

sogeti
Part of Capgemini 

Jaarverslag 2025



*Right here.
Right now.*



Inhoud

01

Voorwoord	05
Profiel Sogeti Nederland B.V.	07
Verslag van de Raad van Commissarissen	09
Bestuursverslag	10
Kerncijfers	27

02

Jaarrekening 2025	28
Balans per 31 december 2025	29
Winst-en-verliesrekening	30
Kasstroomoverzicht	31
Toelichting behorende bij de jaarrekening	32

03

Overige gegevens	60
Controleverklaring van de onafhankelijke accountant	61
Winstbestemming	68

04

English Summary	69
-----------------	----

05

Vijf jaar Sogeti Nederland B.V.	92
---------------------------------	----

01

Voorwoord

Voorwoord

We make technology work. Dat is wat we als Sogeti doen in ons streven naar de hoogste klant- en medewerkertevredenheid. We staan continu in verbinding met Sogetisten, onze partners en klanten. Als betrokken organisatie zijn wij ook nauw verbonden met onze omgeving. We kunnen dus wel zeggen dat verbinding een grote rol speelt in alles wat wij als Sogeti doen! Daarom hebben we in 2025 gekozen voor ‘verbinding’ als thema.

Verbinding zit in onze genen en is altijd al heel belangrijk geweest voor Sogeti. In die zin is 2025 een voortzetting van eerdere jaren. We blijven impact maken op onze mensen, onze klanten en de omgeving.

Sogetisten

Zonder Sogetisten geen Sogeti. Daarom willen wij als organisatie de verbinding met Sogetisten sterk houden. In 2025 hebben we dat onder andere gedaan door het bieden van tal van ontwikkelmogelijkheden en door het Young Sogeti Management Team te betrekken bij besluitvorming. Ook hebben we Sogetisten individueel mogelijkheden geboden voor persoonlijke groei, zoals trainingen over GenAI en ontwikkelprogramma's passend bij het carrièrepad.

Het onderlinge contact tussen Sogetisten hebben we versterkt met verschillende leuke community-events, de Sogeti SoPlay Gamenight, lunchwandelingen en gezamenlijke sportactiviteiten.

Klanten en partners

In onze relatie met klanten en partners gaan we voor het leveren van klantwaarde, nu én op de lange termijn. Dat vraagt om een sterke verbinding. Die brengen wij tot stand door ons te verdiepen in hun business, cultuur, branche

en uitdagingen. Daarbij kijken we verder dan het heden: Welke ontwikkelingen verwachten we en hoe kunnen we daar nu al met passende IT-oplossingen op inspelen?

Dat vraagt van ons dat we klanten proactief inspireren en meenemen in het maken van de beste technologische keuzes. In 2025 hebben we dat onder andere gedaan door events zoals de QX Day en Diner Pensants, en door een klantreis naar Seattle en Silicon Valley in de VS – het wereldwijde centrum van AI innovaties.

Maatschappij

In onze integrale ESG aanpak brengen we onze verbinding met de omgeving tot leven. Als IT dienstverlener voelen wij de verantwoordelijkheid om bij te dragen aan de samenleving. We creëren met technologie oplossingen voor maatschappelijke uitdagingen en we delen onze kennis over IT met mensen die daar geen toegang toe hebben. Daarnaast zetten wij ons in voor maatschappelijke doelen, zoals het planten van zogenaamde Sogetrees en diverse activiteiten tijdens de Sogeti Impact Together Maand.

Verder geven we voortdurend aandacht aan een divers en inclusief Sogeti. We willen dat iedereen zich thuis voelt binnen onze organisatie en we zijn ervan overtuigd dat diversiteit bijdraagt aan innovatie en betere prestaties.

Voorwoord

Ben je benieuwd hoe wij in 2025 verbinding hebben gezocht, gelegd en versterkt? Bovenstaande is slechts een tipje van de sluier. In het bestuursverslag over 2025 lichten we de sluier volledig op en lees je alles over de financiële performance van Sogeti en onze verbinding met Sogetisten, klanten, partners en de maatschappij.

Marco van den Brink
Head of Sogeti Nederland

Profielschets

Sogeti Nederland B.V. is onderdeel van de internationale, beursgenoteerde Capgemini Group. Alle aandelen van Sogeti Nederland B.V. zijn eigendom van Sogeti S.A.S., de holding van de Sogeti-bedrijven binnen Capgemini SE. Bij Capgemini Group werken wereldwijd 420.000 medewerkers. Capgemini Group is een sterke en groeiende organisatie en heeft in 2025 een omzet gerealiseerd van € 22,5 miljard.

Sogeti Nederland B.V. heeft ultimo 2025 2.206 Sogetisten in dienst en is ruim vijftig jaar actief op de Nederlandse markt in al haar rechtsvoorgangers. Sogeti bestaat uit IT-professionals met passie voor nieuwe technologie. We werken nauw samen met partners om de mogelijkheden en voordelen van technologische toepassingen in te zetten onder het motto 'We Make Technology Work'. In ons dagelijks handelen staat het leveren van waarde voor klanten centraal en zijn professionaliteit, proactiviteit en pragmatisme onze kernwoorden. Sogeti streeft naar hechte en langdurige relaties met klanten.

Sogetisten onderscheiden zich in de markt door hun uitstekende IT-vakmanschap, het zijn plezierige mensen om mee samen te werken, zij hebben een positief kritische instelling en een hands-on mentaliteit met focus op technologie. Sogeti is de technologie specialist die innovatieve en creatieve IT-oplossingen maakt. Zo dragen wij actief bij aan het vergroten van de businesswaarde van klanten.

Onze klanten behoren tot de Top-500 organisaties in Nederland. We werken onder meer voor banken en verzekeraars, (semi-) overheidsinstellingen en organisaties in de private sector waaronder productie-, transport- en energiebedrijven en organisaties in de logistieke sector en zakelijke dienstverlening. Elke sector kent zijn eigen eisen, ontwikkelingen en bijzonderheden. Daarom werken we vanuit verschillende sales teams die specifieke kennis

hebben van de sector waarop zij zich richten. Daarnaast kennen we een regiobenadering voor zowel Noordoost- als Zuid-Nederland waar een sales team en een team van professionals klanten bedienen.

Bij het leveren van de beste oplossing voor IT-vraagstukken werken we nauw samen met een breed scala van technologie partners waaronder Microsoft, IBM, Microfocus, AWS, Snowflake, Oracle en Tricentis. Elk van hen biedt de beste oplossing op hun terrein. Zo profiteren klanten van kennis van meerdere partijen. Wij nemen de rol op ons als primair aanspreekpunt voor de totale oplossing inclusief de derde partij technology en ontzorgen op die manier onze klanten.

Sogeti wil een winstgevende, groeiende en duurzame onderneming zijn met een leidende positie in technologische dienstverlening. De speerpunten in ons portfolio zijn AI, Cloud, Development en Data, alles op het gebied van Testen en ondersteund door kennisgebieden op het gebied van Security en Technology Transformation die ervoor zorgen dat klanten de businesswaarde van onze technologische toepassingen op een veilige manier benutten.

Sogeti wil als organisatie betekenisvol zijn: voor klanten, Sogetisten én voor de samenleving. Vanuit ons beleid op het gebied van Corporate Social Responsibility willen wij bijdragen aan de duurzaamheidsdoelstellingen van onze klanten. Wij willen onze CO2-voetafdruk minimaliseren door te reduceren én te compenseren. De verduurzaming van ons wagenpark draagt hieraan bij. Iedere Sogetist die een nieuw leasecontract aangaat kan sinds januari 2025 uitsluitend kiezen voor een elektrische auto. Daarnaast planten we bomen in het Sogetrees bos. En vanuit het thema 'IT & Educatie' helpen we mensen zelfredzaam te zijn in de digitale wereld.

Profielschets

Sogeti Nederland B.V. maakt deel uit van de internationaal opererende groep van Sogeti-bedrijven binnen Capgemini SE. Sogetisten werken lokaal voor de klant vanuit meer dan 100 locaties verdeeld over landen in Europa, de Verenigde Staten en India.

Sogeti heeft in Nederland vijf vestigingen. Het hoofdkantoor is gevestigd in Utrecht. Daarnaast zijn er projectkantoren in Eindhoven, Heerlen, Capelle aan den IJssel en een regiokantoor in Groningen.

Verslag van de Raad van Commissarissen

Sogeti Nederland B.V. voldoet aan de criteria van een structuurvennootschap.

Eind 2011 is een Raad van Commissarissen geïnstalleerd.

Hierbij bieden wij het verslag van de Raad van Commissarissen (RvC) over het jaar 2025 aan. De jaarrekening is gecontroleerd door Forvis Mazars Accountants N.V. en op 13 mei 2026 voorzien van een goedkeurende controleverklaring. Deze is toegevoegd aan de overige gegevens bij de jaarrekening op pagina 61.

De RvC adviseert de Algemene Vergadering van Aandeelhouders de jaarrekening aldus goed te keuren en decharge te verlenen aan de directie van Sogeti Nederland B.V.

De RvC wil graag de medewerkers en de directie van Sogeti Nederland B.V. bedanken voor hun inzet en betrokkenheid in 2025.

Utrecht, 13 mei 2026

Raad van Commissarissen

Olivier Lepick

Karine Marchat



Bestuursverslag

De directie van Sogeti Nederland B.V. biedt hierbij het bestuursverslag aan voor het boekjaar dat is geëindigd op 31 december 2025.

Verbinding en echt oog hebben voor elkaar zijn al jaren belangrijk thema's binnen Sogeti. Het zit verweven in alles wat we doen. Daarom was het voor ons een logische keuze om in 2025 'verbinding' als thema centraal te stellen.

Dit jaar speelde verbinding zelfs een nóg grotere rol dan voorheen: De band met onze medewerkers, klanten, partners en de maatschappij kwam overal terug. Hoe dat eruitzag? Dat lees je in dit bestuursverslag, waarin we laten zien hoe we verbinding hebben gezocht, gestimuleerd en versterkt.

Onze Sogetisten zijn de motor van onze organisatie. Daarom hebben we extra ingezet op het versterken van de band tussen Sogeti en onze mensen én tussen collega's onderling. Dat deden we op twee manieren: Door mensen bij elkaar te brengen via uiteenlopende events en activiteiten en door Sogetisten te verbinden met hun eigen ambities en talenten via trainingen, leerpaden en kennissessies. Je leest er alles over in het eerste deel van dit verslag.

In het tweede hoofdstuk vertellen we hoe we de verbinding met klanten en partners hebben verdiept. Met een iets aangescherpte strategische koers zijn we nieuwe relaties aangegaan en hebben we bestaande relaties verder uitgebouwd. Daarbij blijft onze focus gericht op langetermijn partnerships en een ijzersterk portfolio rondom Cloud, Data, AI en Quality Engineering & Testing. AI heeft een nog steviger plek gekregen in onze oplossingen en was een terugkerend thema in events, onderzoeken en het nieuwe TMAP boek.

Natuurlijk voelen we ons ook verantwoordelijk

voor de wereld om ons heen. Daarom organiseerden we verschillende initiatieven om de maatschappelijke verbinding te versterken – zoals De Sogeti Super Opkikkerdag, een gezamenlijk Diwali event en de Sogeti Impact Together Maand. Onze focusgebieden zijn ongewijzigd: Diversiteit & Inclusie (D&I), Duurzaamheid en IT & Educatie. In het laatste deel van dit verslag lees je hoe we binnen de ESG thema's Environmental, Social en Governance onze maatschappelijke bijdrage vormgeven.



Sogetisten

Onze mensen zijn onze kracht. In 2025 mochten we weer een mooie mix van nieuwe young professionals en ervaren experts verwelkomen. En dat is iets om trots op te zijn, zeker in een arbeidsmarkt waarin technisch talent niet voor het oprapen ligt.

Omdat ontwikkelingen razendsnel gaan en het belangrijk is dat Sogetisten blijven groeien in kennis én vaardigheden, hebben we flink geïnvesteerd in *learning and development*. Die ontwikkeling zit zowel in technologische skills als in persoonlijke groei. Steeds opnieuw stellen we dezelfde centrale vraag: Waar ligt jouw unieke kracht, en welk ontwikkelpad past daarbij?

Onder de internationale vlag van 'Become your Best' kunnen Sogetisten kiezen uit verschillende programma's die hen helpen alles uit hun talent te halen – of je nu Architect, Developer, Project Manager of Engineer bent.

Zo is één van de trajecten die we in Nederland aanbieden 'Boost Your Career'. In dit programma nemen Sogetisten een paar maanden lang hun loopbaan én hun persoonlijkheid onder de loep. Met begeleiding van interne en externe experts onderzoeken ze hoe hun werk en toekomstplannen nog beter kunnen aansluiten op hun persoonlijke doelen.

GenAI

Generatieve AI is allang geen toekomstmuziek meer. Onze klanten werken er volop mee en verwachten dat Sogetisten precies weten hoe ze deze nieuwe technologie kunnen inzetten. Of het nu gaat om het maken van content of het versnellen van processen: GenAI opent deuren naar compleet nieuwe manieren van werken.

Dat GenAI grote impact heeft op het dagelijkse werk van Sogetisten, is inmiddels wel duidelijk.

Om samen te ontdekken hoe AI ons vak verandert, organiseren we volop trainingen, roundtables en workshops. Daarnaast volgden Sogetisten ook dit jaar weer diverse technische online programma's, zoals de GenAI Awareness Training. AI-kennis en -vaardigheden maken inmiddels standaard deel uit van onze leerpaden.

In het najaar van 2025 stond de 'Sogeti Winterquest' op het programma: een leeravontuur waarbij communities punten konden verdienen door samen te verkennen hoe GenAI het werk slimmer én creatiever kan maken.

En we kijken verder dan alleen GenAI. Agentic AI-systemen die niet wachten op jouw opdracht, maar zelf doelen bepalen en taken uitvoeren, staat al voor de deur. Deze nieuwe generatie AI brengt nog meer autonomie in workflows en vraagt om andere skills van IT'ers. Ook daar bereiden we ons nu al op voor.

Kennis delen



Door Sogetisten met elkaar te verbinden, ontstaat er ruimte om van elkaar te leren – ook over onderwerpen die niet direct met het dagelijkse werk te maken hebben. Daarom organiseerden we in 2025 weer allerlei kennisevents. Tijdens deze sessies deelden collega's hun ervaringen en expertise met Sogetisten uit andere communities. Dat ging over van alles: Van prompt engineering en CoPilot tot het afsluiten van een hypotheek of het verduurzamen van je huis.

Bestuursverslag

Nieuw in 2025 was de Technology Train podcast. In deze unieke kennisbron vertellen Sogetisten over hun vakgebied, steeds met dezelfde centrale vraag: Welke technologische treinen komen eraan... en misschien nog belangrijker: Op welke trein spring jij?



In de afleveringen kwamen uiteenlopende onderwerpen voorbij, zoals 'Hoe start je met GenAI?', 'Supercharging ERP Quality' en 'Grip op Agile'. Een toegankelijke manier om inspiratie op te doen en bij te blijven in een wereld die continu in beweging is.

SoKickstart

Maar liefst 90 enthousiaste Sogetisten die hun IT carrière bij ons startten, hebben in 2025 het twee maanden durende SoKickstart traject doorlopen. Dit volledig vernieuwde opleidingstraject voor starters wordt compleet begeleid door onze eigen Sogeti coaches en trainers. Een bijzonder onderdeel daarvan speelt zich zelfs af op Warwick University in Engeland.

Met support van collega's én gebruik makend van praktijkcases die rechtstreeks van onze klanten kwamen, volgden de Young Professionals een inspirerend programma. Tijdens hun eindopdracht

doken ze in een concrete onderzoeksvraag van een klant – en de oplossingen die ze bedachten, mochten ze natuurlijk ook zelf aan de klant presenteren. Een leerervaring én vliegende start in één.



Events

Om de verbinding tussen Sogetisten te versterken, organiseerden we allerlei medewerkerevents. Een vaste favoriet is natuurlijk de jaarlijkse bioscoopdag. Op een winterse decemberdag waren alle Sogetisten – mét familie en vrienden – welkom in Kinopolis Utrecht. Ook veel klanten en partners sloten gezellig aan om de nieuwste kaskrakers op het grote scherm te bekijken.

Voor de thrillseekers en festivalgangers was er genoeg te beleven dankzij So4Me, onze personeelsvereniging. Veel Sogetisten trokken samen naar Pinkpop of bezochten pretparken zoals de Efteling. En in 2025 was er opnieuw een Sogeti SoPlay Gamenight. Het thema dit jaar was Game Heroes. Bezoekers kwamen verkleed als hun favoriete gamepersonage en doken fanatiek in Mario Kart, Monopoly, karaoke of zelfs een Nerf Gun Battle. In totaal deden zo'n 400 Sogetisten en hun introducees mee – een avond vol energie en plezier.

Daarnaast vormden onze communities opnieuw het kloppende hart van Sogeti. Elke community organiseerde haar eigen kennis- én funevents, waarbij het niet alleen draaide om inhoud, maar vooral ook om ontmoeting en verbinding.

Sportieve verbinding

Samen bewegen brengt mensen dichterbij elkaar. Vanuit die gedachte organiseerden en faciliteerden we allerlei sportieve activiteiten voor en door Sogetisten. Denk aan een padeltoernooi, een golfclinic en gezamenlijke deelname aan de Utrecht Singelloop.

Onder de noemer SoWalk blijven we daarnaast onze lunchwandelingen organiseren. Tijdens een ontspannen wandeling door de buurt kunnen collega's in alle rust bijpraten en elkaar beter leren kennen – een simpele, maar effectieve manier om verbinding te creëren.

Ook vanuit de medewerkers zelf ontstonden er mooie initiatieven. Zo gingen Sogetisten samen boulderen, hyroxen en zelfs suppen. Een prachtige ontwikkeling die wij als werkgever natuurlijk graag aanmoedigen en blijven faciliteren.

Young Sogeti

Bij Sogeti hechten we veel waarde aan wat onze mensen vinden. Daarom hebben we onder andere



het Sogeti Young Management Team: een groep jonge Sogetisten die actief meedenkt én meebeslist over plannen en beleid. Zij brengen frisse perspectieven in en geven richting aan onderwerpen die medewerkers direct raken.

Een concreet voorbeeld daarvan zagen we in 2025. Op basis van hun input hebben we onze arbeidsvoorwaarden aangescherpt. We zetten nu nog sterker in op duurzaamheid door reizen met het openbaar vervoer en elektrisch rijden verder te stimuleren. Per januari 2025 is daarom ons leasebeleid aangepast en zijn alle nieuwe leaseauto's volledig elektrisch.

Ook organiseerde Young Sogeti in 2025 alweer de vijftiende editie van de Young Sogetist of the Year verkiezing. Genomineerde Young Sogetisten presenteerden vernieuwende ideeën. Dit jaar ging Sander Kaspers er met de winst vandoor. Hij ontwikkelde een slimme, geautomatiseerde workflow die Sogetisten koppelt aan passende opdrachten. Het systeem genereert vervolgens automatisch een motivatiebrief, een bijgewerkt cv en een leeradvies. Zo kunnen we klantvragen sneller en beter matchen met de juiste expertise binnen Sogeti.



Sogetisten voelen zich thuis

Medewerkers die zich echt verbonden voelen, zijn niet alleen meer tevreden, maar hebben ook

Bestuursverslag

meer plezier in hun werk. Het creëren van een inclusieve omgeving is daarbij essentieel. Hierin voelt iedereen zich thuis en staat er niets in de weg om volledig mee te doen.

In 2025 deden we mee aan verschillende medewerkeronderzoeken – en met succes! De resultaten waren uitstekend en geven ons mooie handvatten om de verbinding met onze mensen in het nieuwe jaar nóg verder te versterken. Zo behaalde Sogeti in het Computable Opleiders onderzoek de eerste plaats voor Testing. Ook waarderen Sogetisten hoe makkelijk zij digitaal lessen kunnen volgen en digitaal kunnen toetsen. Op beide onderwerpen eindigden we op een mooie derde plek. Deze resultaten danken we mede aan het brede trainingsaanbod van de Sogeti Academy, met onder andere standaard- en maatwerktrainingen in Test Automation, GenAI Prompting voor Quality Engineering en TMAP.

Ook ons kantoor hebben we zo ingericht dat het de verbinding stimuleert. Naast zones voor Activity Based Working heeft elke community een eigen werkomgeving gekregen. Dat maakt de drempel om elkaar te vinden lager, zorgt voor meer contact met vakgenoten en versterkt het gevoel van verbondenheid – zowel binnen de community als met Sogeti als geheel.

Klanten en partners

Onze klanten zijn de basis van ons succes. Ook in 2025 hebben we volop ingezet op het versterken van de verbinding met klanten en partners. Dat deden we vanuit twee richtingen: Door nieuwe klanten aan te trekken en door bestaande relaties verder te verdiepen. Tegelijkertijd hebben we ons portfolio laten meebewegen met wat de markt vraagt. Samen met onze partners kunnen we zo klanten altijd een oplossing bieden die echt past bij hun uitdaging en situatie.

In juli 2025 werd Arjan Meijer benoemd tot Head of Sales van Sogeti Nederland. Onder zijn leiding leggen we de nadruk nog sterker op het ontwikkelen en onderhouden van duurzame relaties met onze klanten. Welke uitdagingen spelen er nu in de markt? En welke komen er morgen op onze klanten af? En vooral: hoe kunnen wij hen daar zo goed mogelijk bij helpen?

Dat vraagt van ons dat we klanten blijven inspireren op het gebied van IT en hen ondersteunen in het maken van de juiste keuzes. Alleen zo kunnen we de best passende oplossingen bieden – nu én in de toekomst.

Inspiratie



Verbinding met klanten en partners is essentieel om onze diensten goed te kunnen leveren. Daarom hebben we in 2025 op allerlei manieren actief de verbinding gezocht. Zo organiseerden we zelf weer diverse events, waaronder het jaarlijkse symposium van het Verkenningsinstituut Nieuwe Technologie (VINT). Ook waren er door het jaar heen meerdere diners pensant, waarin we C-level klantrelaties bijpraatten over de nieuwste technologische trends: van digitale soevereiniteit tot Agentic AI.

Tijdens de Sogeti Executive Summit 2025 stond dit thema opnieuw centraal. Honderd managers van wereldwijde Sogeti klanten kwamen in Amsterdam samen om te horen welke rol Agentic AI in de toekomst gaat spelen en wat dat betekent voor hun bedrijfsvoering.

Ook de Sogeti Study Tour 2025 draaide volledig om de nieuwste ontwikkelingen rond Agentic AI. Samen met klanten bezochten we in vijf dagen zes inspirerende locaties aan de Amerikaanse westkust: van Microsoft en AWS in Seattle tot toonaangevende innovatielabs in Silicon Valley. Steeds stond dezelfde vraag centraal: Hoe zet je AI-agents slim in, zonder de grip te verliezen?

Marktbenadering

Onze praktijkgerichte aanpak met de slogan 'We make technology work' is ook in 2025 gewoon overleefd. Wat wel is veranderd, is onze manier van naar de markt kijken. Om de verbinding met klanten en partners nog gericht te versterken, hebben we onze marktbenadering vernieuwd.

Zo richten we ons als Sogeti nu vooral op de mid-market: Nederlandse organisaties die actief zijn op de Nederlandse markt, vaak met een duidelijke groeiambitie en een sterke behoefte aan een hechte relatie met lokale IT partners. Daarnaast hebben we – als onderdeel van de Capgemini groep – ook grotere organisaties op maat ondersteund in hun groei.

In deze mid-market doelgroep mochten we niet alleen nieuwe klanten verwelkomen, maar hebben we ook onze dienstverlening aan bestaande klanten verbreed. Dat sluit perfect aan bij onze strategie: door te bouwen aan langetermijnrelaties kunnen we klanten steeds beter helpen met een breed scala aan solutions.

Een paar mooie voorbeelden hiervan zijn [het dataplatform voor de Provincie Noord-Brabant](#), [IT Observability Platform voor De Volksbank](#) en [cloudarchitectuur voor PostNL](#).

Portfolio

Ons portfolio vormt de schakel tussen de uitdagingen van onze klanten en de technologische oplossingen die we als Sogeti bieden. Dat vraagt om een aanbod dat echt aansluit bij wat klanten nodig hebben. In 2025 hebben we ons portfolio daarom verder fijngeslepen. Net als in voorgaande jaren lag de focus op onze speerpunten Cloud, Data, AI en Quality Engineering & Testing.

