

PUNCH technix
Jaarverslag 2006

PUNCH | technix

PUNCH technix Jaarverslag 2006

PUNCH | technix

PUNCH technix
Jaarverslag 2006

PUNCH technix
Jaarverslag 2006

Inhoudstafel

Punch Technix in profiel 5

1. Bedrijfsprofiel en strategie 7
• Ontstaansgeschiedenis 7
• Activiteiten 7
• Businessmodel en strategie 8

2. Brief van de statutair directeur 10

3. Belangrijkste gebeurtenissen 2006 12

Punch Technix in detail 15

4. Divisie Equipment Manufacturing Solutions 17
• Inleiding 17
• Ontwikkeling en engineering van producten 18
• Productie van componenten, systemen, apparaten en machines 19
• De markt 20
• Strategie 21

5. Divisie Robot Milking Solutions 23
• Inleiding 23
• Producten 23
• De organisatie 25
• De markt 25
• Doelstellingen en strategie 29
• Vooruitzichten 30

Informatie voor de aandeelhouder 33

6. Het aandeel Punch Technix 35

7. De Raad van Commissarissen 36

8. De Directie 37

9. Corporate governance 38

10. Financiële kalender 39

Financiële gegevens 41

11. Jaarrekening 2006 43

Overige gegevens 77

12. Statutaire bepalingen omtrent de winstbestemming 78

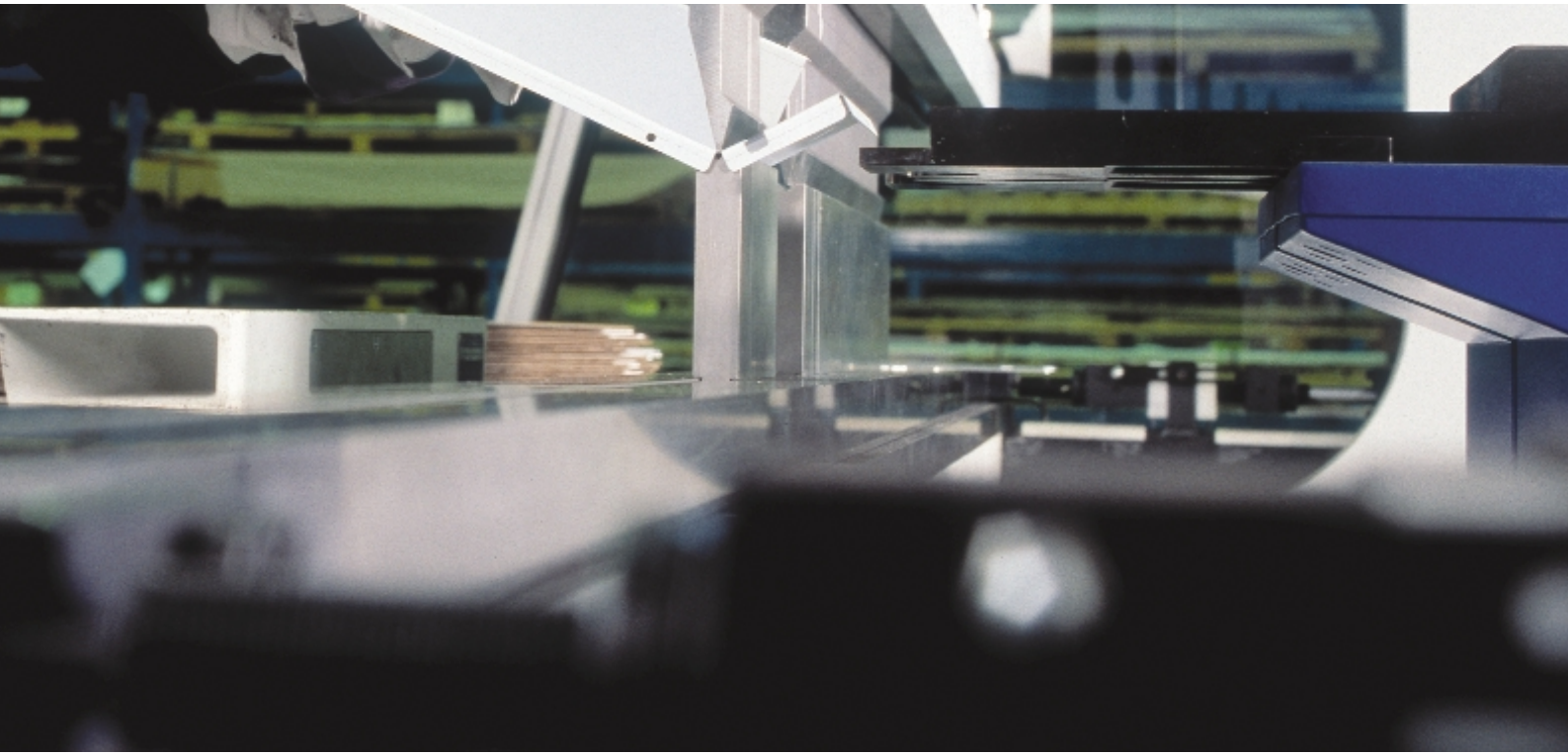
13. Accountantsverklaring 80



PUNCH technix in profiel



PUNCH technix in profiel



PUNCH technix in profiel

1. Bedrijfsprofiel en strategie

Ontstaansgeschiedenis

Punch Technix is ontstaan door de naamswijziging van de Nederlandse beursgenoteerde vennootschap Prolion Holding nv naar aanleiding van de inbreng van Punch Professional sro., een Slowaakse vennootschap gevestigd in Namestovo en vóór de inbreng een 100% dochtervennootschap van Punch waarin de machinebouwactiviteiten van de groep waren ondergebracht.

Punch International is hoofdaandeelhouder. Sinds december 2005 noteert de groep aan de Euronext Beurs van Amsterdam onder de nieuwe naam Punch Technix (tikkersymbool 'PNX').

Activiteiten

Punch Technix is een innovatieve, beursgenoteerde onderneming die zich toelegt op de integrale ontwikkeling en productie van hoogwaardige apparatuur en machines. De klemtoon voor Punch Technix ligt daarbij op 'low volume-high quality' technologieproducten.

Punch Technix is de ideale partner voor de ontwikkeling en productie van apparatuur en machines voor toonaangevende leveranciers uit de agro-food industrie, de grafische industrie, de medische industrie en diverse andere sectoren.

Punch Technix dankt deze positie aan de unieke combinatie van jarenlange ervaring en geavanceerde productietechnieken met een strategische geografische aanwezigheid.

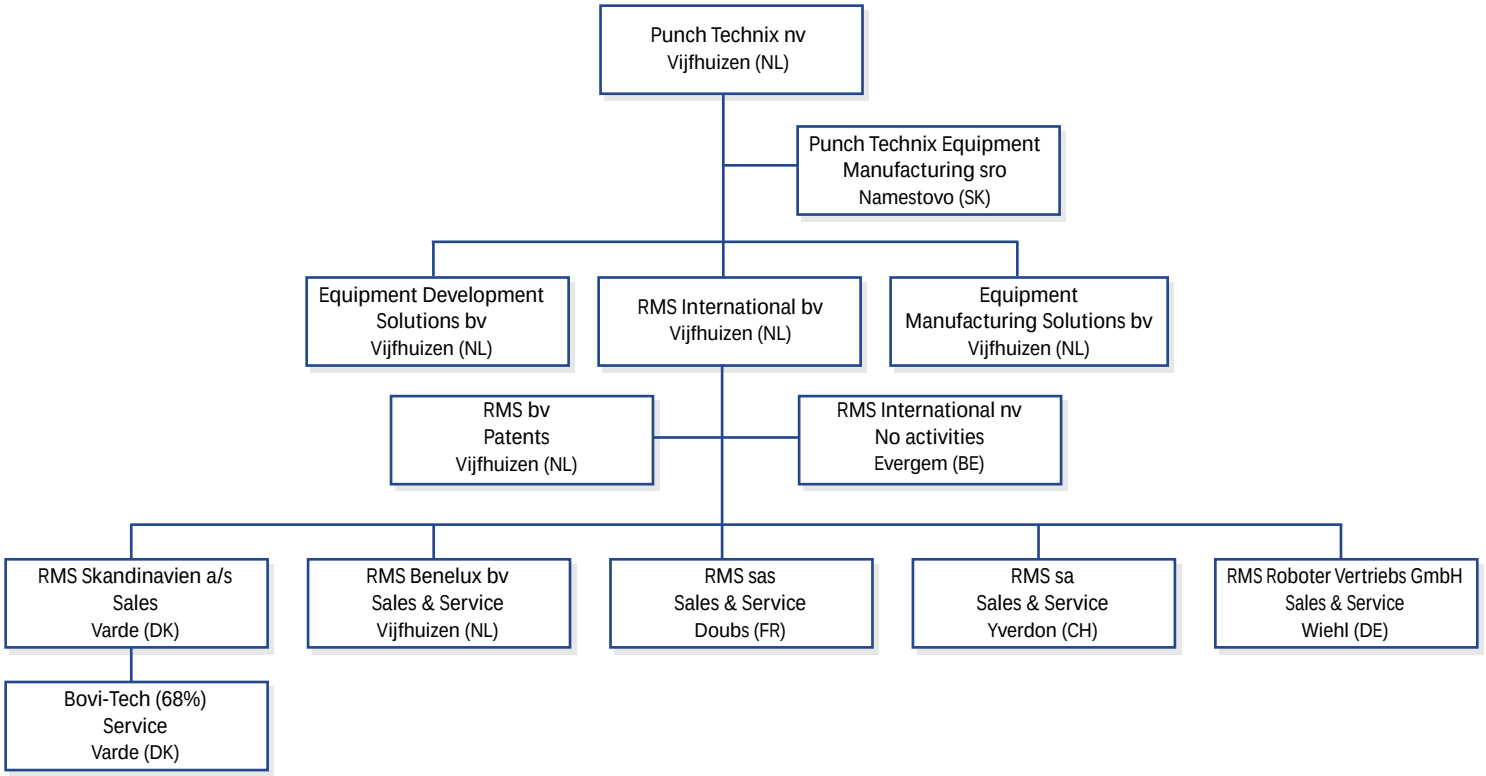
De ontwikkelings- en engineeringactiviteiten zijn gevestigd in Vijfhuizen (NL); de productie is gecentraliseerd in Namestovo (SK), waar Punch Technix kan beschikken over een meer dan 30.000 m² grote ultramoderne productiefaciliteit met hooggekwalificeerd personeel.

In totaal zorgt Punch Technix voor de tewerkstelling van een 700-tal personen.

Punch Technix biedt totaaloplossingen voor het hele traject van ontwerp en ontwikkeling tot productie en assemblage.

Punch Technix heeft haar activiteiten ondergebracht in twee divisies: **Equipment Manufacturing Solutions** (EMS) en **Robot Milking Solutions** (RMS).





Businessmodel en strategie

Punch Technix heeft zich ten doel gesteld om aandeelhouderswaarde te creëren door het uitwerken van een agressieve groeistrategie in die sectoren waar zijn expertise op het gebied van productontwikkeling en machinebouw enerzijds, en zijn ervaring met reorganisaties anderzijds, optimaal benut kunnen worden.

Businessmodel

Punch Technix positioneert zich tweeledig: enerzijds als total solutions provider voor Original Equipment Manufacturer (OEM), anderzijds als producent en leverancier van eigen innovatieve producten voor eindgebruikers.

Ten eerste Punch Technix als total solutions provider.
Deze tak is georganiseerd in de divisie Equipment Manufacturing Solutions (EMS). Hier levert Punch Technix ontwikkeling, engineering en productie van systemen en machines voor derden. De klanten zijn OEM's. EMS focust voornamelijk op de agro-food, grafische, medische en automobiel markt. Punch Technix heeft hier sterke troeven zoals het leveren van volledige oplossingen, kwaliteit, kostenbesparingen en betrouwbaarheid.

Ten tweede Punch Technix als leverancier van eigen innovatieve producten.
Punch Technix organiseert elke productengroep in een eigen divisie. Dergelijke divisie

Total Solutions Supplier	PUNCH Technix	Innovative Equipment Provider
offering solutions world class quality cost reductions delivery reliability	**core competence** customer orientation technology leadership manufacturing excellence time-to-market	**offering** innovations best "total user-cost" user reliability service reliability
towards **OEM's**	**in dedicated markets**	**towards** **Equipment Users**
PUNCH Technix EMS - Equipment Manufacturing Solutions	**FOOD**	**PUNCH Technix** RMS - Robot Milking Solutions
	GRAPHICAL	**PUNCH Technix** GES - Graphical Equipment Solutions
	MEDICAL	**PUNCH Technix** MES - Medical Equipment Solutions

ontwikkelt en verkoopt eigen innovatieve producten, onder een eigen merknaam. Het betreft steeds innovatieve producten, in een specifieke niche. De klanten zijn de eindgebruikers van de systemen. Ook hier focust Punch Technix zich op de agro-food, de grafische en de medische markt.

Het meest concrete voorbeeld is de divisie Robot Milking Solutions (RMS), die automatische melksystemen commercialiseert. De TITAN is het product van RMS. De TITAN positioneert zich als marktleider in de niche van de multibox melksystemen, volledig gericht op het segment van de middelgrote en grote melkveehouderijen.

Strategie

De strategie van Punch Technix bestaat erin om zowel de divisie EMS als de divisies van de product-groepen, zoals RMS, te laten doorgroeien en uit te bouwen.

De drijvende krachten van de strategie van Punch Technix zijn tweeledig. Ten eerste betreft het de zeer moderne en complete productiemogelijkheden in Namestovo (SK), waar kwalitatieve producten gebouwd worden aan zeer competitieve prijzen. Ten tweede betreft het de ondernemerskwaliteiten van het management en haar ervaring in reorganisaties.

Door beide drijvende krachten te combineren, ontstaan er competitieve voordelen, die veel groeipotentieel leveren.

Voorbeelden

Ten eerste op vlak van de divisie EMS. OEM's zijn genoodzaakt om door toenemende technologische complexiteit, en door toenemende prijzendruk, de productie en dikwijls zelfs de ontwikkeling uit te besteden aan gespecialiseerde bedrijven. Het betreft hier complexe reorganisaties, waarbij vaak ook onderdelen van processen moeten verhuisd worden naar Oost-Europa. EMS levert hier met haar productiecapaciteit in Oost-Europa, en haar ervaring met reorganisaties, de juiste oplossingen. EMS is niet alleen in staat om systemen en machines voor OEM's te produceren. EMS kan ook volledige divisies van OEM's overnemen.

Ten tweede op vlak van de divisies met eigen producten, zoals RMS. RMS focust zich op de commercialisatie en de verkoop van multibox melkrobots. De productie gebeurt in Slowakije.



2. Brief van de statutair directeur

Geachte aandeelhouder,
geachte lezer,

Het boekjaar 2006 van Punch Technix werd afgesloten met verlies.

Daarmee heeft Punch Technix haar doelstellingen niet gehaald, namelijk winstgevend zijn in 2006.

De belangrijkste oorzaak ligt in de vertraagde uitlevering van de eerste TITAN melksystemen, en in de kwaliteits- en opstartproblemen van de eerste geïnstalleerde systemen.

In Namestovo, Slowakije, werd eind 2005 een volledig nieuwe fabriek opgezet voor de productie en assemblage van de TITAN. In de loop van de eerste helft van 2006 werd er bovendien een volledig nieuw magazijn voor onderdelen opgestart.

Begin 2006 werd uiteindelijk de hele productie en assemblage overgebracht van Evergem in België naar Namestovo in Slowakije.

Tijdens deze ingrijpende en complexe reorganisatie deden zich twee problemen voor, die impact hadden op de cijfers. Ten eerste de vertraging van de eerste leveringen. Ten tweede kwaliteitsproblemen bij de eerste geïnstalleerde systemen.

De vertraging van de eerste leveringen tot eind maart 2006 had tot gevolg dat één kwartaal aan omzet verloren ging.

De kwaliteitsproblemen van de eerste geleverde systemen hadden een lagere marge door hogere servicekosten tot gevolg. Bovendien werden de installaties van verschillende systemen uitgesteld.

De vertraagde omzetrealisatie, in combinatie met de lagere marge en hogere servicekosten, leidden uiteindelijk tot een verlies uit de bedrijfsactiviteiten van de automatische melksystemen, dewelke voornamelijk tot uiting kwam in de divisie RMS.

Voor Punch Technix en RMS staat het leveren van kwalitatieve producten en klantentevredenheid voorop. Daarom werd verkozen om eerst te focussen op de verbetering van de kwaliteit. Bovendien werd er in de loop van 2006 voor meer dan één miljoen Euro geïnvesteerd in ontwikkeling.

In de loop van de tweede helft van 2006 voldeden de systemen meer en meer aan de vooropgestelde kwaliteitsnormen.

Deze aanpak heeft zijn vruchten afgeworpen, want de geïnstalleerde TITAN systemen

werken momenteel als sterke referenties op de markt, hetgeen de verkoopcijfers positief beïnvloedt.

Naar de toekomst wordt er gewerkt aan een grotere schaalgrootte en kritische massa van de RMS organisatie. Deze kan op de eerste plaats gerealiseerd worden door een verhoogde verkoop. Bovendien neemt RMS in de loop van 2007 acties om de verkoopscapaciteit te verhogen.

De perspectieven voor RMS blijven gunstig, omdat de markt van de automatische melksystemen sterk toeneemt. Het aantal robotfabrikanten is daarenboven beperkt. De TITAN melkrobot is bovendien een multibox systeem, hetgeen de perfecte oplossing is voor middelgrote en grote melkveehouderijen.

Punch Technix heeft in de loop van 2006 bijkomend geïnvesteerd in de kwaliteit van haar melksystemen. De eerste vruchten kunnen in de loop van 2007 geplukt worden.

De tweede divisie van Punch Technix, de divisie Equipment Manufacturing Solutions (EMS) heeft naar verwachting gepresteerd, en haar budgetten gehaald.

EMS heeft nu een zeer modern en compleet productieapparaat beschikbaar, dat ontwikkeling, engineering en productie van systemen en machines kan leveren voor derden.

De organisatie van EMS werd daarom klaargemaakt om bijkomende klanten te kunnen binnenhalen en bedienen.

Zowel EMS als RMS hebben in 2007 het potentieel om de bedrijfsresultaten te verbeteren.



Vijfhuizen, 2 april 2007

Wim Deblauwe
Statutair directeur ad interim
Punch Technix nv

3. Belangrijkste gebeurtenissen 2006

Maart 2006

Het eerste commerciële melksysteem TITAN wordt geleverd aan melkveehouder Den Hartog in Lathum, Nederland.

April 2006

De Algemene Vergadering van Aandeelhouders aanvaardt het ontslag van Koenraad Van der Elst als voorzitter en lid van de Raad van Commissarissen. Guido Dumarey wordt benoemd tot lid en Herman olde Bolhaar tot nieuwe voorzitter van de Raad van Commissarissen.

December 2006

Stefan Pirard geeft te kennen dat hij geïnteresseerd is in de overname van de divisie Equipment Manufacturing Solutions, met vestiging in Slowakije. Wegens conflict of interest neemt hij ontslag als statutair directeur van Punch Technix nv.

Wim Deblauwe wordt benoemd als statutair directeur ad interim.

Januari 2007

De Raad van Commissarissen deelt mede dat de verkoop van de divisie EMS aan Stefan Pirard niet doorgaat. Partijen hebben daaromtrent uiteindelijk geen overeenstemming kunnen bereiken.





PUNCH technix in detail



PUNCH technix in detail



PUNCH technix in detail

4. Divisie Equipment Manufacturing Solutions

Inleiding

Equipment Manufacturing Solutions, afgekort als EMS, is de divisie van Punch Technix die totaaloplossingen biedt voor het ontwerp en de productie van allerhande apparaten en machines. De klemtoon ligt hierbij op 'low volume-high quality' technologieproducten, voornamelijk voor de voedingssector, de medische markt, de grafische markt en de automobielmarkt.

Gegroeid uit de jarenlange expertise van eigen ontwerpers en technici, beschikt EMS over de kennis en flexibiliteit om op korte termijn producten op maat voor elke industriële toeleverancier te ontwikkelen en te produceren, uitgaande van de functionele specificaties van de klant. Zo kan elke 'original equipment manufacturer' of OEM rekenen op een totaaloplossing, gekenmerkt door topkwaliteit, kostenbesparingen en leverbetrouwbaarheid.

Punch Technix levert dus totaaloplossingen voor het hele traject van onderzoek en ontwikkeling tot en met productie en assemblage.

De ontwikkelingsactiviteiten zijn gegroeid uit de vroegere R&D afdeling van Prolion.

De machinebouw activiteiten zijn gegroeid uit de electronica assemblage van power supplies (2002), de opstart van de assemblage activiteiten van de fuser-modules voor kopieerapparaten (2003) en de opstart van metaalbewerkingactiviteiten (2004).

Gedurende de laatste jaren heeft EMS een duidelijke evolutie doorgemaakt in de (nieuwe) producten en diensten die op de markt zijn gebracht door de organisatie. Waarbij tot voor enkele jaren de nadruk lag op de toelevering van afzonderlijke componenten, ligt de nadruk steeds meer op de toelevering van machines en systemen. De toekomstige uitbouw van de activiteiten zal zich eerder toespitsen op de Europese grafische en medische toeleveringsmarkt voor apparatenbouw en minder op elektronica.

