2.252	6,1	2.122
Activa aangehouden voor verkoop	10	(97,6)	409
Totaal activa	7.085	4,1	6.808
Groepsvermogen	1.951	(2,8)	2.008
Langlopende schulden	2.232	5,7	2.112
Kortlopende schulden	2.902	14,2	2.542
Schulden verbonden aan activa aangehouden voor verkoop			146
Totaal groepsvermogen en schulden	7.085	4,1	6.808
Netto rendement op groepsvermogen ¹ (%)	50,5		33,4
Groepsvermogen als percentage van totaal groepsvermogen en schulden	27,5		29,5
Kasstroomoverzicht gecontinueerde activiteiten			
Netto kasstroom uit operationele activiteiten	643	(25,0)	857
Netto kasstroom uit investeringsactiviteiten	(8)	(100,7)	1.068
Netto kasstroom uit financieringsactiviteiten	(635)	70,5	(2.152)
Mutaties liquide middelen	0	100,0	(227)
Kasstroomoverzicht niet gecontinueerde activiteiten			
Netto kasstroom uit operationele activiteiten	(19)	69,8	(63)
Netto kasstroom uit investeringsactiviteiten	4	113,3	(30)
Netto kasstroom uit financieringsactiviteiten	16	(55,6)	36
Mutaties liquide middelen	1	101,8	(57)

(in miljoenen, behalve percentages)

¹ — De winst toekomend aan de aandeelhouders als percentage van het groepsvermogen.

Geleverde resultaten ten opzichte van de vooruitzichten 2007

De operationele en financiële prestaties over het jaar 2007 waren in lijn met de vooruitzichten die we hebben afgegeven voor de groep. Na correctie voor de voorziening van €110 miljoen in verband met de Masterplannen bij Post, liggen de onderliggende prestaties op recordniveau, met een winst uit gecontinueerde activiteiten die steeg tot €865 miljoen.

Het voorstel om het dividend per aandeel over 2007 met 16,4% te verhogen weerspiegelt het vertrouwen van de Raad van Bestuur in de sterkte van de prestaties van de onderneming. Deze stijging vloeit voort uit een verhoging van het uitkeringspercentage tot circa 36,7% (2006: 35,1%) van de genormaliseerde nettowinst, terwijl het aantal uitgegeven aandelen als gevolg van de aandeleninkoopprogramma's kleiner is geworden. Het voorgestelde dividend over 2007 van € 316 miljoen betekent een stijging van 8,2% ten opzichte van 2006.

Vooruitzichten 2008

De vooruitzichten voor 2008 zijn zodanig ingericht dat specifiek inzicht gegeven wordt in de ontwikkeling van TNT's gevestigde operationele activiteiten en die in opkomende markten.

Express verwacht een 'high single digit' autonome groei te laten zien voor 'International & Domestic' met een 'low double digit' operationele marge. De verwachting is dat de opkomende platforms

bij Express een 'high teens' autonome omzetgroei leveren, met een 'low single digit' operationele marge.

Post zal naar verwachting een 'low single digit' autonome omzetgroei laten zien, met een operationele marge van circa 16,5%. In opkomende markten (EMN Duitsland uitgezonderd) zullen Post en pakketten naar verwachting een 'low double digit' autonome omzetgroei realiseren, met een 'high mid single digit' operationele marge.

TNT ziet tot nu toe geen tekenen van een belangrijke vertraging in haar activiteiten, die primair op de Europese markten zijn gericht. TNT is zich bewust van de risico's van een mogelijke recessie in de Verenigde Staten. TNT is goed gepositioneerd om hierop passend te reageren. We hebben dan ook vertrouwen in onze prestaties voor het jaar 2008.

De totale vooruitzichten van Post zijn inclusief verwachtingen met betrekking tot voortdurende omzetontwikkelingen en operationele marges for EMN Duitsland op 'ongoing' basis, die gezien de huidige juridische en zakelijke context onzekerder zijn dan gebruikelijk.