Ondertussen geldt op praktisch elk IT domein hetzelfde: AI is overal. Daarom hebben we deze technologie een nog stevigere plek gegeven binnen onze proposities. Zo nemen we bijvoorbeeld de GenAI Amplifier steeds vaker mee in klantprojecten. Dit platform bundelt de kracht van GenAI met onze best practices op het gebied van softwarekwaliteit en moderne applicatie- en cloudontwikkeling. Door slim gebruik te maken van zorgvuldig opgebouwde prompts en geavanceerde AI-technieken, verhoogt het platform het vertrouwen, de kwaliteit en de snelheid in de volledige ontwikkelcyclus.

Nadenken over Agentic AI

Het groeiende belang van AI zien we overal terug, ook in ons jaarlijkse World Quality Report. De 17e editie stond in het teken van 'Adapting in Emerging Worlds'. In het rapport wordt ingezoomd op nieuwe Quality Engineering tools die organisaties helpen wendbaar te blijven – en vrijwel allemaal hebben ze tegenwoordig een stevig AI-component.

Datzelfde gold voor het VINT Symposium. Tijdens dit jaarlijkse event doken 800 bezoekers in het thema 'Autopilot Yes/No'. Kunstenaars, wetenschappers en IT'ers verkenden in hun presentaties de kansen en de grenzen van AI. Daarbij werd ook alvast vooruitgekeken naar de volgende stap op de technologieladder: Agentic AI. Wat gaat deze technologie betekenen voor organisaties, professionals en consumenten?

Bestuursverslag

Een vraag die in 2025 steeds vaker terugkwam – en waar we de komende jaren ongetwijfeld nog veel over gaan horen.

30 jaar TMAP

Ook in 2025 stond Quality Engineering & Testing (QE&T) volop in de spotlight bij Sogeti. Zo vond dit jaar weer de QX Day plaats, dit keer onder het thema 'RAising the Quality Game'. In DeFabrique in Utrecht verkenden 500 IT professionals samen hoe AI en Human Intelligence elkaar kunnen versterken om de kwaliteit binnen QE&T naar een hoger niveau te tillen. Een dag vol inspiratie, nieuwe inzichten en heel veel energie.

Daarnaast vierden we in 2025 een bijzonder jubileum: Onze gestructureerde aanpak voor testen en kwaliteit TMAP werd 30 jaar! Tijdens een jubileumbijeenkomst stonden we stil bij drie

decennia aan ontwikkeling. Alle stakeholders en TMAP-auteurs van de afgelopen 30 jaar blikten terug op de evolutie van deze aanpak. Het was een mooi moment waarop opnieuw duidelijk werd hoe relevant TMAP vandaag de dag nog steeds is – tijdloos, solide en flexibel genoeg om met elke verandering mee te bewegen.

Dat werd nog eens extra onderstreept door de lancering van een nieuw TMAP boek: 'Amplified Quality Engineering'. In dit boek laten Sogetisten Jeroen Egelmeers, Rik Marselis en Wouter Ruigrok zien hoe GenAI de wereld van kwaliteits-engineering verandert en welke kansen dit biedt voor de toekomst.

Klanttevredenheidsonderzoeken

Onze focus op verbinding met klanten en partners werpt zijn vruchten af. Dat blijkt



duidelijk uit twee onderzoeken waar Sogeti in 2025 aan deelnam. Uit het Whitelane IT Sourcing onderzoek kwam naar voren dat we als IT- en Cloud serviceprovider bijzonder sterk presteren. Vooral op de domeinen Cloud en Workspace eindigden we op een mooie tweede plaats en werden we beoordeeld als Exceptional Performer. CIO's van de grootste organisaties in Nederland gaven ons bovendien hoge tevredenheidsscores: 84% voor Cloud & Infrastructure Services, 80% voor Workplace Services en een totale klanttevredenheid van 78%, met zelfs 85% in de publieke sector.

Ook in de MT500 ranglijst deden we het uitstekend. In dit onderzoek vraagt MT/Sprout zakelijke beslissers naar hun ervaringen met dienstverleners. Hieruit bleek dat Sogeti binnen de IT dienstverlening bezig is aan een stevige opmars. In het overall klassement stegen we van plek acht naar plek drie. Diezelfde sprong maakten we bij de thema's Klantgerichtheid en Excellente Uitvoering: ook daar eindigden we op de derde plaats, na vorig jaar nog op positie acht te hebben gestaan. Op Duurzaam Ondernemerschap bleven we stabiel presteren, opnieuw met een welverdiende bronzen plek.

Omgeving

Samen met Sogetisten, klanten en maatschappelijke organisaties blijven we ons inzetten om op het gebied van Environmental, Social & Governance (ESG) een zo duurzaam mogelijke impact te maken. Onze maatschappelijke verantwoordelijkheid dragen we zowel intern als extern uit. In 2025 hebben we deze inzet verder gestructureerd door onze activiteiten onder te brengen binnen duidelijke ESG-pijlers. Daarnaast hebben we een ESG Lead aangesteld die ervoor zorgt dat onze visie concreet wordt doorvertaald naar processen en dagelijkse bedrijfsvoering. Onder de thema's Duurzaamheid, Diversiteit & Inclusiviteit en IT & Educatie geven we ESG een heldere stem – drie gebieden die binnen Sogeti en bij onze klanten steeds nauwer met elkaar verweven raken.

Sogeti Nederland is onderdeel van de Capgemini Group en sluit volledig aan op het door de Group geformuleerde ESG beleid.

Hieronder lees je hoe wij invulling hebben geven aan ESG in 2025.

Environmental

We voelen ons verantwoordelijk voor het milieu en voor het beperken van de opwarming van de aarde. Daarom is Sogeti CO₂-neutraal en streven we naar Net Zero in 2040. Dat betekent dat we onze voetafdruk zoveel mogelijk verkleinen en het restant compenseren - in samenwerking met de Climate Neutral Group. Onze CO₂-footprint wordt jaarlijks vastgesteld voor de CO₂-Prestatieladder, waarop we samen met Capgemini opnieuw niveau 5, het hoogste niveau, behaalden.

Jaarlijks wordt de Nederlandse footprint geverifieerd volgens de de spelregels van de CO₂-Prestatieladder en ISO14064. Voor 2025 levert dit het volgende beeld op van de scope 1,2 en 3 (zakenreizen) carbon emissies voor Sogeti Nederland.

Scope 1: Direct CO ₂ -emissions	954,0
Scope 2: Indirect CO ₂ -emissions	498,8
Scope 3: Business travel	1.939,9
CO₂ footprint Sogeti NL 2025	3.392,7

In 2025 hebben we onze verantwoordelijkheid voor het milieu verder ingevuld. Een mooi voorbeeld is het strategische programma 'Sustainable Sogetist', dat is uitgegroeid tot een vast onderdeel van onze organisatie. Daarnaast riepen we oktober uit tot de Impact Together Month, waarin we allerlei duurzame en maatschappelijke activiteiten organiseerden - volledig voor en door Sogetisten.

Bestuursverslag

Duurzaamheid voor Sogetisten

Onze leefomgeving gaat ons nauw aan het hart – daarom willen we hier zo duurzaam mogelijk mee omgaan. Nieuwe medewerkers starten met een verplichte Sustainability Awareness training, en wie verdieping zoekt, kan terecht in ons Sustainable Sogetist leerpad over Green IT. Ook in onze professional leerpaden krijgt duurzaamheid een vaste plek.

We maken duurzaamheid daarnaast graag tastbaar. Zo kunnen teams vergaderen op locaties van Natuurmonumenten, inclusief een inspirerende sessie van een ecooloog. Ook breidden we ons eigen Sogetrees bos verder uit met 4.500 bomen, plantten we voor elke QX Day deelnemer een boom en leverden bezoekers via het duurzaamheidsrad nog zo'n 70 extra bomen op.

Ook onze eigen leefomgeving kreeg aandacht. Sogetisten organiseerden wandel- en hardloopsessies rondom ons hoofdkantoor, waarbij ze gezamenlijk 120 kilo zwerfafval verzamelden. Verder hielden we meerdere Repaircafés en organiseerden we een Sogeti Digital Cleanup, zowel intern als bij klanten.

Duurzaamheid voor klanten en partners

Ook richting klanten zetten we grote stappen. We ontwikkelen een sustainable portfolio bestaande uit onder meer een nulmeting van uitstoot door IT gebruik, een volwassenheidsscan en een uitgebreid cloud management dashboard dat klanten helpt hun footprint inzichtelijk te maken. Daarnaast werken we met klanten samen aan een

gezamenlijke end-to-end customer journey met expliciete duurzaamheidsdoelen. Sogeti heeft zich bovendien verbonden aan het JAC Supplier Engagement Programme, een duurzaam initiatief uit de telecomsector – goed voor een Bronze Climate Award. Ook Ecovadis erkende onze inspanningen en plaatste Sogeti in 2025 opnieuw op het hoogste Platinum niveau, met een score van 96/100 voor Environment. Hiermee behoren we tot de top 1% van onze branche.

Social

Wij willen dat iedere Sogetist zich thuis voelt bij Sogeti, zichzelf kan zijn en alles uit zijn of haar talenten kan halen. Dat thuisgevoel stimuleren we met trainingen over het herkennen van vooroordelen, brainstormsessies, guild meetings en tal van community activiteiten. Een bijzonder initiatief is het programma 'Praat Nederlands met me', waarin Sogeti taalbuddies collega's – onder wie statushouders – helpen met de Nederlandse taal en met het wegwijs worden binnen Sogeti.

Daarnaast organiseerden we inspirerende activiteiten rondom diversiteit, zoals het symposium 'Verbinding door Verschil', dat de meerwaarde van diversiteit binnen organisaties centraal stelde. Tijdens Girlsday gaven getalenteerde meiden uit De Bilt een kijkje in de IT wereld: zij ontwierpen en pitchten hun eigen app onder begeleiding van vrouwelijke Sogetisten. En natuurlijk vierden we ook in 2025 weer de diversiteit binnen onze organisatie met ons Diwali feest en de gezamenlijke Iftar.

Maatschappelijke activiteiten

Ook buiten Sogeti hebben we een actieve rol gespeeld. In 2025 vond de vijftiende Sogeti Super Opkikkerdag plaats, waar 80 Sogetisten gezinnen

met een ernstig ziek familielid een onvergetelijke dag bezorgden. Daarnaast hielpen we families die geen laptop kunnen aanschaffen aan een refurbished apparaat, via de Amsterdamse Cyberbank en het Allemaal Digitaal project. Sogeti ontwikkelde hiervoor zelfs kosteloos een laptop uitgiftesysteem.

We stimuleerden vrijwilligerswerk verder, onder andere door de Stichting Gelijkwaardig Herstel te ondersteunen. We stimuleerden vrijwilligerswerk verder, onder andere door samen te werken met ITvitae, Gemeente Amsterdam, Hogeschool Den Haag en verschillende UWV's om mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt te helpen aan een passende baan. En via CodeGorilla verbonden we jongeren met werkgevers dankzij onze nieuwe opleiding tot Cloud Engineer. Ook werkten we samen met ITvitae, Gemeente Amsterdam, Hogeschool Den Haag en verschillende UWV's om mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt te helpen aan een passende baan. En via CodeGorilla verbonden we jongeren met werkgevers dankzij onze nieuwe opleiding tot Cloud Engineer.

IT en educatie

De kennis die we als Sogetisten in huis hebben, delen we graag met mensen die daar niet vanzelfsprekend toegang toe hebben – zo dragen we bij aan digitale inclusie. Daarom zijn we in 2024 een samenwerking gestart met Digiwijs 3.0, waar we hielpen bij trainingen én de 60 vrijwilligers een inspirerende dag bezorgden op ons kantoor VINT verzorgde een sessie over de nieuwste AI ontwikkelingen.

Om studenten te verbinden met actuele kennis, hebben we in 2025 meegewerkt aan het IT-challenge ProjectB. Teams van verschillende hogescholen ontwikkelden innovaties voor mensen met een beperking. De winnaar, de Hogeschool Utrecht, ontwikkelde een extra richtingaanwijzer voor de geleidestok van mensen met een visuele beperking.

Governance

Governance is een essentieel onderdeel van onze ESG-strategie. Voor ons betekent governance niet alleen voldoen aan wet- en regelgeving, maar ook bewust risico's managen en transparantie vergroten. We streven naar een divers en verantwoord bestuur en hechten waarde aan integer zakendoen door de hele keten heen. Elke leverancier moet voldoen aan onze Supplier Standards of Conduct, inclusief strikte integriteits- en duurzaamheidsnormen. Zo hanteren we onder andere een zero tolerance beleid tegen corruptie en witwassen.

Als gedrag niet aansluit bij onze normen en waarden, kunnen medewerkers en stakeholders dat melden via onze ethische hulplijn SpeakUp. Daarnaast zijn vertrouwenspersonen en een klantencommissie beschikbaar. We vinden eerlijke concurrentie vanzelfsprekend en zijn volledig transparant in het voldoen aan wet- en regelgeving en in onze fiscale werkwijze. Deze principes vormen de basis van ons compliance programma, uitgewerkt in gedragscodes zoals ons anti corruptiebeleid, de bedrijfsethiekrichtlijn en ons mensenrechtenbeleid.

Wet bestuur en toezicht

In 2025 bestonden alle bestuursorganen van Sogeti tenminste voor 1/3 uit vrouwen. In de toekomst streeft Sogeti ernaar te blijven voldoen aan de vereisten van minimaal 30% vrouw in bestuurs- en toezichthoudende organen (art. 2:166 BW). Daarbij staat de kwaliteit van eventuele kandidaten voorop.

Digitale veiligheid

In een wereld waarin data en technologie centraal staan, is digitale veiligheid cruciaal. Binnen de Capgemini Group hanteren we Binding Corporate Rules als wereldwijd beleid voor gegevensbescherming. Alle medewerkers volgen

Bestuursverslag

jaarlijks verplichte trainingen in Data Protection en Cybersecurity, zodat we continu alert en actueel blijven.

Ook in ethisch opzicht nemen we onze verantwoordelijkheid. In 2025 hebben we actief gewerkt met onze Code of Ethics for AI: richtlijnen die Sogetisten helpen om verantwoord en ethisch te handelen bij AI-gerelateerd werk. De code bevat concrete voorbeelden en stimuleert waardevolle discussies met collega's, klanten en andere stakeholders.

Risicobeheer

Ondernemen in het algemeen, en dus ook in de IT, gaat gepaard met risico's. Zonder het nemen van risico's is er in principe geen concurrentievoordeel en daarmee geen rendement te behalen. Risicobeheer vormt een integraal onderdeel van de bedrijfsvoering van Sogeti Nederland B.V. Het behoud van de hoogste normen voor integriteit en kwaliteit spelen hierin een rol. Hierna geven we een overzicht van de belangrijkste risico's die van invloed kunnen zijn op het realiseren van onze doelstellingen. Daarnaast beschrijven we de maatregelen die we nemen om de kans op het materialiseren van deze risico's, dan wel de eventuele impact daarvan, te minimaliseren. Het risicobeheer van Sogeti onderkent strategische, operationele, financiële en compliance risico's.

Strategische risico's

In 2025 is de omzet stabiel gebleven door een goede positionering op de Nederlandse IT-markt in combinatie met een focus op innovatieve thema's en hechte en langdurige

samenwerkingen met klanten. Daarnaast heeft Sogeti met een goede spreiding over de verschillende marktsegmenten (Finance, Public en Private) ervoor gezorgd dat de conjunctuurgevoeligheid zoveel mogelijk is ondervangen. In lijn met de internationale groeiambities van de Group heeft ook de Nederlandse organisatie de afgelopen jaren een significante bijdrage geleverd aan de verdere groei en ontwikkeling van initiatieven zoals Cloud & Development, Data en Testing. Hiermee wil Sogeti haar marktpositie en competitief vermogen verder versterken. Ook de operationele risico's kunnen worden gerekend tot de strategische risico's.

Operationele risico's

Projectrisico

Om de risico's en onzekerheden op het gebied van project performance te beheersen, doorlopen contracten een formele procedure voor autorisatie. Deze procedure bevat onder meer een risicoanalyse en een juridische review. Het autorisatieniveau hangt af van de omvang, complexiteit en risicoprofiel van een project. Interne processen garanderen het continu monitoren en verbeteren van de project performance. De waardering van lopende projecten is een belangrijk onderdeel van ons (maandelijks) afsluitproces. De belangrijkste en risicovolle projecten bespreken we tijdens reviews.

Projecten worden als belangrijk of risicovol aangemerkt op basis van vooraf vastgestelde criteria, waaronder financiële omvang, complexiteit, looptijd en risicoprofiel (zoals commerciële, juridische of delivery-risico's) en de strategische relevantie voor de organisatie. Deze projecten vallen onder een aangescherpt governance- en reviewregime en worden

periodiek besproken in managementreviews. De financiële waardering van deze projecten maakt structureel onderdeel uit van het maandelijkse afsluitproces, waarbij voortgang, prognoses en risico's worden beoordeeld en waar nodig geëscaleerd.

De arbeidsmarkt

De vraag naar IT-professionals bleef in 2025 onverminderd hoog. Om onze positie als topwerkgever te behouden en het verloop onder Sogetisten te beheersen, blijft Sogeti investeren in medewerkers met trainingen en opleidingen. Niet alleen om Sogetisten een prettige en uitdagende loopbaan te kunnen blijven bieden, maar ook om samen met hen continu te werken aan duurzame inzetbaarheid (employability).

Financiële risico's

Valuta- en prijsrisico

Sogeti verricht offshore activiteiten in India, vandaar dat mogelijke valutarisico's vooral betrekking hebben op posities en toekomstige transacties in Indiase roepies. Dit heeft te maken met het indekken van toekomstige inkopen. Een deel van deze valutarisico's wordt ingedekt door gebruik te maken van valutatermijncontracten. Sogeti heeft geen effecten en loopt hier dus geen prijsrisico.

Kredietrisico

Er kunnen ondanks de groeiende economie door marktomstandigheden bij (potentiële) klanten, leveranciers of kwetsbare groepen solvabiliteit- of continuïteitissues ontstaan. Sogeti voert daarom doorlopend kredietwaardigheidstoetsen uit waar afnemers aan moeten voldoen.

Rente-en kasstroomrisico

Over rentedragende vorderingen en schulden loopt Sogeti renterisico. Indien er sprake is van variabele rente-afspraken loopt Sogeti risico ten aanzien van toekomstige kasstromen. In 2025 was er geen risico met betrekking tot variabele rente afspraken.

Liquiditeitsrisico

Het management ziet erop toe dat er steeds voldoende liquiditeiten beschikbaar zijn om aan de verplichtingen te kunnen voldoen en dat er steeds voldoende financiële ruimte beschikbaar blijft onder de beschikbare faciliteiten.

Compliance risico's

Voldoen aan wet- en regelgeving

Sogeti Nederland B.V. moet voldoen aan de voor haar geldende wet- en regelgeving in haar bedrijfsvoering en verslaggeving. Sogeti onderkent geen noemenswaardige risico's en onzekerheden op het gebied van financiële verslaggeving en wet- en regelgeving. Om te voldoen aan de wet- en regelgeving heeft Sogeti specialisten in huis die hierover adviseren. Het operationeel management werkt nauw samen met deze specialisten. Daarnaast heeft Sogeti een gedragscode en een Ethics & Compliance beleid. De gedragscode wordt actief nageleefd, als onderdeel van onze HR-processen. Daarnaast is er een onafhankelijke Ethics & Compliance Officer. Het Ethics & Compliance beleid omvat onder andere een continu vernieuwend en uitgebreid opleidingsprogramma. Zo zijn er bijvoorbeeld algemene verplichte e-learningmodules voor alle medewerkers ingevoerd en ontwikkelen we daarnaast op maat toegesneden trainingen voor specifieke doelgroepen.

Risico op reputatie- of imagoschade

De reputatie of het imago van Sogeti kan worden geschaad door nationale of internationale incidenten; intern bij Sogeti of extern in projecten bij klanten. Enkele jaren geleden heeft Sogeti hiervoor een integriteitprogramma ingevoerd. Verder is er binnen de gedragscode een klachtenregeling en (anonieme) meldingsregeling ingevoerd. Ook heeft Sogeti permanent aandacht voor algehele beveiliging en veiligheid van data en devices binnen de eigen organisatie. Alle Sogetisten nemen deel aan een doorlopend Ethics- & Compliance trainingsprogramma en Data Protection en Cyber Security trainingen.

Bestuursverslag

Risico op fraude en corruptie

Bij Sogeti streven we ernaar om verantwoordelijk gedrag in onze dagelijkse bedrijfsvoering te bevorderen. Sogeti is continu in beweging om de processen te standaardiseren, innoveren en te verbeteren. We realiseren ons dat bij onze werkzaamheden risico's horen. Om succesvol uitvoering te kunnen geven aan onze strategie is risicomanagement een geïntegreerd onderdeel van de bedrijfsvoering, of het nu gaat om jaarplannen op korte termijn of strategische plannen voor de middellange termijn. Daarmee willen wij benadrukken dat de risicobereidheid van Sogeti over het algemeen als 'laag' geclassificeerd kan worden, en worden de risico's zoveel mogelijk vermeden en voorkomen. Het tijdig onderkennen van en op een juiste wijze inspelen op mogelijke risico's is belangrijk voor het realiseren van onze strategische doelstellingen. Het risicomanagement van Sogeti Nederland B.V. onderkent strategische, operationele, financiële en compliance-risico's, zoals hierboven benoemd. De risicobeheersings-maatregelen zijn geïntegreerd in de strategie, procedures en controles van Sogeti. Afgelopen boekjaar hebben zich geen fraude- en corruptie incidenten voorgedaan.

Sogeti heeft een aantal mogelijke frauderisico's geïdentificeerd, met een mogelijk belangrijke impact.

Risico's in het aanbestedingsproces

Als toonaangevende strategische partner voor bedrijven over de hele wereld maken we al meer dan 50 jaar gebruik van technologie om transformatie mogelijk te maken. Het frauderisico zit in mogelijke overtredingen van het mededingingsbeleid, waarbij er non-compliant afspraken gemaakt worden om een aanbesteding te kunnen winnen.

Dergelijke overtredingen kunnen leiden tot boetes, schadevergoedingen en reputatieschade welke ernstige gevolgen kunnen hebben voor de activiteiten van Capgemini Group.

Het mededingingsbeleid beschrijft de eerlijke concurrentiebeginselen die van toepassing zijn op betrekkingen met alle relevante stakeholders, waarbij ook aandacht wordt besteed aan de standaarden en procedures met betrekking tot aanbestedingen.

Om de risico's en onzekerheden in de aanbestedingsprocedure te beheersen, wordt bij elke aanbesteding een formele procedure voor autorisatie doorlopen, waarbij getoetst wordt of er aan de bepalingen van het mededingingsbeleid wordt voldaan.

De aanbestedingsprocedure bevat onder meer een risicoanalyse en een juridische review. Capgemini Group heeft een set aan regels en procedures opgesteld in het BlueBook. Naleving van het BlueBook is verplicht voor alle werknemers. Het BlueBook beschrijft de kernwaarden van Capgemini Group, en schetst het algemene security framework waarbinnen de activiteiten van Capgemini Group moeten worden uitgevoerd. Ten slotte beschrijft het BlueBook het gewenste gedrag die op elke functie van toepassing zijn. Deze vormen de autorisatie matrix en het raamwerk van de richtlijnen en procedures. Deze principes zorgen voor consistentie, efficiëntie, verantwoording en besluitvorming en helpen in het beheersen van risico's.

Risico's bij contact met overheidsfunctionarissen

Het frauderisico zit in oneigenlijke betalingen en schenkingen aan overheidsfunctionarissen, bijvoorbeeld in het aanbestedingsproces of

een verlenging van een bestaand contract. Dit omvat “het beloven, aanbieden of geven, direct of indirect, aan een overheidsfunctionaris van een onrechtmatig voordeel, voor de functionaris zelf of voor een andere persoon of entiteit, zodat de functionaris wel of niet handelt in de uitoefening van zijn of haar officiële taken”.