Waarmee de organisatie een duidelijke keuze heeft gemaakt om de toegevoegde waarde van de activiteiten te verhogen. Deze evolutie zal zich in de nabije toekomst versterken.

EMS onderscheidt zich van haar concurrenten door:

- Marktkennis en bijhorende technologiekennis
- Competitieve prijsstructuur
- Flexibele productieplanning en logistieke verwerking

De jarenlange ervaring van de Punch Groep als toeleverancier in diverse markten zorgt voor een degelijke kennis bij het management van Punch Technix van zowel de economische als technische karakteristieken van de markten waarin de organisatie actief is.

Dankzij de aanwezigheid in Slowakije, met de daarbij behorende lage kostenstructuur, is Punch Technix in staat de competitieve prijsverwachtingen in de markten waarop zij actief is te volgen. Efficiëntieprogramma's en verdergaande automatisering van zowel de productie, als administratieactiviteiten zullen Punch Technix in staat stellen dit competitief voordeel in stand te houden.

De EMS markt wordt gedreven door volgende factoren:

- Door de toenemende technologische complexiteit van machines en uitrusting, wordt de ontwikkeling meer en meer uitbesteed aan gespecialiseerde bedrijven.
- Door de toenemende focus van OEM's op hun core business, wordt de productie meer en meer uitbesteed aan gespecialiseerde producenten.
- Door de toenemende prijsdruk verhuizen meer en meer machinebouw-activiteiten van West naar Oost Europa.
- Door de afnemende productievolumes, zijn OEM's genoodzaakt om productie uit te besteden aan consoliderende productiepartners.
- Door steeds kortere ontwikkeltijden en snellere innovatie kunnen OEM's ten verste uitbesteden tot Oost Europa.



Ontwikkeling en engineering van producten

Inleiding

Voor onderzoek en ontwikkeling heeft Punch Technix een team van 15 mensen ter beschikking, gevestigd te Vijfhuizen (Nederland), en met ervaring in mechanische engineering, elektronica, software-ontwikkeling, industrieel design en patentbescherming.

Dit team wordt gekenmerkt door zijn pragmatische en doelgerichte aanpak, met als leidraad betrouwbaarheid, time-to-market en total user cost. Uiteraard heeft het team een uitgebreid kennisnetwerk met diverse universiteiten en technologie-instituten.

Aanbod

Vanuit deze afdeling voor onderzoek, ontwikkeling en engineering worden op basis van innovatieve technieken en creatieve ideeën een aantal specifieke diensten aangeboden:

- Zo zal een idee, aangereikt door de klant of door de researchers van Punch Technix grondig worden getoetst aan de technische haalbaarheid. De diverse productiemogelijkheden zullen uitvoerig geanalyseerd worden tot de beste van de beschikbare technologieën overblijft. Nieuwe ideeën, uitvindingen en toepassingen kunnen indien mogelijk door Punch Technix gepatenteerd worden.
- Na een testfase krijgt het concept concreet vorm, en zal het product verder ontwikkeld worden. Uiteindelijk zal een prototype van de machine of het onderdeel geproduceerd worden in de vestiging van Namestovo (Slowakije). Eens alle specificatietesten volgens de strengste kwalitatieve en wettelijke parameters zijn doorstaan, en het hele documentatie- en certificatiedossier volledig is, zal de toepassing bij de klant worden geïnstalleerd en bijgestuurd, tot de ingenieurs het licht op groen zetten voor serieproductie.
- Uiteraard verzorgt Punch Technix ook de dienst na verkoop van de ontwikkelde producten.

Als voorbereidende stap op de eigenlijke implementatie en productie van een ontwerp kunnen wij zorgen voor het mechanisch ontwerp (Solid Works) en het lay-outen van printplaten (PCB's), zowel ter verbetering van een reeds bestaand ontwerp of product als voor de lancering van een prototype in een productieomgeving.

Troeven

De voornaamste troef is onze pragmatische en doelgerichte aanpak: robuuste, technisch eenvoudige oplossingen realiseren voor vaak complexe continue processen. Bedrijfszekerheid, time-to-market en kostefficiëntie zijn belangrijke leidraden voor elk ontwerp.

Een team van gedreven professionals met een universitaire of hogere technische opleiding beschikt over een ruime kennis en ervaring op het gebied van:

- werktuigbouwkunde
- electronica
- softwareontwikkeling
- industriële vormgeving
- octrooibescherming

De werktuigbouwkundige ontwikkeling gebeurt met behulp van een 3-D CAD-systeem (Solid Works).

Op het gebied van software kan ons team de ontwikkeling verzorgen van:

- embedded software voor diverse systemen
- real time software (OS/9)
- user interfaces en databasetoepassingen (Windows, C(++), Java)

Ten behoeve van ontwikkelingen voor de veehouderij beschikt EMS over een gedegen expertise op het gebied van agrarische techniek (veehouderijmanagement, melktechniek etc). EMS beschikt eveneens over een teststal met 50 melkkoeien.

Het ontwikkelingsteam van EMS werkt vanuit Nederland en kan te allen tijde beroep doen op een uitgebreid kennisnetwerk van universiteiten, technologieinstituten en gespecialiseerde ontwerpbureau's.

Realisaties

De divisie Equipment Manufactering Solutions heeft meer dan 15 jaar ervaring op het gebied van machineontwikkeling voor de meest uiteenlopende industrieën. Een

greep uit onze realisaties:

Melkveehouderij

Voor de middelgrote en grote melkveehouderijen ontwikkelden wij het AMS (automatisch melksysteem), een multibox-melkrobot die onder het label RMS op de markt gebracht wordt.

Retailindustrie

Ons team ontwierp de FreSHopper, een volautomatische bedien-u-zelf verse vleeswarenafdeling gebruikt in supermarkten. De klant kan via het bedieningspaneel van de FreSHopper zijn keuze maken uit verschilende soorten vleeswaren. Vervolgens wordt zijn bestelling automatisch in de gewenste hoeveelheden en dikten gesneden, verpakt en gelabeld.

Energieindustrie

De real-time besturingstechnologie voor windturbines is een van de realisaties voor de energieindustrie.

Productie van componenten, systemen, apparaten en machines

Inleiding

Op vlak van productie levert Punch Technix geïntegreerde diensten op het gebied van de elektronische en mechanische assemblage van printplaten, de productie van fijnmechanische metalen componenten en de productie en assemblage van apparatuur en machines voor de diverse sectoren waarin Punch Technix actief is.

Als partner van marktleiders in de meest uiteenlopende industrieën, heeft de divisie Equipment Manufacturing Solutions een solide ervaring opgebouwd.

Aanbod

Voor productie en assemblage heeft Punch Technix een team van 600 hooggekwalificeerde en ervaren professionals ter beschikking, in Namestovo, strategisch gelegen in het noorden van Slowakije. De productie is gevestigd in een ultramoderne fabriek van meer dan 30.000 m^2, en heeft de ISO 9001:2000 en ISO 14001:2004 en ISO 13485:2003-certificaten.

De productie en assemblage van Punch Technix kenmerken zich door hun geïntegreerde diensten en totaaloplossingen:

Materials sourcing

Onze aankoopafdeling beschikt over een uitgebreid netwerk van lokale leveranciers voor de aankoop van zowel basismaterialen en componenten, als voor gespecialiseerde diensten.

Fijnmechanische metalen componenten

EMS is gespecialiseerd in de productie van kwalitatief hoogwaardige componenten in inox, staal en kunststoffen. Voor de productie van dergelijke componenten kan EMS volgende verticaal geïntegreerde CNC-fabricageprocessen aanbieden: lasersnijden, ponsen, plooien, draaien, frezen, poederlakken en natlakken, MIG-robotlassen, TIG-lassen,…

Elektronische assemblage

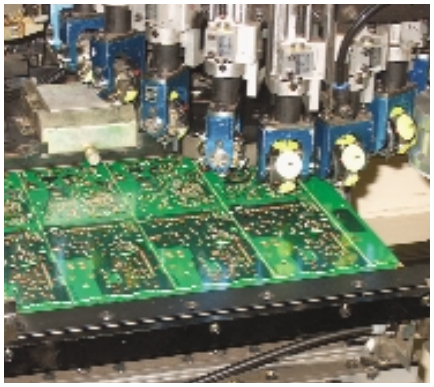
Naast de manuele PCB-bestukking, biedt EMS ook de automatische assemblage aan van de klassieke radiale en axiale elektronische componenten, alsook van de smd-componenten. Zowel zeer kleine chips (tot 0201) als zeer complexe componenten (BGA, FPGA, ...) worden moeiteloos geplaatst. De inspectie van de PCB's gebeurt via ICT-testen (in circuit testen), X-ray testen en geautomatiseerde visuele inspectie.

Systeembouw en integratie

EMS maakt niet alleen componenten, het zorgt ook voor de integratie van bestukte printplaten en andere componenten in het uiteindelijke apparaat: de assemblage van de behuizing, de bekabeling en eventuele afwerking van de behuizing, … kortom de assemblage van volledig afgewerkte systemen.

Testen van apparatuur en machines

Wat gemaakt wordt, wordt ook grondig getest. Testen wordt aangeboden als onderdeel van een geïntegreerd project: burn-in testen, elektromagnetische compatibiliteitstesten (EMC) en softwaretesten.



Turn-key logistiek management

Niet alleen het transport naar de OEM wordt verzorgd, ook beschikt Punch Technix desgewenst over een team voor de installatie van de apparaten bij de eindgebruiker. Bovendien kan de organisatie en toelevering van wisselstukken in eigen beheer worden gedaan. Zelfs de organisatie van after sales service wordt aangeboden.

Troeven

Onze actviteiten zijn sinds 2002 gecentraliseerd in Namestovo (Noord-West Slowakije), waar wij vandaag kunnen beschikken over een grote productiefaciliteit en hooggekwalificeerd personeel.

Onze plaatbewerkingsprocessen zijn ISO 9001:2000 gecertificeerd. De printplaatbestukkingsprocessen zijn zowel ISO 9001:2000 als ISO 14001 gecertificeerd.

30.000 m^2 ultramoderne productieruimte biedt een geschikte infrastructuur voor een team van ca. 550 professionals:

- 3.000 m^2 clean room klasse 100 tot 10.000
- 10.000 m^2 voor de plaatbewerking
- 12.000 m^2 voor de elektronica-assemblage
- 5.000 m^2 voor de systeembouw en integratie
- alle apparatuur nodig voor geïntegreerde assemblage: apparatuur voor elektronische en mechanische assemblage en voor metaal- en kunststofverwerking en assemblage.

Realisaties

Hieronder geven we enkele van onze belangrijkste realisaties op vlak van productie:

- Voor de medische markt fabriceert deze divisie diagnose-apparatuur en laboratoriumautomatisatiesystemen.
- Voor enkele toonaangevende spelers in de grafische sector verzorgt de divisie Equipment Manufacturing Solutions de assemblage van plooi-, vouw- en rolmachines, papier-invoer en afwerkingsapparatuur, frankeermachines, bindmachines en subassemblages (fusermodules) van kopieermachines
- In de agro-food industrie produceert de divisie de automatische melksystemen voor TITAN.
- In de vrijetijdsindustrie verzorgt men de productie en volledige eindmontage van de Body Coach, een populair fitnessapparaat met trilplaat.
- In de elektronica-industrie levert de divisie Equipment Manufacturing Solutions componenten voor elektronische besturingen en elektrische voedingen van high-end professionele audiovisuele apparatuur. Daarnaast produceert ons team modules voor Punch Telematix.

De markt

Punch Technix is actief in de grafische, medische en diverse andere markten.

Grafische markt

De totale markt van grafische machinebouw wordt ingeschat op circa EUR 410 miljard (2004, bron: Pira International, the future of global printing markets). Daarvan beslaat de OEM markt EUR 1,9 miljard. De Europese markt omvat 31%. De groeiverwachting ligt op 10%. De drijvende krachten achter deze groei zijn enerzijds de groei van de OEM markt (5,7%), en anderzijds de kostendruk op de productiekosten.

Punch Technix profileert zich als een Europese speler en dat voornamelijk op de grafische finishing markt. Enerzijds is dit document handling equipment zoals plooi-, snij en rolmachines, en papierinvoermachines. Anderzijds betreft het mailing equipment zoals frankeermachines. Bovendien worden er voor de printer/kopieermachines fusermodules gemaakt.

Medische markt

De markt van de medische apparatenbouw wordt gedreven door een sterke consolidatie, een toenemende overheidsregulering, het uitbesteden van niet-kernactiviteiten en een toenemende vraag door de vergrijzing van de bevolking.

In het verleden werd slechts in zeer geringe mate beroep gedaan op toeleveringsbedrijven voor de productie van medische apparatuur, dit vanwege de benodigde technische expertise alsook het complexe regulerende kader. Recentelijk wordt de productie in toenemende mate uitbesteed.

De totale markt van medische machinebouw wordt ingeschat op circa EUR 33 miljard. Daarvan beslaat de toeleveringsmarkt slechts 9% (EUR 3 miljard). De Europese markt omvat hiervan 46%. De groeiverwachtingen liggen hier zeer hoog (40%). De drijvende krachten achter deze groei zijn ook hier de groei van de OEM markt (4,4%) en de kostendruk op de productiekosten.

Overige markten

Punch Technix assembleert zowel automatische als conventionele melksystemen voor de agri-alimentaire industrie.

Als toeleverancier aan de marktleidende OEMs in de consumentenelektronica industrie heeft Punch Technix in de loop der jaren belangrijke ervaring opgebouwd en assembleert zij elektronische power supplies voor de LCD beeldschermenmarkt.

Daarnaast produceert Punch Technix voor Punch Telematix, onderdeel van de Punch International Groep. Punch Telematix ontwikkelt vooral telemetrietoepassingen. De telematica is aan een snelle opmars bezig en dringt reeds door tot het 'low-end' segment van de markt. Ook voor Punch Telematix verschuift de focus steeds meer naar telematicaoplossingen.

Strategie

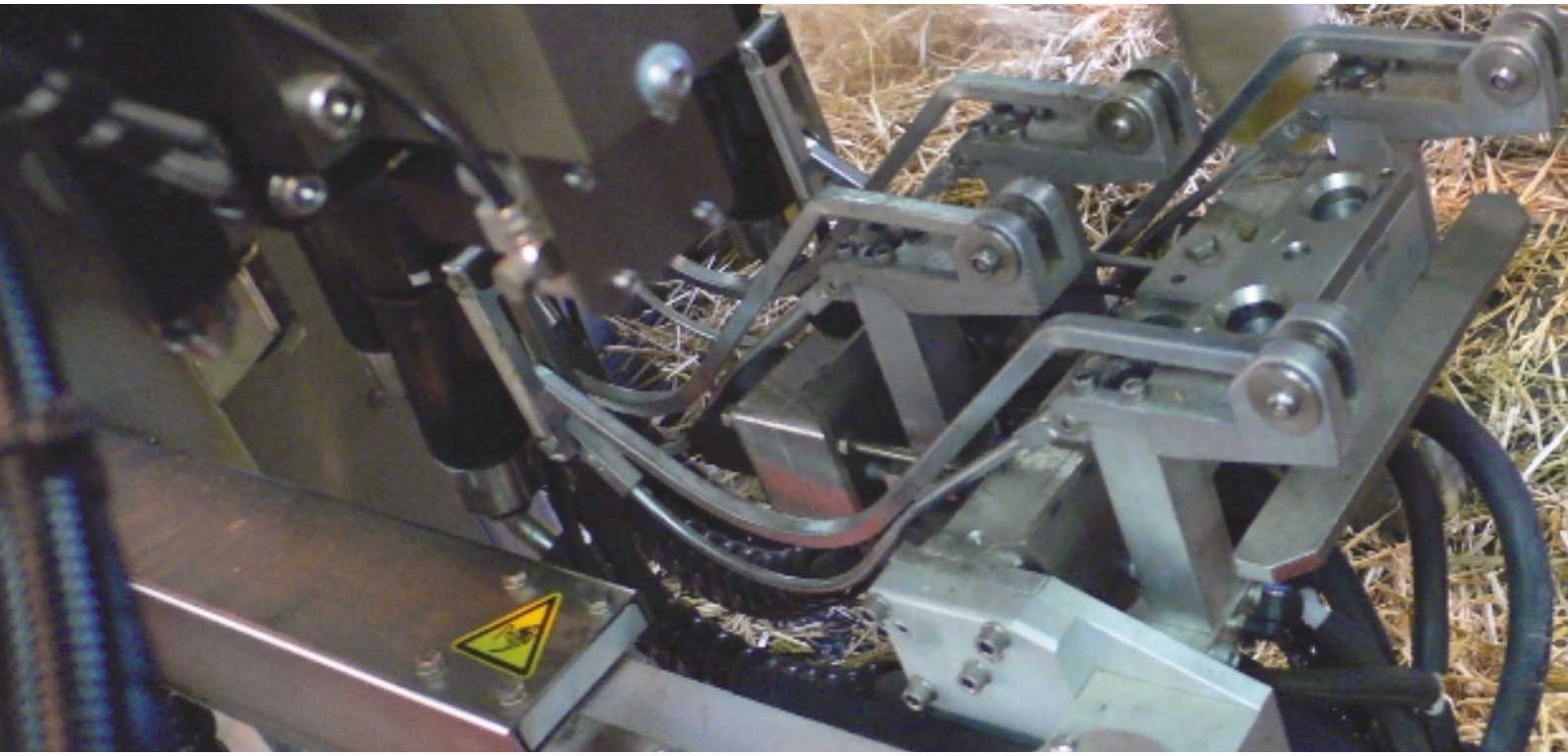
De divisie Equipment Manufacturing Solutions heeft een belangrijk groeipotentieel. In de bovenstaande markten plooien bedrijven zich steeds meer terug op hun zogenoemde 'core business', met name de onderzoeks- en ontwikkelingsactiviteiten en de verkoop en marketing. Productie en logistiek worden bij voorkeur uitbesteed aan een strategische partner. De marges op apparatuur staan onder zware druk en kostefficiënte productie wordt dan ook een sleutelfactor voor succes.

EMS wil groeien door het verder uitbouwen van:

- De assemblage van eigen machines en het bouwen van machines en componenten voor de Punch groep
- De huidige klanten portefeuille
- Nieuwe klanten, met ontwikkeling en geïnteresseerd in totaaloplossingen op product niveau.

Punch Technix wil haar loonkostenvoordeel en efficiënt productieapparaat voor machinebouw aanbieden aan West-Europese OEMs die (een deel van) hun productie wensen uit te besteden. Punch Technix is bovendien een ideale partner voor de Slowaakse automobiel industrie, en dat voor op maat gemaakte machines, installaties en apparatuur. Daarbij beoogt zij een steeds grotere toegevoegde waarde binnen Punch Technix te realiseren.





PUNCH technix in detail

5. Divisie RMS

Inleiding

Onder de naam RMS ontwikkelt, produceert en vermarkt Punch Technix automatische melksystemen voor de grote en middelgrote melkveehouderijen.
De ervaring van RMS met de melkveehouderijsector gaat terug tot 1990, en met de introductie van de eerste automatische melksystemen in 1995 was RMS een pionier.
Binnen de veehouderijsector zijn wereldwijd een aantal belangrijke trends waarneembaar:

- De vraag naar melkproducten stijgt (de melkconsumptie neemt jaarlijks 2 à 3% toe)
- De milieubelasting zet de veehouderijsector onder grotere druk
- De beschikbaarheid van betaalbaar en geschoold personeel neemt af
- De variabele kosten (veevoeder, energie etc) nemen toe
- Hierdoor daalt het aantal melkveehouderijbedrijven en vindt er tegelijkertijd een schaalvergroting plaats.

Deze schaalvergroting, gekoppeld aan de afnemende beschikbaarheid van betaalbare en ervaren arbeidskrachten, verscherpt de behoefte aan automatiseringsoplossingen. De melkrobot speelt in op deze behoefte en maakt het mogelijk om op een financieel verantwoorde manier grote veestapels te houden en tegelijk de 'quality of life' van de melkveehouder en zijn gezin te verhogen. Vele van deze melkveehouderijen zijn immers familiebedrijven met een minimum aan personeel.

Producten

RMS melksystemen zijn multiboxsystemen: met behulp van één enkele melkrobot kunnen verschillende koeien tegelijkertijd gemolken worden. Dergelijke systemen bieden een pasklaar antwoord op de groeiende behoefte aan automatisering als gevolg van de toenemende schaalvergroting in de sector.

Gezien de marktontwikkelingen is het duidelijk dat in de toekomst de markt zal opschuiven naar grotere bedrijven, waarbij ook meer behoefte ontstaat aan automatische melksystemen met een hogere capaciteit.

Verder is uit onderzoek gebleken dat het aanbieden van extra capaciteit een duidelijk positief effect heeft op melkproductie en melkkwaliteit. Door toepassing van een multi-box systeem is deze extra capaciteit relatief goedkoop te verkrijgen. Verder zal meer nadruk gelegd worden op de uitbreidbaarheid van de automatische melksystemen van RMS.