De vooruitzichten van de marge ontwikkelingen bij Post zijn exclusief mogelijke verdere herstructureringskosten in de context van de masterplannen in Nederland en de besluitvorming over EMN Duitsland.

TNT verwacht dat de niet-toewijsbare kosten op een niveau van circa € 35 miljoen zullen blijven. TNT's vooruitzichten zijn gebaseerd op constante wisselkoersen op het niveau van 2007.

In 2007 bedroeg de omzet van de divisie Express € 6.551 miljoen. Onderstaande tabellen bieden een overzicht van de financiële prestaties van Express over de afgelopen twee jaar:

Jaar eindigend op 31 december

Financieel overzicht Express

	2007	verandering %	2006 ¹
Totaal bedrijfsopbrengsten	6.551	13,8	5.758
als % van de bedrijfsopbrengsten van TNT	59,5		57,2
Overig inkomen	9	125,0	4
Totaal bedrijfslasten	(5.961)	(14,6)	(5.202)
Totaal bedrijfsresultaat	599	7,0	560
als % van de bedrijfsopbrengsten van Express	9,1		9,7

(in miljoenen, behalve percentages)

¹ — Voor vergelijkingsdoeleinden zijn de cijfers aangepast voor de herziene toewijzing van niet toegewezen kosten op basis van de werkelijke kosten in 2007, alsmede voor de overdracht van Innight van Express naar Overige Netwerken in 2007.

Jaar eindigend op 31 december

Bedrijfsopbrengsten Express

	2007	verandering %	2006
Express Europa ¹	4.969	6,8	4.652
Express Rest van de wereld	1.582	43,0	1.106
Totaal bedrijfsopbrengsten	6.551	13,8	5.758
als % van de bedrijfsopbrengsten van TNT	59,5		57,2

(in miljoenen, behalve percentages)

¹ — Voor vergelijkingsdoeleinden zijn de cijfers aangepast voor de overdracht van Innight van Express naar Overige Netwerken in 2007.

Jaar eindigend op 31 december

Operationele statistieken Express

	2007	2006	2005
Aantal zendingen vervoerd (in duizenden)	228.199	198.171	179.275
Gewicht vervoerd (in tonnen)	7.390.779	4.500.683	3.520.109
Gemiddeld aantal werkdagen	252	251	253
Aantal depots/hubs	2.331	1.195	882
Aantal voertuigen ¹	26.760	22.001	19.747
Aantal vliegtuigen ¹	47	44	43

¹ — Een substantieel aantal voertuigen en vliegtuigen is geen eigendom van TNT maar wordt geleased of via een uitbestedingscontract ingehuurd.

De divisie Express heeft in 2007 dankzij de sterke prestatie van haar internationale activiteiten hogere bedrijfsopbrengsten gerealiseerd en het bedrijfsresultaat verbeterd. Dit is het resultaat van het aantrekkelijke productenaanbod van TNT, een strikte prijsdiscipline en een efficiënt verkoopproces. Express heeft verder geïnvesteerd in recent overgenomen binnenlandse platforms en in de integratie daarvan, hetgeen de operationele marge in 2007 heeft gedrukt.

Express heeft opnieuw haar winst doen stijgen via de combinatie van standaard commerciële beleidsrichtlijnen, kostenbeheersing (waaronder de verdere optimalisering van de netwerken bij behoud van de servicekaders) en de doorlopende bewaking van de omzet-yield ten opzichte van de kosteninflatie.

Operationele prestaties

Express heeft in 2007 sterk gepresteerd, door goede resultaten van haar internationale activiteiten en ondersteund door een evenwichtig klantenportfolio, verdere netwerkoptimalisering en strikt kostenmanagement. Recente acquisities presteerden conform verwachtingen. De sterke resultaten van TNT Express (exclusief de geplande opstartkosten van recente acquisities) betekenen een voortzetting van de resultaten in de afgelopen jaren, die een voortdurende verbetering van de operationele marge hebben laten zien.