Het anti-corruptie beleid van Capgemini Group bevat regels die moeten worden gevolgd bij het aanbieden of ontvangen van onder andere entertainment, maaltijden, geschenken, reizen en accommodatie van derden voor zowel privé-persoonen als overheidsfunctionarissen. Het legt ook risico's en regels uit met betrekking tot sponsoring, liefdadigheidsdonaties, verkoop-agenten, consultants en lobbyisten. Alle medewerkers volgen relevante en verplichte cursussen. Overtredingen van het beleid zijn strafbaar en kunnen leiden tot vervolging en reputatieschade.

Risico's door leveranciers en tussenpersonen

Capgemini Group gebruikt een aanzienlijk aantal leveranciers om haar bedrijfsactiviteiten uit te voeren. Deze leveranciers kunnen een juridisch risico vormen voor Capgemini Group als ze zich schuldig maken aan onwettig gedrag.

De afspraken hiervoor zijn beschreven in het inkoophandboek van Capgemini Group en is van toepassing op alle medewerkers die zijn betrokken bij een inkoopproces. Daarnaast moeten leveranciers geregistreerd zijn binnen de database van Sogeti, met als voorwaarden de acceptatie van de leverancier op onze Sogeti gedragscodes voor leveranciers, de Sogeti voorwaarden en het Financiële Identificatie formulier. De gedragscodes voor leveranciers stellen de minimale voorwaarde die Sogeti verwacht van haar leveranciers.

Risico's in het betalingsproces

Het frauderisico zit in het uitvoeren van oneigenlijke betalingen door het overtreden van boekhoud-kundige en administratieve

handelingen, zoals via valse facturen. Dergelijke overtredingen kunnen leiden tot een financiële impact en reputatieschade. Alle financiële medewerkers zijn verplicht om de boekhoudnormen en beleidslijnen van Capgemini Group toe te passen, zoals opgenomen in de TransFORM-handleiding.

TransFORM is de handleiding voor financieel en operationeel management. Het omvat alle belangrijke aspecten op het gebied van financiële regels en procedures, operationele regels en operationele prestatiemetingen, evenals interne controleprincipes en -processen. Daarnaast heeft Capgemini Group diverse interne procedures, controles en autorisatiematrixen waardoor overtredingen van boekhoudkundige en administratieve handelingen voorkomen kunnen worden.

Verdere maatregelen door Sogeti

Zoals hierboven ook benoemd in de mogelijke frauderisico's en maatregelen, heeft Sogeti als verantwoordelijk en ethisch bedrijf geen tolerantie ten aanzien van elke vorm van fraude, omkoping en corruptie.

We hebben in 2004 vrijwillig het UN Global Compact ondertekend en ons ertoe verbonden “corruptie in al zijn vormen te bestrijden, inclusief afpersing en omkoping”. Het compliance-programma en het beleid van Capgemini Group voor corruptiebestrijding maken deel uit van deze belofte om normen van wereldklasse voor zakelijke integriteit en vertrouwen te handhaven en te bevorderen, waar we ook actief zijn. Onderdelen van onze gedragscodes zijn onder andere: Anti-corruptiebeleid, Richtlijn Bedrijfsethiek, Mededingingsbeleid, Beleid belangenconflicten, Beleid inzake gegevens bescherming, Milieubeleid, ESG-beleid, Mensenrechtenbeleid en onze Gedragscode voor leveranciers. De gedragscodes zijn te vinden op: <https://www.capgemini.com/nl-nl/over-ons/management-en-governance/beleid/>.

Bestuursverslag

Om risico's te voorkomen heeft Sogeti een robuust en regelmatig bijgewerkt compliance programma geïmplementeerd dat over heel Capgemini Group is uitgerold. Het is gebaseerd op de volgende pijlers:

- Betrokkenheid van het management: "Tone at the Top"
- Risicobeoordeling
- Risicobeheer

Het risicomanagement proces kan worden samengevat in onderstaand schema. Door een effectief risicomanagement proces brengen we risico's tijdig in beeld en kunnen we weloverwogen besluiten nemen om deze te beheersen. Sogeti ziet risicomanagement als een kritiek proces voor het succesvol realiseren van de strategie en visie.

Sogeti heeft een reeks duidelijke regels en beleidsmaatregelen opgesteld ter bevordering van de strijd tegen fraude, corruptie en omkoping. In onze Richtlijn Bedrijfsethiek wordt duidelijk de nultolerantie van Capgemini Group voor corruptie uiteengezet. Het Anti-corruptiebeleid van Capgemini Group bevestigt dit standpunt en gaat nog verder. Het omschrijft de belangrijkste corruptie praktijken en bevat voorbeelden van risicovolle situaties en hoe deze te vermijden. Het vermeldt de vereisten die gelden voor alle directeuren, leidinggevend en medewerkers van Sogeti op elk niveau. Van derden die interactie hebben met een bedrijf van Capgemini Group wordt ook verwacht dat zij zich houden aan de gepresenteerde algemene principes. De medewerkers van Sogeti zijn trots op ons succes omdat het verankerd is in onze kernwaarden, zoals eerlijkheid en vertrouwen. Onze medewerkers denken na over zowel kansen als risico's, die gepaard gaan met het realiseren van onze strategische doelstellingen en ambities. Dat is een onderdeel van ons Sogeti DNA en vormt een belangrijke maatregel om de juiste keuzes en (risico)afwegingen met elkaar te maken.

De interne Audit functie monitort het strategische risicobeheersing proces en voert onder andere werkzaamheden uit op de operationele processen en rapporteert de uitkomsten daarvan aan het bestuur en de Audit commissie.

Elke werknemer die kennisneemt van enige vorm van corruptie, wordt aangemoedigd om dit te melden via de ethische hulplijn "SpeakUp". Het doel van SpeakUp is om zorgen te melden of advies en begeleiding te vragen over fraude, intimidatie op het werk, corruptiepraktijken, belangenconflicten, oneerlijke concurrentie en andere vormen van ethisch wangedrag die in strijd zijn met onze zeven kernwaarden of onze Richtlijn Bedrijfsethiek.

Als we ons houden aan de regels en -voorschriften, kunnen we beter zakendoen met meer vertrouwen, waardoor duurzame groei op lange termijn wordt gewaarborgd. In een wereld met steeds meer competitie is integriteit een pluspunt geworden dat wordt gewaardeerd door onze klanten, zakenpartners, werknemers en de samenleving in het algemeen.

Financieel

Als sterke en financieel gezonde organisatie heeft Sogeti 2025 winstgevend afgesloten. De netto-omzet kwam uit op € 293,4 miljoen. Het bedrijfsresultaat in 2025 bedroeg € 27,1 miljoen. Door toenemende concurrentie en druk op de arbeidsmarkt is de omzet over 2025 0,8% lager dan 2024.

Het eigen vermogen bedraagt ultimo 2025 41,1% van het balanstotaal. In het voorgaande jaar was dit 49,4%. De opvraagbare kaspositie eindigde op € 49 miljoen. € 46 miljoen daarvan is in de cashpooling van de groep geplaatst (in 2024 was dit € 53 miljoen, waarvan € 50 miljoen in de cashpooling van de groep).

Sogeti verwacht in 2026 geen significante investeringen te doen. De operatie en investeringen worden gefinancierd met eigen middelen.

Dividend

Sogeti zal aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders voorstellen om over het resultaat van 2025 een dividend van € 17,4 miljoen (2024: € 31,0 miljoen) betaalbaar te stellen.

Vooruitzichten

Het jaar 2025 was een succesvol jaar voor Sogeti. We verwelkomden veel nieuwe Sogetisten, bouwden verder aan hechte, langdurige relaties met onze klanten en realiseerden samen mooie, innovatieve projecten. Daarnaast zetten we een flinke stap in onze maatschappelijke betrokkenheid. We blijven ons richten op groeigebieden zoals Cloud, Data en Quality Engineering & Testing, waarbij AI, security en sustainability inmiddels een vaste plek hebben binnen al onze expertises.

Tegelijkertijd kende 2025 ook zijn uitdagingen – zowel op de arbeidsmarkt als in het zakelijke landschap. Maar juist in zo'n dynamische omgeving blijft verbinding onze belangrijkste kracht. In een wereld die wordt gekenmerkt door toenemende geopolitieke en economische onzekerheid, staat één ding vast: organisaties moeten wendbaar en weerbaar zijn om te blijven groeien. Sogeti ondersteunt onze klanten in deze transformatie met duurzame IT-oplossingen, waarin soevereiniteit, AI, security en duurzaamheid belangrijke thema's zijn en blijven. Daarnaast zetten we data in om organisaties te helpen beter onderbouwde beslissingen te nemen in een steeds minder voorspelbare omgeving. Met onze sectorkennis en geavanceerde expertise op het gebied van Cloud, Data, AI en Quality Engineering & Testing stellen we klanten in staat sneller te reageren op veranderingen en duurzame waarde te creëren. Zo ondersteunen we onze klanten proactief om niet alleen weerbaar te zijn voor vandaag, maar ook toekomstbestendig voor morgen.

Ook in 2026 blijven we investeren in de ontwikkeling van Sogetisten. Verder zijn er geen nieuwe investeringen gepland en verwachten we geen ontwikkelingen die invloed hebben op onze financiering. Verbinding blijft een centrale rol spelen, gecombineerd met onze voortdurende aandacht voor de impact van kunstmatige intelligentie. We vatten dat samen in één overkoepelend thema: 'connecting the code', samen met Sogetisten, klanten, partners en onze omgeving.

De ontwikkeling van onze omzet en rentabiliteit blijft afhankelijk van de mate waarin we in staat zijn om te groeien op drie factoren: Het aantal medewerkers, de productiviteit en het bijbehorende verkooptarief.

Onze ambitie blijft onverminderd hoog – en onze liefde voor technologie minstens zo groot. Dat vormt de basis om ook in 2026 verder te bouwen aan succes en onze impact te vergroten: op onze klanten, op Sogetisten en op de maatschappij. In het streven naar de hoogste klanttevredenheid en medewerkertevredenheid, met oog voor onze omgeving.

Utrecht, 13 mei 2026

Namens de directie van Sogeti Nederland B.V.

Marco van den Brink

(Head of Sogeti NL en statutair bestuurder)

Jeannine Peek

(Head of BU Nederland en statutair bestuurder)

Sogeti Bioscoopdag!



Kerncijfers

Kerncijfers	2025	2024
Resultaat (in € 1.000)		
Netto-omzet	293.412	295.919
Bedrijfsresultaat	27.093	28.971
Resultaat na belastingen	19.876	21.804
Cashflow	-/- 174	1.387
Vermogen (in € 1.000)		
Eigen vermogen	45.225	56.774
Balanstotaal	109.931	114.824
Medewerkers		
Aantal ultimo (headcount)	2.206	2.319
Gemiddeld aantal (gecorrigeerd voor parttime)	2.175,6	2.266,8
Opbrengsten per medewerker (in € 1.000)	134,9	130,5
Verhoudingsgetallen (in %)		
Bedrijfsresultaat / netto-omzet	9,2	9,8
Resultaat na belastingen / netto-omzet	6,8	7,4
Vlottende activa / kortlopende schulden	171,2	201,7

02

Jaarrekening 2025

Balans per 31 december 2025	29
Winst-en-verliesrekening	30
Kasstroomoverzicht	31
Toelichting behorende bij de jaarrekening 2025	32

Sogeti Nederland B.V.

Balans per 31 december

(Voor resultaatbestemming in € 1.000)

Balans per 31 december	Ref	2025	2024
Vaste activa			
Immateriële vaste activa	1	273	818
Materiële vaste activa	2	9.867	9.967
		10.140	10.785
Vlottende activa			
Onderhanden projecten	3	16.893	16.551
Handels- en overige vorderingen	4	80.094	84.510
Liquide middelen	5	2.804	2.978
		99.791	104.039
		109.931	114.824
Eigen vermogen			
Geplaatst kapitaal		11.115	11.115
Agioreserve		22.855	22.855
Herwaarderingsreserve		-/- 285	141
Wettelijke reserve		273	818
Overige reserves		-/- 8.609	41
Onverdeeld resultaat		19.876	21.804
Eigen vermogen	6	45.225	56.774
Voorzieningen	7	79	220
Langlopende schulden	8	6.350	6.255
Kortlopende schulden	9	58.277	51.575
		109.931	114.824

Sogeti Nederland B.V.

Winst-en-verliesrekening

(in € 1.000)

Winst-en-verliesrekening	Ref	2025	2024
Netto-omzet	12	293.412	295.919
Overige opbrengsten		272	168
Totale opbrengsten		293.684	296.087
Kosten uitbesteed werk en andere externe kosten	13	84.242	79.462
Lonen en salarissen	14	141.034	146.166
Sociale lasten en pensioenlasten	14	36.468	36.387
Afschrijvingen op immateriële en materiële vaste activa	1 & 2	4.847	5.101
Som der bedrijfslasten		-/- 266.591	-/- 267.116
Bedrijfsresultaat		27.093	28.971
Rente en soortgelijke baten en lasten	15	595	1.401
Resultaat vóór belastingen		27.688	30.372
Belastingen	16	-/- 7.812	-/- 8.568
Resultaat na belastingen		19.876	21.804

Sogeti Nederland B.V.

Kasstroomoverzicht

Het kasstroomoverzicht is opgesteld volgens de indirecte methode.

(in € 1.000)

Kasstroomoverzicht	Ref	2025	2024
Bedrijfsresultaat		27.093	28.971
Aanpassingen voor:			
- afschrijvingen	1 & 2	4.847	5.100
		4.847	5.100
Mutaties in werkkapitaal			
- onderhanden projecten	3	-/- 342	184
- vorderingen	4	-/- 6.867	-/- 5.847
- kortlopende schulden	9	15.235	6.700
		8.025	1.037
Kasstroom uit bedrijfsoperaties		39.964	35.108
Ontvangen interest	15	930	1.725
Betaalde interest	15	-/- 335	-/- 324
Betaalde vennootschapsbelasting	9	-/- 9.103	-/- 9.854
		-/- 8.508	-/- 8.453
Kasstroom uit operationele activiteiten		31.456	26.655
Kasstroom uit investeringsactiviteiten		-/- 725	-/- 3.719
Investerings in materiële vaste activa	1 & 2	-/- 5.202	-/- 6.972
Desinvesteringen in materiële vaste activa	2	1.001	907
Inleg cashpooling van de groep		3.476	2.346
Kasstroom uit financieringsactiviteiten		-/- 30.905	-/- 21.549
Aflossingen van langlopende schulden*	8	95	1.473
Betaald dividend	6	-/- 31.000	-/- 23.022
Netto-kasstroom		-/- 174	1.387
Het verloop van de geldmiddelen is als volgt:			
Stand per 1 januari		2.978	1.591
Mutatie boekjaar		-/- 174	1.387
Stand per 31 december		2.804	2.978

* De aflossingen van de langlopende schulden bevat tevens de aflossing van de leaseverplichtingen voor gehuurde gebouwen en bedrijfsauto's.

Toelichting behorende bij jaarrekening 2025

	Algemene toelichting	33
	Algemene waarderingsgrondslagen	34
	Grondslagen voor waardering van activa en passiva	38
	Grondslagen voor bepaling van het resultaat	42
1	Immateriële vaste activa	47
2	Materiële vaste activa	48
3	Onderhanden projecten	49
4	Handels- en overige vorderingen	49
5	Liquide middelen	49
6	Eigen vermogen	50
7	Voorzieningen	51
8	Langlopende schulden	51
9	Kortlopende schulden	52
10	Niet in de balans opgenomen verplichtingen	52
11	Gebeurtenissen na balansdatum	53
12	Netto-omzet	53
13	Kosten uitbesteed werk en andere externe kosten	54
14	Lonen en salarissen	54
15	Rente en soortgelijke baten en lasten	56
16	Belastingen resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening	57
17	Transacties met verbonden partijen	57
18	Bezoldiging (voormalige) bestuurders en commissarissen	58
19	Winstbestemming	58

Toelichting behorende bij jaarrekening 2025

Algemene toelichting

De kernactiviteiten van Sogeti bestaan uit het ontwerpen, realiseren, implementeren, testen en beheren van waardevolle IT-oplossingen. Met het inzetten van ons IT-vakmanschap leveren we continu een bijdrage aan het resultaat van onze klanten.

Sogeti Nederland B.V. is gevestigd Reykjavikplein 1, 3543 KA Utrecht, (statutaire zetel: Utrecht, Kamer van Koophandel nummer 30200252) Nederland. De vennootschap is onderdeel van de internationale onderneming Sogeti S.A.S., die alle aandelen in Sogeti Nederland B.V. houdt. Op haar beurt is Sogeti S.A.S. een dochter van Capgemini SE. De jaarrekening zal ter vaststelling worden voorgelegd aan de algemene vergadering.

De jaarrekening is opgesteld in overeenstemming met de wettelijke bepalingen van Titel 9 Boek 2 BW en de stellige uitspraken van de Richtlijnen voor de Jaarverslaggeving, die uitgegeven zijn door de Raad voor de Jaarverslaggeving.

Verslaggevingsperiode

Deze jaarrekening heeft betrekking op het boekjaar 2025, dat is geëindigd op balansdatum 31 december 2025.

Schattings- en stelselwijzigingen

In 2025 hebben zich geen stelselwijzigingen en/of schattingswijzigingen voorgedaan.

Gebruik van schattingen

Het opmaken van de jaarrekening vereist van de directie dat zij oordelen vormt en schattingen en veronderstellingen maakt, die van invloed zijn op de toepassing van grondslagen en de gerapporteerde waarde van activa en verplichtingen en van baten en lasten. De schattingen en hiermee verbonden veronderstellingen zijn gebaseerd op ervaringen uit het verleden en verschillende andere factoren die gegeven de omstandigheden als redelijk worden beschouwd. De uitkomsten hiervan vormen de basis voor het oordeel over de boekwaarde van activa en verplichtingen die niet op eenvoudige wijze uit andere bronnen is af te leiden. De daadwerkelijke uitkomsten kunnen afwijken van deze schattingen. Schattingen en onderliggende aannames worden voortdurend beoordeeld. Wijzigingen in schattingen worden verwerkt in de periode waarin de schattingen worden herzien, indien de herziening alleen voor die periode gevolgen heeft of in de periode van herziening en toekomstige perioden, als de herziening zowel de huidige als toekomstige perioden beïnvloedt. In het verslagjaar hebben zich geen schattingswijzigingen voorgedaan. Schattingen en veronderstellingen op het gebied van marktontwikkelingen, ontwikkelingen op het gebied van het personeelsbestand en project resultaten zijn naar mening van het management het meest kritisch voor het weergeven van de financiële positie.

Continuïteit

Deze jaarrekening is opgesteld uitgaande van de continuïteitsveronderstelling. Terugkijkend op 2025 voor Sogeti Nederland B.V. en ondersteund

Toelichting behorende bij jaarrekening 2025

door onze sterke financiële positie, zowel lokaal als globaal, kunnen we zeggen dat onze organisatie een hoge veerkracht toonde tijdens de geopolitieke spanningen, inflatiedruk en stijgende rente. De business continuïteit was verzekerd, geen belangrijke contracten werden opgezegd en delivery kon worden verdergezet

Verbonden partijen

Van transacties met verbonden partijen is sprake wanneer een relatie bestaat tussen de onderneming en een natuurlijk persoon of entiteit die verbonden is met de onderneming. Dit betreffen onder meer de relaties tussen de onderneming en haar deelnemingen, de aandeelhouders, de bestuurders en de functionarissen op sleutelposities. Onder transacties wordt verstaan een overdracht van middelen, diensten of verplichtingen, ongeacht of er een bedrag in rekening is gebracht.

Transacties van betekenis met verbonden partijen worden toegelicht voor zover deze niet onder normale marktvoorwaarden zijn aangegaan. Hiervan wordt toegelicht de aard en de omvang van de transactie en andere informatie die nodig is voor het verschaffen van het inzicht.

Algemene waarderingsgrondslagen

De grondslagen die worden toegepast voor de waardering van activa en passiva en de resultaatbepaling zijn gebaseerd op historische kosten, tenzij anders vermeld in de verdere grondslagen. Een actief wordt in de balans opgenomen wanneer het waarschijnlijk is dat de toekomstige economische voordelen naar de onderneming zullen toevloeien en de waarde daarvan betrouwbaar kan worden vastgesteld.

Een verplichting wordt in de balans opgenomen wanneer het waarschijnlijk is dat de afwikkeling daarvan gepaard zal gaan met een uitstroom van middelen die economische voordelen in zich bergen en de omvang van het bedrag daarvan betrouwbaar kan worden vastgesteld.

Baten worden in de winst-en-verliesrekening opgenomen wanneer een vermeerdering van het economisch potentieel, samenhangend met een vermeerdering van een actief of een vermindering van een verplichting, heeft plaatsgevonden, waarvan de omvang betrouwbaar kan worden vastgesteld. Lasten worden verwerkt wanneer een vermindering van het economisch potentieel, samenhangend met een vermindering van een actief of een vermeerdering van een verplichting, heeft plaatsgevonden, waarvan de omvang betrouwbaar kan worden vastgesteld.

Indien een transactie ertoe leidt dat nagenoeg alle of alle toekomstige economische voordelen en alle of nagenoeg alle risico's met betrekking tot een actief of verplichting aan een derde zijn overgedragen, wordt het actief of de verplichting niet langer in de balans opgenomen. Verder worden activa en verplichtingen niet meer in de balans opgenomen vanaf het tijdstip waarop niet meer wordt voldaan aan de voorwaarden van waarschijnlijkheid van de toekomstige economische voordelen en/of betrouwbaarheid van de bepaling van de waarde.

De opbrengsten en kosten worden toegerekend aan de periode waarop zij betrekking hebben. De jaarrekening wordt gepresenteerd in euro's, afgerond op het dichtstbijzijnde duizendtal, tenzij anders vermeld.

Vergelijking met voorgaand jaar

De gehanteerde grondslagen van waardering en van resultaatbepaling zijn ongewijzigd gebleven ten opzichte van het voorgaande jaar.

Transacties in vreemde valuta

Functionele valuta

De posten in de jaarrekening van de groepsmaatschappijen worden gewaardeerd met inachtneming van de valuta van de economische omgeving waarin de groepsmaatschappij haar bedrijfsactiviteiten voornamelijk uitoefent (de functionele valuta). De jaarrekening is opgesteld in euro's; dit is zowel de functionele als de presentatievaluta van Sogeti Nederland B.V.

Transacties vorderingen/schulden

Transacties in vreemde valuta gedurende de verslagperiode zijn in de jaarrekening verwerkt tegen de koers op transactiedatum. Monetair activa en passiva in vreemde valuta worden omgerekend in de functionele valuta tegen de koers per balansdatum. De uit de afwikkeling en omrekening voortvloeiende koersverschillen komen ten gunste of ten laste van de winst- en verliesrekening, tenzij hedge-accounting wordt toegepast. Niet-monetaire activa die volgens de verkrijgingsprijs worden gewaardeerd in een vreemde valuta worden omgerekend tegen de wisselkoers op de transactiedatum.

Niet-monetaire activa die volgens de actuele waarde worden gewaardeerd in een vreemde valuta worden omgerekend tegen de wisselkoers op het moment waarop de actuele waarde werd bepaald.

Leasing

Voor gehuurde gebouwen en auto's worden de leaseverplichtingen op de balans opgenomen tegen de contante waarde van de toekomstige leaseverplichtingen waarbij voor kortlopende

leaseverplichtingen met een maximale looptijd van 12 maanden en leaseverplichtingen voor activa met een geringe waarde tot EUR 5.000 van een vrijstelling gebruik wordt gemaakt. De contante waarde van de leaseverplichtingen wordt bij eerste toepassing berekend op basis van een marginale rentevoet. De leaseverplichtingen worden op de balans opgenomen gedurende de looptijd van niet opzegbare perioden waarbij alleen rekening wordt gehouden met verlengingsopties indien de uitoefening ervan als redelijk zeker is ingeschat. De leaseverplichtingen worden aangepast indien er sprake is van een aanpassing van de leasevoorwaarden, de leasebetalingen en de looptijd van de lease. In de leaseverplichtingen worden variabele leasebetalingen niet meegenomen. De variabele leasebetalingen worden direct in de winst- en verliesrekening verantwoord.