Op 6 september 2005 werd de nieuwe RMS robot gelanceerd, de "TITAN". Het betreft een robot die volledig uit roestvrij staal bestaat, en die belangrijke vernieuwingen introduceert, zoals oa. een volledig vernieuwde robotarm. TITAN bouwt verder op het concept van de multibox melkrobot, waarmee meerdere koeien tegelijkertijd gemolken kunnen worden op verschillende melkplaatsen met behulp van slechts één robot. Dit heeft diverse praktische en financiële voordelen voor middelgrote en grote melkveehouderijen. TITAN wordt geleverd als 2, 3, 4 en 5-box. De 5-box TITAN is de melkrobot met de grootste melkcapaciteit ter wereld.

TITAN omvat diverse vernieuwingen. De TITAN kan op locatie uitgebreid worden van bijvoorbeeld een 2-box naar een 3-box of 4- of 5-box systeem, en kan meegroeien met de behoefte van de veehouder.

RMS focust zich op het groeiende marktsegment van de middelgrote en grote veehouderijen. Deze bedrijven hebben het meest behoefte aan een multibox systeem. Met TITAN bezorgt RMS haar doelgroep een optimaal systeem voor de laagst mogelijke investering per koe.

De RMS melksystemen doen meer dan melken alleen. Uitgerust met een gesofistikeerd gegevensbeheersysteem bieden zij de veehouder een doeltreffend instrument voor het management van zijn veestapel.

Om de hierboven beschreven productontwikkeling te kunnen voortzetten, is een behoorlijke diversiteit aan competenties op de afdeling productontwikkeling noodzakelijk. Het beleid van RMS is erop gericht om deze competenties ook in de toekomst ter beschikking te houden, en wel via de zusterdivisie Punch Technix - EMS.



‘TITAN’

TITAN is modulair van opzet. Elk systeem heeft een service-unit met alle noodzakelijke voorzieningen om het systeem te besturen. Bovendien staan de koeien in de 2 tot 5 melkboxen op een zodanige manier, dat dit het melkproces vergemakkelijkt.

De melkbox is uitgerust met een box-besturingssysteem, een melkinstallatie en een afnamearm. Het kan alle processen besturen behalve het aansluiten van de koe. De hangende robot zorgt voor de aansluiting, gebaseerd op een dubbel sensorsysteem dat gebruik maakt van een optische sensor en een ultrasonische sensor.

Uiteindelijk worden alle gegevens van het systeem en de koeien verwerkt in de TITAN Data Manager.

TITAN is ontworpen om de melkveehouder een correcte melking te bieden waarbij het optimum wordt gevonden tussen snelheid, nauwkeurigheid en een grote verscheidenheid aan spenen en uiervormen.

De stabiliteit van de prestatie is verzekerd door het gebruik van eerste klas materialen en geteste onderdelen. Ook de melkmachine TITAN werkt optimaal met een goed ontworpen vacuümvoorziening en bijkomende standaardopties als stimuflow, melkstroom gestuurde pulsatie en het zeer koevriendelijke afnamesysteem dat gecombineerd wordt met OMP techniek, die de slotgaten beschermt van de spenen die sneller uitgemolken zijn. Tevens maakt een perfect uitgekiend reinigingssysteem voor zowel de spenen als voor het melksysteem zelf deel uit van de techniek.

TITAN is ontworpen om de stress van de koeien te minimaliseren bij het binnentreden van de box, het eten, het melken en het verlaten van de melkbox. Grote deuren en een vlakke rubberen vloer zijn hiervan een onderdeel. Bovendien kan de veehouder ergonomisch correct werken, naast de koe aan de schone kant van de robot.

‘TITAN’ productkenmerken

Snelle melkrobot speciaal voor het aansluiten.

- Hangende robot aangedreven door een motor, die gebruik maakt van een tandheugel;
- De robot wordt voortbewogen van de een naar de andere box in slechts 6 sec;
- De controle unit van de robot bestuurt al de elektrische en pneumatische componenten van de robot;
- 2 actuatoren van de robotarm positioneren de sensoren en de bekers;
- De optische sensor bestaat uit een laser en een CCD-camera;
- De speenscanner is ultrasonisch en zorgt voor de aansluiting per speen;
- De speendetectie sensoren in elke tepelbeker en de conductiviteits-sensoren controleren of er een succesvolle aansluiting is.

De melkbox voor perfect uitmelken van hoogproductieve koeien:

- Is uitgerust om een koe te voederen, te melken en het proces te bewaken,
- Heeft een roestvrijstalen constructie met rubberen vloer,
- Kan gebruikt worden als een traditionele melkmachine,
- Bezit een complete melkinstallatie,
- Heeft melkstroom- en conductiviteits-sensoren,
- Heeft een melkmeter die de hoeveelheid melk meet in stappen van 0.1 kg,
- Is voorzien van een melkopvangvat om tijdelijk de melk van 1 koe te kunnen opslaan.

De TITAN Data Manager:

- Is werkzaam in Windows XP,
- Heeft een touch screen en is direct op het systeem aangesloten (bestand tegen water, vliegen, vuil,…),
- Functioneert in de lokale taal,
- Is volledig operationeel – geen enkel ander systeem is hierbij nodig,
- Is bereikbaar via Intranet, Internet of draadloze communicatie.

TITAN groeit met het bedrijf mee en helpt ook nog bij de organisatie van het groeiende aantal "melkingen" en het managen van de kilogram melk per "melking":

- Een "extra box" kan op de boerderij toegevoegd worden,
- 2 extra signalen om extra voerinstallaties te besturen,
- Besturingseenheden zijn beschikbaar voor:
  - voorselectiehek
  - retourhek
  - separatiehek
  - naselectiehek
  - beweidingshek

De organisatie

Verkoop

De belangrijkste activiteit van het nieuwe RMS is het commercialiseren en verkopen van de TITAN. Hiertoe werden er 4 regionale verkoopsorganisaties opgezet. Deze regionale organisaties omvatten in totaal 11 landen: Benelux, Denemarken, Zweden, Noorwegen, Duitsland, Oostenrijk, Frankrijk en Zwitserland. In Tsjechië, Japan en Italië wordt er gewerkt met partners.

Teneinde de verkoop op te drijven, zullen in de loop van 2007 bijkomende landen opgestart worden.

Service verlening

De automatische melksystemen hebben nood aan een permanente en gespecialiseerde service organisatie. De service-organisatie voert preventief onderhoud uit aan de melkrobot. Verder voert de service-dienst installaties uit van nieuwe systemen.
De service organisatie van RMS is georganiseerd per land. In alle landen waar RMS directe verkoop doet, heeft RMS een eigen service organisatie.

De serviceverlening was oorspronkelijk geen winstgevende activiteit. Dit had verschillende oorzaken:

- Te kleine installed base, waardoor er onvoldoende inkomsten komen uit servicecontracten.
- Te grote geografische spreiding, hetgeen een rendabele bedrijfsvoering ernstig belemmert.
- De huidige generatie melksystemen was in het verleden te storingsgevoelig. De laatste jaren is deze storingsgevoeligheid verholpen.
- Door een lage melkprijs is er weinig financiële ruimte bij de melkveehouders.
- Aangezien automatische melksystemen 24 uur per dag in bedrijf zijn, is een onafgebroken serviceverlening noodzakelijk.

RMS heeft in de loop van 2006 geïnvesteerd in de service organisatie. Zo werd er bijvoorbeeld een Europese service coördinator aangeworven.

De markt

Marktontwikkelingen

Hieronder herhalen we de trends in de hedendaagse Europese melkveehouderij, welke voor Automatisch Melken momenteel relevant zijn.

Afname van het aantal melkveehouderij bedrijven

Al decennia lang neemt het aantal veehouderij bedrijven per West-Europees land gestaag af. Dit heeft te maken met diverse ontwikkelingen binnen de veehouderij-sector:

- Invoering van het quotumsysteem. Dit heeft tot gevolg gehad dat de drempel om nieuwe (kleine) melkveehouderijen te starten aanzienlijk verhoogd is.
- Afname van de melkprijs. Hierdoor neemt de economisch rendabele bedrijfsgrootte steeds verder toe.
- Milieuwetgeving dwingt melkveehouders tot steeds grotere investeringen, die voor kleinere bedrijven niet meer haalbaar zijn.

RMS verwacht dat de dalende trend zich zal voortzetten.



Toename van de melkproductie per bedrijf

De melkproductie per bedrijf neemt toe, voornamelijk als gevolg van de hiervoor genoemde schaalvergroting. Een gevolg van deze toename is de vraag naar productiemiddelen die het mogelijk maken om grotere kuddes efficiënt en met beperkte inzet van arbeid te kunnen melken.

Bij wijze van voorbeeld geven we hieronder de evolutie van 1995 tot 2005 in Nederland en de EU van het aantal melkveehouders, het totaal aantal melkkoeien, en het gemiddeld aantal melkkoeien per bedrijf.

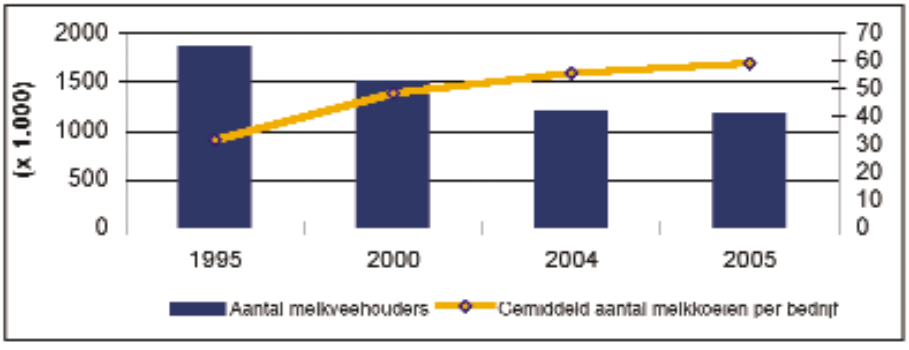
Aantal melkveehouders / Number of dairy farmers (x 1000)

	1995	2000	2004	2005
Nederland	38	30	24	24
België en Luxemburg	21	19	16	16
Cyprus	-	0	0	0
Denemarken	14	10	7	6
Duitsland	201	130	116	112
Estland	32	20	12	12
Finland	32	22	17	16
Frankrijk	161	134	110	101
Griekenland	23	12	8	7
Hongarije	-	33	22	22
Ierland	41	29	24	23
Italië	109	75	55	48
Letland	-	82	61	61
Litouwen	-	219	192	193
Malta	-	0	0	0
Oostenrijk	78	64	55	50
Polen	825	476	370	370
Portugal	86	24	16	14
Slovenië	-	16	10	10
Slowakije	-	4	4	4
Spanje	130	56	37	31
Tsjechië	-	13	11	11
UK	37	26	19	18
Zweden	17	12	9	9
Totaal	1843,9	1.506	1.195	1.157

Aantal melkkoeien / Number of dairy cows (x 1000)

	1995	2000	2004	2005
Nederland	1.708	1.504	1.471	1.433
België en Luxemburg	742	678	609	588
Cyprus	-	24	25	26
Denemarken	702	635	563	561
Duitsland	5.229	4.570	4.285	4.236
Estland	211	139	118	112
Finland	399	364	324	319
Frankrijk	4.754	4.060	3.790	3.739
Griekenland	180	180	170	170
Hongarije	426	356	311	303
Ierland	1.298	1.178	1.156	1.117
Italië	2.150	2.065	1.909	1.848
Letland	292	205	213	214
Litouwen	615	466	446	448
Malta	9	9	8	7
Oostenrijk	638	621	543	541
Polen	3.577	3.098	2.770	2.752
Portugal	384	351	319	311
Slovenië	237	144	124	120
Slowakije	350	246	229	225
Spanje	1.255	1.183	1.083	1.074
Tsjechië	761	547	434	439
UK	1.846	2.336	2.133	2.071
Zweden	482	428	404	398
Totaal	28245	25387	23437	23052

Bron: Productschap Zuivel, jaaroverzicht 2005



Schaarste aan arbeid

De melkveehouderijsector wordt onder de beroepsbevolking steeds minder populair. Hiervoor zijn verschillende redenen aan te voeren:

- Afname van het aantal melkveehouderijbedrijven leidt ertoe dat er ook minder aanwas van de agrarische beroepsbevolking is.
- De hoge arbeidsdruk in de melkveehouderij verhoudt zich slecht tot een toename van de vraag naar "quality of life".
- De inkomensontwikkeling in de melkveehouderijsector vertoont een duidelijk negatieve trend, waardoor de sector minder aantrekkelijk wordt.

Ten gevolge van deze trend, ontstaat een vraag naar productiemiddelen die het mogelijk maakt om met zo min mogelijk arbeid een zo groot mogelijk aantal koeien te kunnen melken.

Toename van de vraag naar melkproducten

De melkconsumptie in de EU neemt gestaag toe. Ook op wereldmarktniveau is deze trend waarneembaar.

Aangezien melk veelal in verse vorm verwerkt dient te worden, is lokale productie onontbeerlijk. De verwachting is dan ook dat de melkproductie per EU-land slechts marginaal zal fluctueren.

Ontwikkeling van de melkprijs

De ontwikkeling van de melkprijs is door het EU quotum systeem op een kunstmatig (hoog) niveau gehouden. Inmiddels vindt ook in Europa een geleidelijke aanpassing van de melkprijs naar het wereldmarktniveau plaats. De EU verleende inkomenssubsidies voor Europese melkveehouders, welke geleidelijk worden afgebouwd, zullen leiden tot een daling van de melkprijs richting de wereldmarktprijs. De kosten voor productie van melk nemen echter toe, waardoor men verwacht dat de wereldmarktprijs de komende jaren zal wijzigen.

De markt voor Automatisch Melken

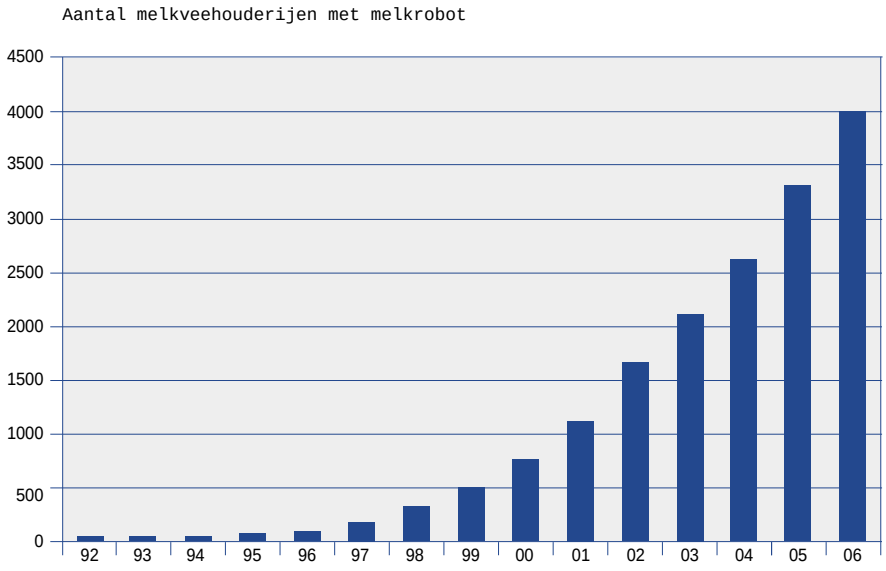
Gangbare melkrobot systemen

Er zijn op dit moment twee gangbare typen melkrobots op de markt: single-box systemen en multi-box systemen. Bij een single-box AMS (1-box) wordt er per melkplaats een robot toegepast. Dit type melkrobot heeft een capaciteit van ongeveer 50 koeien per systeem. Indien meer koeien moeten worden gemolken, worden meerdere systemen verspreid door de stal geïnstalleerd. Een single-box AMS is relatief eenvoudig van opbouw omdat robot en melkapparatuur kunnen worden geïntegreerd. Nadeel van een 1-box is dat de capaciteit voor middelgrote tot grote veehouderijen ontoereikend is voor een rendabele bedrijfsvoering.

Het multi-box systeem kenmerkt zich door één enkele aansluitrobot die meerdere (2 tot 5) melkboxen bedient. Hierdoor kan de capaciteit naar behoefte aangepast worden (60 tot 250 koeien). Als gevolg van het feit dat de robot meerdere boxen bedient, zijn robot en melkapparatuur bij dit type gescheiden, hetgeen een hogere graad van complexiteit inhoudt. Voordeel is dat de relatief dure aansluitrobot op meerdere melkplaatsen gebruikt wordt. Daarnaast bestaat in principe de mogelijkheid om het systeem later uit te breiden. De installatie (met name bij hogere capaciteiten, dus meerdere boxen) is eenvoudiger dan bij meerdere 1-box systemen.

Wereldwijd wordt er op 4000 melkveebedrijven gemolken met een automatisch melksysteem (AMS). Dit betekent bijna een verdubbeling van het aantal bedrijven met een AMS in een periode van 4 jaar. Nederland heeft met 850 AMS bedrijven veruit het grootste aandeel, gevolgd door Denemarken (530), Frankrijk (525) en Duitsland (325). Niet toevallig zijn dit landen waar hoge loonkosten een belangrijk deel van het arbeidsinkomen uitmaken. In België is de interesse eerder beperkt; naar schatting wordt er op 80 bedrijven gemolken met een AMS (gegevens en inschatting van MCC-Vlaanderen, eind 2006).





Bij vergelijkingen tussen de verschillende concurrerende merken dient terdege rekening gehouden te worden met het soort systeem. RMS verkoopt gemiddeld 2,5 boxen per systeem, terwijl Lely en Delaval altijd één box per systeem verkopen.

Naast de melkrobot staan ook grotere conventionele melksystemen ter beschikking. Ook de verkoop van deze systemen vertoont de laatste jaren duidelijk een stijgende lijn. Omdat deze systemen echter ook steeds verder moeten worden geautomatiseerd, convergeren de prijzen van deze conventionele systemen en de AMS de laatste jaren sterk. Dit neemt wederom een drempel weg voor de aanschaf van een AMS.

De markt in Europa kan grofweg in drie segmenten worden verdeeld:

2006	**Klasse 1**	**Klasse 2**	**Klasse 3**
	Kleine melk-veehouderijen	Familiebedrijf	Grote professionele melkveehouderijen
# kg melk	< 600 ton	600 ton met één man, of 1 Mio kg met familie	> 1 Mio kg, met personeel
# koeien	< 70 koeien	70-120 koeien	> 120 koeien
Markt-%	60%	35%	5%
Veehouderijen/jr	150	500	150
Trend	Dalend	Stabiel/groeiend	Groeiend

Het is duidelijk dat het grootste gedeelte van de markt bedrijven van klasse 1 betreft. Dit zijn bedrijven waar momenteel voornamelijk 1-box systemen worden verkocht. Het aantal klasse 1 bedrijven zal in de toekomst in aantal afnemen

Doelstellingen en Strategie

Doelstellingen

In de loop van 2006 ondervond RMS kwaliteitsproblemen aan enkele systemen.

RMS en EMS hebben volledige prioriteit gegeven aan het oplossen van deze problemen. Ondertussen zijn alle problemen opgelost, en draaien de systemen volgens de gestelde kwaliteitseisen.

De kwaliteitsproblemen maakten wel dat de installatie van verschillende systemen vertraagd werd. Bovendien lagen de servicekosten beduidend hoger, en de marge wat lager. Daardoor heeft de bedrijfsactiviteit van de melkrobot, en met name de RMS organisatie, ook in 2006 een verlies geleden.

RMS zal in 2007 vooral focussen op een verhoogde verkoop en een rendabele service organisatie. De huidige kwaliteit laat alleszins toe om voor de komende jaren een agressieve groei van de omzet na te streven.

RMS wil op langere termijn haar leidende positie op het gebied van zogenaamde multi-box automatische melksystemen verder uitbouwen, met name door te focussen op de middelgrote en grote melkveehouderijen.

Gezien de complexe technologie is behoud van de technische competenties van de R&D afdeling noodzakelijk. In 2006 werd er voor meer dan één miljoen Euro geïnvesteerd in ontwikkeling.

Aangezien dit bij het huidig niveau van de omzet een onevenredig deel van de operationele kosten vergt, werd de R&D afdeling van RMS onder de EMS divisie geschoven. De R&D afdeling werd in de loop van 2006 ingericht als een separate divisie, die productontwikkelingopdrachten verwerft in de gehele Agri-Food sector. Op deze manier kan EMS haar dienstenpakket uitbreiden, van ontwikkeling tot productie van producten en systemen. Dit laat de R&D afdeling ook toe om de komende jaren externe omzet te realiseren. Dit is een activiteit die ook in het verleden door RMS al succesvol werd uitgevoerd. In de loop van 2006 werden reeds dergelijke opdrachten binnengehaald.

RMS streeft ernaar de relevante technologieën, die noodzakelijk zijn om haar strategie te verwezenlijken, waar mogelijk te beschermen. Hierbij wordt gebruik gemaakt van een eigen ontwikkelmethode waarbij markttrends in een vroeg stadium worden gesignaleerd en worden vertaald naar technologische oplossingen. Hierbij worden reeds vanaf de start lange termijn taakstellende kostprijstargets meegenomen. Om de beoogde technologische positie te realiseren, blijven substantiële investeringen o.a. in onderzoek en ontwikkeling noodzakelijk.