Express Europa

TNT beschikt in Europa over een uitgebreid netwerk voor express wegvervoer dan enige concurrent. Via deze geïntegreerde netwerken voor weg- en luchtvervoer biedt Express een breed scala aan snelle en betrouwbare expressdiensten in de meest Europese landen. In respectievelijk januari en maart 2007 is het Europese netwerk uitgebreid met eigen verbindingen naar de luchthavens van Bordeaux (Frankrijk) en Larnaca (Cyprus). In oktober heeft Express de co-load verbindingen naar Gdansk (Polen) en Sofia (Bulgarije) opgewaardeerd naar eigen vliegtuigen. Daarnaast is de vestiging in Nantes (Frankrijk) verplaatst naar Rennes (Frankrijk).

In 2004 heeft Express een investeringsplan van € 36 miljoen bekendgemaakt voor de airhub in Luik. Doel hiervan is een verdere verbetering van de overkomstduur en van het percentage zendingen dat tijdig en in perfecte staat wordt afgeleverd. Het project vordert goed, en het nieuwe gebouw van de hub is in november 2007 gereedgekomen. Per 31 december 2007 bedroegen de investeringen in dit project in totaal € 33 miljoen. Daarnaast heeft Express in 2007 de uitbreiding van het Integrated Express Direct Centre in Duiven afgerond. Deze uitbreiding met 5.000 m², een investering van € 7,9 miljoen, is primair bedoeld voor de verwerking van het groeiende volume van de goederenstromen vanuit China naar Europa.

Express Rest van de Wereld

Express Rest van de Wereld functioneert op een vergelijkbare wijze als de business line Express Europa, maar maakt voor het vervoer primair gebruik van de vrachtcapaciteit van commerciële luchtvaartmaatschappijen. In veel landen worden de wereldwijde expressdiensten van TNT Express echter aangevuld met binnenlandse en regionale expressdiensten.

2007 was in China een jaar met diverse opvallende mijlpalen. In februari is Express gestart met een verbinding met een eigen

Boeing 747 Extended Range Freighter tussen Sjanghai en de Europese airhub in Luik. In maart voltooide TNT de acquisitie van Huayu Hengye Logistics Company Limited (Hoau), een van de grootste binnenlandse wegvervoerders van China. Express beschikt nu over het grootste netwerk van al haar concurrenten in China, met ruim 1.250 depots over het gehele land, drie internationale gateways en 56 binnenlandse hubs.

In India vordert de integratie van het overgenomen ARC India Private Ltd. (Speedage) gestaag. Zoals verwacht was echter een significante investering nodig om de operationele prestaties op het gewenste niveau te brengen. De servicekwaliteit van Speedage is dan ook geleidelijk verbeterd.

In Zuid-Amerika heeft TNT een marktleiderspositie verworven via de overname van Expresso Mercúrio S.A. (Mercúrio) op 10 januari 2007. Dit bedrijf heeft in het eerste jaar sinds de acquisitie boven verwachting gepresteerd. Het transformatieproces is zeer succesvol verlopen, zonder verlies van belangrijke klanten, met een hoge omzetgroei en financiële resultaten die voorlopen op de planning. Mercúrio heeft 6.500 medewerkers in 104 vestigingen en biedt een uitgebreide binnenlandse expressdienst in Brazilië.

In 2007 bedroeg de omzet van de divisie Post € 4.234 miljoen, een stijging van 4,2% ten opzichte van 2006.