Financiële instrumenten

Financiële instrumenten omvatten handels- en overige vorderingen, geldmiddelen, leningen en overige financieringsverplichtingen, handels-schulden en overige te betalen posten. Financiële instrumenten worden bij de eerste opname verwerkt tegen reële waarde. Indien instrumenten niet zijn gewaardeerd tegen reële waarde met verwerking van waardeveranderingen in de winst- en verliesrekening, maken eventuele direct toerekenbare transactiekosten deel uit van de eerste waardering. Na de eerste opname worden financiële instrumenten op de hierna beschreven manier gewaardeerd.

Financiële activa en financiële verplichtingen worden in de balans opgenomen op het moment dat contractuele rechten of verplichtingen ten aanzien van dat instrument ontstaan.

Een financieel instrument wordt niet langer in de balans opgenomen indien een transactie ertoe leidt dat alle of nagenoeg alle rechten op economische voordelen en alle of nagenoeg alle

Toelichting behorende bij jaarrekening 2025

risico's met betrekking tot de positie aan een derde zijn overgedragen. Financiële instrumenten (en afzonderlijke componenten van financiële instrumenten) worden in de jaarrekening gepresenteerd in overeenstemming met de economische realiteit van de contractuele bepalingen. Presentatie vindt plaats op basis van afzonderlijke componenten van financiële instrumenten als financieel actief, financiële verplichting of als eigen vermogen. In financiële en niet-financiële contracten kunnen afspraken zijn gemaakt die voldoen aan de definitie van derivaten. Een dergelijke afspraak wordt afgescheiden van het basiscontract en als derivaat verwerkt als zijn economische kenmerken en risico's niet nauw verbonden zijn met de economische kenmerken en risico's van het basiscontract, een afzonderlijk instrument met dezelfde voorwaarden zou voldoen aan definitie van een derivaat, en het samengestelde instrument niet wordt gewaardeerd tegen reële waarde met verwerking van waardeveranderingen in de winst-en-verliesrekening.

In contracten besloten financiële instrumenten die niet worden gescheiden van het basiscontract, worden verwerkt in overeenstemming met het basiscontract. Van het basiscontract gescheiden derivaten worden, in overeenstemming met de waardering voor derivaten waarop geen kostprijs hedge accounting wordt toegepast, gewaardeerd tegen kostprijs of lagere reële waarde. Financiële instrumenten worden bij de eerste waardering verwerkt tegen reële waarde, waarbij (dis)agio en de direct toerekenbare transactiekosten in de eerste opname worden meegenomen. Indien echter financiële instrumenten bij de vervolgwaaardering worden gewaardeerd tegen reële waarde met verwerking van

waardeveranderingen in de winst-en-verliesrekening, worden direct toerekenbare transactiekosten bij de eerste waardering direct verwerkt in de winst-en-verliesrekening. Na de eerste opname worden financiële instrumenten op de hierna beschreven manier gewaardeerd.

Afgeleide financiële instrumenten

Afgeleide financiële instrumenten worden in eerste instantie verantwoord tegen reële waarde op de dag dat een derivaatcontract wordt gesloten en vervolgens gewaardeerd tegen hun reële waarde. De wijze van verwerking van waardeveranderingen van het afgeleide financiële instrument is afhankelijk van of er met het afgeleide financiële instrument hedgeaccounting wordt toegepast of niet.

Sogeti past hedge-accounting toe. Op het moment van aangaan van een hedgerelatie, wordt dit door de vennootschap gedocumenteerd. De vennootschap stelt door middel van een test periodiek de effectiviteit van de hedgerelatie vast. Dit kan gebeuren door het vergelijken van de kritische kenmerken van het hedge-instrument met die van de afgedekte positie of door het vergelijken van de verandering in reële waarde van het hedge-instrument en de afgedekte positie.

Bij het toepassen van kasstroomhedge-accounting wordt het effectieve deel van de herwaardering van het hedge-instrument rechtstreeks in het eigen vermogen verwerkt (in de kasstroomhedgereserve). Op het moment dat de resultaten van de afgedekte positie in de winst-en-verliesrekening worden verwerkt, wordt het daaraan gerelateerde resultaat uit het eigen vermogen naar de winst-en-verliesrekening

overgebracht en in dezelfde regel in de winst-en-verliesrekening verantwoord.

Om het ineffectieve deel van de herwaardering in de juiste periode in de winst-en-verliesrekening te kunnen verwerken, neemt Sogeti op elke balansdatum maximaal het laagste absolute bedrag van de volgende twee waardeveranderingen in het eigen vermogen op:

- de cumulatieve herwaardering van het hedge-instrument sinds het aanwijzen van de hedgerelatie; en
- de cumulatieve verandering van de waarde van de toekomstig afgedekte kasstromen voor zover deze aan het afgedekte risico toegerekend kan worden.

Het toepassen van kasstroomhedge-accounting wordt beëindigd als:

- het hedge-instrument wordt verkocht, beëindigd of uitgeoefend; het cumulatieve resultaat op het hedgeinstrument dat rechtstreeks in het eigen vermogen was verwerkt toen er nog sprake was van een effectieve hedge, blijft in het eigen vermogen verantwoord tot de oorspronkelijk afgedekte toekomstige transactie plaatsvindt;
- de hedgerelatie niet langer voldoet aan de criteria voor hedge-accounting. Indien de afgedekte toekomstige transactie nog plaatsvindt, wordt het hiermee samenhangende cumulatieve resultaat op het hedge-instrument verantwoord in het eigen vermogen. Als de transactie niet meer zal plaatsvinden wordt het cumulatieve resultaat verantwoord dat verantwoord was in het eigen vermogen in de winst-en-verliesrekening.

Sogeti past kasstroomhedge-accounting toe op valutaderivaten die worden aangegaan voor het indekken van zijn toekomstige inkopen in Amerikaanse dollars, Britse ponden, Poolse zloty's en Indiase roepies. Deze betreffen voornamelijk operationele transacties in relatie met groepsmaatschappijen.

Verstrekte leningen en overige vorderingen

Verstrekte leningen en overige vorderingen worden, na eerste opname, gewaardeerd tegen geamortiseerde kostprijs op basis van de effectieve-rentemethode, verminderd met bijzondere waardevermindervingsverliezen.

Overige financiële verplichtingen

Financiële verplichtingen die geen deel uitmaken van een handelsportefeuille worden, na eerste opname, tegen geamortiseerde kostprijs gewaardeerd op basis van de effectieve-rentemethode.

Bijzondere waardeverminderingen financiële activa

Een bijzonder waardevermindervingsverlies met betrekking tot een tegen geamortiseerde kostprijs gewaardeerd financieel actief wordt bepaald als het verschil tussen de boekwaarde en de contante waarde van de verwachte toekomstige kasstromen, gediscoteerd tegen de oorspronkelijke effectieve rente van het actief. Bijzondere waardevermindervingsverliezen worden opgenomen in de winst-en-verliesrekening. Rente op het aan een bijzondere waardevermindering onderhevige actief blijft verantwoord worden via oprenting van het actief met de oorspronkelijke effectieve rente van het actief. Als in een latere periode de waarde van het actief, onderhevig aan een bijzondere waardevermindering, stijgt en het herstel objectief in verband kan worden gebracht met een gebeurtenis die plaatsvond na de opname van het bijzondere waardevermindervingsverlies, wordt het bedrag uit hoofde van het herstel (tot maximaal de oorspronkelijke kostprijs) opgenomen in de winst-en-verliesrekening.

Saldering van financiële instrumenten

Een financieel actief en een financiële verplichting worden gesaldeerd als de onderneming beschikt over een deugdelijk juridisch instrument om het financiële actief en de financiële verplichting gesaldeerd af te wikkelen en de onderneming

Toelichting behorende bij jaarrekening 2025

het stellige voornemen heeft om het saldo als zodanig netto of simultaan af te wikkelen.

Als sprake is van een overdracht van een financieel actief dat niet voor verwijdering uit de balans in aanmerking komt, wordt het overgedragen actief en de daarmee samenhangende verplichting niet gesaldeerd.

Grondslagen voor waardering van activa en passiva

Immateriële vaste activa

Software wordt gewaardeerd tegen kostprijs verminderd met cumulatieve afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen. De afschrijving van software is gebaseerd op de verwachte gebruiksduur, die 3 tot 5 jaar bedraagt. De afschrijving vindt vanaf moment van ingebruikneming plaats volgens de lineaire methode. Boekwinsten en -verliezen uit incidentele verkoop van activa zijn begrepen onder de afschrijvingen.

De geschatte gebruiksduur luidt als volgt:

Auto's	3 - 5 jaar
Panden	7 - 10 jaar

Materiële vaste activa in gebruiksrecht

Het gebruiksrecht voor gehuurde gebouwen en auto's wordt op de balans geactiveerd waarbij activa met een maximale looptijd van 12 maanden en activa met een geringe waarde van maximaal EUR 5.000,- niet worden geactiveerd. Gebruiksrechten leasecontracten worden gewaardeerd tegen kostprijs, bestaande uit het

initiële bedrag van de leaseverplichting, eventuele bedragen die vooraf of bij de start van de lease werden betaald, initiële direct toewijsbare kosten en een schatting van de te betalen ontmantelings- en restauratiekosten met betrekking tot het herstellen van het gebruikte actief in zijn originele staat in overeenstemming met de contractvoorwaarden. De gebruiksrechten op leasecontracten worden verminderd met cumulatieve lineaire afschrijvingen en cumulatieve bijzondere waardeverminderingen en worden aangepast voor eventuele herwaarderingen van de leaseverplichting. Er wordt afgeschreven vanaf het moment gereed voor ingebruikname. De afschrijvingstermijn is gelijk aan de verwachte looptijd per individueel leasecontract. De contante waarde wordt berekend op basis van een marginale rentevoet. Na de eerste opname worden de activa gewaardeerd tegen kostprijs onder aftrek van cumulatieve afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen en gecorrigeerd voor herwaardering van de leaseovereenkomsten. Van herwaardering is sprake bij een aanpassing van de leasevoorwaarden, de leasebetalingen en de looptijd van de lease. De activa worden lineair afgeschreven over de gebruiksduur van de activa. Boekwinsten en verliezen uit de incidentele verkoop van materiële activa zijn begrepen onder de afschrijvingen. De afschrijvingskosten uit hoofde van gebruiksrechten leasecontracten zijn verantwoord onder de kostprijs van de omzet, de verkoopkosten en de algemene beheerkosten.

Financiële vaste activa

Bij financiële activa die gewaardeerd zijn tegen geamortiseerde kostprijs wordt de omvang van de bijzondere waardevermindering bepaald als

het verschil tussen de boekwaarde van het actief en de best mogelijke schatting van de toekomstige kasstromen, contant gemaakt tegen de effectieve rentevoet van het financiële actief zoals die is bepaald bij de eerste verwerking van het instrument. Het waardevermindingsverlies dat daarvoor opgenomen was, dient te worden teruggenomen indien de afname van de waardevermindering verband houdt met een objectieve gebeurtenis na afboeking. De terugname wordt beperkt tot maximaal het bedrag dat nodig is om het actief te waarderen op de geamortiseerde kostprijs op het moment van de terugname, als geen sprake geweest zou zijn van een bijzondere waardevermindering. Het teruggenomen verlies wordt in de winst-en-verliesrekening verwerkt.

Onderhanden projecten

De post onderhanden projecten in opdracht van derden bestaat uit het saldo van gerealiseerde projectkosten, toegerekende winst, en indien van toepassing, verwerkte verliezen en reeds gedeclareerde termijnen. Onderhanden projecten worden in de balans afzonderlijk gepresenteerd onder de vlottende activa. Indien het een creditstand vertoont worden deze gepresenteerd onder de kortlopende schulden. De mate waarin prestaties van een onderhanden project zijn verricht wordt bepaald aan de hand van de tot de balansdatum gemaakte projectkosten in verhouding tot de geschatte totale projectkosten. Verwerking vindt plaats zodra een betrouwbare schatting kan worden gemaakt van het resultaat van een onderhanden project.

Vorderingen

Vorderingen worden gewaardeerd tegen geamortiseerde kostprijs minus bijzondere waardeverminderingen. Vorderingen worden bij eerste verwerking gewaardeerd tegen de geamortiseerde kostprijs. Voorzieningen wegens het risico van oninbaarheid worden in mindering

gebracht op boekwaarde van de vordering. De cashpooling van de groep, welke we rapporteren onder de verbonden partijen, wordt gewaardeerd tegen de nominale waarde.

Liquide middelen

Tot liquide middelen behoren kassaldi, direct opvraagbare banktegoeden en andere hoogst liquide beleggingen met een oorspronkelijke looptijd van drie maanden of minder. Liquide middelen worden gewaardeerd tegen nominale waarde. Effecten worden gewaardeerd tegen de reële waarde.

Eigen vermogen

Gewone aandelen worden geclassificeerd als eigen vermogen. Bijkomende kosten die direct toerekenbaar zijn aan de uitgifte van nieuwe aandelen of opties worden in het eigen vermogen getoond als een vermindering, na aftrek van belastingen, van de opbrengsten. Bijkomende kosten die rechtstreeks toerekenbaar zijn aan de uitgifte van nieuwe aandelen of opties voor de overname van bedrijfscombinaties, worden in de overnamekosten opgenomen als onderdeel van de koopsom. Bij inkoop van aandelenkapitaal dat als eigen vermogen in de balans is verwerkt, wordt het bedrag van de betaalde vergoeding, met inbegrip van de rechtstreeks toerekenbare kosten, als mutatie in het eigen vermogen opgenomen. Ingekochte aandelen worden geclassificeerd als ingekochte eigen aandelen en gepresenteerd als aftrekpost op het totale eigen



Toelichting behorende bij jaarrekening 2025

vermogen. Dividend dat wordt uitgekeerd aan de aandeelhouders wordt verantwoord als een verplichting in de periode waarin het dividend wordt goedgekeurd door de aandeelhouders.

Agio

De door de aandeelhouders ingebrachte bedragen boven het nominale aandelenkapitaal worden verantwoord als agio. Hieronder worden tevens begrepen additionele vermogensstortingen door bestaande aandeelhouders zonder uitgifte van aandelen of uitgifte van rechten tot het nemen of verkrijgen van aandelen van de onderneming.

Herwaarderingsreserve

Sogeti past kasstroomhedge-accounting toe, hierbij wordt het effectieve deel van de herwaardering van het hedge-instrument rechstreeks in het eigen vermogen verwerkt. Op het moment dat de resultaten van de afgedekte posities in de winst-en-verliesrekening worden verwerkt, wordt het daaraan gerelateerde resultaat uit het eigen vermogen gehaald. Bij de bepaling van de herwaarderingsreserve is een bedrag voor latente belastingverplichtingen in mindering gebracht, berekend tegen het actuele belastingtarief. Voor een uitgebreide omschrijving wordt verwezen naar "Financiële instrumenten" in de grondslagen.

Voorzieningen

Algemeen

Voorzieningen worden gewaardeerd tegen de nominale waarde van de uitgaven die naar verwachting noodzakelijk zijn om de verplichtingen en verliezen af te wikkelen. Een voorziening wordt in de balans opgenomen, wanneer er sprake is van

een in rechte afdwingbare of feitelijke verplichting die het gevolg is van een gebeurtenis in het verleden, waarvan een betrouwbare schatting kan worden gemaakt en het waarschijnlijk is dat voor afwikkeling van die verplichting een uitstroom van middelen nodig is. Rechten en verplichtingen voortvloeiend uit eenzelfde overeenkomst worden niet in de balans opgenomen indien en voor zover noch de onderneming noch de tegenpartij heeft gepresteerd. Opname in de balans geschiedt wanneer de nog te ontvangen respectievelijk te leveren prestatie en tegenprestatie niet (meer) met elkaar in evenwicht zijn en dit voor de onderneming nadelige gevolgen heeft. Indien (een deel van) de uitgaven die noodzakelijk zijn om een voorziening af te wikkelen waarschijnlijk geheel of gedeeltelijk door een derde worden vergoed bij afwikkeling van de voorziening, wordt de vergoeding als afzonderlijk actief gepresenteerd.

Pensioenen

Uitgangspunt is dat de in de verslagperiode te verwerken pensioenlast gelijk is aan de over die periode aan de pensioenverzekeraar verschuldigde pensioenpremies. Voor zover de verschuldigde premies op balansdatum nog niet zijn voldaan, wordt hiervoor een verplichting opgenomen. Als de op de balansdatum reeds betaalde premies de verschuldigde premies overtreffen, wordt een overlopende actiefpost opgenomen voor zover sprake zal zijn van terugbetaling door het fonds of van verrekening met in de toekomst verschuldigde premies. Verder wordt op balansdatum een voorziening opgenomen voor bestaande additionele verplichtingen ten opzichte van het fonds en de werknemers, indien het waarschijnlijk is dat voor de afwikkeling van die verplichtingen een uitstroom van middelen zal plaatsvinden en de omvang van de verplichtingen betrouwbaar kan

worden geschat. Het al dan niet bestaan van additionele verplichtingen wordt beoordeeld aan de hand van de uitvoeringsovereenkomst met de verzekeraar, de pensioenovereenkomst met de werknemers en andere (expliciete of impliciete) toezeggingen aan de werknemers. De voorziening wordt gewaardeerd tegen de beste schatting van de contante waarde van de bedragen die noodzakelijk zijn om de verplichtingen op de balansdatum af te wikkelen.

Latente belastingvorderingen en –verplichtingen

Latente belastingvorderingen en -verplichtingen worden opgenomen voor tijdelijke verschillen tussen de waarde van de activa en passiva volgens fiscale voorschriften enerzijds en de boekwaarden die in deze jaarrekening gevolgd worden anderzijds. De berekening van de latente belastingvorderingen en -verplichtingen geschiedt tegen de belastingtarieven die op het einde van het verslagjaar gelden, of tegen de tarieven die in de komende jaren gelden, voor zover deze al bij wet zijn vastgelegd. Belastinglatenties worden gewaardeerd op nominale waarde.

Kortlopende schulden

Kortlopende schulden worden bij de eerste verwerking gewaardeerd tegen reële waarde. Kortlopende schulden worden na de eerste verwerking gewaardeerd tegen geamortiseerde kostprijs, zijnde het ontvangen bedrag rekening houdend met agio of disagio en onder aftrek van transactiekosten. Dit is meestal de nominale waarde.

Leaseverplichtingen

Voor gehuurde gebouwen en auto's worden de leaseverplichtingen initieel gewaardeerd tegen de contante waarde van de toekomstige leaseverplichtingen waarbij voor kortlopende leaseverplichtingen met een maximale looptijd van 12 maanden en leaseverplichtingen voor activa met een geringe waarde tot EUR 5.000 van

een vrijstelling gebruik wordt gemaakt.

De items waarvoor gebruik is gemaakt van de vrijstelling zijn als last verantwoord in de winst- en verliesrekening. De voortvloeiende leaseverplichtingen uit deze huurcontracten worden opgenomen in de toelichting op de jaarrekening onder niet uit de balans blijvende rechten en verplichtingen. Contracten welke reeds zijn aangegaan maar nog niet operationeel zijn hier ook worden toegelicht. De contante waarde van de leaseverplichtingen wordt bij eerste toepassing berekend op basis van een marginale rentevoet. De marginale rentevoet is berekend aan de hand van de beschikbare marktgegevens. De marginale rentevoet wordt ook gebruikt in onze leasebeheertool K-shuttle. Aangezien er geen externe financiering is, is er een beperkt extern risico.

De leaseverplichtingen worden op de balans opgenomen gedurende de looptijd van niet opzegbare perioden waarbij alleen rekening wordt gehouden met verlengingsopties indien de uitoefening ervan als redelijk zeker is ingeschat. De leaseverplichtingen worden aangepast indien er sprake is van een aanpassing van de leasevoorwaarden, de leasebetalingen en de looptijd van de lease. In de leaseverplichtingen worden variabele leasebetalingen niet meegenomen. De variabele leasebetalingen worden direct in de winst- en verliesrekening verantwoord.

Na de eerste opname vindt waardering plaats tegen (geamortiseerde) kostprijs. De leaseverplichting wordt verhoogd om de rente op de verplichting weer te geven, verlaagd met verrichte leasebetalingen en geherwaardeerd om herbeoordelingen of wijzigingen van de leaseovereenkomst weer te geven. De rente op de leaseverplichting en variabele leasebetalingen die niet in de waardering van de verplichting zijn opgenomen worden verantwoord in de winst- en verliesrekening.

Toelichting behorende bij jaarrekening 2025

Grondslagen voor bepaling van het resultaat

Het resultaat wordt bepaald als het verschil tussen de opbrengstwaarde van de geleverde prestaties en de kosten en andere lasten over het jaar. De opbrengsten op transacties worden verantwoord in het jaar waarin zij zijn gerealiseerd.

Opbrengstverantwoording

Algemeen

Netto-omzet omvat de opbrengsten uit levering van goederen en diensten en gerealiseerde project opbrengsten uit hoofde van onderhanden projecten onder aftrek van kortingen en dergelijke en van over de omzet geheven belastingen.

Verlening van diensten en verkoop goederen

De opbrengsten uit contracten op basis van tijd en materiaal worden verantwoord tegen de contractuele tarieven, naar rato van de gemaakte uren en directe kosten. Opbrengsten uit contracten met een vaste aanneemsom worden verantwoord volgens de 'percentage of completion'-methode.

De contractuele opbrengsten en lasten worden in de winst-en-verliesrekening verwerkt naar rato van de voltooiing van het project. Het stadium van voltooiing wordt bepaald als percentage van de kosten die zijn gemaakt tot aan een bepaalde datumbeoordeling en een betrouwbare schatting van de totale kosten om het project ten uitvoer te brengen. Indien de uitkomst van een contract niet betrouwbaar kan worden bepaald, worden de contractuele opbrengsten slechts opgenomen voor zover de contractkosten naar alle waarschijnlijkheid verhaalbaar zullen zijn. Verwachte verliezen op projecten worden onmiddellijk in de winst-en-verliesrekening opgenomen. Opbrengsten uit de

verkoop van goederen en diensten worden in de winst-en-verliesrekening verwerkt wanneer de belangrijkste risico's en voordelen van eigendom aan de koper zijn overgedragen. De opbrengsten worden weergegeven na aftrek van belastingen op toegevoegde waarde, verkoopkortingen en na eliminatie van de verkopen binnen de groep. Aan opdrachtgevers gefactureerde bedragen die betrekking hebben op het doorberekenen van kosten of diensten van derden worden niet als opbrengst verantwoord wanneer de groep als agent van de leverancier fungeert.

Er worden geen opbrengsten verantwoord indien er belangrijke onzekerheden bestaan met betrekking tot het innen van de verschuldigde vergoeding, de hiermee verband houdende kosten of eventuele vergoedingen voor creditnota's die waarschijnlijk verstrekt moeten worden en tevens wanneer er sprake is van aanhoudende managementbetrokkenheid bij de goederen.

Er wordt gesegmenteerde informatie verstrekt over de geografische segmenten en de bedrijfssegmenten van de groep. De primaire segmentatiebasis, die van geografische segmenten, berust op de bestuurlijke structuur en de interne rapportagestructuur van de groep.

Onderhanden projecten in opdracht van derden

De waardering van onderhanden projecten geschiedt tegen de per balansdatum aan in uitvoering zijnde projecten bestede directe uren en de in het kader van de projecten ingekochte goederen en diensten. De directe uren zijn gewaardeerd op het commerciële voorcalculatietarief. Dit tarief omvat naast

arbeidskosten en overige bedrijfskosten tevens een commerciële opslag. De winstneming geschiedt naar rato van voortgang van de projecten. De ingekochte goederen en diensten zijn gewaardeerd op de betaalde inkoopprijs.

Bij de waardering van de onderhanden projecten wordt rekening gehouden met eventuele verliesgevendheid van projecten. Reeds gefactureerde bedragen ter zake van projecten worden in mindering gebracht op de geactiveerde kosten van deze projecten.

Kosten uitbesteed werk en andere externe kosten

Hieronder zijn begrepen de ten behoeve van de bedrijfsopbrengsten gemaakte kosten, voor zover deze kosten door derden in rekening zijn gebracht.