Strategie

De strategie van RMS blijft erop gericht om zich volledig te focussen en te positioneren op multibox-systemen. De productie van de single-box systemen werd reeds in 2005 stopgezet, en naar aanleiding van de introductie van de TITAN werd een 5-box toegevoegd aan het gamma. Bovendien is RMS de enige leverancier van geïntegreerde multibox systemen.

RMS wil de verkoop sterk verhogen. Dit zal gebeuren door de verkoopscapaciteit te verhogen. RMS kan de capaciteit uitbouwen, door haar directe sales en service organisaties verder uit te bouwen. Bovendien wordt overwogen om de directe sales en service organisatie aan te vullen met indirecte sales en service kanalen.

RMS overweegt om haar productengamma verder uit te bouwen met complementaire producten.

RMS zal blijven investeren in R&D, teneinde aan de strenge kwaliteitseisen te blijven voldoen, en teneinde uiteindelijk marktleider te worden in het segment van de grote melkveehouderijen.

De productie werd in de loop van de tweede helft van 2005 afgebouwd in België en overgebracht naar Slowakije, om op deze manier gebruik te kunnen maken van lageloon kosten, en zo hogere marges te realiseren en de operationele kosten te verlagen. Begin 2006 was de productie in Slowakije operationeel.



Vooruitzichten

De eerder beschreven markttrends hebben een duidelijk positieve invloed op het marktpotentieel van Automatisch Melk Systemen. Het Management blijft overtuigd van volgende ontwikkelingen:

- Door toename van de economisch rendabele bedrijfsgrootte wordt de moderne veehouder gedwongen te investeren in melkapparatuur met een hogere capaciteit.
- Door de afname van de beschikbare hoeveelheid geschoolde arbeid, dient de veehouder te zoeken naar arbeidsbesparende maatregelen, om zodoende meer koeien te kunnen melken. Ter illustratie: het rapport "Tussen Passie en Pressie" van Rabobank Nederland, waarin werd gesteld dat de veehouder op korte termijn de keuze moet maken tussen een toename van de werkdruk (om meer koeien conventioneel te melken) en de aanschaf van een melkrobot.
- De factor "quality of life" gaat, zeker voor de jongere generaties melkveehouders, een steeds belangrijker rol spelen. De melkrobot ontneemt de veehouder de zware fysieke belasting van dagelijks twee maal melken.
- Toepassing van een melkrobot opent de mogelijkheid om koeien meerdere keren per dag te melken. Dit heeft een productieverhogend effect (5 – 15% toename in melkproductie), hetgeen lagere kosten per kilogram melk betekent.
- De melkrobot voorziet de veehouder van belangrijke managementinformatie. Hieraan ontstaat bij een groter wordende veestapel aanzienlijk meer behoefte. Daarnaast is door de toename van de melkproductie per koe ook een veel directer management van de veestapel vereist.



Informatie voor de aandeelhouders



Informatie voor de aandeelhouders



Informatie voor de aandeelhouders

6. Het aandeel Punch Technix

De gewone aandelen Punch Technix zijn sinds juli 1997 genoteerd aan Euronext Amsterdam

ISIN code:	NL0000378768
Symbool:	PNX
Marktsegment:	Euronext Amsterdam, Eurolist
Datum introductie:	4 juli 1997
Aantal aandelen:	4.591.764 (exclusief 40 prioriteitsaandelen)
	31 december 2005

Alle Prioriteitsaandelen worden gehouden door de Stichting Prioriteit Prolion.

Bij de vennootschap is enkel de volgende grootaandeelhouder bekend:
Punch International NV



7. De Raad van Commissarissen



Herman Olde Bolhaar
(16 januari 1948 te Eindhoven)

Beroep
Senior Vice President & Head of the Joint Venture Office van Philips International B.V.

Studie
Economie/IT aan de universiteit van Tilburg

Vroegere functies
CFO voor diverse afdelingen binnen Royal Philips Electronics

Overige commissariaten
Geen

Relevante nevenfuncties
Geen

Datum benoeming
3 maart 2005. Voorzitter sinds 20 april 2006.

De heer Olde Bolhaar bezit thans (direct of indirect) geen gewone aandelen Punch Technix



Jan Smits
(30 augustus 1958, Wilrijk (B))

Beroep
CFO Punch Graphix Ltd.

Studie
Handelsingenieur (RUCA 1982) en een aanvullende opleiding in de Fiscale Wetenschappen (Fiscale Hogeschool 1988)

Vroegere functies
Hij startte zijn loopbaan bij het toenmalige Coopers & Lybrand en was vervolgens internauditor bij Massive International. In 1990 trad hij aan bij de Punch Groep.

Overige commissariaten
Geen

Relevante nevenfuncties
Geen

Datum benoeming
15 juli 2004

De heer Smits bezit thans (direct of indirect) geen gewone aandelen Punch Technix



Guido Dumarey
(21 september 1959, Oostende (B))

Beroep
CEO Punch International N.V.

Studie
Bachelor automechanica

Vroegere functies
In 1982 legde de heer Dumarey met de overname van New Impriver NV, de basis van het huidige Punch International. Sindsdien bekleedt hij de functie van Managing Director van de corporatie en in 1998 werd hij aangesteld als Voorzitter van de Raad van Bestuur

Overige commissariaten
Voorzitter van de Raad van Bestuur van Punch International N.V. en lid van de Board of Directors van Punch Graphix Ltd.

Relevante nevenfuncties
Geen

Datum benoeming
20 april 2006

De heer Dumarey bezit thans indirect via Punch International aandelen Punch Technix.

8. De directie



Wim Deblauwe (1974)
Chief Executive Officer

Wim Deblauwe was al vijf jaar actief in de financiële sector (ING) toen hij werd aangesteld als Chief Financial Officer bij Xeikon International in 2002. Later werd hij Vice President Sales & Marketing van Punch Graphix. Na een succesvol IPO van Punch Graphix werd hij benoemd tot Chief Financial Officer van Punch International. Sinds november 2005 is hij ook Managing Director van Punch International. Op 9 december 2006 werd de heer Deblauwe aangesteld als Managing Director ad interim van Punch Technix. De heer Deblauwe werd benoemd tot statutair directeur ad interim van Punch Technix op 9 december 2006.



Marc Maes (1965)
Secretary General

heeft een Belgische rechtentitel, een MBA aan Vlerick School voor Management in Gent en een Bachelor in Strategisch KMO-Beleid behaald. Na zijn studies heeft hij achtereenvolgens gewerkt als advocaat, financieel analist en vervolgens als management consultant. Als consultant heeft hij uitgebreide ervaring opgedaan bij het opstarten en reorganiseren van bedrijven. In 1996 werd Marc Maes één van de medeoprichters en co-CEO van Acunia N.V., een vennootschap opgericht naar Belgisch recht. Acunia N.V. heeft een telematica platform ontwikkeld en gecommercialiseerd voor voertuigen. Uiteindelijk kwam Acunia N.V. in moeilijkheden door onder andere de vertraagde telematicamarkt en de crisis in de automobielsector. Punch heeft de voornaamste activa van Acunia N.V. begin 2004 uit faillissement overgenomen. Voor Punch was Marc Maes de eerste zes maanden van 2004 verantwoordelijk voor special projects.

Sinds begin juli 2004 was Marc Maes statutair bestuurder van Punch Technix.

De heer Maes was statutair directeur van Punch Technix van 15 juli 2004 tot 14 november 2005.



Johan D'Hauw (1969)
Chief Financial 0fficer

Johan D'Hauw voltooide de studie economie aan de Rijksuniversiteit Gent en behaalde vervolgens een MBA aan de Vlerick School voor Management in Gent. Hij startte zijn loopbaan als corporate banker bij achtereenvolgens Bank Brussel Lambert en Paribas Bank België. Begin 1998 maakte hij de overstap naar Punch waar hij de functie van corporate controller op zich nam. De grootste aandacht ging hierbij uit naar het ontwikkelen en implementeren van management- en beheerscontrolesystemen. In 2001 behaalde Johan D'Hauw het Postgraduaat in Controllership (MICP) aan de Vlerick School.

In december 2003 werd de overstap naar Punch Technix gemaakt. In de periode kort voor de overstap naar Punch Technix was Johan D'Hauw doorgegroeid tot Head of Finance van Punch Groep. De voornaamste verantwoordelijkheden binnen deze functie situeerden zich op het vlak van externe financiering, thesaurie- en forexmanagement.

9. Corporate Governance

Corporate governance heeft betrekking op het besturen van Punch Technix, het toezicht daarop, het afleggen van verantwoording daarover en de wijze waarop 'stakeholders' invloed kunnen uitoefenen op de besluitvorming.

De Directie en de Raad van Commissarissen hebben aangegeven de discussie over corporate governance van grote waarde te achten en de aanbevelingen van de Code Tabaksblat te onderschrijven.

In 2006 is opnieuw voortgang geboekt; de principes en best practices van de Nederlandse code voor goed ondernemingsbestuur zijn grotendeels geïmplementeerd.

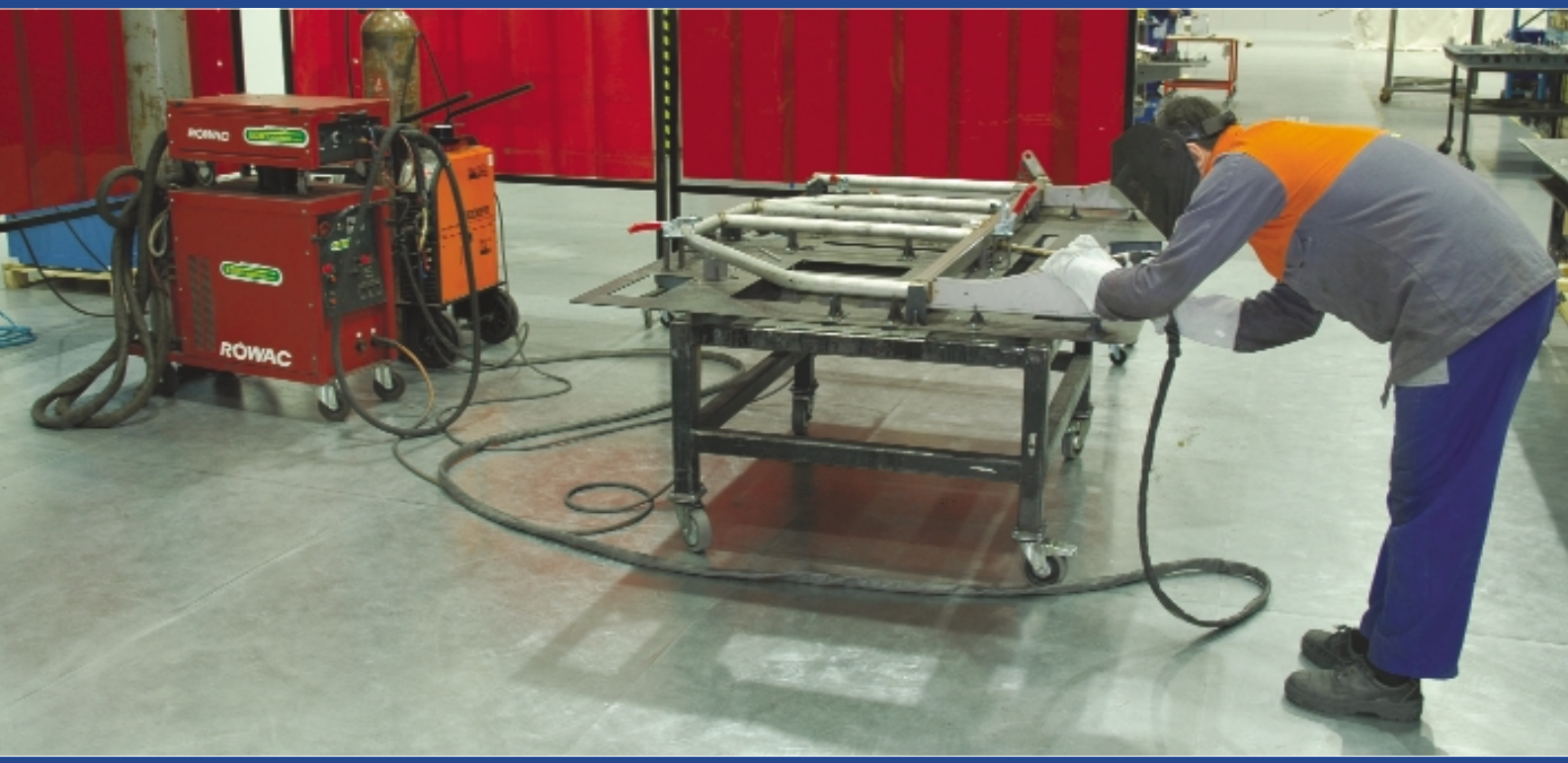
In het "Reglement Raad van Commissarissen" voorziet de Raad van Commissarissen dat de implementatie van corporate governance een evolutief proces is, en dat het ernaar streeft om de inhoud snel en volledig te implementeren. De Raad van Commissarissen zal tevens rekening houden met de specifieke bedrijfssituatie van Punch Technix, en heeft daarom besloten om de inhoud stapsgewijze en pragmatisch in te voeren.

In het verleden is tevens gekozen voor een beperkte vorm van bescherming, te weten prioriteitsaandelen, teneinde bij eventuele ongewenste invloeden van buitenaf een optimale afweging van de belangen van alle betrokkenen te kunnen maken.

10. Financiële kalender

• Cijfers eerste halfjaar 2007	30 augustus 2007
• Cijfers boekjaar 2007	28 februari 2008
• Jaarverslag boekjaar 2007	7 april 2008
• Algemene Vergadering van Aandeelhouders boekjaar 2007	24 april 2008

PUNCH technix
Financiële gegevens



PUNCH technix
Financiële gegevens

Financiële gegevens PUNCH technix

11. Financieel jaarverslag 2006

Inhoud

- Geconsolideerde balans 44
- Geconsolideerde winst- en verliesrekening 45
- Mutatietabel groepsvermogen 45
- Geconsolideerd kasstroomoverzicht 46
- Toelichting op de geconsolideerde balans, de geconsolideerde winst- en verliesrekening en het geconsolideerd kasstroomoverzicht 47
- Vennootschappelijke balans 70
- Vennootschappelijke winst- en verliesrekening 71
- Toelichting op de vennootschappelijke balans en winst- en verliesrekening 72
- Overige gegevens 78
- Accountantsverklaring 80

Geconsolideerde balans per 31 december 2006
(voor winstbestemming)

	Note	2006 €' 000	2005 €' 000
Activa			
Vaste activa			
Immateriële vaste activa	3	2.026	1.271
Goodwill	4	21.200	20.905
Materiële vaste activa	5	3.743	3.017
Financiële vaste activa		0	4
Actieve belastingslatentie	6	4.989	3.714
Totaal vaste activa		**31.958**	**28.911**
Vlottende activa			
Voorraden	7	11.882	8.366
Vorderingen	8	8.209	2.862
Andere financiële activa		0	23
Liquide middelen		937	4.126
Totaal vlottende activa		**21.028**	**15.377**
Totaal activa		**52.986**	**44.288**
Schulden			
Kortlopende schulden	**12**		
Kredietinstellingen		7.011	496
Handelsschulden		7.411	5.309
Overige schulden		5.273	3.340
Totaal kortlopende schulden		**19.695**	**9.145**
Langlopende schulden			
Financiële schulden	13	575	0
Pensioenvoorzieningen	10	333	60
Overige voorzieningen	11	3.751	4.425
Totaal langlopende schulden		**4.659**	**4.485**
Totaal schulden		**24.354**	**13.630**
TOTAAL NETTO ACTIVA		**28.632**	**30.658**
GROEPSVERMOGEN	**9**	**28.632**	**30.658**

Geconsolideerde winst- en verliesrekening over het boekjaar 2006

	Note	2006 €' 000	2005[1] €' 000
Netto-omzet	14	35.465	2.259
Voorraadwijziging goederen in bewerking		947	0
en afgewerkte produkten		-1.390	152
Totaal bedrijfsopbrengsten		**35.022**	**2.411**
Grondstoffen en hulpstoffen		20.663	1.282
Personeelslasten	15	8.277	312
Afschrijvingen immateriële vaste activa		295	7
Afschrijvingen materiële vaste activa		625	74
Waardeverminderingen		321	10
Overige bedrijfskosten	16	9.070	1.281
Som der bedrijfslasten		39.251	2.966
Bedrijfsresultaat (EBIT)		**-4.229**	**-555**
Financiële baten en lasten	18	-22	-49
Resultaat voor belastingen		**-4.251**	**-604**
Transfert naar actieve belastinglatentie	6	1.275	0
Belastingen	19	0	0
Resultaat na belastingen		**-2.976**	**-604**
Resultaat per aandeel[2]		**-0,65**	**-1,57**

[1] *De cijfers van geconsolideerde winst- en verliesrekening 2005 hebben alleen betrekking op december 2005.*
[2] *Het gemiddeld aantal uitstaande aandelen over 2006 bedraagt 4.591.764 stuks. Zie voor nadere toelichting paragraaf 4 van de toelichting tot de enkelvoudige jaarrekening.*

Mutatietabel Eigen Vermogen over het boekjaar 2006

	Note	2006 € 000	2005 € 000
Eigen vermogen op 1 januari		**30.658**	**5**
Schuldconversie Punch Campus Namestovo			6.267
Emissie als gevolg van de Reverse Acquisition			15.269
Emissie als gevolg van cash inbreng (netto)			8.178
Emissie als gevolg van conversie leningen			1.543
Omrekeningsverschillen		950	0
Resultaat van het boekjaar		-2.976	-604
Eigen vermogen op 31 december	**9**	**28.632**	**30.658**

Geconsolideerd kasstroomoverzicht 2006

	Note	2006 €' 000	2005 €' 000
Bedrijfsactiviteiten			
Resultaat voor belastingen		-4.251	-604
Aanpassingen voor :			
Afschrijvingen immateriële vaste activa	3	295	7
Afschrijvingen materiële vaste activa	5	625	74
Waardeverminderingen		321	10
Voorzieningen	11	-528	0
Intrestlasten	18	22	49
Kasstroom voor wijzigingen in bedrijfskapitaal en voorzieningen		**-3.516**	**-464**
Toename in handelsvorderingen en overige vorderingen	8	-4.455	1.246
Toename in voorraden	7	-2.725	559
Toename in handelschulden en overige schulden	12	3.074	-3.913
Toename in voorzieningen	11	-168	71
Kasstroom uit bedrijfsoperaties		**-7.790**	**-2.501**
Investeringsactiviteiten			
Acquisitie van dochterondernemingen		0	521
Aankoop materiële vaste activa	5	-1.061	0
R&D uitgaven	3	-1.050	-37
Investeringen in financiële vaste activa		27	7
Intrestbaten	18	0	0
		-2.084	490
Financieringsactiviteiten			
Toename groepsvermogen door uitgifte aandelen	9	0	8.178
Terugbetaling/Opname van bankleningen	12,13	6.706	-1.996
Intrestlasten	18	-22	-49
		6.684	6.133
Toename/(afname) in liquide middelen		**-3.190**	**4.122**
Beginbalans liquide middelen		4.127	5
Eindbalans liquide middelen		937	4.127

Toelichting op de geconsolideerde balans, de geconsolideerde winst- en verliesrekening en het geconsolideerd kasstroomoverzicht

1. Activiteiten

Punch Technix ontwikkelt en produceert apparatuur en machines voor toonaangevende Original Equipment Manufacturers (OEM's) uit de agro-food, de grafische en de medische industrie en diverse andere sectoren en combineert hierbij een jarenlange ervaring met een strategische geografische aanwezigheid. De ontwikkelings- en engineeringactiviteiten zijn gevestigd in Nederland; de eigenlijke productie is gecentraliseerd in Slowakije (Namestovo).

Punch Technix biedt totaaloplossingen voor het hele traject van ontwerp en ontwikkeling tot productie en assemblage. De groep is georganiseerd rond twee commerciële divisies:

EMS

Punch Technix levert via EMS (Equipment Manufacturing Solutions) geïntegreerde diensten op het gebied van de elektronische en mechanische assemblage van printplaten, de productie van fijnmechanische metalen componenten en de productie en assemblage van apparatuur en machines voor de diverse sectoren waarin het actief is.

RMS

Daarnaast is Punch Technix actief onder eigen merknamen: onder de naam RMS (Robot Milking Solutions) ontwikkelt, produceert en vermarkt Punch Technix automatische melksystemen voor de grote en middelgrote melkveehouderijen.

Punch Technix is ontstaan door de naamswijziging van de Nederlandse beursgenoteerde vennootschap Prolion Holding N.V. naar aanleiding van de inbreng van de machinebouwactiviteiten van de Punch-groep. Punch International N.V. is hoofdaandeelhouder van Punch Technix NV. Sinds december 2005 noteert de groep aan de Euronext Beurs van Amsterdam onder de nieuwe naam Punch Technix NV. Punch Technix is gevestigd aan de Kromme Spieringweg 289b in Vijfhuizen, Nederland.