Onderstaande tabellen bieden een overzicht van de financiële prestaties van Post over de afgelopen twee jaar:

Jaar eindigend op 31 december

Financieel overzicht Post

	2007	verandering %	2006
Totaal bedrijfsopbrengsten	4.234	4,2	4.065
als % van de bedrijfsopbrengsten van TNT	38,4		40,4
Overig inkomen	64	10,3	58
Totaal bedrijfslasten	(3.672)	(9,2)	(3.362)
Totaal bedrijfsresultaat	626	(17,7)	761
als % van de bedrijfsopbrengsten van Post	14,8		18,7%

(in millions, except percentages)

Bedrijfsopbrengsten Post

	2007	verandering %	2006
Post Nederland	2.551	(1,7)	2.596
Europese Postnetwerken	1.002	33,8	749
Cross-Border	527	(1,3)	534
Data & Document Management	154	(17,2)	186
Total operating revenues	4.234	4,2	4.065
als % van de bedrijfsopbrengsten van TNT	38,4		40,4

(in miljoenen, behalve percentages)

Operationele statistieken Post

	2007	2006	2005
Zendingen geadresseerde post bij Post Nederland ¹ (miljoenen stuks)	4.701	4.918	5.139
Per afgiftepunt in Nederland (stuks)	608	644	679
Per FTE ² bij Post Nederland (duizenden stuks)	153	155	152
Per inwoner in Nederland (stuks)	287	301	315
Per dag waarop wordt bezorgd (miljoenen stuks)	15	16	17
Omzet per FTE ² (duizenden €)	99	95	94
Gemiddeld percentage automatisch gesorteerde Nederlandse binnenlandse post	84	83	84
Volume cross-border post (duizenden kg)	88.782	88.237	81.334
Zendingen geadresseerde post bij Europese Postnetwerken (miljoenen stuks)	1.621	894	490

1 — Exclusief internationale postzendingen, per dag waarop wordt bezorgd (in miljoenen stuks).

2 — Een FTE (voltijd equivalent) wordt gedefinieerd op basis van een werkweek van 37 uur.

De omzet van de postactiviteiten van TNT zijn in 2007 met 4,2% gestegen (2006: 2,8%). Bij Post Nederland is de omzet met 1,7% afgenomen (2006: 1,9%). Gecorrigeerd voor het aantal werkdagen is het volume geadresseerde post in Nederland met 4,2% gedaald (2006: 4,0%). De omzet van Europese Postnetwerken vertoonde een groei van 33,8%. De omzet van de business line Cross-Border daalde met 1,3%. De omzet van Data & Document Management daalde met 17,2%, waarvan 16,7% toe te schrijven is aan de afstoting van activiteiten.

De bedrijfslasten zijn met 9,2% gestegen tot € 3.672 miljoen. Deze stijging heeft te maken met de groei van Europese Postnetwerken en een voorziening van € 110 miljoen in verband met herstructureringskosten. Als gevolg van met name de bovengenoemde stijging van de bedrijfslasten is het bedrijfsresultaat van TNT Post in 2007 met 17,7% gedaald.

Operationele prestaties

TNT Post heeft in 2007 de winstgevendheid van haar postactiviteiten weten te handhaven dankzij haar klantgerichtheid, marktsegmentering en een programma van kostenbeheersingsmaatregelen die zeer strikt worden doorgevoerd in haar thuismarkt Nederland. Deze kostenbeheersingsmaatregelen omvatten de herstructurering van de marketing en sales-kanalen en –organisatie, de herstructurering van de overhead, en de herinrichting van de operationele activiteiten. Tot eind 2006 bereikten de cumulatieve besparingen van de in 2001 aangekondigde Masterplannen €298 miljoen.

In december 2006 kondigde Post nieuwe kostenbesparingen aan die jaarlijks € 300 miljoen moeten gaan opleveren. Samen met resterende besparingen van de Masterplannen van 2001 wil Post in de periode 2007-2015 €370 miljoen besparen. In 2007 heeft TNT €38 miljoen bespaard. Aan het eind van 2007 is de start van een reeks efficiency programma's bekendgemaakt, waarvoor een voorziening van €110 miljoen is getroffen. Deze besparingen tezamen met nieuwe commerciële initiatieven zullen de Nederlandse postactiviteiten verder voorbereiden op de veranderende dynamiek van de markt. Het doel van Post is de afname van het postvolume te beperken tot 3% à 4% per jaar.