Gesegmenteerde informatie

Er wordt gesegmenteerde informatie verstrekt over de bedrijfssegmenten van Sogeti. De segmentatiebasis berust op de bestuurlijke structuur en de interne rapportagestructuur van de groep. Segmentinformatie wordt gepresenteerd voor voortgezette bedrijfsactiviteiten. De prijzen voor transacties tussen segmenten worden op een zakelijke, objectieve grondslag bepaald. De resultaten, activa en verplichtingen van een segment omvatten posten die rechtstreeks, dan wel op basis van redelijkheid aan het segment kunnen worden toegerekend. Niet-toegerekende posten bestaan voornamelijk uit inkomstgenererende activa en opbrengsten, rentedragende leningen, opgenomen gelden en kosten, alsmede algemene bedrijfs-activa en lasten. De investeringsuitgaven van een segment betreffen het totaal van de in de verslagperiode gemaakte kosten voor de verwerving van activa van het segment die naar verwachting langer dan één verslagperiode in gebruik zullen zijn.

Koersverschillen

Koersverschillen die optreden bij de afwikkeling of omrekening van monetaire posten worden in de winst-en-verliesrekening verwerkt in de periode dat zij zich voordoen, tenzij hedge-accounting wordt toegepast.

Lasten

De bedrijfslasten worden bepaald met inachtneming van de hiervoor vermelde waarderingsgrondslagen en toegerekend aan het verslagjaar waarop zij betrekking hebben. Lonen, salarissen en sociale lasten worden op grond van de arbeidsvoorwaarden verwerkt in de winst-en-verliesrekening voor zover ze verschuldigd zijn aan werknemers.

Personeelsbeloningen

De beloningen van het personeel worden als last in de winst-en-verliesrekening verantwoord in de periode waarin de arbeidsprestatie wordt verricht en, voor zover nog niet uitbetaald, als verplichting op de balans opgenomen. Als de reeds betaalde bedragen de verschuldigde beloningen overtreffen, wordt het meerdere opgenomen als een overlopend actief voor zover er sprake zal zijn van terug-betaling door het personeel of van verrekening met toekomstige betalingen door de vennootschap. De op aandelen gebaseerde betalingen zijn niet verwerkt in de jaarrekening, aangezien deze door Capgemini SE zijn uitgegeven zonder tussenkomst van Sogeti Nederland B.V. De bijbehorende aandelen plannen zijn toegelicht in rubriek 14 Lonen en salarissen.

Uitgangspunt is dat de in de verslagperiode te verwerken pensioenlast gelijk is aan de over die periode aan de pensioenuitvoerder verschuldigde pensioenpremies. Voor zover de verschuldigde premies op balansdatum nog niet zijn voldaan, wordt hiervoor een verplichting opgenomen. Als

Toelichting behorende bij jaarrekening 2025

de op balansdatum reeds betaalde premies de verschuldigde premies overtreffen, wordt een overlopende actiefpost opgenomen voor zover sprake zal zijn van terugbetaling door het fonds of van verrekening met in de toekomst verschuldigde premies.

Pensioenen

Op de Nederlandse pensioenregelingen zijn de bepalingen van de Nederlandse Pensioenwet van toepassing en worden op verplichte, contractuele of vrijwillige basis premies aan pensioenfondsen betaald door Sogeti Nederland B.V. De premies worden verantwoord als personeelskosten zodra deze verschuldigd zijn. Vooruitbetaalde premies worden opgenomen als overlopende activa indien dit tot een terugstorting leidt of tot een vermindering van toekomstige betalingen. Nog niet betaalde premies worden als verplichting op de balans opgenomen.

Rentebaten en rentelasten

De rentelasten op opgenomen gelden worden berekend met behulp van de effectieve rentemethode, rentebaten op belegde middelen, dividendopbrengsten, valutakoerswinsten en -verliezen en winsten en verliezen op afdekkinginstrumenten die in de winst-en-verliesrekening worden opgenomen. Rentebaten worden in de winst-en-verliesrekening opgenomen naarmate deze oplopen, door middel van de effectieve rentemethode.

Dividendbaten worden in de winst-en-verliesrekening opgenomen op het moment dat het recht van de entiteit op betaling wordt

gevestigd. In geval van genoteerde effecten is dit de datum waarop het dividend wordt uitgekeerd. De rentecomponent van de financiële leasebetalingen wordt in de winst-en-verliesrekening opgenomen met behulp van de effectieve rentemethode.

Dividenden worden verantwoord in de periode waarin zij betaalbaar worden gesteld. Rentebaten worden verantwoord in de periode waartoe zij behoren, rekening houdend met de effectieve rentevoet van de desbetreffende actiefpost. Eventuele winsten of verliezen worden verantwoord onder rentebaten en soortgelijke opbrengsten en rentelasten en soortgelijke kosten.

Belastingen

Belastingen omvatten de over de verslagperiode verschuldigde en verrekenbare winstbelastingen en latente belastingen. De belastingen worden in de winst-en-verliesrekening opgenomen, behoudens voor zover deze betrekking hebben op posten die rechtstreeks in het eigen vermogen worden opgenomen, in welk geval de belasting in het eigen vermogen wordt verwerkt. De over het boekjaar verschuldigde en verrekenbare belasting is de naar verwachting te betalen belasting over de belastbare winst over het boekjaar, berekend aan de hand van belastingtarieven die zijn vastgesteld op verslagdatum, en eventuele correcties op de over voorgaande jaren verschuldigde belasting.

Voor latente belastingen wordt een voorziening getroffen voor tijdelijke verschillen tussen de boekwaarde van activa en verplichtingen ten behoeve van de financiële verslaggeving en de

fiscale boekwaarde van die posten. Er wordt uitsluitend een actieve belastinglatentie opgenomen voor zover het waarschijnlijk is dat er in de toekomst belastbare winsten beschikbaar zullen zijn die voor de realisatie van het tijdelijke verschil kunnen worden aangewend. Actieve belastinglatenties worden per iedere verslagdatum herzien en verlaagd voor zover het niet langer waarschijnlijk is dat het daarmee samenhangende belastingvoordeel zal worden gerealiseerd.

Kasstroomoverzicht

Kasstromen uit bedrijfsactiviteiten worden gepresenteerd op basis van de indirecte methode. Kasstromen in vreemde valuta worden omgerekend tegen de wisselkoers op de datum van de kasstroom. De geldmiddelen in het kasstroomoverzicht bestaan uit de liquide middelen aangehouden bij banken, met uitzondering van de rekening voor concern cashpooling. Deze laatste wordt in de balans verantwoord onder vorderingen op verbonden partijen.

Mutaties met betrekking tot deelname in de internationale cashpooling worden in het kasstroom-overzicht opgenomen onder kasstroom uit operationele activiteiten. Betaalde dividenden zijn opgenomen onder de kasstroom uit financieringsactiviteiten. Onder investeringen in materiële vaste activa zijn o.a. opgenomen de investeringen waarvoor in het verslagjaar geldmiddelen zijn opgeofferd.

Bepaling reële waarde

De financiële instrumenten die worden aangehouden voor handelsdoeleinden worden gewaardeerd tegen reële waarde.

De reële waarde van een financieel instrument is het bedrag waarvoor het actief kan worden afgewikkeld tussen ter zake goed geïnformeerde

partijen, die tot een transactie bereid en van elkaar onafhankelijk zijn.

Gebeurtenissen na balansdatum

Gebeurtenissen die nadere informatie geven over de feitelijke situatie per balansdatum en die blijken tot aan de datum van het opmaken van de jaarrekening worden verwerkt in de jaarrekening. Gebeurtenissen die geen nadere informatie geven over de feitelijke situatie per balansdatum worden niet in de jaarrekening verwerkt. Als dergelijke gebeurtenissen van belang zijn voor de oordeelsvorming van de gebruikers van de jaarrekening, worden de aard en de geschatte financiële gevolgen ervan toegelicht in de jaarrekening.

Financiële instrumenten en risicobeheer

Financiële instrumenten

De onderneming maakt in de normale bedrijfsuitoefening gebruik van uiteenlopende financiële instrumenten die de onderneming blootstellen aan markt-, valuta-, rente-, kasstroom-, krediet- en liquiditeitsrisico. Om deze risico's te beheersen heeft de onderneming een beleid inclusief een stelsel van limieten en procedures opgesteld om de risico's van onvoorspelbare ongunstige ontwikkelingen op de financiële markten en daarmee de financiële prestaties van de onderneming te beperken. De onderneming zet valutatermijncontracten in om risico's te beheersen. Afgeleide instrumenten worden niet ingezet voor handelsdoeleinden.

Valuta- en prijsrisico

Sogeti Nederland B.V. verricht veel offshore activiteiten in Polen en India, mogelijke valutarisico's hebben daardoor vooral betrekking op posities en toekomstige transacties in Poolse zloty's en Indiase roepies. Het management bepaalt op basis van risicoanalyse welk deel van deze valutarisico's wordt ingedekt. Hiervoor wordt gebruikgemaakt van valutatermijncontracten.

Toelichting behorende bij jaarrekening 2025

Sogeti heeft geen effecten en loopt hier dus geen prijsrisico. Sogeti houdt geen afgeleide instrumenten aan voor speculatieve doeleinden. De reële waarde van de meeste in de balans verantwoorde financiële instrumenten, waaronder vorderingen, effecten, liquide middelen en kortlopende schulden, benadert de boekwaarde ervan. De vorderingen uit hoofde van handelsdebiteuren zijn niet geconcentreerd bij enkele afnemers. Het kredietrisico is dan ook beperkt.

Kredietrisico

De directie heeft een kredietbeleid vastgesteld en het kredietrisico wordt voortdurend bewaakt. Bij alle leveringen hoger dan een bepaald bedrag, wordt de afnemer aan een kredietbeoordeling onderworpen.

Kredietrisico betreft het risico dat tegenpartijen niet voldoen aan hun contractuele verplichtingen. De onderneming loopt slechts een beperkt risico ten aanzien van individuele afnemers of tegenpartijen met betrekking tot reguliere financiële instrumenten en derivaten. Hierbij zijn de ontwikkelingen in 2025 op de financiële markten in ogenschouw genomen. Teneinde haar kredietrisico te beperken, beoordeelt de onderneming de financiële draagkracht van belangrijke afnemers en tegenpartijen regelmatig. In het algemeen vereist zij echter geen onderpand. Op balansdatum was geen sprake van belangrijke concentraties van kredietrisico. Het maximale kredietrisico is de balanswaarde van elk financieel actief, met inbegrip van afgeleide financiële instrumenten.

Renterisico

Het beleid van de organisatie is erop gericht dat de langlopende verplichtingen niet blootgesteld

zijn aan rentewijzigingen. Kortlopende verplichtingen zijn in principe vlottend en worden niet afgedekt.

Liquiditeitsrisico

Sogeti Nederland bewaakt de liquiditeitspositie door middel van opvolgende liquiditeitsbegrotingen. Het management ziet erop toe dat voor de onderneming steeds voldoende liquiditeiten beschikbaar zijn om aan de verplichtingen te kunnen voldoen en dat tevens voldoende financiële ruimte onder de beschikbare faciliteiten beschikbaar blijft. Sogeti Nederland maakt gebruik van meerdere banken om over meerdere kredietfaciliteiten te kunnen beschikken. Voor zover noodzakelijk, worden nadere zekerheden verstrekt aan de bank voor beschikbare kredietfaciliteiten.

01		
Immateriële vaste activa		
	Software	Totaal
Boekwaarde per 1 januari 2024	1.364	1.364
Desinvesteringen	-/- 546	-/- 546
Mutaties in de boekwaarde	-/- 546	-/- 546
Aanschaffingswaarde	2.558	2.558
Cumulatieve afschrijvingen	-/- 1.740	-/- 1.740
Boekwaarde per 31 december 2024	818	818
Afschrijvingen	-/- 545	-/- 545
Mutaties in de boekwaarde	-/- 545	-/- 545
Aanschaffingswaarde	2.558	2.558
Cumulatieve afschrijvingen	-/- 2.285	-/- 2.285
Boekwaarde per 31 december 2025	273	273

02						
Materiële vaste activa						
MVA in gebruiksrecht		Pand en		Auto's		Totaal
Boekwaarde per 1 januari 2024		439		8.017		8.456
Investerings		4		6.968		6.972
Desinvesteringen	-/-	186	-/-	6.618	-/-	6.804
Afschrijvingen	-/-	253	-/-	4.301	-/-	4.554
Afschrijvingen desinvesteringen		186		5.711		5.897
Mutaties in de boekwaarde	-/-	249		1.760		1.511
Aanschaffingswaarde		1.048		18.397		19.445
Cumulatieve afschrijvingen	-/-	858	-/-	8.620	-/-	9.478
Boekwaarde per 31 december 2024		190		9.777		9.967
Investerings		291		4.911		5.202
Desinvesteringen		-	-/-	5.362	-/-	5.362
Afschrijvingen	-/-	163	-/-	4.138	-/-	4.301
Afschrijvingen desinvesteringen		-		4.488		4.488
Bijzondere waardeverminderingen	-/-	127		-	-/-	127
Mutaties in de boekwaarde		1	-/-	101	-/-	100
Aanschaffingswaarde		1.212		17.946		19.158
Cumulatieve afschrijvingen	-/-	1.021	-/-	8.270	-/-	9.291
Boekwaarde per 31 december 2025		191		9.676		9.867

De boekwaarde van door middel van financiële lease gefinancierde vaste activa bedroeg € 9,7 miljoen (2024: € 9,8 miljoen)
 De vennootschap is van deze activa wel economisch, maar geen juridisch eigenaar.

03	2025	2024
Onderhanden projecten	16.893	16.551

Voor onderhanden projecten die per balansdatum niet zijn voltooid, bedragen de opbrengsten van het huidig boekjaar €164,0 miljoen (2024: € 165,5 miljoen). Onderhanden projecten waarvan de gefactureerde termijnen hoger zijn dan de gerealiseerde projectopbrengsten worden gepresenteerd onder de kortlopende schulden. Het bedrag inzake geactiveerde uitgaven voor onderhanden projecten wordt gepresenteerd onder de "Overige vorderingen" (rubriek 4). Het totaal van de gedeclareerde termijnen bedraagt € 147,1 miljoen (2024: € 148,9 miljoen).

04	2025	2024
Handels- en overige vorderingen	80.094	84.510
Vorderingen op handelsdebiteuren	21.909	23.266
Vorderingen op verbonden partijen	57.320	60.068
Overige vorderingen	137	525
Overlopende activa	728	651
Stand per 31 december	80.094	84.510

Op de handelsvorderingen is geen bedrag (2024: € 0) in mindering gebracht als voorziening voor oninbaarheid. Onder vorderingen op verbonden partijen is € 46,5 miljoen (2024: € 50 miljoen) verantwoord als deelname in de internationale cashpooling van de groep. Dit bedrag is rentedragend en binnen drie maanden geheel opvraagbaar. De BMG base rent wordt hier gehanteerd. De reële waarde van de vorderingen benadert de boekwaarde, gegeven het kortlopende karakter van de vorderingen en het feit dat waar nodig voorzieningen voor oninbaarheid zijn gevormd.

05	2025	2024
Liquide middelen	2.804	2.978
Stand per 31 december	2.804	2.978

Dit betreft banktegoeden. Een bedrag van € 2,5 miljoen (2024: € 2,6 miljoen) van de liquide middelen staat niet ter vrije beschikking. Het betreft bedragen op een G-rekening. De door de bankiers afgegeven garanties aan derden zijn opgenomen onder de niet uit de balans blijvende verplichtingen.

06							
Eigen vermogen							
	geplaatst kapitaal	agio- reserve	herwaar- derings- reserve	wettelijke reserve	overige reserves	onverdeeld resultaat	totaal eigen vermogen van aandeelhouders
Stand per 1 januari 2024	11.115	22.855	-/- 207	1.364	-/- 504	23.022	57.645
Resultaatbestemming	-	-	-	-	23.022	-/- 23.022	-
Resultaat boekjaar	-	-	-	-	-	21.804	21.804
Dividenduitkering	-	-	-	-	-/- 23.022	-	-/- 23.022
Mutatie wettelijke reserve	-	-	-	-/- 546	546	-	-
Mutatie valuta instrumenten	-	-	468	-	-	-	468
Belastingeffect	-	-	-/- 121	-	-	-	-/-121
Stand per 31 december 2024	11.115	22.855	140	818	42	21.804	56.774
Resultaatbestemming	-	-	-	-	21.804	-/- 21.804	-
Resultaat boekjaar	-	-	-	-	-	19.876	19.876
Dividenduitkering	-	-	-	-	-/- 31.000	-	-/- 31.000
Mutatie wettelijke reserve	-	-	-	-/- 545	545	-	-
Mutatie valuta instrumenten	-	-	-/- 572	-	-	-	-/- 572
Belastingeffect	-	-	147	-	-	-	147
Stand per 31 december 2025	11.115	22.855	-/- 285	273	-/- 8.609	19.876	45.225

Sogeti S.A.S., Parijs bezit 100% van de aandelen van Sogeti Nederland B.V.

Geplaatst kapitaal

Het maatschappelijk kapitaal van de onderneming bedraagt € 50 miljoen (2024: € 50 miljoen), bestaande uit 50.000 gewone aandelen van duizend euro. Hiervan zijn 11.115 aandelen geplaatst.

Agio

Het agio omvat de opbrengsten uit de uitgifte van aandelen voor zover deze hoger zijn dan het nominale bedrag van de aandelen (opbrengsten boven pari).

Herwaarderingsreserve

Bij de bepaling van de herwaarderingsreserve, ter zake van mutatie in valuta-instrumenten, is een bedrag voor latente belastingverplichtingen in mindering gebracht. Deze is berekend tegen het actuele belastingtarief.

Wettelijke reserve

De wettelijke reserve ziet toe op geactiveerde projectkosten in de immateriële vaste activa.

Verwerking resultaat en dividendvoorstel

Aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders zal worden voorgesteld over het resultaat van 2025 een dividend van €17,4 miljoen betaalbaar te stellen.

07

Voorzieningen

	Latente belasting- verplichtingen	Totaal
Stand per 1 januari 2024	361	361
Onttrekking	-/- 141	-/- 141
Stand per 31 december 2024	220	220
Onttrekking	-/- 141	-/- 141
Stand per 31 december 2025	79	79

Latente belasting-verplichtingen

Betreft de fiscale effecten inzake tijdelijke afwijkingen tussen commerciële en fiscale waardering. Dit betreft een verplichting aan de moedermaatschappij.

08

Langlopende schulden

	Leaseverplichting	Aflossings- verplichting komend boekjaar	Resterende looptijd > 1 jaar	Resterende looptijd > 5 jaar
Stand per 31-12-2024	9.932	3.677	6.255	-
Stand per 31-12-2025	9.926	3.576	6.350	-

Aflossingsverplichtingen binnen 12 maanden na afloop van het boekjaar zoals hierboven toegelicht zijn opgenomen onder de schulden op korte termijn. De mutatie in de resterende looptijd > 1 jaar kan men terugvinden in kasstroom uit financieringsactiviteiten. De leaseverplichtingen voor gehuurde gebouwen en bedrijfsautos zijn contant gemaakt tegen een marginale rentevoet. De gebruikte marginale rentevoet bedraagt 2,74% (2024: 3,31%)

09 Kortlopende schulden	2025 58.277	2024 51.575
Vooruitgefactureerde opbrengsten	2.518	3.832
Schulden aan leveranciers en handelskredieten	12.361	6.126
Schulden aan verbonden partijen	6.687	7.290
Belastingen en premies sociale verzekeringen	17.663	13.756
Hedge-contract	338	-
Leaseverplichtingen	3.576	3.677
Overige schulden en overlopende passiva	15.134	16.894
Stand per 31 december 2025	58.277	51.575

De overige schulden en overlopende passiva kunnen als volgt worden

Vakantiedagen en vakantietoelage	9.351	10.573
Bonus	5.061	5.743
Reorganisatie	68	-
Overige verplichting aan medewerkers	654	526
Overige overlopende passiva	-	52
Totaal per 31 december 2025	15.134	16.894

Alle kortlopende schulden hebben een resterende looptijd van korter dan een jaar. De reële waarde van de kortlopende schulden benadert de boekwaarde vanwege het kortlopende karakter van de kortlopende schulden. Er zijn geen zakelijke zekerheden gesteld ten behoeve van schulden. De schulden aan verbonden partijen betreffen voornamelijk verschuldigde management- en logo-fees, schulden uit hoofde van transacties met overige Capgemini Group entiteiten en de verschuldigde vennootschapsbelasting.

10 **Niet in de balans opgenomen verplichtingen**

De resterende looptijden van de totale leaseverplichtingen kunnen als volgt worden gespecificeerd

	2025		2024	
	Leaseverplichtingen auto's	Totaal	Leaseverplichtingen auto's	Totaal
Niet langer dan 1 jaar	282	282	396	396
Tussen 1 en 5 jaar	1.129	1.129	1.644	1.644
Langer dan 5 jaar	6	6	27	27
Totaal per 31 december	1.417	1.417	2.067	2.067

De vennootschap kan beschikken over een General Banking Faciliteit voor een bedrag van €20 miljoen.

Fiscale eenheid

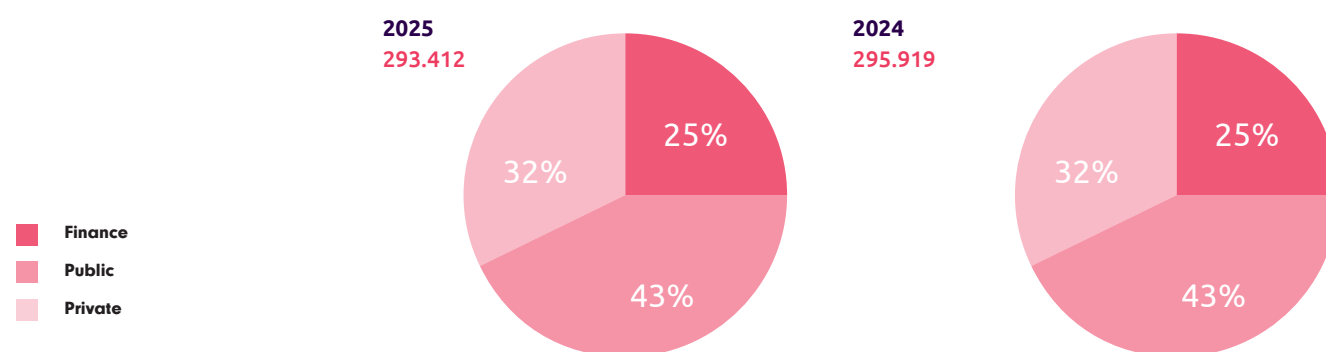
De vennootschap maakt onderdeel uit van de fiscale eenheid voor de omzet- en vennootschapsbelasting van Capgemini N.V. (zie note 16 voor toelichting op deze fiscale eenheid.).

11

Gebeurtenissen na balansdatum

Per 1 januari 2026 heeft een bestuurswijziging binnen Sogeti Nederland B.V. plaatsgevonden. Er hebben zich geen overige gebeurtenissen na balansdatum voorgedaan die toelichting behoeven.

12 **Netto-omzet** **2025**
293.412 **2024**
295.919



De opbrengsten kunnen als volgt worden gesplitst over de verschillende continenten van vestiging van de afnemer:

	2025	2024
Benelux	287.761	289.715
Noord-Amerika	28	52
Overig Europa	4.849	5.305
VK	3	36
Duitsland	759	591
Azië	12	220
Totaal	293.412	295.919

13	2025	2024
Kosten uitbesteed werk en andere externe kosten	84.242	79.462
Kosten uitbesteed werk	75.704	69.388
Management- en logo-fees	8.538	10.074
Totaal	84.242	79.462

De kosten uitbesteed werk en andere externe kosten zijn voor circa 49% (2024: 46%) afkomstig van verbonden partijen. Deze post betreft vooral verleende automatiseringsdiensten en verder aan de moedermaatschappij verschuldigde management- en logo-fees. Onder de kosten uitbesteed werk vallen o.a. kosten voor inhuur van onderaannemers, hardware en software kosten, licentiekosten, huisvestingskosten, autokosten en reiskosten.