2. Algemene grondslagen voor de opstelling van de jaarrekening

Verklaring van overeenstemming

De financiële informatie is opgesteld in overeenstemming met de International Financial Reporting Standards en IFRIC-interpretaties goedgekeurd door de International Accounting Standard Board (IASB) en aanvaard door de EU.

Grondslag voor de opstelling

De financiële informatie is opgesteld volgens de historische-kostprijsbenadering.

De financiële informatie is opgesteld volgens de historische-kostprijsbenadering. De vennootschappen binnen de Punch Groep voeren hun boekhouding in de valuta van en in overeenstemming met de wettelijke voorschriften van de landen waarin ze zijn opgericht en geregistreerd. Er zijn aanpassingen doorgevoerd in de jaarrekeningen van de lokale werkmaatschappijen om de geconsolideerde jaarrekening te presenteren in overeenstemming met IFRS

Hieronder vindt u een samenvatting van de belangrijkste grondslagen voor financiële verslaggeving.

Grondslag voor samenvoeging

Bedrijfsentiteiten die voldoen aan de definitie van een dochteronderneming die is uiteengezet in IAS 27 'De geconsolideerde jaarrekening en de enkelvoudige jaarrekening' en die deel uitmaken van de Punch Technix Groep zijn opgenomen in de geconsolideerd jaarrekening vanaf de datum waarop de zeggenschap overging naar Punch Technix. Saldi en transacties binnen de groep zijn geëlimineerd bij samenvoeging, met inbegrip van niet-gerealiseerde winsten en verliezen

In de consolidatie per 31 december 2006 werden de financiële gegevens van Punch Technix N.V. en haar groepsmaatschappijen (100% belang) verwerkt. Deze zijn:

- RMS International bv, gevestigd te Vijfhuizen;

- Punch Professional sro, gevestigd te Namestovo (Slowakije).
- Equipment Manufacturing Solutions B.V., gevestigd te Vijfhuizen

Middels RMS International B.V. zijn de volgende 100% dochtervennootschappen meegeconsolideerd:
- RMS Benelux B.V., gevestigd te Vijfhuizen;
- RMS B.V., gevestigd te Haarlemmermeer;
- Equipment Development Solutions B.V. (voorheen RMS Technology B.V.), gevestigd te Haarlemmermeer;
- RMS Scandinavien A/S, gevestigd te Varde (Denemarken);
- RMS International N.V., gevestigd te Evergem (België);
- RMS Roboter Vertriebs GmbH, gevestigd te Wiehl (Duitsland);
- RMS Suisse S.A., gevestigd te Yverdon-les-Bains (Zwitserland)
- RMS S.A.S., gevestigd te Doubs (Frankrijk)

Middels RMS Scandinavian A/S is volgende dochtervennootschap meegeconsolideerd :
- Bovi-Tech, gevestigd te Varde (Denemarken)

Sinds het faillissement van SRT S.A. op 15 november 2005 maken deze vennootschap en dochtervennootschap SRT Elevage s.a.r.l. niet langer deel uit van de consolidatiekring.

Immateriële vaste activa

Onderzoeks- en ontwikkelingskosten
Uitgaven voor onderzoeksactiviteiten die zijn uitgevoerd met het oog op het verwerven van nieuwe wetenschappelijke of technische kennis worden als last in de winst-en-verliesrekening opgenomen op het moment dat de uitgaven worden gedaan. Kosten die zijn gemaakt voor ontwikkelingsprojecten (die verband houden met het ontwerpen en testen van nieuwe of verbeterde producten) worden als immateriële vaste activa geboekt voor zover dergelijke uitgaven naar verwachting toekomstige economische voordelen zullen genereren en voldoen aan de opnamecriteria die zijn uiteengezet in IAS 38 'Immateriële activa'. Andere uitgaven voor ontwikkeling worden als last opgenomen op het moment dat de uitgaven worden gedaan. Ontwikkelingskosten die voorheen als last werden opgenomen, worden niet als activa geboekt in een latere periode. Ontwikkelingskosten die zijn geactiveerd, worden vanaf het begin van de commerciële productie van het product lineair afgeschreven over de periode van hun verwachte voordeel. De toegepaste afschrijvingsperioden bedragen maximaal vijf jaar.

Er wordt beoordeeld of geactiveerde ontwikkelingskosten een bijzondere waardevermindering hebben ondergaan telkens wanneer gebeurtenissen of veranderingen in omstandigheden aangeven dat hun boekwaarde mogelijk niet kan worden gerealiseerd.

Kosten voor de ontwikkeling van computersoftware
Kosten die verband houden met de ontwikkeling of het onderhoud van computersoftware worden doorgaans als last geboekt op het moment dat ze worden gemaakt. Kosten die echter direct verband houden met identificeerbare en unieke softwareproducten die in handen zijn van de Groep en waarvan de waarschijnlijke economische voordelen groter zijn dan de kosten over één jaar, worden als activa geboekt. Directe kosten omvatten de personeelskosten van het software-ontwikkelingsteam. Computer-softwarekosten die zijn geactiveerd, worden lineair afgeschreven over de periode van hun verwachte gebruiksduur, maar nooit over meer dan vijf jaar.

Overige immateriële vaste activa
Uitgaven die betrekking hebben op verworven octrooien, handelsmerken en licenties worden geactiveerd en lineair afgeschreven over de gebruiksduur van die octrooien, handelsmerken en licenties, maar nooit over meer dan 20 jaar.

Bijzondere waardevermindering van materiële en immateriële vaste activa en goodwill

Voor andere activa dan voorraden, uitgestelde belastingvorderingen, personeelsbeloningen en afgeleide financiële instrumenten wordt onderzocht of deze een bijzondere waardevermindering hebben ondergaan telkens wanneer gebeurtenissen of veranderingen in omstandigheden aangeven dat hun boekwaarde mogelijk niet kan worden gerealiseerd. Telkens wanneer de boekwaarde van een actief zijn realiseerbare waarde overschrijdt (zijnde de reële waarde van het actief min de verkoopkosten of de bedrijfswaarde van het actief indien deze laatste waarde hoger ligt), wordt een bijzonder waardeverminderingsverlies geboekt in de winst-en-verliesrekening. De reële waarde min de verkoopkosten is het bedrag dat kan worden verkregen uit de verkoop van een actief op zakelijke, objectieve grondslag tussen onafhankelijke partijen, terwijl de bedrijfswaarde de contante waarde is van de geschatte toekomstige kasstromen die naar verwachting zullen voortvloeien uit het voortgezette gebruik van een actief en uit de vervreemding ervan aan het eind van zijn gebruiksduur. De realiseerbare waarde wordt geschat voor individuele activa of, indien dit niet mogelijk is, voor de kasstroomgenererende eenheid waartoe de activa behoren. De terugboeking van bijzondere waardeverminderingsverliezen die in voorgaande jaren werden geboekt, wordt in de winst-en-verliesrekening opgenomen als er een indicatie is dat de bijzondere waardeverminderingsverliezen die voor de activa werden geboekt niet langer bestaan of zijn afgenomen.

Materiële vaste activa

Materiële vaste activa worden opgenomen tegen aankoopprijs of productiekosten min geaccumuleerde afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingsverliezen.

Kosten voor de reparatie van materiële vaste activa worden gewoonlijk ten laste gebracht van de baten op het moment dat die kosten worden gemaakt. Ze worden echter geactiveerd als ze de toekomstige economische voordelen die naar verwachting zullen voortvloeien uit het materieel vast actief verhogen.

Materiële vaste activa worden lineair afgeschreven over de geschatte gebruiksduur van het actief. Terreinen worden niet afgeschreven.

Activa in aanbouw vertegenwoordigen fabrieken en eigendommen in aanbouw en worden opgenomen tegen kostprijs. Dit omvat kosten van materiële vaste activa en andere directe kosten. Activa in aanbouw worden pas afgeschreven op het moment dat de desbetreffende activa beschikbaar zijn voor hun beoogde gebruik.

De geschatte gebruiksduur van de diverse categorieën van geïdentificeerde activa is hieronder weergegeven:

Gebouwen	25 tot 40 jaar
Materieel in gebouwen	10 jaar
Decoratie van gebouwen	10 jaar
Productiemachines	8 jaar
Ondersteuningsmateriaal	8 jaar
Computer hard- en software	3 jaar

De afschrijving wordt lineair berekend, te beginnen vanaf de maand waarin het desbetreffende actief werd aangekocht.

Indien de boekwaarde van een actief zijn geschatte realiseerbare waarde overschrijdt, wordt het actief onmiddellijk afgeschreven tot zijn realiseerbare waarde.

Overheidssubsidies

Overheidssubsidies die verband houden met de aankoop van materiële vaste activa worden als uitgestelde baten opgenomen onder langlopende verplichtingen en worden lineair in de winst-en-verlies-rekening verwerkt over de verwachte gebruiksduur van de desbetreffende activa.

Leaseovereenkomsten

Indien een bedrijf in de Groep de leasingnemer is

Leaseovereenkomsten van materiële vaste activa waarbij een bedrijf in de Groep nagenoeg alle risico's en voordelen van de rechthebbende heeft, worden als financiële leasings geclassificeerd. Financiële leasings worden op het tijdstip waarop de leaseovereenkomst wordt aangegaan geactiveerd tegen de reële waarde van de geleasde onroerende zaak of tegen de contante waarde van de minimale lease-betalingen indien deze laatste waarde lager ligt. Elke leasebetaling wordt verdeeld over een aflossing van kapitaal enerzijds en financieringskosten (rentedeel) anderzijds op een zodanige manier dat de financier-ingskosten een constant percentage bedragen van het uitstaande financiële saldo. De bijbehorende huurverplichtingen, na aftrek van financieringskosten, worden opgenomen in de overige te betalen posten op lange termijn. Het rentedeel van de financieringskosten wordt als last in de winst-en-verliesrekening opgenomen over de leaseperiode. De geleasde activa worden over hun verwachte gebruiksduur afgeschreven op een basis die consistent is met soortgelijke materiële vaste activa in eigendom. Indien het niet redelijkerwijs zeker is dat de leasingnemer aan het eind van de leaseperiode de eigendom van het geleasde actief zal verkrijgen, wordt het actief afgeschreven over de leaseperiode of over zijn gebruiksduur indien deze laatste korter is.

Indien een bedrijf in de Groep de leasinggever is:

Financiële leasings

Wanneer activa worden geleasd in het kader van een financiële lease, wordt de contante waarde van de leasebetaling geboekt als een vordering. Het verschil tussen de bruto-vordering en de contante waarde van de vordering wordt geboekt als onverdiende financiële baten. Financiële baten worden over de looptijd van de leaseovereenkomst geboekt volgens de netto-investerings-methode, wat een constant periodiek rendement weerspiegelt.

Operationele leasings

Activa die in lease zijn gegeven op grond van een operationele lease worden in de balans opgenomen onder materiële vaste activa. Ze worden afgeschreven over hun verwachte gebruiksduur op een basis die consistent is met soortgelijke materiële vaste activa in eigendom. Huurinkomsten (na aftrek van incentives die aan de leasingnemer worden gegeven) worden lineair geboekt over de leaseperiode.

Voorraden

Voorraden worden tegen aankoopprijs gewaardeerd volgens het principe "laagste waarde van de kostprijs of de opbrengst-waarde", bepaald op basis van de gewogen gemiddelde kostprijs. Onderhanden werk (contracten in uitvoering) en gereed product worden gewaardeerd tegen directe productiekosten. De productiekosten bestaan uit de directe kostprijs van materialen, directe productiekosten, de geëigende toerekening van overheadkosten in verband met materialen en de productie, en een geëigend aandeel van de afschrijvin-gen en waardeverminderingen van activa die voor productiedoeleinden worden gebruikt. Als de aankoop- of productiekosten de opbrengstwaarde overschrijden, worden voorraden afgeschreven tot de opbrengst-waarde. De opbrengstwaarde is de geschatte verkoopprijs in het normale verloop van de bedrijfsvoering min de geschatte kosten van voltooiing en de verkoopkosten.

Handelsvorderingen

Handelsvorderingen worden geboekt tegen het oorspronkelijke factuurbedrag min de geschatte dubieuze vorderingen.

Dubieuze vorderingen worden in de winst-en-verliesrekening afgeschreven op het moment dat ze worden geïdentificeerd.

Belasting inclusief uitgestelde belasting

Er wordt een voorziening aangelegd voor het volledige bedrag van uitgestelde winstbelastingen volgens de balansmethode, voor tijdelijke verschillen tussen de boekwaarde van activa en verplichtingen voor financiële-verslaggevingsdoeleinden en de fiscale boekwaarde.

Er worden geen uitgestelde belastingen berekend op de volgende tijdelijke verschillen:

- de eerste opname van goodwill is niet fiscaal aftrekbaar; en
- de eerste opname van activa of verplichtingen die geen bedrijfscombinatie zijn en die geen invloed hebben op de winst vóór belasting noch op de fiscale winst.

Het bedrag van de uitgestelde belasting waarvoor een voorziening wordt aangelegd is gebaseerd op de wijze waarop de boekwaarde van activa en verplichtingen naar verwachting zal worden gerealiseerd of afgewikkeld, waarbij belastingtarieven worden gehanteerd waarvan het wetgevingsproces (materieel) is afgesloten op de balansdatum. Een uitgestelde belastingvordering wordt alleen geboekt in zoverre het waarschijnlijk is dat er in de toekomst fiscale winsten beschikbaar zullen zijn waarmee de niet-gecompenseerde fiscale verliezen en ongebruikte fiscaal verrekenbare tegoeden kunnen worden verrekend. Uitgestelde belastingvorderingen worden verlaagd voor zover het niet langer waarschijnlijk is dat het daarmee verband houdende belastingvoordeel zal worden gerealiseerd.

Investeringen

Investeringen in dochterondernemingen

Er wordt van uitgegaan dat over dochterondernemingen de zeggenschap wordt uitgeoefend indien de moedermaatschappij meer dan de helft van de stemrechten van de onderneming heeft verworven. Zelfs als meer dan de helft van de stemrechten niet is verworven, kan de zeggenschap blijken uit de macht:

- over meer dan de helft van de stemrechten op grond van een overeenkomst met andere investeerders; of
- om het financiële en operationele beleid van de andere onderneming te sturen op grond van statuten of een overeenkomst; of
- om de meerderheid van de leden van de Raad van Bestuur te benoemen of te ontslaan; of
- om op vergaderingen van de Raad van Bestuur de meerderheid van de stemmen uit te brengen.

Investeringen in geassocieerde deelnemingen

Een geassocieerde deelneming is een entiteit waarover de Groep invloed van betekenis kan uitoefenen, maar geen zeggenschap of gezamenlijke zeggenschap, via deelname aan de financiële en operationele beleidsbeslissingen van de deelneming.

De resultaten en activa en verplichtingen van geassocieerde deelnemingen worden in deze jaarrekening verwerkt volgens de 'equity'-methode (vermogensmutatiemethode), behalve indien ze zijn geclassificeerd als aangehouden voor verkoop. Investeringen in geassocieerde deelnemingen worden in de balans geboekt tegen kostprijs zoals aangepast met wijzigingen van het aandeel van de Groep in de nettoactiva van de geassocieerde deelneming na overname, verminderd met een eventuele bijzondere waardevermindering van individuele investeringen. Verliezen van de geassocieerde deelnemingen die groter zijn dan het belang van de Groep in deze geassocieerde deelnemingen worden niet geboekt.

Het bedrag waarmee de kostprijs van de overname het aandeel van de Groep in de reële waarde van de identificeerbare nettoactiva van de geassocieerde deelneming overschrijdt op de overnamedatum, wordt als goodwill geboekt. Het bedrag waarmee de kostprijs van de overname lager ligt dan het aandeel van de Groep in de reële waarde van de identificeerbare nettoactiva van de geassocieerde deelneming op de overnamedatum (bijv. disagio op overname), wordt in de winst-en-verliesrekening verwerkt in de overnameperiode.

Indien een bedrijf van de Groep transacties verricht met een geassocieerde deelneming van de Groep, worden winsten en verliezen geëlimineerd ten bedrage van het belang van de Groep in de desbetreffende geassocieerde deelneming. Uit verliezen kan blijken dat het overgedragen actief een bijzondere waardevermindering heeft ondergaan, in welk geval een geëigende voorziening voor bijzondere waardevermindering wordt aangelegd.

Belangen in joint ventures
Het aandeel van de Groep in activa waarover gezamenlijk de zeggenschap wordt uitgeoefend en eventuele verplichtingen wordt geconsolideerd volgens de 'equity'-methode (vermogenmutatiemethode) voor investeringen in joint ventures.

Geldmiddelen en kasequivalenten

Binnen de context van het kasstroomoverzicht omvatten geldmiddelen en kasequivalenten contanten, direct opvraagbare deposito's bij banken, andere kortlopende, uiterst liquide beleggingen en bankvoorschotten in rekening-courant. In de balans worden bankvoorschotten in rekening-courant opgenomen in leningen onder kortlopende verplichtingen.

Beëindigde bedrijfsactiviteiten

Een bedrijfsactiviteit die wordt beëindigd is een duidelijk te onderscheiden onderdeel van de bedrijfsactiviteiten van de Operationele Groep:
- dat wordt afgestoten of beëindigd overeenkomstig één plan,
- dat een belangrijke bedrijfsactiviteit of geografisch bedrijfsgebied vertegenwoordigt; en
- dat zowel operationeel als in de financiële verslaggeving kan worden onderscheiden.

Aandelenkapitaal en agio

Externe kosten die direct kunnen worden toegerekend aan de uitgifte van nieuwe aandelen worden gepresenteerd als een vermindering, na aftrek van belastingen, van het eigen vermogen op de opbrengsten.

Dividenden op gewone aandelen worden in het eigen vermogen verwerkt in de periode waarin ze worden gedeclareerd.

Indien het bedrijf of zijn dochterondernemingen gewone aandelen van zichzelf of van zijn/hun moedermaatschappij aankoopt/aankopen, wordt de betaalde vergoeding, inclusief eventuele toe te rekenen transactiekosten, na winstbelastingen, in mindering gebracht op het totaal van het eigen vermogen als ingekochte eigen aandelen tot ze worden geannuleerd. Indien dergelijke aandelen later worden verkocht of opnieuw worden uitgegeven, wordt de ontvangen vergoeding opgenomen in het eigen vermogen.

Voorzieningen

Voorzieningen worden geboekt wanneer de Groep een bestaande in rechte afdwingbare of feitelijke verplichting heeft als gevolg van gebeurtenissen in het verleden, het waarschijnlijk is dat een uitstroom van middelen vereist zal zijn om de verplichting af te wikkelen, en een betrouwbare schatting van het bedrag kan worden gemaakt.

Garantie

De Groep boekt de geschatte verplichting om haar producten die op de balansdatum nog onder garantie zijn te repareren of te vervangen. Deze voorziening wordt berekend op basis van de in het verleden vereiste reparaties en vervangingen of op basis van beste schattingen.

Verlieslatende contracten

De Groep boekt een voorziening voor verlieslatende contracten als de verwachte voordelen uit een contract kleiner zijn dan de onvermijdelijke kosten die nodig zijn om de verplichtingen uit hoofde van het contract na te komen.

Reorganisatie

Reorganisatievoorzieningen omvatten voornamelijk boeten voor het beëindigen van leaseovereenkomsten en betalingen op grond van de beëindiging van het dienstverband van werknemers, en worden geboekt in de periode waarin de Groep wettelijk of feitelijk verplicht wordt om deze te betalen.
Er ontstaat een feitelijke verplichting om te reorganiseren als en alleen als een entiteit:

- een gedetailleerd, formeel reorganisatieplan heeft;
- bij de betrokkenen een geldige verwachting heeft gewekt dat zij de reorganisatie zal doorvoeren door het plan te beginnen uit te voeren of door de belangrijke kenmerken ervan mee te delen aan de betrokkenen

Er wordt geen voorziening aangelegd voor kosten die verband houden met de lopende activiteiten van de Groep. Vaste activa die niet langer vereist zijn voor hun oorspronkelijk gebruik worden overgeboekt naar vlottende activa en worden geboekt tegen de boekwaarde of tegen de reële waarde min de verkoopkosten indien deze laatste waarde lager ligt.

Opbrengstverantwoording

Opbrengsten worden opgenomen indien het waarschijnlijk is dat de economische voordelen met betrekking tot een transactie naar de onderneming zullen vloeien en het bedrag van de opbrengsten betrouwbaar kan worden bepaald.

Verkopen worden geboekt na aftrek van omzetbelasting en kortingen.

Opbrengsten uit de verkoop van goederen worden geboekt wanneer de goederen zijn geleverd en de risico's en voordelen zijn overgedragen.

Opbrengsten uit het verlenen van diensten worden geboekt naar rato van het stadium van voltooiing wanneer dit kan worden bepaald op basis van de procentuele verhouding tussen enerzijds de werkuren die zijn gepresteerd vóór het einde van het jaar en anderzijds de totale geschatte werkuren voor het contract. Indien het resultaat van de transactie waarbij diensten worden verricht niet betrouwbaar kan worden geschat, worden opbrengsten alleen opgenomen tot het bedrag van de opgenomen lasten die kunnen worden gerecupereerd.