Europese Postnetwerken

Via de business line Europese Postnetwerken is Post nu aanwezig op de postmarkten van Duitsland, België, Italië, Oostenrijk, Slowakije, Tsjechië en het Verenigd Koninkrijk.

Voor wat betreft de geadresseerde post heeft Post zich in 2007 opnieuw met name gericht op versterking van haar positie op de sleutelmarkten Duitsland en het Verenigd Koninkrijk.

In Duitsland heeft TNT Post haar positie versterkt met de verdere expansie van haar regionale distributienetwerken, waarvan de dekking nu 24,4% is. Doel hierbij is actief te zijn in alle dichtbevolkte gebieden van Duitsland, en daarmee een landelijk productenaanbod te realiseren via het 71%-dochterbedrijf TNT Post AG & Co. KG. Dit dochterbedrijf heeft in 2007 succesvol nieuwe klanten geworven. Via samenwerkingsverbanden met regionale distributiebedrijven (één hiervan is TNT Post Regioservice) bereikt TNT nu een landelijke dekking voor de distributie van briefpost van meer dan 90% van alle huishoudens in Duitsland. Daarnaast heeft PostCon Deutschland AG, onderdeel van TNT en marktleider op het gebied van postconsolidatie in Duitsland, zijn klantenkring verder uitgebreid.

Op 21 januari 2008 hebben twee dochterbedrijven van TNT Post Duitsland het *Verwaltungsgericht* (administratieve rechtbank) in Berlijn verzocht een *einstweilige Anordnung* (voorlopige voorziening) af te geven om het algemeen bindende minimumloon voor de postsector zoals op 28 december 2007 vastgesteld door het Bondsministerie voor Arbeid en Sociale Zaken, op te schorten. Post staat op het standpunt dat dit minimumloon ongrondwettelijk is.

Met de gang naar de rechter wil Post rechtszekerheid verkrijgen voor de Duitse activiteiten van Europese Postnetwerken. Het bedrijf heeft voor deze activiteiten in totaal ongeveer 14.000 medewerkers in dienst en in 2007 € 233 miljoen aan omzet gerealiseerd, met een verlies van € 31 miljoen. TNT heeft tot nu toe in totaal circa € 80 miljoen in Duitsland geïnvesteerd in het kader van zijn strategie om in specifieke landen de nummer één uitdager van het huidige nationale postbedrijf te worden.

In het Verenigd Koninkrijk beschikt Post over een "downstream access" overeenkomst met Royal Mail, waardoor Post klanten een alternatief kan bieden op de postmarkt. In 2007 haalde Post opnieuw diverse belangrijke contracten binnen en versterkte het bedrijf haar positie op de Britse markt verder. Tegelijkertijd opende Post vier regionale vestigingen met sorteerfaciliteiten gericht op de MKB-markt, waarmee klanten een breder portfolio van diensten kan worden geboden en, op termijn, end-to-end oplossingen.

Op het gebied van ongeadresseerde post heeft Post in 2007 haar positie versterkt in alle markten waar het bedrijf aanwezig is, met name via autonome groei. In Nederland, België, Italië en Midden- en Oost-Europa is Post een significante marktspeeler. In bijna alle landen ondervindt het bedrijf echter sterke concurrentie op prijzen (meestal van de kant van bedrijven die eigendom zijn van andere postale operators die hun dominante positie gebruiken om deze markt te betreden). In alle landen is Post succesvol geweest in de handhaving van haar marktaandeel, door klanten en volumes te behouden. Het bedrijf investeert voortdurend in de kwaliteit van de dienstverlening om zich te onderscheiden van spelers die op prijs concurreren. In 2007 is de omzet van Europese Postnetwerken met 33,8% gegroeid tot € 1.002 miljoen, bij een *low-single-digit* marge (exclusief de pakkettenactiviteiten in het Verenigd Koninkrijk).

corporate governance

2007 —
Jaaroverzicht

Op grond van de huidige Machtigingswet valt TNT volledig onder het Nederlandse structuurregime. Dit houdt in dat TNT verplicht is een zogenoemde “two-tier” bestuursstructuur toe te passen, te weten een Raad van Bestuur en een onafhankelijke Raad van Commissarissen.