14	2025	2024
Lonen en salarissen	177.502	182.553
Lonen en salarissen	141.034	146.166
Sociale lasten	27.742	27.393
Toegezegde bijdragen aan pensioenopbouw	8.726	8.994
Totaal	177.502	182.553

Op aandelen gebaseerde rechten

In 2025 is een bedrag van € 1,3 miljoen (2024: € 2,8 miljoen) uitgekeerd aan medewerkers op basis van een onvoorwaardelijk geworden toekenning van op aandelen gebaseerde rechten. De rechten worden uitgegeven door Capgemini SE, de kosten van deze rechten zijn vanuit Capgemini SE doorbelast. Deze op aandelen gebaseerde rechten bestaan uit de volgende regelingen:

“Fourteenth Capgemini SE (The Company) performance and employment linked shares plan for non-French fiscal residents (2021 - 2025)”

Het veertiende aandelenplan van Capgemini SE heeft betrekking op de periode oktober 2021 tot en met september 2025. De onvoorwaardelijke toekenning van de aandelen heeft plaatsgevonden in oktober 2025, er is geen holding periode vereist. De interne prestaties van de Group worden bepaald aan de hand van de OFCF (Organic Free Cash Flow). De OFCF is aan het eind van de jaren 2021, 2022 en 2023 bepaald. De cumulatieve OFCF over deze drie jaren moet minimaal € 3.900 miljoen bedragen om tot toekenning van aandelen te komen.

Bij een OFCF van € 4.500 miljoen of hoger zal 77% van de aandelen toegekend worden. De toekenning van de aandelen varieert op een lineaire basis tussen deze twee limieten.

Bij het bepalen van het aantal aandelen dat zal worden toegekend, wordt gebruik gemaakt van financiële prestatiedoelstellingen. Een deel van de aandelen (50%) zal worden toegekend indien de prestaties van Capgemini SE positief zijn, vergeleken met de prestaties van vergelijkbare bedrijven. De overige aandelen (50%) zullen worden toegekend indien de prestaties voldoende zijn volgens interne eisen. Om de prestaties van de Group te kunnen vergelijken met andere bedrijven, is een “Basket” gemaakt, waarin negen vergelijkbare bedrijven zijn opgenomen. De prestaties van de Group zullen worden vergeleken met de gemiddelde prestaties van de Basket. Aan de hand van een indextabel wordt bepaald welke percentage van de aandelen zal worden toegekend. De vergelijking zal op twee momenten plaatsvinden.

“Thirteenth Capgemini SE (The Company) performance and employment linked shares plan for non-French fiscal residents (2020 - 2024)”

Het dertiende aandelenplan van Capgemini SE heeft betrekking op de periode oktober 2020 tot en met september 2024. De onvoorwaardelijke toekenning van de aandelen heeft plaatsgevonden in oktober 2024, er is geen holding periode vereist. De interne prestaties van de Group worden bepaald aan de hand van de OFCF (Organic Free Cash Flow). De OFCF is aan het eind van de jaren 2020, 2021 en 2022 bepaald. De cumulatieve OFCF over deze drie jaren moet minimaal € 3.400 miljoen bedragen om tot toekenning van aandelen te komen.

Bij een OFCF van € 3.900 miljoen of hoger zal 77% van de aandelen toegekend worden. De toekenning van de aandelen varieert op een lineaire basis tussen deze twee limieten.

Bij het bepalen van het aantal aandelen dat zal worden toegekend, wordt gebruik gemaakt van financiële prestatiedoelstellingen. Een deel van de aandelen (50%) zal worden toegekend indien de prestaties van Capgemini SE positief zijn, vergeleken met de prestaties van vergelijkbare bedrijven. De overige aandelen (50%) zullen worden toegekend indien de prestaties voldoende zijn volgens interne eisen. Om de prestaties van de Group te kunnen vergelijken met andere bedrijven, is een “Basket” gemaakt, waarin negen vergelijkbare bedrijven zijn opgenomen. De prestaties van de Group zullen worden vergeleken met de gemiddelde prestaties van de Basket. Aan de hand van een indextabel wordt bepaald welke percentage van de aandelen zal worden toegekend. De vergelijking zal op twee momenten plaatsvinden.

In de jaren 2022 - 2025 zijn eveneens aandelenplannen uitgegeven door Capgemini S.E. De belangrijkste karakteristieken van deze plannen zijn gelijk aan de plannen die in 2024 en 2025 zijn gevestigd. De financiële impact hiervan zal verwerkt worden in het jaar dat bekend wordt dat de kosten van de gevestigde aandelenplannen door Capgemini S.E. doorbelast worden.

Aantal medewerkers

Gedurende het verslagjaar 2025 bedroeg het gemiddeld aantal medewerkers (gecorrigeerd voor parttime) 2.175,6 personen tegen 2.266,8 personen in 2024. Hiervan zijn 2 personen (2024: 4 personen) werkzaam in het buitenland.

	2025	2024
Direct	1.992,2	2.078,8
Indirect	183,4	188,0
Totaal	2.175,6	2.266,8

15	2025	2024
Rente en soortgelijke baten en lasten	595	1.401
Rente- en soortgelijke opbrengsten	930	1.725
Rente- en soortgelijke lasten	-/- 335	-/- 324
Totaal	595	1.401

Er is sprake van ontvangen rentebaten en rentelasten met betrekking tot cashpooling overeenkomst. De gehanteerde BMG basis rente bedraagt 2,09% per eind 2025 (2024: 3,09%). De rente op de leaseverplichtingen bedraagt 0,3M (2024: 0,3M).

16		2025	2024
Belastingen resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening		-/- 7.812	-/- 8.568

Het gewogen gemiddelde toepasselijke belastingtarief bedraagt 25,8% (2024: 25,8%). De belastinglast in de winst- en verliesrekening over 2025 bedraagt € 7,8 miljoen ofwel 28,2% van het resultaat vóór belastingen (2024: 28,2%) en bestaat uit de onderstaande componenten. Sogeti Nederland B.V. vormt samen met Capgemini N.V. een fiscale eenheid voor de vennootschapsbelasting. De vennootschapsbelasting is in elk van de vennootschappen opgenomen voor dat deel dat de betreffende vennootschap als zelfstandig belastingplichtige verschuldigd zou zijn, rekening houdend met voor de vennootschap geldende fiscale faciliteiten. De vennootschap wordt via een rekening-courantverhouding afgerekend op het commerciële resultaat.

Opgenomen in de winst-en-verliesrekening	2025	2024
Acute belastinglast: huidig boekjaar	-/- 7.607	-/- 8.427
Correctie voorgaande periode	-/- 173	132
Uitgestelde winstbelasting: ontstaan en verbruik tijdelijke verschillen	-/- 32	-/- 273

Berekening van de effectieve belastingdruk	2025	aandeel	2024	aandeel
Resultaat voor belastingen	27.688	100,0%	30.372	100,0%
Winstbelasting op basis van het lokale belastingtarief	-/- 7.143	-/- 25,8%	-/- 7.836	-/- 25,8%
Correctie voorgaande periode	-/- 173	-/- 0,6%	132	0,4%
Niet-aftrekbare kosten / niet belastbare winst	-/- 496	-/- 1,8%	-/- 864	-/- 2,8%
Belastingen resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening	-/- 7.812	-/- 28,2%	-/- 8.568	-/- 28,2%

De effectieve belastingdruk ligt in lijn met vorig jaar.

17 **Transacties met verbonden partijen**

Van transacties met verbonden partijen is sprake wanneer een relatie bestaat tussen Sogeti Nederland B.V. en een natuurlijk persoon of entiteit die verbonden is met de onderneming. Dit betreffen onder meer de relaties tussen de onderneming en haar deelnemingen, de aandeelhouders, zustermaatschappijen, de bestuurders en de functionarissen op sleutelposities. Onder transacties wordt verstaan een overdracht van middelen, diensten of verplichtingen, ongeacht of er een bedrag in rekening is gebracht.

Er vindt geen bezoldiging plaats aan de commissarissen. Gedurende het verslagjaar zijn er bedragen uitgekeerd op basis van onvoorwaardelijk geworden toekenning van op aandelen gebaseerde rechten, zie hiervoor note 14. Verder hebben er geen transacties met verbonden partijen op niet zakelijke grondslag voorgedaan.

18 Bezoldiging (voormalige) bestuurders en commissarissen	2025	2024
Bestuurders en voormalige bestuurders	583	1.422
Commissarissen en voormalige commissarissen	nihil	nihil

De bezoldiging van de statutaire bestuurders en voormalig bestuurders omvat periodiek betaalde beloningen, zoals salarissen, vakantiegeld en sociale lasten, beloningen betaalbaar op termijn, zoals pensioenlasten, uitkeringen bij beëindiging van het dienstverband en winstdelingen, bonusbetalingen en verstrekte bonusaandelen, voor zover deze posten, na verrekening van doorbelastingen binnen de Capgemini Group, ten laste zijn gekomen van de vennootschap. Commissarissen ontvangen geen bezoldiging.

19 **Winstbestemming**

Voorstel winstbestemming

Aan de algemene vergadering van aandeelhouders zal worden voorgesteld 17,4 miljoen als dividend uit te keren.

Utrecht, 13 mei 2026

Directie

[Marco van den Brink](#)

(Head of Sogeti NL en statutair bestuurder)

[Jeannine Peek](#)

(Head of BU Nederland en statutair bestuurder)

Raad van Commissarissen

[Olivier Lepick](#)

[Karine Marchat](#)



03

Overige gegevens

Controleverklaring van de onafhankelijke accountant

Aan de aandeelhouders en de raad van commissarissen van Sogeti Nederland B.V.

Verklaring over de in het jaarverslag opgenomen jaarrekening 2025

Ons oordeel

Wij hebben de jaarrekening 2025 van Sogeti Nederland B.V. te Utrecht gecontroleerd.

Naar ons oordeel geeft de in dit jaarverslag opgenomen jaarrekening een getrouw beeld van de grootte en de samenstelling van het vermogen van Sogeti Nederland B.V. per 31 december 2025 en van het resultaat over 2025 in overeenstemming met Titel 9 Boek 2 BW.

De jaarrekening bestaat uit:

1. de balans per 31 december 2025;
2. de winst- en verliesrekening over 2025; en
3. de toelichting met een overzicht van de gehanteerde grondslagen voor financiële verslaggeving en andere toelichtingen.

De basis voor ons oordeel

Wij hebben onze controle uitgevoerd volgens het Nederlands recht, waaronder ook de Nederlandse controlestandaarden vallen. Onze verantwoordelijkheden op grond hiervan zijn beschreven in de sectie 'Onze verantwoordelijkheden voor de controle van de jaarrekening'.

Wij zijn onafhankelijk van Sogeti Nederland B.V. zoals vereist in de Wet toezicht accountantsorganisaties (Wta), de Verordening inzake de onafhankelijkheid van accountants bij assurance-opdrachten (ViO) en andere voor de

opdracht relevante onafhankelijkheidsregels in Nederland. Verder hebben wij voldaan aan de Verordening gedrags- en beroepsregels accountants (VGBA).

Wij vinden dat de door ons verkregen controle-informatie voldoende en geschikt is als basis voor ons oordeel.

Informatie ter ondersteuning van ons oordeel

Wij hebben onze controlewerkzaamheden bepaald in het kader van de controle van de jaarrekening als geheel en bij het vormen van ons oordeel hierover. Onderstaande informatie ter ondersteuning van ons oordeel moet in dat kader worden gezien en niet als afzonderlijke oordelen of conclusies.

Controle-aanpak frauderisico's

Het bestuur heeft als onderdeel van het risicomanagement een frauderisicoanalyse opgesteld. In deze analyse zijn onder andere frauderisico's geïdentificeerd voor de verschillende processen en activiteiten van de organisatie. De geïdentificeerde risico's zijn gerangschikt op basis van de waarschijnlijkheid van optreden en de mogelijke impact, inclusief de getroffen beheersmaatregelen die deze risico's mitigeren. Wij verwijzen naar het bestuursverslag ('frauderisico's'), voor een nadere toelichting van het risicoanalyseproces door het bestuur en de uitkomsten daarvan.

Als onderdeel van ons proces voor het identificeren van risico's op een afwijking van materieel belang in de jaarrekening die het gevolg is van fraude, hebben wij frauderisicofactoren overwogen met betrekking tot frauduleuze financiële verslaggeving, oneigenlijke toe-eigening van activa en corruptie. Wij hebben geëvalueerd of deze factoren een indicatie vormden voor de aanwezigheid van het risico op afwijkingen van materieel belang als gevolg van fraude. Wij hebben de volgende frauderisico's geïdentificeerd:

Opbrengstverantwoording

Risico-omschrijving

De wijze van verantwoording van de projectopbrengsten en de onderhanden projecten in opdracht van derden zijn toegelicht in de grondslagen van de jaarrekening.

Sogeti Nederland B.V. heeft per balansdatum diverse projecten in opdracht van derden onderhanden. Binnen deze categorie vallen contracten met een vaste aanneemsom waarbij de opbrengsten volgens de 'percentage of completion'-methode worden verantwoord. Hierbij worden de opbrengsten en kosten van prestatieverplichting naar rato van de verrichte prestaties geboekt.

Projectopbrengsten uit deze contracten worden verantwoord per afzonderlijke prestatieverplichting wanneer de klant de voordelen van de goederen of diensten zelfstandig kan benutten. Een contract met een klant bevat in het algemeen één prestatieverplichting welke gedurende een periode wordt overgedragen aan de klant. De mate waarin prestaties van een onderhanden project zijn verricht wordt bepaald aan de hand van de tot de balansdatum gemaakte projectkosten in verhouding tot de geschatte totale projectkosten. De inschatting van de totale projectkosten is subjectief waardoor het management de mogelijkheid heeft de resultaten te sturen. Er zou druk kunnen bestaan de resultaten onjuist te verantwoorden door de nog te maken kosten onjuist in te schatten in de projectprognose om op deze manier te voldoen aan de verwachtingen van de markt en aandeelhouders.

Het inschatten van de voortgang van deze projecten en daarmee samenhangende resultaattoerekening kan gezien de materiële omvang van deze transacties en het subjectieve karakter mogelijk leiden tot een materiële afwijking in de waardering van deze projecten met een vaste aanneemsom en de verwerking van de gerelateerde projectopbrengsten.

Op basis van bovenstaande overwegingen hebben we onderstaande risico's geïdentificeerd;

Onjuiste afgrenzing van de projectopbrengsten uit hoofde van projecten met een vaste aanneemsom; en Onjuiste waardering van projecten met een vaste aanneemsom.

Onze specifieke controle-aanpak

We hebben de volgende werkzaamheden uitgevoerd:

- de opzet en het bestaan geëvalueerd van de maatregelen van interne beheersing in de processen rondom:

- de toerekening van kosten en omzet aan projecten met een vaste aanneemsom; en
- het maken van schattingen van de voortgang van projecten met een vaste aanneemsom en daarmee samenhangende resultaattoerekening;
- samen met IT-specialisten de werking getoetst van de interne beheersingsmaatregelen op de urenverantwoording in combinatie met gegevensgerichte werkzaamheden;
- Door middel van data-analyse hebben we de rekenkundige nauwkeurigheid en de betrouwbaarheid van de onderliggende gegevens getest door de analyses aan te sluiten met;
 - de gefactureerde omzet en de verantwoorde omzet in de administratie;
 - de verantwoorde uren op een project en de urenverantwoording.
- We hebben voor projecten met een vaste aanneemsom de volgende gegevensgerichte werkzaamheden uitgevoerd:
 - Een deelwaarneming uitgevoerd (1) vanuit de omzet van lopende projecten met een vaste aanneemsom en (2) vanuit de onderhanden projecten stand per jaareinde die betrekking hebben op projecten met een vaste aanneemsom. Voor de geselecteerde projecten hebben wij:
 - werkzaamheden verricht op mogelijke tendenties bij de inschatting van het management van de nog te maken kosten;
 - een analyse uitgevoerd door de meest recente projectprognoses te vergelijken met de projectbegrotingen, de inschattingen uit de vorige perioden en de gemaakte kosten tot aan de opmaakdatum van de jaarrekening;
- Wij hebben een toetsing uitgevoerd op de kwaliteit van de schattingen uit voorgaande jaren door het management op afgeronde projecten.

Het doorbreken van de interne beheersingsmaatregelen door het management

Risico-omschrijving

Als gevolg van de beursnotering van de moedermaatschappij Capgemini SE heeft Sogeti Nederland B.V. zich tot doel gesteld aan de verwachtingen van de markt en aandeelhouders te voldoen.

Hierdoor zou druk kunnen bestaan om de interne beheersingsmaatregelen te doorbreken met het oog op het bereiken van deze verwachtingen.

Wij hebben daarom bijzondere aandacht gehad voor dit risico op het gebied van:

- het vastleggen van journaalboekingen en andere aanpassingen gedurende het jaar en in het kader van het opstellen van de jaarrekening, inclusief de aanpassingen in het consolidatieproces tijdens het opstellen van de jaarrekening
- belangrijke schattingen van het bestuur, waaronder de waardering van de projecten met een vaste aanneemsom;
- significante transacties buiten de normale bedrijfsvoering, voor zover aanwezig.

Onze specifieke controle-aanpak

We hebben onder andere de volgende werkzaamheden uitgevoerd:

- de opzet en het bestaan beoordeeld van de maatregelen van interne beheersing in de processen voor het genereren en verwerken van journaalposten en het maken van schattingen, uitgaande van een mogelijke doorbreking van dat proces;
- inlichtingen gevraagd bij personen betrokken bij het proces van financiële verslaggeving over ongebruikelijke activiteiten met betrekking tot de verwerking van journaalboekingen en andere aanpassingen;
- getoetst of de in het grootboek vastgelegde journaalposten en andere aanpassingen die tijdens het opstellen van de jaarrekening zijn aangebracht aanvaardbaar zijn, inclusief de aanpassingen in het consolidatieproces tijdens het opstellen van de financiële overzichten. Daarbij hebben wij de volgende criteria toegepast:
- materiële boekingen in de afsluitperiode en het consolidatieproces;
- boekingen gerelateerd aan schattingen zoals de waardering van de projecten met een vaste aanneemsom.
- significante transacties buiten de normale bedrijfsvoering getoetst;
- een beoordeling van de oordeelsvormingen en beslissingen van het management met betrekking tot het voortgangpercentage van de projecten met een vaste aanneemsom waaronder een retrospectieve beoordeling van de oordeelsvormingen en veronderstellingen van het management met betrekking tot significante schattingen van het voorgaande boekjaar en het huidige boekjaar.

Aanvullend daarop hebben wij:

- kennis genomen van de beschikbare controle-informatie en om inlichtingen gevraagd bij leden van het bestuur, management, juridische zaken, personeelszaken en CFO's van de business units;
- de gedragscode en de (interne) meldprocedure doorgenomen en vastgesteld dat deze beschikbaar zijn gesteld aan medewerkers en leveranciers;
- inzicht verkregen in de gerapporteerde incidenten volgens het incidentenregister en de procedures voor het onderzoeken van aanwijzingen voor fraude en niet-naleving van wet- en regelgeving;
- inzicht verkregen in de nevenfuncties van het management en sleutelfunctionarissen waarbij we speciale aandacht hebben besteed aan de procedures voor het voorkomen van mogelijk conflicterende belangen;
- geëvalueerd of de keuze en toepassing van de grondslagen voor financiële verslaggeving door de entiteit mogelijk wijzen op frauduleuze financiële verslaggeving;
- element van onvoorspelbaarheid ingebouwd zoals het wijzigen van de aard, diepgang en timing van controlewerkzaamheden, evenals door het uitvoeren van specifieke werkzaamheden gericht op de volledigheid van prestatieleveringen vanuit contractperspectief.

Onze bevindingen

De hiervoor vermelde werkzaamheden zijn uitgevoerd in het kader van de controle van de jaarrekening. Ze zijn daarom niet gepland en uitgevoerd als een specifiek onderzoek gericht op fraude.

Deze werkzaamheden hebben niet geleid tot bevindingen.

Controle-aanpak continuïteit

Bij het opmaken van de jaarrekening dient de directie te overwegen of Sogeti Nederland B.V. in staat is haar continuïteit te handhaven. De

directie moet de jaarrekening opstellen op basis van continuïteit, tenzij de directie het voornemen heeft om de onderneming te liquideren of de bedrijfsactiviteiten te beëindigen of als beëindiging het enige realistische alternatief is. De directie heeft geen omstandigheden gesignaleerd die de continuïteit van de onderneming bedreigen en concludeert dan ook dat de continuïteitsveronderstelling passend is voor Sogeti Nederland B.V. Uit ons onderzoek van de jaarrekening blijkt dat de door de directie gehanteerde continuïteitsveronderstelling aanvaardbaar is.

Daarbij dienen wij op basis van de verkregen controle-informatie vast te stellen of er gebeurtenissen of omstandigheden zijn waardoor gerede twijfel zou kunnen bestaan of de onderneming haar bedrijfsactiviteiten in continuïteit kan voortzetten.

Onze bevindingen

Onze controlewerkzaamheden hebben geen informatie opgeleverd die strijdig is met de veronderstellingen en aannames van het bestuur over de gehanteerde continuïteitsveronderstelling.

Verklaring over de in het jaarverslag opgenomen andere informatie

Naast de jaarrekening en onze controleverklaring daarbij, omvat het jaarverslag andere informatie, die bestaat uit:

- Voorwoord
- Profiel Sogeti Nederland B.V.
- Verslag van de Raad van Commissarissen
- Bestuursverslag
- Kerncijfers
- Overige gegevens
- English Summary
- Vijf jaar Sogeti Nederland B.V.

Op grond van onderstaande werkzaamheden zijn wij van mening dat de andere informatie:

- met de jaarrekening verenigbaar is en geen materiële afwijkingen bevat;
- alle informatie bevat die op grond van Titel 9 Boek 2 BW is vereist voor het bestuursverslag en de overige gegevens.

Wij hebben de andere informatie gelezen en hebben op basis van onze kennis en ons begrip, verkregen vanuit de jaarrekeningcontrole of anderszins, overwogen of de andere informatie materiële afwijkingen bevat.

Met onze werkzaamheden hebben wij voldaan aan de vereisten in Titel 9 Boek 2 BW en de Nederlandse Standaard 720. Deze werkzaamheden hebben niet dezelfde diepgang als onze controlewerkzaamheden bij de jaarrekening.

Het bestuur is verantwoordelijk voor het opstellen van het bestuursverslag en de overige gegevens in overeenstemming met Titel 9 Boek 2 BW.

Beschrijving van verantwoordelijkheden met betrekking tot de jaarrekening

Verantwoordelijkheden van het bestuur voor de jaarrekening

Het bestuur is verantwoordelijk voor het opmaken en getrouw weergeven van de jaarrekening in overeenstemming met Titel 9 Boek 2 BW. In dit kader is het bestuur verantwoordelijk voor een zodanige interne beheersing die het bestuur noodzakelijk acht om het opmaken van de jaarrekening mogelijk te maken zonder afwijkingen van materieel belang als gevolg van fouten of fraude.

Bij het opmaken van de jaarrekening moet het bestuur afwegen of de onderneming in staat is om haar werkzaamheden in continuïteit voort te zetten. Op grond van genoemd verslaggevingsstelsel moet

het bestuur de jaarrekening opmaken op basis van de continuïteitsveronderstelling, tenzij het bestuur het voornemen heeft om de vennootschap te liquideren of de bedrijfsactiviteiten te beëindigen of als beëindiging het enige realistische alternatief is.

Het bestuur moet gebeurtenissen en omstandigheden waardoor gereede twijfel zou kunnen bestaan of de onderneming haar bedrijfsactiviteiten in continuïteit kan voortzetten, toelichten in de jaarrekening.

De raad van commissarissen is verantwoordelijk voor het uitoefenen van toezicht op het proces van financiële verslaggeving van de vennootschap.

Onze verantwoordelijkheden voor de controle van de jaarrekening

Onze verantwoordelijkheid is het zodanig plannen en uitvoeren van een controleopdracht dat wij daarmee voldoende en geschikte controle-informatie verkrijgen voor het door ons af te geven oordeel.

Onze controle is uitgevoerd met een hoge mate maar geen absolute mate van zekerheid waardoor het mogelijk is dat wij tijdens onze controle niet alle materiële fouten en fraude ontdekken.