Er worden geen opbrengsten geboekt op ruiltransacties die de uitwisseling van soortgelijke goederen en diensten inhouden.

Rente wordt opgenomen op basis van tijdsevenredigheid, waarbij rekening wordt gehouden met het effectieve rendement van het actief.

Royalty's worden geboekt volgens het toerekeningsbeginsel in overeenstemming met de bepalingen van overeenkomsten.

Dividenden worden opgenomen op het moment dat de aandeelhouder het recht heeft verkregen om de betaling te ontvangen.

Kosten van personeelsbeloningen

Pensioenverplichtingen
De Groep beheert een aantal toegezegde pensioenregelingen en toegezegde bijdragenregelingen, waarvan de activa worden aangehouden in aparte beheerde fondsen of groepsverzekeringen. De pensioenregelingen worden gefinancierd door betalingen van werknemers en door de desbetreffende bedrijven in de Groep, waarbij rekening wordt gehouden met de aanbevelingen van onafhankelijke erkende actuarissen. Voor de toegezegde pensioenregelingen worden de pensioen-kosten geraamd volgens de 'projected unit credit'-methode: de kosten van het verstrekken van pensioenen worden als last in de winst-en-verliesrekening opgenomen om de normale kosten te spreiden over de diensttijd van de werknemers op basis van actuariële berekeningen. De pensioenverplichting wordt gewaardeerd als de contante waarde van de geschatte toekomstige uitstroom van kasmiddelen, aan de hand van de rentevoeten van overheidseffecten waarvan de looptijd die van de desbetreffende verplichtingen benadert. Actuariële winsten en verliezen worden geboekt over de gemiddelde resterende diensttijd van werknemers. Nettoactiva die voortvloeien uit de over-financiering van de pensioenverplichtingen worden geboekt ten bedrage van de contante nettowaarde van de toekomstige besparingen op de werkgeversbijdrage volgens de gesloten-groepmethode op het personeel aan het

eind van het jaar. De bijdragen van de Groep aan toegezegde-bijdragenregelingen worden als last in de winst-en-verliesrekening opgenomen in de periode waarop de bijdragen betrekking hebben. Prepensioenen worden behandeld als ontslagvergoedingen. De kosten worden geboekt wanneer werknemers instemmen met de beëindiging van hun dienstverband in het kader van deze programma's.

Andere personeelsbeloningen
De nettoverplichting van de Groep met betrekking tot andere lange termijn-personeelsbeloningen dan pensioenregelingen, is het bedrag van de toekomstige beloningen die werknemers hebben verdiend in ruil voor de prestaties die zij in de lopende periode en in voorgaande perioden hebben verricht. De verplichting wordt berekend volgens de 'projected unit credit'-methode en wordt gedisconteerd naar haar contante waarde, en de reële waarde van gerelateerde activa wordt in mindering gebracht. De gebruikte disconteringsvoet is het rendement op de balansdatum op hoogwaardige ondernemingsobligaties waarvan de looptijd die van de verplichtingen van de Groep benadert.

Personeelbeloningen
Alle personeelsbeloningen werden betaald in geldmiddelen en werden als last opgenomen in de winst-en-verliesrekening.

Financieel risicobeheer

Financiële risicofactoren
De entiteiten van de Groep streven ernaar de mogelijke ongunstige effecten op de financiële prestaties van hun lokale activiteit tot een minimum te beperken. Schommelingen in marktprijzen, wisselkoersen op verkopen en aankopen of intergroepleningen zijn echter inherente risico's die verbonden zijn aan de prestaties van de activiteit.

De Groep maakt gebruik van afgeleide financiële instrumenten om de blootstelling en renterisico's die voortvloeien uit haar operationele, financierings- en investeringsactiviteiten af te dekken. Het nettorisico wordt centraal beheerd in overeenstemming met de principes die door het algemeen management zijn vastgelegd. Het is het beleid van de Groep om geen speculatieve of met vreemd vermogen gefinancierde transacties aan te gaan en om geen financiële instrumenten aan te houden of uit te geven voor handelsdoeleinden.

Valutarisico
Vanwege het internationale karakter van de Groep zijn haar bedrijfs-activiteiten blootgesteld aan verschillende valutarisico's die voortvloeien uit diverse posities in vreemde valuta, voornamelijk de Deense Kroon en de Slowaakse Kroon. De bedrijven in de Groep gebruiken termijncontracten of andere instrumenten die worden afgesloten bij lokale banken teneinde hun blootstelling aan valutarisico's in de lokale rapporteringsvaluta af te dekken.

Winst-en-verliesrekeningen van buitenlandse entiteiten worden naar de rapporteringsvaluta van de Groep omgerekend tegen de gewogen gemiddelde wisselkoersen voor het jaar, en balansen worden omgerekend tegen de wisselkoersen die gelden op 31 december. Goodwill en aanpassingen naar de reële waarde die voortvloeien uit de overname van een buitenlandse entiteit worden behandeld als in lokale valuta luidende activa en verplichtingen van de buitenlandse entiteit en worden omgerekend tegen de slotkoers.

Transacties luidende in vreemde valuta worden administratief verwerkt tegen de wisselkoers die geldt op de datum van de transacties; winsten en verliezen die voortvloeien uit de afwikkeling van dergelijke transacties en uit de omrekening van monetaire activa en verplichtingen die luiden in vreemde valuta, worden geboekt in de winst-en-verliesrekening, tenzij ze worden uitgesteld in het eigen vermogen als in aanmerking komende kasstroomafdekkingen.

Renterisico
Het renterisico wordt beheerd met behulp van afgeleide financiële instrumenten om de blootstelling aan rentevoetschommelingen af te dekken.

Kredietrisico
De Operationele Groep heeft geen aanmerkelijke concentratie van kredietrisico's en heeft beleidsregels opgesteld om te waken over de kredietrisico's op klanten. Voor belangrijke projecten wordt de tussenkomst van kredietverzekeringsmaatschappijen of soortgelijke organisaties gevraagd.

Liquiditeitsrisico
Het liquiditeitsrisico is gekoppeld aan de ontwikkeling van het werkkapitaal van de Groep. De Groep volgt nauwlettend de wijziging in werk-kapitaal via gerichte acties.

Afgeleide financiële instrumenten en hedge accounting (administratieve verwerking van afdekkingstransacties)
De activiteiten van de Groep stellen de Groep voornamelijk bloot aan de financiële risico's van rentevoetwijzigingen en veranderingen in wisselkoersen. De Groep sluit valutatermijncontracten en renteswap-overeenkomsten af teneinde deze risico's af te dekken. De Groep gebruikt geen afgeleide financiële instrumenten voor speculatieve doeleinden.

Veranderingen in de reële waarde van afgeleide financiële instrumenten die aangewezen en effectief zijn als afdekkingen van toekomstige kasstromen worden direct in het eigen vermogen verwerkt, en het niet-effectieve deel wordt onmiddellijk in de winst-en-verliesrekening opgenomen. Als de kasstroomafdekking van een vaststaande toezegging of verwachte transactie leidt tot de opname van een actief of verplichting, dan worden op het moment dat het actief of de verplichting wordt geboekt de daarmee verband houdende winsten of verliezen op het voorheen in het eigen vermogen verwerkte derivaat opgenomen in de eerste waardering van het actief of de verplichting. Voor afdekkingen die niet leiden tot de opname van een actief of een verplichting, worden de in het eigen vermogen uitgestelde bedragen geboekt in de winst-en-verliesrekening in dezelfde periode waarin de afgedekte positie de nettowinst of het nettoverlies beïnvloedt.

Voor een effectieve afdekking van een blootstelling aan veranderingen in de reële waarde, wordt de afgedekte positie aangepast om rekening te houden met veranderingen in de reële waarde die toe te rekenen zijn aan het risico dat wordt afgedekt met de overeenkomstige post in de winst-en-verliesrekening.

Winsten of verliezen die voortvloeien uit de herwaardering van het derivaat of, voor een niet-derivaat, de vreemde-valutacomponent van zijn boekwaarde, worden in de winst-en-verliesrekening opgenomen.

Veranderingen in de reële waarde van afgeleide financiële instrumenten die niet in aanmerking komen voor hedge accounting, worden in de winst-en-verliesrekening geboekt op het moment dat ze ontstaan.

Hedge accounting wordt beëindigd wanneer het afdekkingsinstrument vervalt of wordt verkocht, beëindigd, uitgeoefend of niet langer in aanmerking komt voor hedge accounting. Op dat moment wordt de in het eigen vermogen verwerkte cumulatieve winst of het in het eigen vermogen verwerkte cumulatieve verlies op het afdekkingsinstrument behouden in het eigen vermogen tot de verwachte transactie plaatsvindt. Als een afgedekte transactie naar verwachting niet meer zal plaatsvinden, wordt de in het eigen vermogen verwerkte netto cumulatieve winst of het in het eigen vermogen verwerkte netto cumulatief verlies overgeboekt naar de nettowinst of het nettoverlies over de periode.

In andere financiële instrumenten besloten derivaten of andere basiscontracten worden behandeld als afzonderlijke derivaten als hun risico's en kenmerken niet nauw verbonden zijn met die van basiscontracten en de basiscontracten niet worden geboekt tegen reële waarde met verwerking van niet-gerealiseerde winsten of verliezen in de winst-en-verliesrekening.

Schatting van de reële waarde
Schattingen van de reële waarde worden gebaseerd op schattingen van derden indien deze beschikbaar zijn. Voor afdekkingscontracten is de reële waarde de marktwaarde

3. Immateriële vaste activa

De rubriek "Overige" bevat de geactiveerde ontwikkelingskosten voor het automatische melksysteem TITAN. Sinds de introductie van de TITAN in september 2005 werd geïnvesteerd in de verdere ontwikkeling en optimalisatie van het product en werden deze kosten geactiveerd. Tijdens het afgelopen boekjaar bedroeg de investering EUR 1.050.000. Ontwikkelingskosten worden lineair afgeschreven over een periode van 5 jaar. De patenten worden afgeschreven over hun respectievelijke levensduur.

4. Goodwill

De goodwill is tot stand gekomen bij de overname van Prolion door het voormalige Punch Professional (nu Punch Technix Equipment Manufacturing sro), zijnde het verschil tussen de theoretische overnameprijs en het netto actief van Prolion op het moment van de transactie. De totale boekwaarde van de goodwill, met name EUR 21,2 miljoen is volledig toe te wijzen aan de RMS divisie.

De realiseerbare waarde van de RMS divisie is het totaal van de verwachte toekomstige vrije kasstromen en tax shields teruggerekend naar het waarderingsmoment tegen de vermogenskostenvoet. De verwachte toekomstige vrije kasstromen zijn gebaseerd op een door het management goedgekeurd businessplan voor een periode van 5 jaar. Voor de extrapolatie van de kasstroomramingen die buiten de periode vallen waarop het plan betrekking heeft werd geen groeivoet toegepast. De gehanteerde vermogenskostenvoet bedraagt 13,6%.

De realiseerbare waarde van de RMS divisie overtreft de boekwaarde van de goodwill per 31 december 2006 zodat er geen aanleiding was om de goodwill neerwaarts bij te stellen.

	Patenten	Overige	Totaal
Boekwaarde per 1 januari 2006			
Aanschafwaarde	500	863	1.363
Cumulatieve afschrijvingen	-92	0	-92
Netto boekwaarde	**408**	**863**	**1.271**
Mutaties boekjaar			
Investeringen	0	1.050	1.050
Afschrijvingen	-50	-245	-295
Boekwaarde per 31 december 2006			
Aanschafwaarde	500	1.913	2.413
Cumulatieve afschrijvingen	-142	-245	-387
Netto boekwaarde	**358**	**1.668**	**2.026**

5. Materiële vaste activa

	Gebouwen en terreinen	Andere vaste bedrijfsmiddelen	Totaal
Boekwaarde per 1 januari 2006			
Aanschafwaarde	100	3.273	3.373
Cumulatieve afschrijvingen	-17	-339	-356
Netto boekwaarde	**83**	**2.934**	**3.017**
Mutaties boekjaar			
Investeringen	0	1.136	1.136
Desinvesteringen	-60	-15	-75
Afschrijvingen	-3	-622	-625
Omrekeningsverschillen	0	290	290
Boekwaarde per 31 december 2006			
Aanschafwaarde	40	4.394	4.434
Omrekeningsverschillen	0	290	290
Cumulatieve afschrijvingen	-20	-961	-981
Netto boekwaarde	**20**	**3.723**	**3.743**

De investeringen in “Andere vaste bedrijfsmiddelen” betreffen hoofdzakelijk de aanschaffing van machines door de EMS divisie ten bedrage van ca. EUR 0,8 miljoen. De overige investeringen in deze rubriek betreffen rollend materieel.

6. Actieve belastinglatenties

Het compensabel verlies per 30 juni 2005 is bij beschikking vastgesteld op EUR 34,5 miljoen. Op basis van de belastingaangifte 2005 (verkort boekjaar van 1juli 2005 tot 31 december 2005) bedragen de compensabele verliezen inmiddels EUR 47,6 miljoen. Op grond van wettelijke bepalingen kunnen ten gevolge van belangrijke aandeelhouderswisselingen compensabele verliezen verloren gaan of bestaat de mogelijkheid dat deze niet geheel geconsumeerd kunnen worden. Door de belastingdienst is bevestigd dat, op grond van door Punch Technix verstrekte informatie, zowel de aandeelhouderswisseling in de eerste helft van 2005 als deze in december 2005, de aanwezige compensabele verliezen niet verloren doet gaan, indien overigens aan de daarvoor gebruikelijke voorwaarden wordt voldaan.

Bij de bepaling van de actieve belastinglatenties werd uitgegaan van het feit dat een belangrijk deel van de toekomstige winsten belastbaar zal zijn in Nederland. Daarnaast werd voorzichtigheidshalve slechts 50% van de geprojecteerde winsten in acht genomen en werd rekening gehouden met een eventuele toekomstige beperkte geldigheid van compensabele verliezen; hierbij werd een periode van 9 jaar gehanteerd. De berekening van de omvang van het toekomstige belastingvoordeel is wat de EMS divisie betreft gebaseerd op het business plan dat eerder gebruikt werd bij de bepaling van de ruilverhouding tussen het voormalige Prolion en Punch Professional. De berekening resulteert in een actieve latentie van EUR 5,0 miljoen, waarbij rekening is gehouden met de geldende belastingtarieven.

7. Voorraden

De stijging van de voorraden in vergelijking met de situatie per 31 december 2005 is voornamelijk het gevolg van de opstart van de productie van het nieuwe automatische melksysteem TITAN.

	2006 € 000	2005 € 000
Grond- en hulpstoffen	8.405	6.210
Goederen in bewerking	2.195	1.668
Afgewerkte produkten	1.282	488
Totaal voorraden	**11.882**	**8.366**

8. Vorderingen

De stijging van de "Handelsdebiteuren" is het gevolg van de toename van de omzet in vergelijking met 2005. Per 31 december 2005 had deze rubriek enkel betrekking op de omzet gerealiseerd tijdens de maand december. De rubriek "Belastingen en premies sociale verzekeringen" bevat uitsluitend terugvorderbare omzetbelasting. De vordering op Punch Property International N.V., een 100% dochter van Punch International N.V., resulteert uit de verkoop van grond te Emmeloord (NL).

	2006 € 000	2005 € 000
Handelsdebiteuren	6.391	845
Belastingen en premies sociale verzekeringen	1.338	1.849
Vordering Punch Property International	53	53
Overige vorderingen en overlopende activa	427	115
Totaal vorderingen	**8.209**	**2.862**

9. Groepsvermogen

Onderstaande tabel toont de mutaties in het groepsvermogen van Punch Technix.

"Reverse Acquisition" verwijst naar de overname van het voormalige Prolion Holding NV onder toepassing van IFRS 3. De Reverse Acquisition Reserve is de aansluiting tussen de geconsolideerde goodwill (EUR 21,2 miljoen) en de statutaire goodwill (EUR 13,6 miljoen). Voor de verder toelichting op de mutaties van het eigen vermogen wordt verwezen naar de toelichting op de vennootschappelijke balans (paragraaf 4).

	Gestort kapitaal	Overige reserves	Reverse Acquisition	Omrekenings boekjaar	Resultaat verschillen	Totaal
Stand begin boekjaar	**18.366**	**5.562**	**7.334**	**0**	**-604**	**30.658**
Resultaatbestemming	0	-604	0	0	604	0
Mutatie boekjaar	0	-295	295	950	0	950
Resultaat na belastingen	0	0	0	0	-2.976	-2.976
Stand eind boekjaar	**18.366**	**4.663**	**7.629**	**950**	**-2.976**	**28.632**

10. Pensioenvoorzieningen

Dit betreft voorzieningen voor toegekende pensioenregelingen. Deze regelingen hebben een langlopend karakter en zijn ondergebracht bij een verzekeringsmaatschappij. De omvang van de voorziening is mede afhankelijk van de actuariële resultaten die ondermeer voortvloeien uit wijzigingen en verwachtingen omtrent loonontwikkeling, personeelsverloop en rekenrente. Actuariële resultaten die de grensbedragen van 10% van de hoogste van de fondsbeleggingen en pensioenverplichtingen overschrijden worden aan het resultaat toegerekend over de gemiddelde resterende diensttijd van de actieve werknemers. Actuariële resultaten binnen deze grensbedragen worden niet opgenomen in de voorziening.

Opbouw

De op de balans opgenomen voorziening is als volgt opgebouwd :

	2006 € 000
Contante waarde toegekende pensioenaanspraken	1.882
Reële waarde van de Fondsbeleggingen	-1.549
Per 31 december 2006	**333**

Verloopoverzicht

Het verloop van de voorziening in het boekjaar blijkt uit volgend overzicht:

	2006 € 000
Toegekende pensioenaanspraken	
Contante waarde per 1 januari 2006	2.033
Interestlasten	81
Toegekende pensioenaanspraken	-18
Beheerskosten (incl. bijdragen deelnemer)	28
Actuarieel resultaat	-242
Per 31 december 2006	**1.882**
Fondsbeleggingen	
Reële waarde per 1 januari 2006	-1.678
Actuarieel resultaat	163
Bijdragen vennootschap	-45
Bijdragen deelnemer	-7
Toegekende pensioenaanspraken	18
Per 31 december 2006	**-1.549**
Actuarieel resultaat	
Toegekende pensioenaanspraken	-242
Fondsbeleggingen	163
Per 31 december 2006	**-79**

Netto effect op de winst- en verliesrekening

	2006 € 000
Stand voorziening per 1 januari 2006	**60**
Correctie berekening 2005[3]	295
Betaalde premies	-45
Lasten in winst- en verliesrekening	23
Beheerskosten (incl. bijdragen deelnemer)	28
Actuarieel resultaat	-79
Bijdragen deelnemer	-7
Interest	81
Stand voorziening per 31 december 2006	**333**

[3] *De opgave 2005 werd bij de berekening per 31 december 2005 gecorrigeerd voor verplichtingen jegens ex-werknemers. Deze correctie resulteerde in een stijging van de goodwill op RMS en een verhoging van de reverse acquistion reserve.*

Belangrijkste actuariële grondslagen

	2006 € 000
Gehanteerde disconteringsvoet	4,00%
Prijsinflatie	2,00%
Verwachte salarisstijgingen	3,00%
Verwacht personeelsverloop	10,00%

11. Overige voorzieningen

De geboekte voorzieningen zijn te verdelen in onderstaande categorieën.

(in € 000)	Geschillen	Garantie	Rabobank	Totaal
Per 1 januari 2006	**1.363**	**102**	**2.960**	**4.425**
Toename	0	66	0	66
Aanwending	-39	0	-195	-234
Terugname	-506	0	0	-506
Per 31 december 2006	**818**	**168**	**2.765**	**3.751**

De voorzieningen hebben in het algemeen een langlopend karakter.

Voorzieningen voor geschillen

Bezwaarschrift omzetbelasting
Het faillissement van Prolion Sales B.V. op 14 februari 2002 heeft tot het opleggen van een (naheffings-) aanslag omzetbelasting van circa EUR 2.100.000 geleid bij het voormalige Prolion (als moedermaatschappij van de fiscale eenheid voor de omzetbelasting) wegens door Prolion Sales B.V. in aftrek gebrachte omzetbelasting over crediteuren die naar de mening van de Belastingdienst in verband met het faillissement feitelijk (deels) onbetaald zijn gebleven. Na diverse procedures werd Punch Technix veroordeeld tot betaling van de openstaande schuld. Op grond van de uitspraak werd de naheffingsaanslag verlaagd tot EUR 950.000. Aangezien op balansdatum ca. EUR 650.000 is verrekend c.q. betaald, werd de bestaande voorziening ten bedrage van EUR 550.000 afgebouwd tot EUR 300.000.

Bou-Matic
Door Bou-Matic werd op 25 augustus 2005 een arbitrage procedure gestart conform artikel 4 van de International Chamber of Commerce Rules of Arbitration. Deze proce-

dure werd gestart teneinde tot een finale afwikkeling te komen van de op 15 juli 2004 gesloten overeenkomst. De directie achtte het nodig om een voorziening voor arbitragekosten ten bedrage van EUR 300.000 op te nemen.