In deze “two-tier” bestuursstructuur is de Raad van Bestuur belast met de uitvoerende managementverantwoordelijkheid onder toezicht van een onafhankelijke Raad van Commissarissen. Zowel de Raad van Bestuur als de Raad van Commissarissen leggen verantwoording af voor de uitoefening van hun taken tegenover de Algemene Vergadering van Aandeelhouders.

Krachtens het Nederlandse structuurregime worden de leden van de Raad van Bestuur benoemd en kunnen zij worden ontheven van hun taken of ontslagen door de Raad van Commissarissen. Het besluit van de Raad van Commissarissen om een lid van de Raad van Bestuur te ontslaan kan alleen worden genomen na raadpleging van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders over het voorgenomen ontslag. Op grond van de regels van het structuurregime is voor bepaalde besluiten van de Raad van Bestuur bovendien goedkeuring vooraf van de Raad van Commissarissen vereist.

Members of the Board of Management



M.P. (Peter) Bakker (1961)
— Voorzitter Raad van Bestuur

Peter Bakker is sinds 1 november 2001 voorzitter van de Raad van Bestuur. Zijn portefeuille omvat groepsstrategie, communicatie, juridische zaken (groep en algemeen), maatschappelijk verantwoord ondernemen, human resources en interne audit.



C.H. (Henk) van Dalen (1952)
— Chief Financial Officer

Henk van Dalen is sinds 1 april 2006 Chief Financial Officer en sinds 20 april 2006 lid van de Raad van Bestuur. Zijn portefeuille omvat financiële rapportage en verslaglegging, risicomanagement en interne control, mergers en acquisities, business control, treasury, belastingen, investor relations, juridische zaken en integriteit.



H.M. (Harry) Koorstra (1951)
— Group Managing Director Post

Harry Koorstra is sinds 1 juli 2000 Group Managing Director Post en lid van de Raad van Bestuur.



M.C. (Marie-Christine) 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.

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

Leden van de Raad van Commissarissen

H.M. (Jan) Hommen (1943) — Voorzitter



Nationaliteit — Nederlandse
Benoeming — juni 1998
Einde zittingstermijn — 2009
Commissies —
Honoreringcommissie,
Benoemingscommissie
(voorzitter), Public Affairs

R.J.N. (Robert) Abrahamsen (1938)



Nationaliteit — Nederlandse
Benoeming — mei 2000
Einde zittingstermijn — 2008
Commissies —
Auditcommissie (voorzitter),
Benoemingscommissie

R. (René) Dahan (1941)



Nationaliteit — Nederlandse
Benoeming — april 2003
Einde zittingstermijn — 2011
Commissie —
Auditcommissie

V. (Victor) Halberstadt (1939)



Nationaliteit — Nederlandse
Benoeming — juni 1998
Einde zittingstermijn — 2010
Commissies —
Benoemingscommissie,
Public Affairs (voorzitter)

M. (Mary) Harris (1966)



Nationaliteit — Britse
Benoeming — april 2007
Einde zittingstermijn — 2011
Commissie —
Auditcommissie

G. (Giovanna) Kampouri Monnas (1955)



Nationaliteit — Griekse
Benoeming — april 2005
Einde zittingstermijn — 2009
Commissies —
Auditcommissie, Public Affairs

R. (Roger) King (1940)



Nationaliteit — Amerikaanse
Benoeming — april 2006
Einde zittingstermijn — 2010
Commissie —
Honoreringcommissie