Afwijkingen kunnen ontstaan als gevolg van fraude of fouten en zijn materieel indien redelijkerwijs kan worden verwacht dat deze, afzonderlijk of gezamenlijk, van invloed kunnen zijn op de economische beslissingen die gebruikers op basis van deze jaarrekening nemen. De materialiteit beïnvloedt de aard, timing en omvang van onze controlewerkzaamheden en de evaluatie van het effect van onderkende afwijkingen op ons oordeel. Wij hebben deze accountantscontrole professioneel kritisch uitgevoerd en hebben waar relevant professionele oordeelsvorming toegepast in overeenstemming met de Nederlandse controlestandaarden, ethische voorschriften en de

onafhankelijkheidseisen. Onze controle bestond onder andere uit:

- het identificeren en inschatten van de risico's dat de jaarrekening afwijkingen van materieel belang bevat als gevolg van fouten of fraude, het in reactie op deze risico's bepalen en uitvoeren van controlewerkzaamheden en het verkrijgen van controle-informatie die voldoende en geschikt is als basis voor ons oordeel. Bij fraude is het risico dat een afwijking van materieel belang niet ontdekt wordt groter dan bij fouten. Bij fraude kan sprake zijn van samenspanning, valsheid in geschrifte, het opzettelijk nalaten transacties vast te leggen, het opzettelijk verkeerd voorstellen van zaken of het doorbreken van de interne beheersing;
- het verkrijgen van inzicht in de interne beheersing die relevant is voor de controle met als doel controlewerkzaamheden te selecteren die passend zijn in de omstandigheden.
- Deze werkzaamheden hebben niet als doel om een oordeel uit te spreken over de effectiviteit van de interne beheersing van de entiteit;
- het evalueren van de geschiktheid van de gebruikte grondslagen voor financiële verslaggeving en het evalueren van de redelijkheid van schattingen door het bestuur en de toelichtingen die daarover in de jaarrekening staan;
- het vaststellen dat de door het bestuur gehanteerde continuïteitsveronderstelling aanvaardbaar is. Tevens het op basis van de verkregen controle-informatie vaststellen of er gebeurtenissen en omstandigheden zijn waardoor gereede twijfel zou kunnen bestaan of de onderneming haar bedrijfsactiviteiten in continuïteit kan voortzetten. Als wij concluderen dat er een onzekerheid van materieel belang bestaat, zijn wij verplicht om aandacht in onze controleverklaring te vestigen op de relevante gerelateerde toelichtingen in de jaarrekening. Als de toelichtingen inadequaat zijn, moeten wij onze verklaring aanpassen. Onze conclusies zijn gebaseerd op de controle-informatie

die verkregen is tot de datum van onze controleverklaring. Toekomstige gebeurtenissen of omstandigheden kunnen er echter toe leiden dat een onderneming haar continuïteit niet langer kan handhaven;

- het evalueren van de presentatie, structuur en inhoud van de jaarrekening en de daarin opgenomen toelichtingen; en
- het evalueren of de jaarrekening een getrouw beeld geeft van de onderliggende transacties en gebeurtenissen.

Wij communiceren met de met governance belaste personen onder andere over de geplande reikwijdte en timing van de controle en over de significante bevindingen die uit onze controle naar voren zijn gekomen, waaronder eventuele significante tekortkomingen in de interne beheersing.

Naleving vereisten van Regelgevende Technische Standaard van SBR, inclusief XBRL-markering, niet gecontroleerd

De accountantscontrole bevat de toetsing dat de opgemaakte jaarrekening voldoet aan de wettelijke bepalingen in Titel 9 van Boek 2 van het Burgerlijk Wetboek. Onze controleverklaring is afgegeven bij de opgemaakte jaarrekening en zal worden gevoegd bij de digitaal te deponeren jaarrapportage. Dat betekent dat de naleving van alle vereisten van de Regelgevende Technische Standaard van het SBR-domein Handelsregister (waaronder de aangebrachte eXtensible Business Reporting Language (XBRL) markeringen) geen onderdeel van de accountantscontrole is geweest.

Amsterdam, 13 mei 2026

Forvis Mazars Accountants N.V.

drs. V.J.M. Stappers - Hensen RA

Winstbestemming

Statutaire bepaling omtrent winstbestemming

Artikel 27 van de statuten luidt:

1. De winst die in een boekjaar is behaald, staat ter beschikking van de algemene vergadering. Indien de algemene vergadering niet voorafgaand aan of uiterlijk direct na het besluit tot vaststelling van de jaarrekening een besluit neemt tot bestemming van de winst, zal de winst worden gereserveerd.
2. Uitkering van de winst geschiedt na de vaststelling van de jaarrekening waaruit blijkt dat zij geoorloofd is.

Voorstel winstbestemming

Aan de algemene vergadering van aandeelhouders zal worden voorgesteld € 17,4 miljoen dividend uit te keren.



04

English Summary

Preface

We make technology work. That is what we at Sogeti do in our pursuit of the highest client and employee satisfaction. We are in constant contact with Sogetists, our partners and clients. As a committed organization, we are also closely connected to our environment. So we can safely say that connection plays a major role in everything we do at Sogeti! That's why we chose 'connection' as our theme for 2025.

Connection is in our DNA and has always been extremely important to Sogeti. In that sense, 2025 is a continuation of previous years. We continue to make an impact on our people, our clients and the environment.

Sogeti employees

Without Sogetists, there would be no Sogeti. That is why we, as an organization, want to keep in close touch with Sogetists. In 2025, we achieved this by offering several development opportunities and by involving the Young Sogeti Management Team in decision-making, among other ways. We also offered Sogetists individual opportunities for personal growth, such as training courses on GenAI and development programs tailored to their career paths.

We reinforced the mutual contacts among Sogetists with various fun community events, the Sogeti SoPlay Game Night, lunch walks and joint sports activities.

Clients and partners

In our relationships with clients and partners, we strive to deliver client value, both now and in the long term. This requires strong connections. We bring these about by immersing ourselves in their businesses, cultures, industries and challenges. In doing so, we look beyond the present: What developments can we expect and how can we respond to them today with appropriate IT solutions?

This requires us to inspire our clients pro-actively and guide them in making the best technological choices. In 2025, we achieved this with events such as QX Day and *Diner Pensants*, and through a trip with clients to Seattle and Silicon Valley in the US – the global center of AI innovations.

Society

Our integrated ESG approach brings our connection with the environment to life. As an IT service provider, we feel a responsibility to contribute to society. We create technological solutions to social challenges and share our knowledge of IT with people who do not have access to it. We also make efforts toward social causes such as planting so-called Sogetrees and various activities during Sogeti Impact Together Month.

Furthermore, we pay continuous attention to ensuring that Sogeti is diverse and inclusive. We want everyone to feel at home within our organization. And we are convinced that diversity contributes to innovation and better performance. Curious about how we sought, established and strengthened connections in 2025? The information above is just the tip of the iceberg. In this 2025 management report, we lift the curtain completely and you can read all about Sogeti's financial performance and our connection with Sogetists, clients, partners and society.

Marco van den Brink
Head of Sogeti Nederland

Profile of Sogeti Nederland B.V.

Sogeti Nederland B.V. is part of the international, listed Capgemini Group. All shares in Sogeti Nederland B.V. are owned by Sogeti S.A.S., the holding company for the Sogeti companies within Capgemini SE. The Capgemini Group employs 340,000 people worldwide. The Capgemini Group is a strong and growing organization and achieved revenue of € 22.5 billion in 2025.

At the end of 2025, Sogeti Nederland B.V. had 2,206 employees; the company has been active in the Dutch market for more than 50 years in all its predecessors. Sogeti consists of IT professionals with a passion for new technology. We work closely with partners to capitalize on the possibilities and benefits of technological applications and leverage these for our clients, under the motto “We Make Technology Work”. Delivering value to our clients is paramount in our daily activity and professional, proactive and pragmatic are our keywords. Sogeti strives toward close and long-term relationships with its clients.

Sogeti professionals stand out in the market due to their excellent IT expertise, their camaraderie and teamwork, their positive and critical attitude and their hands-on mentality with a focus on technology. Sogeti is the technology specialist that delivers innovative and creative IT solutions. In this manner, we contribute actively to expanding our clients’ business value.

Our clients are among the top 500 organizations in the Netherlands. These include banks and insurance companies, (semi-) governmental institutions and organizations in the private sector including production, transport and energy companies, organizations in the logistics sector and in business services. Each sector has its own

requirements, developments and particularities. Our work approach therefore involves various sales teams that have specific knowledge about their target sector. We also have a regional approach for the Northeast and South Netherlands, with a team of sales staff and professionals who specifically serve clients in this region.

In delivering the best solutions for IT issues, we cooperate closely with a broad range of technology partners including Microsoft, IBM, Microfocus, AWS, Snowflake, Oracle and Tricentis. Because each of these partners offers the best solution in their area, clients are able to benefit from the knowledge of multiple parties. We assume the role of primary point of contact for the overall solution, including the third-party technology; this gives our clients peace of mind.

Sogeti strives to be a profitable, growing and sustainable enterprise with a leading position in technological services. The focal points in our portfolio are AI, Cloud, Development and Data, everything in the field of Testing, and Digital Manufacturing supported by areas of expertise in Security and Technology Transformation which ensure that clients can safely and securely harness the business value of our technological applications.

As an organization, Sogeti wishes to make a meaningful impact: for clients, for Sogeti employees and for society. Through our policy on Corporate Social Responsibility, we aim to contribute to our clients’ sustainability goals. We want to minimize our CO2 footprint by reducing and offsetting our emissions. We do this by planting trees in the Sogeti forest. And as part of the theme “IT & Education”, we help people

Profile of Sogeti Nederland B.V.

become self-sufficient in the digital world. Sogeti Nederland B.V. is part of the internationally operating group of Sogeti companies within Capgemini SE. We have over 20,000 employees working locally for our customers at more than 100 locations across Europe, the United States and India.

Sogeti has five locations in the Netherlands. The headquarters is located in Utrecht. There are also project offices in Eindhoven, Heerlen and Capelle aan den IJssel along with a regional office in Groningen.

Report from the Supervisory Board

Sogeti Nederland B.V. meets the criteria for two-tier company status.

A Supervisory Board was appointed at the end of 2011.

We are pleased to present the report of the Supervisory Board regarding the year 2025. The financial statements have been reviewed by Forvis Mazars Accountants N.V. and were issued an unqualified audit opinion on 13 May 2026. This has been added to the other information appended to the financial statements on page 61.

We advise the General Meeting of Shareholders to adopt the financial statements and to release the Board of Directors of Sogeti Nederland B.V. from liability in this regard.

The Supervisory Board would like to thank the staff and management of Sogeti Nederland B.V. for their dedication and commitment in 2025.

Utrecht, 13 May 2026

Supervisory Board

Olivier Lepick
Karine Marchat

Management Report

Sogeti Nederland B.V.'s management presents herewith the management report for the financial year ending December 31, 2025.

Connection and being truly attentive to each other have been important themes at Sogeti for many years. It's woven into everything we do. It was therefore a logical choice for us to focus on 'connection' as our theme for 2025.

This year, connection played an even greater role than before: The connection with our employees, clients, partners and society was apparent everywhere. What did that look like? You can read all about it in this management report, in which we show how we have sought, encouraged and reinforced connections.

Our Sogetists are the driving force behind our organization. That's why we made extra efforts to reinforce the bond between Sogeti and our people, and among colleagues themselves. We did this in two ways: By bringing people together through a variety of events and activities and by connecting Sogetists with their own ambitions and talents through training courses, learning pathways and knowledge sessions. You can read all about it in the first part of this report.

The second chapter explains how we deepened our connection with clients and partners. With a slightly refined strategic heading, we have entered into new relationships and built further on existing ones. With this, we remain focused on long-term partnerships and a rock-solid portfolio centered around Cloud, Data, AI, and Quality Engineering & Testing. AI has gained an even stronger toehold in our solutions and was a recurring theme in events, research and the new TMAP book.

We also feel responsible for the world around us, of course. That's why we organized various initiatives to strengthen social connections – such as the Sogeti Super 'Pep Day', a joint Diwali event and the Sogeti Impact Together Month. Our areas of focus remain unchanged: Diversity & Inclusion (D&I), Sustainability and IT & Education. In the final part of this report, you can read about how we design our social contribution within the ESG themes of Environmental, Social and Governance.

Sogetisten

Our people are our power. In 2025, we welcomed another fine mix of new young professionals and experienced experts. And that's something to be proud of, especially in a labor market in which technical talent is scarce.

Since developments are happening at lightning speed and it's important that Sogetists continue to grow their knowledge and skills, we invested heavily in learning and development. This development involves both technological skills and personal growth. We keep asking the same central question over and over: Where does your unique strength lie, and which development path fits with this?

Under the international banner of 'Become your Best', Sogetists can choose from a variety of programs that help them get the most out of their talent — whether you are an Architect, Developer, Project Manager or Engineer. 'Boost Your Career' is one of the programs we offer in the Netherlands. In this program, Sogetists spend a few months examining both their careers and their personalities. With guidance from internal and external experts, they

explore how their work and future plans can align even better with their personal goals.

GenAI

Generative AI is no longer a futuristic concept. Our customers are working hard with it and expect Sogetists to know exactly how to deploy this new technology. Whether it's about creating content or speeding up processes: GenAI opens the door to completely new ways of working.

It is now evident that GenAI has a significant impact on the daily work of Sogetists. To discover together how AI is changing our profession, we organize numerous training courses, round tables and workshops. In addition, Sogetists participated in various technical online programs once again this year, such as the GenAI Awareness Training. AI knowledge and skills are now a standard part of our learning pathways.

The 'Sogeti Winterquest' was on the autumn 2025 agenda: a learning adventure in which communities could earn points by exploring together how GenAI can make work both smarter and more creative.

And we look further than simply GenAI alone. Agentic AI - systems that don't wait for your instructions but that set their own goals and carry out tasks - is already here. This new generation of AI brings even more autonomy to workflows and demands different skills from IT professionals. We are already preparing for that as well.

Sharing knowledge

Connecting Sogetists with each other creates room to learn from each other – even about topics that are not directly related to daily work. That's why we organized all kinds of knowledge events again in 2025. During these sessions, colleagues shared their experiences and expertise with Sogetists from other communities. This touched on everything: From prompt engineering and CoPilot to taking out a mortgage or making your home more sustainable.

The Technology Train podcast was new in 2025. In this unique knowledge resource, Sogetists tell about their fields of expertise, always addressing the same central question: Which technological trains are arriving and ... perhaps more importantly: Which train will you get on?

The episodes addressed a wide range of topics such as 'How to get started with GenAI', 'Supercharging ERP Quality' and 'Getting to grips with Agile'. An accessible way to get inspired and keep up in a world that is constantly changing.

SoKickstart

No fewer than 90 enthusiastic Sogetists who started their IT careers with us completed the two-month SoKickstart program in 2025. This completely updated training program for new starters is fully supported by our own Sogeti coaches and trainers. A special part of this even takes place at Warwick University in England.

With support from colleagues and using practical cases coming directly from our customers, the Young Professionals followed an inspiring program. During their final assignment, they delved into a client's specific research question - and they could also present the solutions they came up with to the client themselves, of course. Both a learning experience and a flying start in one go.

Events

To strengthen the bond among Sogetists, we organized all kinds of staff events. A perennial favorite is, of course, the annual cinema day. On a wintry December day, all Sogetists – along with their families and friends – were welcome at Kinopolis in Utrecht. Many clients and partners also joined in to watch the latest blockbusters on the silver screen.

Thanks to So4Me, our staff association, there was also plenty for thrill seekers and festival-goers to

Management Report

do. Many Sogetists traveled together to Pinkpop or visited amusement parks such as Efteling. And another Sogeti SoPlay Game Night was also held in 2025. The theme this year was Game Heroes. Visitors came dressed as their favorite game characters and participated enthusiastically in Mario Kart, Monopoly, karaoke, and even a Nerf Gun Battle. Some 400 Sogetists in total participated, along with their guests - an evening full of energy and fun.

Once again, our communities formed the beating heart of Sogeti. Each community organized its own knowledge and fun events, which were not only about content, but especially about meeting and connecting.

Athletic connection

Exercising together brings people closer. With this in mind, we organized and facilitated all kinds of athletic activities for and by Sogetists. Consider a padel tournament, for example, a golf clinic, and joint participation in the Utrecht Singel Run. Under the name SoWalk, we will also continue to organize our lunch walks. These are relaxed walks through the neighborhood, during which colleagues can catch up and get to know each other better in a relaxed atmosphere - a simple but effective way to create connection.

Employees themselves also came up with some lovely initiatives. For example, Sogetists went bouldering, did hyrox, and even went stand-up paddle boarding together. This is a wonderful development that we, as an employer, naturally wish to encourage and continue facilitating.

Young Sogeti

At Sogeti, we truly value our people's opinions. That is why, among other initiatives, we have the

Sogeti Young Management Team: a group of young Sogetists who actively share ideas and participate in decisions about plans and policy. They bring fresh perspectives and provide direction on topics that directly affect employees.

We saw a concrete example of this in 2025. Based on their input, we have tightened up our terms of employment. We are now focusing on sustainability even more closely by further encouraging the use of public transport and electric driving. Therefore, our leasing policy was amended in January 2025, and all new company cars are fully electric.

Young Sogeti also organized the fifteenth edition of the Young Sogetist of the Year award in 2025. The Young Sogetists who were nominated presented innovative ideas. Sander Kaspers was the winner this year. He developed an intelligent, automated workflow that matches Sogetists with suitable assignments. The system then automatically generates a cover letter, an updated CV and learning recommendations. This allows us to match customer demand more quickly and effectively with the right expertise at Sogeti.

Sogetists feel at home

Employees who feel truly connected are not only more satisfied, but also enjoy their work more. Creating an inclusive environment is essential for this. In such an environment, everyone feels at home and nothing stands in the way of participating fully.

In 2025, we participated in various employee surveys – and with success! The results were excellent and provide us with valuable insights for further strengthening the connections with our people in the new year. Sogeti won first place for Testing in the Computable Trainers survey. Sogetists also appreciate how easy it is to follow courses and

take tests digitally. We finished in a solid third place in both subjects. We owe these results in part to the wide range of training courses offered by the Sogeti Academy, including standard and customized training courses in Test Automation, GenAI Prompting for Quality Engineering and TMAP. We also designed our office in such a way that it encourages connection. In addition to zones for Activity-Based Working, each community has gotten its own working environment. This lowers barriers to finding each other, increases contact with colleagues and strengthens the sense of connection - both within the community and with Sogeti as a whole.

Clients and partners

Our clients are the foundation for our success. In 2025 as well, we fully committed to strengthening our relationships with clients and partners. We did this from two directions: By attracting new clients and by further deepening existing relationships. At the same time, we aligned our portfolio with market demands. This way, together with our partners, we can always offer clients solutions that truly fit their challenges and situation.

In July 2025, Arjan Meijer was appointed Head of Sales at Sogeti Nederland. Under his leadership, we are placing even stronger emphasis on developing and maintaining lasting relationships with our clients. What challenges are currently at play in the market? And which ones will our clients be facing tomorrow? And above all: how can we best help them with these?

This demands that we continue to inspire clients in the field of IT and support them in making the right choices. Only in this way can we offer the most appropriate solutions - now and in the future.

Inspiration

Connecting with clients and partners is vital to delivering our services properly. So we actively sought to connect in all kinds of ways in 2025. For

example, we organized various events ourselves, including the annual symposium of the New Technology Exploration Institute (Dutch acronym VINT). Throughout the year, we also held several dinners pensants, during which we updated C-level client relations on the latest technological trends - from digital sovereignty to Agentic AI.

This theme was once again paramount at the Sogeti Executive Summit 2025. 100 managers from Sogeti's global clients gathered in Amsterdam to hear about the role Agentic AI will play in the future and what that means for their business operations.

The 2025 Sogeti Study Tour also focused entirely on the latest developments in Agentic AI. Together with clients, we visited six inspiring locations on the American west coast in five days - ranging from Microsoft and AWS in Seattle to leading innovation labs in Silicon Valley. The same question was always front and center: How can you deploy AI agents intelligently without losing control?

Market approach

Our practical approach, with the slogan 'We make technology work', will also remain unchanged in 2025. What has indeed changed is the way we view the market. In order to strengthen our connection with clients and partners even more effectively, we have updated our market approach.

At Sogeti, we now focus primarily on the mid-market: Dutch organizations active in the Dutch market, often with clear growth ambitions and a strong need for close relationships with local IT partners. In addition, as part of the Capgemini Group, we have also provided tailored support to larger organizations in their growth.

In this mid-market target group, we not only welcomed new clients, but also expanded our range of services to existing ones. This aligns perfectly with our strategy: by building long-term

Management Report

relationships, we can increasingly help clients with a wide range of solutions.

Some fine examples of this include the data platform for the Province of North Brabant, IT Observability Platform for De Volksbank and cloud architecture for PostNL.

Portfolio

Our portfolio forms the link between our clients' challenges and the technological solutions we offer as Sogeti. This requires an offering that truly meets clients' needs. For this reason, we fine-tuned our portfolio further in 2025. Just as in previous years, the focus was on our key areas of Cloud, Data, AI and Quality Engineering & Testing.

Meanwhile, the same thing goes for nearly every IT domain: AI is everywhere. That is why we have given this technology an even more prominent place in our propositions. For example, we are increasingly incorporating the GenAI Amplifier into client projects. This platform combines the power of GenAI with our best practices in the areas of software quality, modern application and cloud development. By making intelligent use of carefully constructed prompts and advanced AI techniques, the platform increases confidence, quality and speed throughout the entire development cycle.

Reflecting on Agentic AI

The growing importance of AI is apparent everywhere, also in our annual World Quality Report. The theme of the 17th edition was 'Adapting in Emerging Worlds'. The report focuses on new Quality Engineering tools that help organizations remain agile - and nearly all of them now have a powerful AI component.

The same applied to the VINT Symposium. During this annual event, 800 visitors delved into the theme 'Autopilot Yes/No'. In their presentations, artists, scientists and IT professionals explored the opportunities and limitations of AI. In doing so, they also looked ahead to the next step on the technology ladder: Agentic AI. What will this technology mean for organizations, professionals and consumers? A question that came up increasingly in 2025 - and one that we will undoubtedly hear a lot more about in the coming years.

30 years of TMAP

Quality Engineering & Testing (QE&T) also remained front and center at Sogeti in 2025. This year, QX Day was held once again, this time under the theme 'RAising the Quality Game'. At DeFabrique in Utrecht, 500 IT professionals explored how AI and human intelligence can reinforce each other to raise the quality of QE&T to a higher level. It was a day full of inspiration, new insights and considerable energy.

We also celebrated a special anniversary in 2025: Our structured approach to testing and quality TMAP turned 30! During an anniversary get-together, we paused to reflect on three decades of development. All stakeholders and TMAP authors from the past 30 years looked back on the evolution of this approach. It was a lovely moment that highlighted once again how relevant TMAP remains today - timeless, solid, and flexible enough to adapt to any change.

This was emphasized even further by the launch of a new TMAP book: 'Amplified Quality Engineering'. In this book, Sogetists Jeroen Egelmeers, Rik Marselis, and Wouter Ruigrok show how GenAI is changing the world of quality engineering and the opportunities this presents for the future.

Client satisfaction surveys

Our focus on connecting with clients and partners is paying off. This is shown clearly in two studies in which Sogeti participated in 2025. The Whitelane IT Sourcing survey revealed that we perform exceptionally well as an IT and cloud service provider. In the Cloud and Workspace domains in particular, we were rated as an Exceptional Performer and finished in an impressive second place. Furthermore, CIOs from the largest organizations in the Netherlands also gave us high satisfaction scores: 84% for Cloud & Infrastructure Services, 80% for Workplace Services, and a total client satisfaction rating of 78%, reaching 85% in the public sector.

We also did very well in the MT500 ranking. In this study, MT/Sprout asks business decision-makers about their experiences with service providers. This revealed that, within the IT services sector, Sogeti is making significant progress. We rose from eighth place to third place in the overall rankings. We made the same leap in the domains of Customer Focus and Excellent Execution: here too, we finished third, after ranking eighth last year. We continued to perform consistently in Sustainable Entrepreneurship, once again earning a well-deserved third place.

The environment

Together with Sogetists, clients and social organizations, we remain committed to making the most sustainable impact possible in the areas of Environmental, Social & Governance (ESG). We fulfill our social responsibility both internally and externally. In 2025, we anchored this commitment further by placing our activities within clear ESG pillars. We have also appointed an ESG Lead who ensures that our vision is translated practically into processes and daily business operations. We give ESG a clear voice under the themes of Sustainability, Diversity & Inclusivity, and IT & Education - three areas that are becoming increasingly interwoven at Sogeti and among our clients.