Melotte S.A.
Bij de verkoop van de aandelen van Melotte S.A. in 2003 werd in de verkoopovereenkomst een clausule opgenomen waarbij RMS International N.V. een vrijwaring levert voor twee geschillen waarmee Melotte S.A. geconfronteerd wordt en dit tot een maximaal bedrag van EUR 230.000. In één van beide geschillen is in februari 2006 een vonnis geveld waarbij Melotte S.A. veroordeeld is tot het betalen van een som van EUR 60.000 Melotte S.A. heeft hierop deze som verhaald op RMS International N.V. die de betaling ervan op zich heeft genomen. In het andere geschil werd een minnelijke schikking getroffen ten bedrage van EUR 154.000. Als gevolg van deze ontwikkelingen werd de totale voorziening ten bedrage van EUR 230.000 afgebouwd tot EUR 154.000.

Overige geschillen
Deze rubriek bevat enkel nog een geschil met een leverancier daterend uit het boekjaar 2003/2004. In dat betreffende boekjaar was reeds door het voormalige Prolion een provisie van EUR 65.000 geboekt. Alle overige geschillen werden tijdens het afgelopen boekjaar afgehandeld. De respectievelijke voorzieningen werden als gevolg hiervan aangewend of teruggenomen.

Garantievoorziening
De garantievoorziening ten bedrage van EUR 168.000 betreft de toekomstige kost van toegekende garantie op geleverde automatische melksystemen. Op dit moment beschikt Punch Technix nog niet over accurate historische gegevens omtrent de werkelijke kost van deze garantie. Als beste schatting werd 2.5% van de contractprijs van de automatisch melksystemen, geleverd tijdens de laatste 12 maanden, opgenomen als voorziening.

Rabobank lening
Met de Rabobank is, ten tijde van het faillissement van Prolion Sales B.V., een overeenkomst gesloten inzake een betalingsregeling gebaseerd op te verkopen automatische melksystemen. In totaliteit behelst deze overeenkomst een margevergoeding van EUR 4.000.000. Per 31 december 2005 bedroeg de totale openstaande schuld EUR 3.250.000 en was een bedrag van EUR 290.000 overgeboekt naar kortlopende schulden; dit vertegenwoordigt de vergoeding voor de geleverde systemen tot die datum. Per 31 december 2006 werd voor de geleverde systemen nogmaals EUR 195.000 geherrubriceerd naar kortlopende schulden.

12. Kortlopende schulden

De rubriek “Kredietinstellingen” betreft voornamelijk korte termijnkredieten opgenomen onder de vorm van voorschotten. De rentepercentages voor deze faciliteiten zijn marktconform.

	2006 € 000	2005 € 000
Kredietinstellingen	7.011	496
Handelsschulden	7.411	5.309
Overige schulden	5.273	3.340
Belastingen en premies sociale verzekeringen	*699*	*1.261*
Punch Donghwa Ltd.	*250*	*250*
Aflossing Rabobank lening	*485*	*290*
Punch International N.V.	*2.388*	*280*
Overige schulden en overlopende passiva	*1.451*	*1.259*
Totaal kortlopende schulden	**19.695**	**9.145**

De schuld aan “Punch Donghwa Ltd.” is het restant van de oorspronkelijke lening ten bedrage van EUR 10,8 miljoen die de Punch Groep in juni 2004 overnam van VSP Investments B.V. In juli 2004 werd hiervan EUR 3,0 miljoen terugbetaald. Bij de kapitaalverhoging in mei 2005 werd EUR 6,5 miljoen geconverteerd in aandelen. De verdere afbouw van de lening gebeurde via de verkoop van het onroerend goed te Emmeloord (EUR 475.000) en een tweede conversie ten bedrage van EUR 580.000 bij de kapitaalverhoging in december 2005.

De “Aflossing Rabobank lening” heeft betrekking op de vergoeding verschuldigd aan Rabobank ten gevolge van de levering van automatische melksystemen in de periode 2005 tot en met 2006. Met Rabobank is, ten tijde van het faillissement van Prolion Sales B.V., een overeenkomst gesloten inzake een betalingsregeling gebaseerd op te verkopen automatische melksystemen. In totaliteit behelst deze overeenkomst een margevergoeding van EUR 4 miljoen. Per 31 december 2006 bedroeg de totale uitstaande schuld nog EUR 3,25 miljoen, EUR 485.000 is verschuldigd op korte termijn als gevolg van geleverde automatische melksystemen. Het restant van de schuld, met name EUR 2,76 miljoen is geboekt als voorziening.

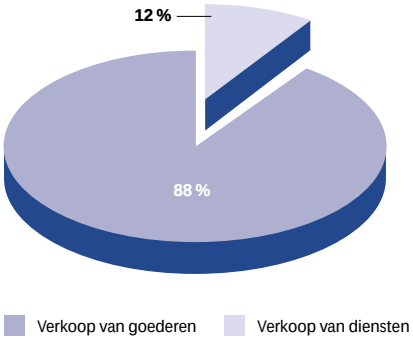
13. Langlopende schulden

De geboekte leasingschulden betreffen financiële leasings aangegaan ter financiering van investeringen in machines. De rubriek “Kredietinstellingen” bevat afbetalingskredieten afgesloten ter financiering van investeringen in rollend materieel.

	2006 € 000	2005 € 000
Kredietinstellingen	169	0
Leasingschulden	406	0
Totaal langlopende schulden	**575**	**0**

	Totaal	Vervallend Tussen 1 en 2 jaar	Vervallend Tussen 2 en 5 jaar
Kredietinstellingen	169	37	132
Leasingschulden	406	193	213
Totaal langlopende schulden	**575**	**230**	**345**

omzetverdeling



14. Netto omzet

De verdeling van de omzet naar goederen en diensten is weergegeven in onderstaande tabel:

	2006 € 000	2005 € 001
Verkoop van goederen	31.161	2.171
Verkoop van diensten	4.304	88
Totale omzet	**35.465**	**2.259**

15. Personeelslasten

	2006 € 000	2005 € 000
Lonen en salarissen	7.153	269
Sociale lasten	1.029	73
Pensioenlasten	945	-30
Totaal personeelslasten	**8.277**	**312**

De cijfers 2005 hebben enkel betrekking op de maand december; de vergelijking maken met 2006 is dus niet relevant. De rubriek "Lonen en salarissen" omvat tevens de vergoeding (ca. EUR 3,8 miljoen) die betaald werd aan Punch Campus Namestovo binnen de collectieve arbeidsovereenkomst zoals vermeld in paragraaf 20.

16. Overige bedrijfskosten

Onder overige bedrijfskosten zijn begrepen managementkosten, exploitatie en machinekosten, huisvestingskosten, verkoopskosten, autokosten, overige personeelskosten, onderhouds- en servicekosten, accountantskosten, kosten voor fiscaal advies, verzekeringskosten (overige bedrijfskosten), IT-kosten, voorzieningen en diverse kosten. Onderstaande tabel geeft de details weer voor de relevante periode:

	2006 € 000	2005 € 000
Onderaanneming	606	902
Transportkosten	385	8
Huurlasten	2.373	35
Onderhoudskosten	663	7
Energiekosten	849	26
Communicatiekosten	325	31
Administratiekosten	138	23
Verzekeringen	228	10
Vergoedingen aan derden	2.222	34
Reis en representatiekosten	920	51
Publiciteit en marketing	480	51
Overige bedrijfslasten	409	3
Voorzieningen	-528	100
Totaal overige bedrijfskosten	**9.070**	**1.281**

Een vergelijking met de kosten van 2005 is niet mogelijk omdat deze slechts betrekking hebben op één enkele maand met name december.

De kostenrubriek "Huurlasten" omvat voornamelijk de huur voor de productie- en kantoorgebouwen (ca. EUR 1,9 miljoen). Voor het overige bevat deze rubriek vooral huurlasten voor rollend materieel. "Energiekosten" omvat zowel verwarmingskosten als brandstofkosten voor rollend materieel. De rubriek "Vergoedingen aan derden" bevat vergoedingen voor management en voor externe adviseurs waaronder belastingadviseurs, advocaten, consultants en accountants.

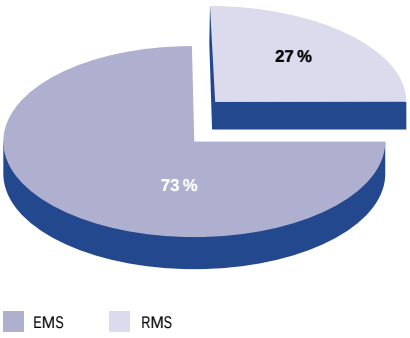
De terugnames van "Voorzieningen" werden reeds besproken in paragraaf 11.

17. Segmentrapportering

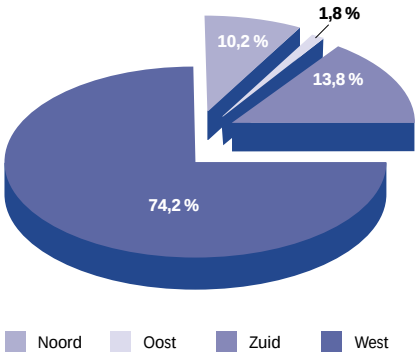
De primaire segmentrapportering van Punch Technix is volgens de business unit structuur. Zoals eerder vermeld is Punch Technix georganiseerd rond twee commerciële divisies: Robot Milking Solutions (RMS) ontwikkelt, verkoopt en installeert automatische melksystemen en verricht service na verkoop; Equipment Manufacturing Solutions (EMS) biedt als industriële toeleverancier geïntegreerde diensten aan op het vlak van ontwerp, engineering en assemblage van componenten en machines voor de agro-food, grafische en medische sector. De productie van de automatische melksystemen vindt tevens plaats bij EMS.

2006	RMS € 000	EMS € 000	Overige € 000	Totaal € 000
Externe omzet	9.581	25.879	5	35.465
Intercompany omzet	2.591	4.971	0	
Totaal	**12.172**	**30.850**	**5**	**35.465**
Bedrijfsresultaat (EBIT)	-3.895	986	-1.320	-4.229
Netto resultaat	-5.624	216	2.432	-2.976
Activa	31.918	30.635	78.676	141.229
Schulden	60.597	33.171	16.352	110.120
Netto activa	**-28.679**	**-2.536**	**62.324**	**31.109**
Investeringen	1.325	785	1	2.111
Afschrijvingen	393	527	0	920
Voorzieningen	-596	-100	0	-696

omzetverdeling per business unit



omzetverdeling per regio



Het segment “Overige” bevat enkel de holdingvennootschap Punch Technix N.V. Binnen elk segment zijn de interne omzet, activa en passiva geëlimineerd. De activa in het segment “Overige” betreft vooral vorderingen op de vennootschappen uit de segmenten “RMS” en EMS”. De passiva in dit segment bevatten naast intercompany schulden tevens financiële schulden ten bedrage van EUR 1,9 miljoen,een rekening courant ten aanzien van Punch International ten bedrage van EUR 2,4 miljoen en voorzieningen voor een bedrag van EUR 3,8 miljoen.

Het verschil tussen het bedrijfsresultaat (EBIT) en het netto resultaat is te wijten aan intercompany intresten. Voor het segment “Overige” bevat dit tevens de verhoging van de actieve belastinglatentie ten bedrage van EUR 1,3 miljoen.

De secundaire segmentrapportering is per regio. Punch Technix verdeelt zijn actieterrein in vier regio's: Noord (Scandinavië), Zuid (Zuid-Europa en Zwitserland), Oost (Oost-Europa en Japan) en West (Benelux, Duitsland, Verenigd Koninkrijk en USA). Onderstaande tabel toont de omzet (naargelang de locatie van de klant), de totale ingezette activa en investeringen (tijdens de relevante periode) per regio.

Regio	Omzet	Totale activa	Investeringen
Noord	3.632	1.778	38
Oost	632	17.192	781
Zuid	4.879	2.700	63
West	26.322	119.559	1.229
Totaal	**35.465**	**141.229**	**2.111**

18. Financiële baten en lasten

	2006 € 000	2005 € 000
Financiële baten	**851**	**0**
Financiële lasten	**-873**	**-49**
Bankrente	-381	-16
Boeterente	-51	-23
Diversen	-441	-10
Per saldo last	**-22**	**-49**

De financiële baten zijn hoofdzakelijk het gevolg van de afwikkeling van het faillissement van DZK B.V. De diverse financiële lasten bevatten onder meer de negatieve marktwaarde van financiële indekkingsinstrumenten ten bedrage van ca. EUR 0,3 miljoen. Voor het overige bevat deze rubriek voornamelijk negatieve wisselkoersverschillen.

19. Vennootschapsbelasting

De belasting wordt berekend op basis van het fiscale resultaat. Voor verschillen tussen commerciële en fiscale waarderingen wordt een belastinglatentie gevormd. Punch Technix en haar Nederlandse (klein)dochtermaatschappijen beschikken over belangrijke fiscale verliezen. Voor de bespreking hiervan verwijzen naar paragraaf 6 omtrent actieve belastinglatenties.

20. Transacties met gerelateerde partijen

Punch Technix en haar aandeelhouder Punch International, alsmede enkele dochterbedrijven van Punch International, zijn in de afgelopen periode betrokken geweest bij een aantal transacties die hieronder worden vermeld.

Financieel

Transactie: Garantiestelling m.b.t. kredietfaciliteit

Omvang: EUR 1.900.000
Datum: september 2005
Doel: Verstevigen vermogenspositie van de groep.
Omschrijving: In september 2005 heeft Punch Technix een krediet afgesloten bij een kredietinstelling ten bedrage van EUR 1,9 miljoen. Punch International heeft een borg getekend voor dit bedrag. Op 31 december 2006 was dit krediet volledig opgenomen door Punch Technix.

Commercieel

Transactie: Dienstenovereenkomst Punch Campus aan Punch Professional

Omvang: EUR 300.000 per jaar
Datum: november 2005
Doel: Vastleggen voorwaarden ondersteunende diensten tussen Punch Campus en Punch Technix.
Omschrijving: Punch Professional heeft eind 2005 een overeenkomst afgesloten met Punch Campus voor het gebruik van ondersteunende diensten, waaronder personeelsdiensten en IT-diensten, die vanuit Punch Campus worden geleverd aan Punch Professional. Dit contract is in voege getreden vanaf 1 januari 2006.

Transactie: Collectieve Arbeidsovereenkomst met Punch Campus Námestovo

Omvang: EUR 3,8 miljoen per jaar
Datum: november 2005
Doel: Productieactiviteiten in Slowakije
Omschrijving: Voor de productieactiviteiten in Slowakije huurt Punch Professional arbeidscapaciteit in van Punch Campus. Het betreft ca. 500 medewerkers die een arbeidscontract hebben met Punch Campus Námestovo. Dit contract is in voege getreden vanaf 1 januari 2006.

Transactie: Productieovereenkomst met Punch Telematix

Omvang: EUR 1,4 miljoen per jaar
Datum: n.v.t.
Doel: Productie van door Advantra verkochte goederen
Omschrijving: Punch Technix produceert componenten voor Punch Telematix N.V. (een dochteronderneming van Punch International) op marktconforme basis. Tijdens het afgelopen boekjaar bedroeg de verkoop naar Punch Telematix EUR 1.384.000

Transactie: Toelevering van BodyCoach toestellen

Omvang: EUR 0,6 miljoen per jaar
Datum: juni 2003
Doel: Toelevering van BodyCoach toestellen
Omschrijving: De assemblage van fitness toestellen die verkocht worden onder de merknaam BodyCoach door het bedrijf BodyCoach N.V., waarvan dhr. G. Dumarey aandeelhouder is. De heer Dumarey is grootaandeelhouder en CEO van Punch International NV. Tijdens het afgelopen boekjaar bedroeg de verkoop naar BodyCoach N.V. EUR 606.000.

Onroerend goed gerelateerd

Transactie: Huur van kantoorgebouwen Evergem (België)

Omvang:	EUR 13.850 per maand
Datum:	1 november 2002 – 1 november 2006
Doel:	Huur van faciliteiten ter ondersteuning operationele activiteiten
Omschrijving:	Punch Technix huurde van Punch International een magazijn en bijhorende kantoorgebouwen. Op deze locatie vond de opslag en assemblage van robot-systemen plaats, alsmede de opslag van onderdelen. Het huurcontract werd in november 2006 opgezegd

Transactie: Huurcontract onroerend goed in Námestovo (Slowakije)

Omvang:	EUR 1.300.000
Datum:	november 2005
Doel:	Huur van faciliteiten ter ondersteuning operationele activiteiten
Omschrijving:	PTEM (het voormalige Punch Professional) heeft eind 2005 een huurovereenkomst afgesloten voor de huur van de productieruimtes op Punch Campus Námestovo waarbinnen Punch Technix haar activiteiten uitvoert. Deze overeenkomst werd voor 5 jaar aangegaan met Punch Property Orava, dochteronderneming van Punch International.

21. Niet uit de balans blijkende informatie

Belastingen

Uit hoofde van de fiscale eenheid van Punch Technix N.V. geldt voor de vennootschaps- en omzetbelasting een hoofdelijke aansprakelijkheid ten aanzien van RMS B.V., RMS International B.V. en Equipment Development Solutions B.V., en voor de fiscale eenheid RMS International B.V. geldt een hoofdelijke aansprakelijkheid ten aanzien van RMS Benelux B.V.

Faillissement SRT S.A.

Op 15 november 2005 werd de vennootschap SRT SA (voorheen Gascoigne Melotte SA) failliet verklaard door de rechtbank van koophandel van Beauvais. SRT SA was de Franse indirecte dochtervennootschap van Punch Technix waarin voorheen de commerciële activiteiten in Frankrijk uitgebaat werden. Na de verkoop van deze activiteiten aan Bou-Matic voerde SRT SA geen activiteiten meer.

Tot op heden is geen van de vennootschappen van Punch Technix door de curator aangesproken in verband het faillissement. SRT SA werd geconfronteerd met een aantal productaansprakelijkheidprocedures en diverse andere geschillen. Het totaal van de claims in verband met deze aanhangende en dreigende procedures bedroeg circa EUR 4.400.000. Het is niet bekend of SRT SA mogelijk schadevergoeding zou moeten voldoen en hoe hoog deze schadevergoeding zou kunnen zijn. Voor deze claims is geen voorziening getroffen door Punch Technix.

Wingerd Beheer B.V./H.H. Geerts

Punch Technix en RMS B.V. zijn op 13 juli 2005 gedagvaard door Wingerd Beheer B.V. en de heer H.H. Geerts (samen Wingerd Beheer). Wingerd Beheer vorderde in totaal een bedrag van EUR 634.229.

Wingerd Beheer baseerde haar vordering op het feit dat de aandelen die zij had in AMS Liberty Nederland B.V. ten gevolge van handelen van Punch Technix en RMS B.V. waardeloos waren geworden. In februari 2007 werd deze zaak uitgesproken in het voordeel van Punch Technix. Voor deze claim was overigens geen voorziening getroffen.

Faillissement DZK

DZK B.V. is op 21 december 2004 in staat van faillissement verklaard. Punch Technix is statutair bestuurder van DZK B.V. en loopt uit dien hoofde een aansprakelijkheidsrisico. Uit het voorlopig financieel verslag van de curator blijkt dat de faillietverklaring van DZK B.V. geen verdere negatieve gevolgen zal hebben voor de Punch Technix Groep.

Punch Technix incasseert een bedrag van ca. EUR 230.000 dat door de curator van DZK onterecht werd gerecupereerd. De vordering werd opgenomen op de balans per 31 december 2006.

Lease- en huurverplichtingen

Het totaalbedrag aan langlopende verplichtingen tot het doen van betalingen uit hoofde van lease- en huurverplichtingen die niet in de balans zijn opgenomen bedraagt ca. EUR 100.000.

Bankgaranties

In totaliteit is voor een bedrag van EUR 587.000 aan bankgaranties aan derden afgegeven.

22. Overige toelichtingen

Aantal werknemers

Per 31 december 2006 bedroeg het aantal FTE's 78. Hiervan zijn 72 FTE's werkzaam in de RMS-divisie; 49 FTE's in de 100% dochtervennootschappen, 23 FTE's zijn tewerkgesteld in de joint-ventures in Denemarken en Frankrijk. De EMS-divisie huurt haar arbeidskrachten van Punch Campus Namestovo en heeft dus nagenoeg geen eigen personeel in dienst. De desbetreffende kosten werden wel als loonlasten geboekt.

Bezoldiging van bestuurders en commissarissen

Voor bezoldiging van de huidige en voormalige statutaire bestuurders en commissarissen van Punch Technix kwam in het boekjaar een bedrag van EUR 564.792 ten laste van de vennootschap en haar groeps- of dochtermaatschappijen

Stefan Pirard	EUR 244.432
Marc Maes	EUR 154.468
Johan D'Hauw	EUR 153.392
Herman olde Bolhaar (Commissaris)	EUR 12.500

Aan de statutaire bestuurders zijn tijdens het verslagjaar geen opties op aandelen toegekend. Er werden door de statutaire bestuurders geen opties uitgeoefend.