W. (Wim) Kok (1938)



Nationaliteit — Nederlandse
Benoeming — april 2003
Einde zittingstermijn — 2011
Commissies —
Benoemingscommissie,
Public Affairs

S. (Shemaya) Levy (1947)



Nationaliteit — Franse
Benoeming — april 2005
Einde zittingstermijn — 2009
Commissie —
Honoreringcommissie

R.W.H. (Rolf) Stomberg (1940)



Nationaliteit — Duitse
Benoeming — juni 1998
Einde zittingstermijn — 2010
Commissie —
Honoreringcommissie
(voorzitter)

informatie voor aandeelhouders

2007 —
Jaaroverzicht

TNT is opgenomen in de AEX-index, die normaliter bestaat uit de 25 grootste ondernemingen in Nederland op basis van het

op de beurs verhandelde volume en het vrij verhandelbare aandelenkapitaal.

In 2007 zijn 611 miljoen aandelen TNT verhandeld op Euronext Amsterdam (2006: 511 miljoen).

Koersontwikkeling

	2007	2006
Koers aandeel (in €)		
Hoog	36,08	32,62
Laag	25,67	26,30
Slot	28,25	32,58
Nettowinst per geplaatst aandeel (in € cent)	257,4	159,3
Dividend (in € cent)	85,0 ¹	73,0
Dividend als uitkeringspercentage (as a %)	33,0	45,8
Dividend als percentage van slotkoers	3,01	2,24
Koers/winst verhouding	10,98	20,45
Aantal uitgegeven gewone aandelen	379.224.255	422.767.600
Geplaatst aandelenkapitaal (in € miljarden)	10,713	13,774
Bijgesteld aandelenkapitaal (in € miljarden) ²	10,467	12,779

1 — Schatting op basis van aantal uitgegeven gewone aandelen per 14 februari 2008.

2 — Gecorrigeerd voor aandelen aangehouden voor intrekking.

TNT en AEX - koersvergelijking

2007

Relatieve koersontwikkeling in 2007 ten opzichte van de AEX (slotkoersen met AEX-indicering op TNT-basis):



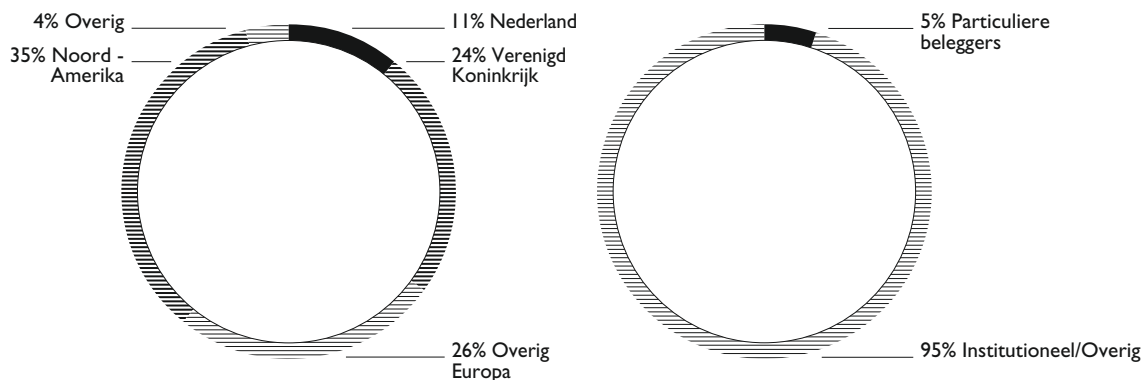
— TNT
— AEX

21
Groei door netwerken
Jaaroverzicht 2007

INFORMATIE VOOR
AANDEELHOUDERS



Aangezien onze gewone aandelen effecten aan toonder zijn, is de verdeling per regio en per soort investeerder gebaseerd op schattingen op basis van de beperkte informatie die beschikbaar is via de markt. Deze schattingen, uitgedrukt in percentages van het totale uitstaande aandelenkapitaal (exclusief aandelen in portefeuille van TNT) per 31 december 2007, geven het volgende beeld:



Dividend

TNT tracht te voldoen aan de rendementseisen van de aandeelhouders door de waardestijging van het aandeel, het uitkeren van dividenden en de incidentele inkoop van eigen aandelen. In lijn met de dividendrichtlijnen van de onderneming streeft TNT ernaar jaarlijks een interim- en slotdividend in euro's uit te keren. De TNT-richtlijnen voor reserves en dividend zijn te vinden op de corporate website van TNT, group.tnt.nl. In de loop van 2007 heeft TNT aangekondigd voornemens te zijn het uitkeringspercentage van het dividend te verhogen van de huidige 35% van de genormaliseerde nettowinst tot circa 40% in 2010. De genormaliseerde nettowinst wordt gedefinieerd als de "winst toekomstend aan de aandeelhouders van de moedermaatschappij", gecorrigeerd voor significante eenmalige en bijzondere posten.

Inkoop van eigen aandelen / aandeleninkoopprogramma's

De vermindering van ons uitgegeven kapitaal tot het huidige bedrag kreeg haar beslag op respectievelijk 5 juli 2007, na de afronding in januari 2007 van het op 6 november 2006 aangekondigde aandeleninkoopprogramma van € 1.000 miljoen, en 29 november 2007, na de afronding in september 2007 van het op 26 februari 2007 aangekondigde aandeleninkoopprogramma van € 400 miljoen.

Op 30 juli 2007 werd een nieuw aandeleninkoopprogramma van maximaal € 500 miljoen aangekondigd. Een eerste tranche van € 200 miljoen ging op 9 november 2007 van start en is op 4 januari 2008 afgerond. Een volgende tranche van € 100 miljoen ging op 7 januari 2007 van start en zal naar verwachting in februari 2008 worden afgerond. De resterende tranche van € 200 miljoen zal naar verwachting medio 2008 worden afgerond.

Financiële agenda 2008

- 18 februari** Bekendmaking cijfers over het vierde kwartaal 2007 en jaarcijfers 2007
- 11 april** Algemene Vergadering van Aandeelhouders van TNT
- 15 april** Ex-dividend notering van aandeel TNT (betaalbaarstelling: 22 april 2008)
- 28 april** Bekendmaking cijfers over het eerste kwartaal 2008
- 28 juli** Bekendmaking cijfers over het tweede kwartaal 2008
- 27 oktober** Bekendmaking cijfers over het derde kwartaal 2008

Publicaties

Share is een kwartaalblad dat verspreid wordt onder 13.000 particuliere aandeelhouders van TNT en andere geïnteresseerden. Dit tijdschrift en andere publicaties kunnen ook via de website van TNT worden gelezen en besteld.

Websites

De laatste en gearchiveerde persberichten, corporate presentaties en speeches, de actuele koers van het aandeel TNT en andere informatie zoals het online jaarverslag en de kwartaalverslagen van TNT vindt u op onze corporate website, group.tnt.nl.

Wij nodigen u tevens uit de websites www.tnt.com en www.tntpost.nl te bezoeken.

colofon

2007 —
Jaaroverzicht



Uitgave —
TNT N.V.
Postbus 13000
1100 KG Amsterdam

Telefoon + 31 20 500 6000 (algemeen)
+ 31 20 500 6241 (Investor Relations)
Fax + 31 20 500 7000
Website group.tnt.nl
Kamer van Koophandel Amsterdam
Nummer 27168968

Concept, design and coördinatie —
www.fabrique.nl
Fabrique Communication and Design

Fotografie —
Anton Corbijn

Papier —
Modo Van Gelder — Datacopy 80 gr/m²

Lithografie en druk —
Thieme Amsterdam

Bindwerk —
Binderij Hexspoor B.V.