Sogeti Nederland is part of the Capgemini Group and fully complies with the ESG policy formulated by the Group.

How we implemented ESG in 2025 is detailed below.

Environmental

We consider ourselves responsible for the environment and for limiting global warming. Sogeti is therefore CO₂ neutral and we are striving toward Net Zero in 2040. This means that we reduce our footprint as much as possible and compensate the remainder - in collaboration with the Climate Neutral Group. Our CO₂ footprint is determined annually for the CO₂ Performance Ladder, on which we once again achieved the highest level, level 5, together with Capgemini.

Each year, the Dutch footprint is verified in accordance with the CO₂ Performance Ladder ground rules and ISO14064. For 2025, this provided the following snapshot of scope 1, 2 and 3 (business travel) carbon emissions for Sogeti Nederland.

Scope 1: Direct CO ₂ -emissions	954.0 Ton CO ₂
Scope 2: Indirect CO ₂ -emissions	498.8 Ton CO ₂
Scope 3: Business travel	1,939.9 Ton CO ₂
CO₂ footprint Sogeti NL 2025	3,392.7 Ton CO₂

In 2025, we will further substantiate our responsibility for the environment. A good example of this is the strategic program "Sustainable Sogetist," which has become an integral part of our organization. In addition, we proclaimed October to be Impact Together Month, during which we organized all kinds of sustainable and social activities - entirely for and by Sogetists.

Sustainability for Sogetisten

Our living environment is extremely important - which is why we want to treat it as sustainably as

Management Report

possible. New employees start with mandatory Sustainability Awareness training; those seeking more in-depth knowledge can follow our Sustainable Sogetist learning path on Green IT. Sustainability has a permanent place in our professional learning paths as well.

We also want to make sustainability tangible. Teams can hold meetings at locations owned by Natuurmonumenten, for example, including inspiring sessions with an ecologist. We also expanded our own Sogetrees forest by 4,500 trees, planted a tree for every QX Day participant. Visitors accounted for some 70 additional trees via the sustainability wheel.

We also focused on our own living environment. Sogetists organized walking and running sessions around our headquarters, collecting a total of 120 kg of litter. We also held several Repair Cafés and organized a Sogeti Digital Cleanup, both internally and at client locations.

Sustainability for clients and partners

We are also making great strides toward clients. We are developing a sustainable portfolio which includes a baseline measurement of emissions from IT usage, a maturity scan and a comprehensive cloud management dashboard that helps customers gain insight into their footprint. In addition, we work with clients to develop end-to-end customer journeys together with explicit sustainability goals.

Sogeti has also committed to the JAC Supplier Engagement Program, a sustainable initiative from the telecom sector - earning a Bronze Climate Award. Ecovadis also acknowledged our efforts and once again awarded Sogeti the highest Platinum level in 2025, with a score of

96/100 for Environment. This puts us in the top 1% of our sector.

Social

We want every Sogetist to feel at home at Sogeti, to be themselves, and to be able to make the most of their talents. We encourage that feeling of belonging with training sessions on recognizing prejudice, brainstorming sessions, guild meetings, and numerous community activities.

One particular initiative is the “Speak Dutch with me” program, in which Sogeti language buddies help colleagues - including status holders - with the Dutch language and with finding their way at Sogeti.

In addition, we organized inspiring activities concerning diversity, such as the “Connection through Difference” symposium, which focused on the added value of diversity within organizations. During Girls’ Day, talented girls from De Bilt were given a glimpse into the world of IT: they designed and pitched their own app under the guidance of female Sogetists. And we celebrated the diversity within our organization once again, of course, with our Diwali celebration and the joint Iftar in 2025.

Social activities

We also played an active role beyond Sogeti. In 2025, the fifteenth Sogeti Super Opkikkerdag was held, a day in which 80 Sogetists gave families with a seriously ill family member an unforgettable day. In addition, we helped families who can’t afford a laptop to obtain a refurbished device through the Amsterdam Cyberbank and the ‘Allemaal Digitaal’ project. Sogeti even developed a laptop distribution system for this for free.

We further encouraged volunteer work - by supporting the Equal Recovery Foundation, among

other efforts. Eleven Sogetists volunteered as Listening Writers to carefully record the stories of affected parents. We also cooperated with ITvitae, the Municipality of Amsterdam, The Hague University of Applied Sciences, and various UWV offices to help people with a labor-market hindrance find suitable employment. And via CodeGorilla, we connected young people to employers thanks to our new Cloud Engineer training program.

IT and Education

We Sogetists are happy to share our knowledge with people who do not necessarily have access to this. We contribute in this way to digital inclusion. This is why, in 2024, we started a collaboration with Digiwijs 3.0. Here, we both helped with training and gave the 60 volunteers an inspiring day at our office. VINT hosted a session on the latest AI developments.

To connect students with current knowledge, we participated in the ProjectB IT challenge in 2025. Teams from various colleges developed innovations for people with disabilities. The winner, Utrecht University of Applied Sciences, developed an additional direction indicator for the guide cane used by people with visual impairments.

Governance

Governance is an essential part of our ESG strategy. For us, governance not only means complying with laws and regulations, but also consciously managing risks and increasing transparency. We strive for diverse and responsible governance and place value on business integrity throughout the entire chain. Every supplier must comply with our Supplier Standards of Conduct, including strict integrity and sustainability standards. For example, we have a zero-tolerance policy against corruption and money laundering, among other things.

If behavior does not align with our standards and values, employees and stakeholders can report this via our SpeakUp ethics hotline. Furthermore, confidential advisors and a client committee are available. We believe in fair competition and are completely transparent in our compliance with laws and regulations and in our tax practices. These principles form the basis of our compliance program, which is elaborated in codes of conduct such as our anti-corruption policy, business ethics guidelines and human rights policy.

Management and Supervision Act

In 2025, all management bodies were comprised of at least 1/3 women. Sogeti's objective is to satisfy the requirement of at least 30% women in management and supervisory bodies (article 2:166 of the Dutch Civil Code). The quality of potential candidates is a priority in this regard.

Digital security

In a world where data and technology are paramount, digital security is crucial. Within the Capgemini Group, we use Binding Corporate Rules as our global data protection policy. All employees complete mandatory annual training in Data Protection and Cybersecurity so that we remain constantly alert and up to date.

From an ethical standpoint, we also take our responsibility seriously. In 2025, we worked actively on our Code of Ethics for AI: guidelines that help Sogetists act responsibly and ethically in AI-related work. The code contains concrete examples and encourages valuable discussions with colleagues, clients and other stakeholders.

Risk management

Doing business in general involves risks. And so does IT. Without taking risks, there is in principle no competitive advantage, and consequently no return to be achieved. Risk management is an

Management Report

important and integral part of Sogeti Nederland B.V.'s business operations. Maintaining the highest standards of integrity and quality plays an essential role in this. Below is an overview of the key risks that can impact the achievement of our objectives.

We also describe the measures we take to minimize the likelihood of these risks - or at least any impact they may have - materializing. Sogeti's risk management identifies strategic, operational, financial and compliance risks.

Strategic risks

Thanks to good positioning in the Dutch IT market, in combination with a focus on innovative topics and close, long-term cooperation with our clients, our revenue was stable in 2025. With a good spread of projects across the different market segments (Finance, Public and Private), Sogeti also ensured that its sensitivity to the economic cycle was cushioned as much as possible. In line with the Group's international growth ambitions, over the past few years the Dutch organization too has made a significant contribution to the further growth and development of initiatives such as the Cloud & Development, Data and Testing. With this, Sogeti intends further to reinforce its international market position and competitive ability. The operational risks can also be considered strategic risks.

Operational risks

Project risk

In order to manage the risks and uncertainties in relation to project performance, contracts are subjected to a formal authorization procedure. This procedure includes a risk analysis and legal review. The authorization level depends on the size, complexity and risk profile of a project.

Sogeti has also developed a unique method for ensuring that we deliver all projects in accordance with the highest quality standards. Internal processes guarantee the continuous monitoring and improvement of project performance. The valuation of current projects is an important part of our (monthly) closing process. The most important and high-risk projects are discussed during reviews.

The labor market

The demand for IT professionals remained high in 2025. In order to retain our position as a top employer and to prevent turnover of Sogeti employees, Sogeti continues to invest in its workforce through training courses and educational programs. Not only so that we can continue to offer Sogeti employees enjoyable, challenging careers, but also in order to work together with them to improve their employability on an ongoing basis.

Financial risks

Currency and price risk

Sogeti performs offshore activities in India. For this reason, potential exchange rate risks relate primarily to positions and future transactions in Indian rupees. This is related to the hedging of future purchasing. Some of these exchange rate risks are hedged by using forward exchange contracts. Sogeti has no securities and therefore is not exposed to any price risk in this regard.

Credit risk

Despite the improving economy, market conditions can cause solvency or continuity issues among (potential) clients, suppliers or vulnerable groups. For this reason, Sogeti always performs a creditworthiness check that customers must meet.

Interest and cash flow risk

Sogeti is exposed to interest risk on its interest-bearing receivables and debts. In the case of variable interest agreements, Sogeti is exposed to risk with regard to future cash flows. No such events during 2025.

Liquidity risk

The management ensures that sufficient liquidities are always available to meet obligations and that sufficient financial scope is always available under the available facilities.

Compliance risks

Compliance with legislation and regulations

Sogeti Nederland B.V.'s business operations and reporting must comply with the applicable legislation and regulations. Sogeti does not identify any appreciable risks or uncertainties related to financial reporting and legislation and regulations. In order to comply with the legislation and regulations, Sogeti Nederland B.V. has in-house specialists who advise on these matters. The operational management works closely with these specialists. Sogeti Nederland B.V. also has a code of conduct and an Ethics & Compliance policy. The code of conduct is actively complied with as part of our HR processes. Sogeti also has an independent Ethics & Compliance Officer. Among other things, the Ethics & Compliance policy includes a constantly evolving and extensive training program. General mandatory e-learning modules were introduced for all employees, for instance, and we are also developing tailored training courses for specific target groups.

Risk of reputational damage

Sogeti's reputation or image could be damaged by national or international incidents – either internally at Sogeti or externally at projects at clients.

Sogeti introduced an integrity program for this a number of years ago. In addition, a complaints

procedure and (anonymous) reporting procedure were also introduced as part of the code of conduct. Sogeti also pays constant attention to the overall security and safety of data and devices within its own organization. All Sogeti employees take part in an ongoing Ethics & Compliance training program and Data Protection and Cyber Security training sessions.

Risk of fraud and corruption

At Sogeti, we strive to promote responsible behavior in our day-to-day business operations. Sogeti is constantly looking for ways to standardize, innovate and improve its processes. We realize that our work involves risks. In order to successfully implement our strategy, risk management is an integrated part of our business operations, whether this concerns short-term annual plans or medium-term strategic plans. With these efforts, we wish to emphasize that Sogeti's risk appetite can generally be described as "low", and risks are avoided and prevented as much as possible. The timely identification of and appropriate response to potential risks is key to achieving our strategic objectives. Sogeti's risk management identifies strategic, operational, financial and compliance risks, as stated above. Risk management measures are integrated into Sogeti's strategy, procedures and controls. There were no incidents of fraud or corruption during the past financial year that had any significant impact.

Sogeti has identified a number of potential fraud-related risks which could have a major impact.

Risks in the tendering process

As a leading strategic partner for businesses all over the world, we have been using technology to make transformation possible for more than 50 years. The risk of fraud lies in possible violations of the competition policy, whereby non-compliant agreements are made in order to win a tender. Such violations can lead to fines, damage compensation and reputational damage that can have serious consequences for the Capgemini Group's activities.

Management Report

The competition policy sets out the principles of fair competition that apply to relations with all relevant stakeholders, including standards and procedures relating to tenders.

To manage the risks and uncertainties in the tendering procedure, a formal authorization procedure is followed for each tender which involves assessing compliance with the provisions of the competition policy.

The tendering procedure includes a risk analysis and legal review. Capgemini Group has drawn up a set of rules and procedures in the BlueBook. Compliance with the BlueBook is mandatory for all employees. The BlueBook describes Capgemini Group's core values and outlines the general security framework in which all of the Capgemini Group's activities must be performed. Finally, the BlueBook describes the desired behaviors that apply to each position. These make up the authorization matrix and the framework for the guidelines and procedures. These principles ensure consistency, efficiency and responsible decision-making, and aid in the management of risks.

Risks of contact with government officials

The risk of fraud lies in improper payments and gifts to government officials, for example in the tendering process or in the form of an extension of an existing contract. This includes "promising, offering or giving, directly or indirectly, an unfair advantage to a government official, for the official himself or for another person or entity, so that the official may or may not act in the exercise of his or her official duties".

The Capgemini Group's anti-corruption policy includes rules that must be followed when offering or receiving, among other things, entertainment, meals, gifts, travel and

accommodation from third parties, for both private individuals and government officials. It also explains risks and rules with respect to sponsoring, charitable donations, sales agents, consultants and lobbyists. All employees complete relevant and mandatory courses. Violations of this policy are punishable by law and can lead to prosecution and reputational damage.

Risks due to suppliers and intermediaries

The Capgemini Group uses a substantial number of suppliers to perform its business activities. These suppliers could pose a legal risk to the Capgemini Group if they engage in unlawful conduct. The agreements for this are described in the Capgemini Group's procurement handbook and apply to all employees involved in a procurement process. In addition, suppliers must be registered in Sogeti's database, subject to the supplier's acceptance of our supplier codes of conduct, the Sogeti terms and conditions and the Financial Identification form. The supplier codes of conduct set the minimum requirement that Sogeti expects from its suppliers in the area of corporate social responsibility with respect to anti-corruption, ethics and adherence to the standards for business relationships. In accordance with Sapin II legal requirements, Sogeti performs due diligence on its suppliers.

Risks in the payment process

The risk of fraud lies in making improper payments by violating accounting and administrative practices, such as through false invoices. Such violations can have a financial impact and lead to reputational damage. All finance employees are required to apply the accounting standards and policies of the Capgemini Group, as set out in the TransFORM manual.

TransFORM is the manual for financial and operational management. It covers all relevant

aspects of financial rules and procedures, operational rules and operational performance measures, as well as internal control principles and processes. The Capgemini Group also has various internal procedures, controls and authorization matrices to prevent violations of accounting and administrative practices.

Additional measures taken by Sogeti

As mentioned in the potential fraud risks and measures above, Sogeti is a responsible and ethical company that does not tolerate any form of fraud, bribery or corruption.

In 2004, we voluntarily signed the UN Global Compact and committed ourselves to “work against corruption in all its forms, including extortion and bribery”. The Capgemini Group’s compliance program and anti-corruption policies are part of this commitment to uphold and promote world-class standards of business integrity and trust wherever we operate.

Components of our codes of conduct include: Anti-Corruption Policy, Business Ethics Guidelines, Competition Policy, Conflicts of Interest Policy, Data Protection Policy, Environmental Policy, ESG Policy, Human Rights Policy and our Supplier Code of Conduct. The codes of conduct can be found at:

<https://www.capgemini.com/nl-nl/over-ons/management-en-governance/beleid/>.

To prevent risks, Sogeti has implemented a robust and regularly updated compliance program that has been rolled out across the entire Capgemini Group. It is based on the following pillars:

- Involvement of management: “Tone at the Top”
- Risk assessment
- Risk management

The risk management process can be summarized in the diagram below. Thanks to our effective risk management process, we are able to promptly identify risks and make carefully considered decisions to manage them. Sogeti

sees risk management as a critical process for the successful achievement of our strategy and vision. Sogeti has drawn up a series of clear rules and policy measures to promote the fight against fraud, corruption and bribery. Our Business Ethics Guidelines clearly set out the Capgemini Group’s zero tolerance for corruption. The Capgemini Group’s Anti-Corruption Policy reiterates this position and goes even further. It describes the most significant corruption practices and contains examples of risky situations and how to avoid them.

It sets out the requirements that apply to all Sogeti directors, managers and employees at every level. Third parties who interact with any of the Capgemini Group’s companies are also expected to adhere to the general principles presented in the policy. Sogeti employees are proud of our success because it is anchored in our core values, such as honesty and trust. Our employees think about both opportunities and risks associated with achieving our strategic objectives and ambitions. That is part of our Sogeti DNA, and it represents an important measure to make the right choices and risk-related considerations together.

The internal Audit position monitors the strategic risk management process and, among other things, performs work on the operational processes and reports the results of these processes to the board and the Audit committee.

Any employee who becomes aware of any form of corruption is encouraged to report it by contacting the ethical helpline “SpeakUp”. SpeakUp’s aim is to raise concerns or seek advice and guidance about fraud, workplace harassment, corruption practices, conflicts of interest, unfair competition and other forms of ethical misconduct that violate our seven core values or our Business Ethics Guidelines.

Management Report

Complying with the rules and regulations allows us to do business with greater trust, ensuring long-term sustainable growth. In an increasingly competitive world, integrity has become an asset that is valued by our clients, business partners, employees and society in general.

Financial

As a strong and financially healthy organization, Sogeti concluded 2025 profitably. Net revenues decreased slightly (by 0.8%) compared to 2024, amounting to €293.4 million. Operating profit in 2025 totaled €27.1 million.

At the end of 2025, equity stood at 41.1% of the balance sheet total. This amounted to 49.4% in the previous year. The recallable cash position ended up at €49 million. of which €46 million was placed in the group's cash pooling (2024: €53 million, with €50 million placed in the group's cash pooling).

Sogeti does not expect to make any significant investments in 2026. Operations and investments are financed with our own resources.

Dividend

Sogeti will submit a proposal to the General Meeting of Shareholders to make a dividend of €17.4 million payable from the 2025 profits (2024: €31.0 million).

Forecast

2025 was a successful year for Sogeti. We welcomed many new Sogetists, continued to build close, long-term relationships with our clients and implemented fine, innovative projects together. We also took a significant step forward in our social engagement. We continue to focus on such growth areas as Cloud, Data, and Quality Engineering & Testing, with AI, security and

sustainability now permanently established within all our areas of expertise.

At the same time, 2025 also presented its challenges - both in the labor market and in the business landscape. But it is precisely in such a dynamic environment that connection remains our greatest strength. In a world characterized by increasing geopolitical and economic uncertainty, one thing is certain: organizations must be agile and resilient in order to continue growing. Sogeti supports its clients in this transformation with sustainable IT solutions, in which sovereignty, AI, security, and sustainability are key themes and will remain so. In addition, we leverage data to help organizations make better-informed decisions in an increasingly unpredictable environment. With our sector knowledge and advanced expertise in Cloud, Data, AI, and Quality Engineering & Testing, we enable clients to respond more quickly to change and create sustainable value. In this way, we proactively support our clients not only to be resilient today, but also future-ready tomorrow.

We will continue to invest in the development of Sogetists in 2026. Otherwise, no new investments are planned and we do not anticipate any developments that will affect our financing. Connection continues to play a central role, combined with our continuing focus on the impact of artificial intelligence. We sum this up in a single overarching theme: 'connecting the code', together with Sogetists, clients, partners and our environment.

The development of our revenue and profitability remains dependent on the degree to which we can grow based on three factors: The number of employees, productivity, and the corresponding sales rates.

Our ambition remains as high as ever - and our love for technology is just as strong. This forms the basis for continuing to build on our success in 2026 as well, and for increasing our impact: on our clients, on Sogeti employees and on society. Striving for the highest level of client and employee satisfaction, with an eye for our environment.

Utrecht, 13 May 2026

On behalf of the board of Sogeti Nederland B.V.

[Marco van den Brink](#)

(Head of Sogeti NL and Executive Director)

[Jeannine Peek](#)

(Head of BU Nederland and Executive Director)



Key figures

Key figures	2025	2024
Results (in € 1,000)		
Revenue	293,412	295,919
Operating result	27,093	28,971
Net profit for the year	19,876	21,804
Cashflow	-/- 174	1,387
Capital (in € 1,000)		
Shareholder's equity	45,225	56,774
Total assets	109,931	114,824
Employees		
Number at year-end (headcount)	2,206	2,319
Average number (fulltime equivalent)	2,175.6	2,266.8
Revenue per employee (in € 1,000)	134.9	130.5
Ratios (in %)		
Operating result / revenue	9.2	9.8
Net profit for the year / revenue	6.8	7.4
Current assets / current liabilities	171.2	201.7

Sogeti Nederland B.V.

Balance sheet

31 december

(before profit appropriation in € 1,000)

Balance sheet 31 december	2025	2024
Fixed assets		
Intangible fixed assets	273	818
Tangible fixed assets	9,867	9,967
	10,140	10,785
Work in progress	16,893	16,551
Trade and other receivables	80,094	84,510
Cash and cashequivalents	2,804	2,978
	99,791	104,039
	109,931	114,824
Equity		
Issued capital	11,115	11,115
Premium reserve	22,855	22,855
Revaluation reserve	-/- 285	141
Legal reserves	273	818
Other reserves	-/- 8,609	41
Undivided results	19,876	21,804
	45,225	56,774
Provisions	79	220
Non-current liabilities	6,350	6,255
Current liabilities	58,277	51,575
	109,931	114,824

Sogeti Nederland B.V.

Statement of income

(in € 1,000)

Statement of income	2025	2024
Revenue	293,412	295,919
Other operating income	272	168
Total revenues	293,684	296,087
Purchases and sub-contracting expenses	84,242	79,462
Wages and salaries	141,034	146,166
Social security charges	36,468	36,387
Depreciation	4,847	5,101
Total operating expenses	-/- 266,591	-/- 267,116
Operating result	27,093	28,971
Interest and similar receivables and payables	595	1,401
Profit before income tax	27,688	30,372
Income tax expense	-/- 7,812	-/- 8,568
Net profit for the year	19,876	21,804

05

Sogeti Nederland B.V.
Vijf jaar

Sogeti Nederland B.V.

Vijf jaar

Sogeti Nederland B.V.	2025	2024	2023	2022	2021
Resultaat (in € 1.000)					
Netto-omzet	293.412	295.919	277.707	275.923	275.566
Bedrijfsresultaat	27.093	28.971	29.406	72.898	27.862
Resultaat na belastingen	19.876	21.804	23.022	64.850	20.227
Cashflow	-/- 174	1.387	596	-/- 1.121	-/- 729
Vermogen (in € 1.000)					
Eigen vermogen	45.225	56.774	57.645	96.502	55.509
Balanstotaal	109.931	114.824	117.985	173.738	139.703
Medewerkers					
Aantal ultimo (headcount)	2.206	2.319	2.277	2.313	2.476
Gemiddeld aantal (gecorrigeerd voor parttime)	2.175,6	2.266,8	2.272,0	2.223,9	2.396,1
Opbrengsten per medewerker (in € 1.000)	134,9	130,5	122,2	124,1	115,0
Verhoudingsgetallen (in %)					
Bedrijfsresultaat / netto-omzet	9,2	9,8	10,6	26,4	10,1
Resultaat na belastingen / netto-omzet	6,8	7,4	8,3	23,5	7,3
Vlottende activa / kortlopende schulden	171,2	201,7	196,0	225,2	162,3

About Sogeti

*Part of the Capgemini Group, Sogeti makes technology simple and impactful. We specialize in AI-driven solutions across quality engineering & testing, data and cloud, quickly turning ideas into action. Sogeti delivers real outcomes, helping organizations innovate confidently and realize value from day one. We are agile and responsive, leveraging our strong partnerships. Our local teams work side-by-side with clients, building close relationships by understanding their world. Together with the Capgemini Group's global strength and industry expertise, we create results that scale, **Right here. Right now.***

www.sogeti.com

Capgemini is an AI-powered global business and technology transformation partner, delivering tangible business value. We imagine the future of organizations and make it real with AI, technology and people. With our strong heritage of nearly 60 years, we are a responsible and diverse group of over 420,000 team members in more than 50 countries. We deliver end-to-end services and solutions with our deep industry expertise and strong partner ecosystem, leveraging our capabilities across strategy, technology, design, engineering and business operations. The Group reported 2025 global revenues of €22.5 billion. Make it real | www.capgemini.com

Copyright © 2026 Sogeti. All rights reserved.

Security Classification SEC 0 Company Public.

No part of this document may be modified, deleted or expanded by any process or means without prior written permission from Sogeti.