Per 31 december 2006 bezit de statutaire directie geen opties. De statutaire directie bezit geen Aandelen Punch Technix. De prioriteitsaandelen worden gehouden door de Stichting Prioriteit Punch Technix, waarvan de directie en de Raad van Commissarissen van Punch Technix de bestuurders zijn.

23. Gebeurtenissen na balansdatum

Het Management heeft verklaard dat er geen materiële wijzigingen in de financiële of handelspositie hebben plaatsgevonden na 31 december 2006.

Vennootschappelijke balans per 31 december 2006

	Note	2006 €'000	2005[1] €'000
Activa			
Vaste activa			
Goodwill	1	10.857	13.571
Materiële vaste activa	2	1	0
Financiële vaste activa		8.651	7.150
Actieve belastingslatentie		4.989	3.714
Totaal vaste activa		**24.498**	**24.435**
Vlottende activa			
Vorderingen	3	3.465	1.512
Liquide middelen		358	3.550
Totaal vlottende activa		**3.823**	**5.062**
Totaal activa		**28.321**	**29.497**
Schulden			
Kortlopende schulden	**6**		
Kredietinstellingen		1.900	0
Handelsschulden		743	1.373
Overige schulden		3.631	540
Totaal kortlopende schulden		**6.274**	**1.913**
Langlopende schulden			
Financiële schulden		71	0
Overige voorzieningen	5	3.687	4.260
Totaal langlopende schulden		**3.758**	**4.260**
Totaal schulden		**10.032**	**6.173**
TOTAAL NETTO ACTIVA		**18.289**	**23.324**
Kapitaal en reserves			
Gestort kapitaal		18.367	18.367
Agioreserve		96.403	96.403
Gecumuleerd verlies		-91.741	-84.476
Wisselkoersreserve		950	0
Resultaat boekjaar		-5.690	-6.970
Totaal kapitaal en reserves	**4**	**18.289**	**23.324**
GROEPSVERMOGEN		**18.289**	**23.324**

Winst- en verliesrekening over het boekjaar 2006

	Note	2006 €' 000	2005 €' 000
Resultaat uit deelnemingen na belastingen		-5.407	-6.952
Overige baten en lasten		-283	-18
Resultaat na belastingen		**-5.690**	**-6.970**

Toelichting op de balans en winst- en verliesrekening

Algemeen

De algemene grondslagen voor het opstellen van de balans en de winst- en verliesrekening en de grondslagen voor de waardering van activa en passiva en voor de bepaling van het resultaat zijn gelijk aan die van de geconsolideerde jaarrekening, waarnaar wordt verwezen, met uitzondering van de waardering van groepsmaatschappijen en goodwill.

De waardering van de groepsmaatschappijen geschiedt tegen netto-vermogenswaarde.

Toelichting op de onderscheiden posten van de balans

1. Goodwill

De geactiveerde goodwill ten bedrage van EUR 13,6 miljoen heeft betrekking op de inbreng van Punch Technix Equipment Manufacturing sro (PTEM) in december 2005. De goodwill is het verschil tussen de kostprijs van de acquisitie en de netto vermogenswaarde van de deelneming bij overname. PTEM werd destijds ingebracht in ruil voor de uitgifte van 1.984.574 aandelen aan EUR 10,00. Het eigen vermogen van PTEM bij overname bedroeg EUR 6,3 miljoen. De statutaire goodwill bedroeg aldus EUR 13,6 miljoen. De goodwill wordt afgeschreven over 5 jaar. De netto boekwaarde van de goodwill per 31 december 2006 bedraagt EUR 10,8 miljoen.

	Goodwill
Boekwaarde per 1 januari 2006	
Aanschafwaarde	13.571
Cumulatieve afschrijvingen	0
Netto boekwaarde	**13.571**
Mutaties boekjaar	
Afschrijvingen	-2.714
Boekwaarde per 31 december 2006	
Aanschafwaarde	13.571
Cumulatieve afschrijvingen	-2.714
Netto boekwaarde	**10.857**

2. Financiële vaste activa

	2006 € 000	2005 € 000
Beginbalans	-47.751	-40.885
Resultaat uit deelnemingen	-6.541	-6.866
Correctie 2005	-295	0
Eindbalans	-54.587	-47.751
R/C Groepsmaatschappijen	54.879	48.712
	292	961
Deelneming PTEM	7.225	6.275
Deelneming EMS BV	0	0
Resultaat PTEM	186	-86
Resultaat EMS BV	948	0
Deelnemingen	**8.651**	**7.150**

Het resultaat uit deelnemingen ten bedrage van EUR – 6.541.000 is exclusief het resultaat van Punch Technix Equipment Manufacturing sro (PTEM) en EMS B.V. De "correctie 2005" betreft de aanpassing van de pensioenvoorziening per 31 december 2005.

3. Vorderingen

	31.12.2006 € 000	31.12.2005 € 000
Vorderingen	414	404
Overige vorderingen en overlopende activa	3.051	1.108
Totaal vorderingen	**3.465**	**1.512**

De rubriek “Overige vorderingen en overlopende activa” bevat intercompany interesten ten bedrage van ca. EUR 2,7 miljoen.

4. Eigen vermogen

Onderstaande tabel toont de bewegingen in het eigen vermogen van Punch Technix aansluitend op het eigen vermogen per 31 december 2005.

	Gestort kapitaal	Agio reserve	Gecumuleerd verlies	Wisselkoers reserve	Resultaat boekjaar	Totaal
Stand begin boekjaar	**18.367**	**96.403**	**-84.476**	**0**	**-6.970**	**23.324**
Bestemming resultaat	0	0	-6.970		6.970	0
Mutatie boekjaar			-295	950		655
Resultaat boekjaar					-5.690	-5.690
Stand eind boekjaar	**18.367**	**96.403**	**-91.741**	**950**	**-5.690**	**18.289**

Het maatschappelijk kapitaal per 31 december 2006 bedraagt EUR 18.367.056 en is verdeeld over 40 prioriteitsaandelen en 4.591.764 Aandelen van EUR 4,00 nominaal. Het gecumuleerd boekhoudkundige verlies per 31 december 2006 bedraagt EUR 91.741.000. De uitkeerbaarheid van de reserves wordt beperkt door een nog te vormen wettelijke reserve voor geactiveerde ontwikkelingskosten.

Het eigen vermogen op de vennootschappelijke balans wijkt in belangrijke mate af van het groepsvermogen onder IFRS. De aansluiting met het groepsvermogen wordt weergegeven in onderstaande tabel.

Groepsvermogen	28.632
Reverse acquisition reserve	-7.629
Afschrijving goodwill	-2.714
Statutair eigen vermogen	**18.289**

De reverse acquisition reserve zorgt voor de aansluiting met het groepsvermogen berekend door toepassing van IFRS 3. Gezien de Punch Groep in december 2005 met de inbreng van Punch Professional (thans Punch Technix Equipment Manufacturing sro) de controle over Punch Technix heeft verworven, diende deze transactie beschouwd te worden als een "Reverse Acquisition". Dit hield in dat niet Punch Technix N.V. maar wel Punch Professional sro als overnemer werd beschouwd. Onder toepassing van IFRS 3 werd het groepsvermogen bepaald door de som van de overnameprijs voor het voormalige Prolion en het gestort kapitaal van Punch Professional sro.

In de reverse acquisition reserve komt tevens tot uiting het verschil tussen de goodwill in de geconsolideerde jaarrekening en de goodwill op de vennootschappelijke balans.

Geconsolideerde goodwill	21.200
Statutaire goodwill	-13.571
Verschil (= Rev. Acquisition Res.)	**7.629**

Gedurende het boekjaar 2006 zijn geen opties verleend aan het personeel

	Gewone aandelen	Prioriteits-aandelen	Totaal	Nominaal	Geplaatst
Geplaatst per 31.12.2006	4.591.764	40	4.591.804	4,00	18.367.216

5. Voorzieningen

	Geschillen	Garantie	Rabobank	Totaal
Per 1 januari 2006	**1.198**	**102**	**2.960**	**4.260**
Toename	0	66	0	66
Aanwending	-444	0	-195	-639
Per 31 december 2006	**754**	**168**	**2.765**	**3.687**

De voorzieningen hebben in het algemeen een langlopend karakter.

6. Kortlopende schulden

	31.12.2006 € 000	31.12.2005 € 000
Kredietinstellingen	1.900	0
Crediteuren	743	912
Rekening courant groepsmaatschappijen	0	275
Participanten Punch Donghwa	250	250
Belastingen en sociale schulden	26	123
Aflossing Rabobank lening	485	290
Overige schulden en overlopende passiva	459	63
Rekening courant Punch International N.V.	2.388	0
Termijnschulden vervallend binnen het jaar	23	0
Totaal schulden	**6.274**	**1.913**

"Participanten Punch Donghwa Ltd." is het restant van de oorspronkelijke lening ten bedrage van EUR 10,8 miljoen die de Punch Groep in juni 2004 overnam van VSP Investments B.V. In juli 2004 werd hiervan EUR 3,0 miljoen terugbetaald. Bij de kapitaalverhoging in mei 2005 werd EUR 6,5 miljoen geconverteerd in aandelen. De verdere afbouw van de lening gebeurde via de verkoop van het onroerend goed te Emmeloord (EUR 475.000) en een tweede conversie ten bedrage van EUR 580.000 bij de kapitaalverhoging in december 2005.

De "Aflossing Rabobank lening" heeft betrekking op de vergoeding verschuldigd aan Rabobank ten gevolge van de levering van automatische melksystemen in 2005 en 2006. Met Rabobank is, ten tijde van het faillissement van Prolion Sales B.V., een overeenkomst gesloten inzake een betalingsregeling gebaseerd op te verkopen automatische melksystemen. In totaliteit behelst deze overeenkomst een marge-vergoeding van EUR 4 miljoen. Per 31 december 2006 bedraagt de totale uitstaande schuld nog EUR 3,25 miljoen, EUR 485.000 is verschuldigd op korte termijn als gevolg van geleverde automatische melksystemen in de periode 2005 tot en met 2006. Het restant van de schuld, met name EUR 2,76 miljoen is geboekt als voorziening.

Vijfhuizen, 2 april 2007

De Raad van Commissarissen
Herman olde Bolhaar
Guido Dumarey
Jan Smits

De directie
Wim Deblauwe
Marc Maes
Johan D'Hauw

PUNCH technix
Overige gegevens

PUNCH technix
Overige gegevens

Overige gegevens

Accountantsverklaring

Aan BDO CampsObers Audit & Assurance BV werd opdracht gegeven tot controle van de jaarrekening. Voor de accountantsverklaring wordt verwezen naar pagina 80.

Statutaire bepalingen omtrent de winstbestemming

Artikel 26

1. Van de winst, welke uit de vastgestelde jaarrekening blijkt, ontvangen de houders van prioriteitsaandelen eerst zo mogelijk een zelfde percentage over het nominale bedrag van hun prioriteitsaandelen als de wettelijke rente op de eerste juli van het desbetreffende boekjaar bedraagt.
2. Van hetgeen van de winst, na uitkering als bedoeld in lid 1, resteert, wordt een zodanig deel gereserveerd als door de prioriteit zal worden vastgesteld. De daarna overblijvende winst staat ter beschikking van de algemene vergadering.
3. De vennootschap kan aan de aandeelhouders en andere gerechtigden tot voor uitkering vatbare winst slechts uitkeringen doen, voor zover het eigen vermogen groter is dan het geplaatste kapitaal, vermeerderd met de reserves die krachtens de wet moeten worden aangehouden.
4. Uitkering van winst geschiedt slechts na vaststelling van de jaarrekening waaruit blijkt dat zij geoorloofd is.
5. De algemene vergadering is zonder voorafgaande goedkeuring van de prioriteit niet bevoegd tot gehele of gedeeltelijke opheffing van enige reserve te besluiten.

Artikel 27

1. Dividenden en andere winstuitkeringen worden betaalbaar gesteld op een door de directie te bepalen datum binnen vier weken na de vaststelling ervan.
2. De betaalbaarstelling van de dividenden en andere winstuitkeringen aan aandeelhouders, de samenstelling van de uitkering, alsmede de wijze van betaalbaarstelling worden bekend gemaakt per advertentie in een landelijk verspreid dagblad en de Officiële Prijscourant, wat dit laatste betreft zolang aandelen in de vennootschap ter beurze te Amsterdam zijn genoteerd.
3. De vordering tot uitkering van dividend vervalt na verloop van zes jaren, nadat zij betaalbaar is geworden.
4. Indien de prioriteit zulks bepaalt, wordt een interim dividend uitgekeerd, mits met inachtneming van het bepaalde in artikel 2:105 Burgerlijk Wetboek.
5. De prioriteit kan besluiten, dat dividend en/of uitkering van reserves geheel of gedeeltelijk in de vorm van een door de prioriteit te bepalen aantal aandelen in het kapitaal van de vennootschap kan worden uitgekeerd.
   Hetgeen aan een aandeelhouder van het/de in de vorige zin bedoelde dividend respectievelijk uitkering toekomt, wordt hem in contanten of in de vorm van aandelen in het kapitaal der vennootschap, dan wel deels in contanten en deels in de vorm van aandelen in het kapitaal der vennootschap, één en ander, indien de prioriteit zulks bepaalt, ter keuze van de aandeelhouder, ter beschikking gesteld, onverminderd het bepaalde in de volgende zin.
   Voor zover de prioriteit, de gelegenheid daartoe heeft opengesteld, wordt, zo de vennootschap een agioreserve kent en voor zover een aandeelhouder dat verlangt, het aan hem in de vorm van aandelen ter beschikking te stellen dividend aan hem uitgekeerd ten laste van die agioreserve.
6. Ten laste van de door de wet voorgeschreven reserves mag een tekort slechts worden gedelgd, voor zover de wet dat toestaat.

Resultaatbestemming

Voorgesteld wordt om het verlies over het boekjaar 2006 ten bedrage van EUR 5.690.000 ten laste te brengen van het geaccumuleerde verlies.

Bijzondere statutaire zeggenschapsrechten

Aan prioriteitsaandelen zijn de volgende rechten verbonden volgens de statuten van de vennootschap:

Artikel 5

Lid 2:
Een besluit van de algemene vergadering tot uitgifte van aandelen of tot aanwijzing van een ander tot uitgifte bevoegd orgaan dan de prioriteit, kan slechts worden genomen op voorstel van de prioriteit.

Artikel 14

Lid 2:
De prioriteit stelt het aantal directeuren en, met inachtneming van het gestelde minimum, het aantal commissarissen vast.

Lid 4:
De benoeming van de directeuren en de commissarissen geschiedt uit een bindende voordracht, welke ten minste twee personen voor iedere te vervullen plaats bevat, opgemaakt door de prioriteit binnen drie maanden nadat de prioriteit daartoe door de directie bij aangetekende brief is uitgenodigd. Indien binnen bedoelde termijn geen bindende voordracht is opgemaakt, is de algemene vergadering vrij in haar keuze. De algemene vergadering is voorts vrij in haar keuze, indien zij het bindend karakter aan de voordracht ontneemt bij besluit genomen met ten minste twee/derde van de uitgebrachte stemmen die meer dan de helft van het geplaatste kapitaal vertegenwoordigen.

Artikel 15

Lid 4:
De directie behoeft de goedkeuring van de prioriteit voor zodanige bestuursbesluiten als de prioriteit bij haar daartoe strekkend besluit specifiek heeft omschreven zal vaststellen.

Artikel 21

Lid 1:
Besluiten tot:
a. wijziging van de statuten; en
b. ontbinding van de vennootschap,
behoeven de voorafgaande goedkeuring van de prioriteit.

Lid 2:
Tenzij de voorafgaande goedkeuring van de prioriteit is verkregen, kunnen besluiten tot ontslag of schorsing van een directeur of commissaris slechts worden genomen met een meerderheid van tenminste twee derden van de geldige stemmen, mits deze meerderheid tenminste de helft van het geplaatste kapitaal vertegenwoordigt.

Ingeval het vereiste quorum niet is vertegenwoordigd kan geen tweede vergadering worden gehouden overeenkomstig het bepaalde in lid 3 van artikel 2:120 Burgerlijk Wetboek.

De prioriteitsaandelen worden gehouden door de te Haarlemmermeer gevestigde Stichting Prioriteit Prolion.

De bestuurders van de stichting zijn:
- W. Deblauwe
- G. Dumarey
- H. olde Bolhaar

Accountantsverklaring

Verklaring betreffende de jaarrekening

Wij hebben de in dit verslag opgenomen jaarrekening 2006 van Punch Technix NV te Vijfhuizen gecontroleerd. De jaarrekening omvat de geconsolideerde en de enkelvoudige jaarrekening. De geconsolideerde jaarrekening bestaat uit de geconsolideerde balans per 31 december 2006, winst-en-verliesrekening, mutatieoverzicht eigen vermogen en kasstroomoverzicht over 2006 alsmede uit een overzicht van de belangrijkste grondslagen voor financiële verslaggeving en overige toelichtingen. De enkelvoudige jaarrekening bestaat uit de enkelvoudige balans per 31 december 2006 en de enkelvoudige winst-en-verliesrekening over 2006 met de toelichting.

Verantwoordelijkheid van het bestuur

Het bestuur van de vennootschap is verantwoordelijk voor het opmaken van de jaarrekening die het vermogen en het resultaat getrouw dient weer te geven in overeenstemming met International Financial Reporting Standards zoals aanvaard binnen de Europese Unie en met Titel 9 Boek 2 BW, alsmede voor het opstellen van het jaarverslag in overeenstemming met Titel 9 Boek 2 BW. Deze verantwoordelijkheid omvat onder meer: het ontwerpen, invoeren en in stand houden van een intern beheersingssysteem relevant voor het opmaken van en getrouw weergeven in de jaarrekening van vermogen en resultaat, zodanig dat deze geen afwijkingen van materieel belang als gevolg van fraude of fouten bevat, het kiezen en toepassen van aanvaardbare grondslagen voor financiële verslaggeving en het maken van schattingen die onder de gegeven omstandigheden redelijk zijn.

Verantwoordelijkheid van de accountant

Onze verantwoordelijkheid is het geven van een oordeel over de jaarrekening op basis van onze controle. Wij hebben onze controle verricht in overeenstemming met Nederlands recht. Dienovereenkomstig zijn wij verplicht te voldoen aan de voor ons geldende gedragsnormen en zijn wij gehouden onze controle zodanig te plannen en uit te voeren dat een redelijke mate van zekerheid wordt verkregen dat de jaarrekening geen afwijkingen van materieel belang bevat.

Een controle omvat het uitvoeren van werkzaamheden ter verkrijging van controle-informatie over de bedragen en de toelichtingen in de jaarrekening. De keuze van de uit te voeren werkzaamheden is afhankelijk van de professionele oordeelsvorming van de accountant, waaronder begrepen zijn beoordeling van de risico's van afwijkingen van materieel belang als gevolg van fraude of fouten. In die beoordeling neemt de accountant in aanmerking het voor het opmaken van en getrouw weergeven in de jaarrekening van vermogen en resultaat relevante interne beheersingssysteem, teneinde een verantwoorde keuze te kunnen maken van de controlewerkzaamheden die onder de gegeven omstandigheden adequaat zijn maar die niet tot doel hebben een oordeel te geven over de effectiviteit van het interne beheersingssysteem van de vennootschap. Tevens omvat een controle onder meer een evaluatie van de aanvaardbaarheid van de toegepaste grondslagen voor financiële verslaggeving en van de redelijkheid van schattingen die het bestuur van de entiteit heeft gemaakt, alsmede een evaluatie van het algehele beeld van de jaarrekening.

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

Oordeel betreffende de geconsolideerde jaarrekening

Naar ons oordeel geeft de geconsolideerde jaarrekening een getrouw beeld van de grootte en de samenstelling van het ver-mogen van Punch Technix NV per 31 december 2006 en van het resultaat en de kasstromen over 2006 in overeenstemming met International Financial Reporting Standards zoals aanvaard binnen de Europese Unie en met Titel 9 Boek 2 BW.

Oordeel betreffende de enkelvoudige jaarrekening

Naar ons oordeel geeft de enkelvoudige jaarrekening een getrouw beeld van de grootte en de samenstelling van het vermogen van Punch Technix NV per 31 december 2006 en van het resultaat over 2006 in overeenstemming met Titel 9 Boek 2 BW.

Verklaring betreffende andere wettelijke voorschriften en/of voorschriften van regelgevende instanties

Op grond van de wettelijke verplichting ingevolge artikel 2:393 lid 5 onder e BW melden wij dat het jaarverslag, voor zover wij dat kunnen beoordelen, verenigbaar is met de jaarrekening zoals vereist in artikel 2:391 lid 4 BW.

Amstelveen, 2 april 2007

BDO CampsObers Audit & Assurance BV

namens deze,
w.g. R.W. Brummelman RA

PUNCH technix
Jaarverslag 2006

PUNCH | technix



ontwerp info@LOOKas.be

PUNCH technix Jaarverslag 2006

Punch Technix nv
Kromme Spieringweg 289 b | 2141 BS Vijfhuizen - Nederland | Postbus 34 - 2140 AA Vijfhuizen - Nederland
T.+31 (0)23 558 9050 | F.+31 (0)23 558 9051 | www.punchtechnix.com