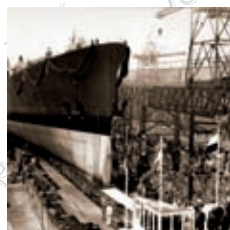
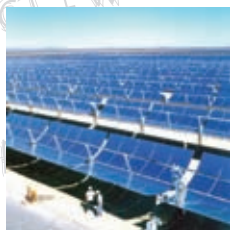
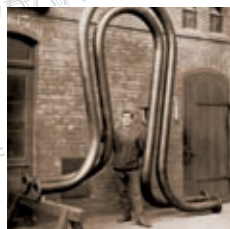
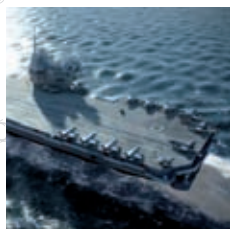




JAARVERSLAG 2009



INSPIRED BY TECHNOLOGY



Imtech



KERNPUNTEN 2009

- Orderportefeuille neemt met 5% toe tot 4.748 miljoen euro, een goed uitgangspunt voor 2010.
- 2009, ondanks uitdagende marktomstandigheden, wederom een goed jaar voor Imtech:
 - EBITA: 235,9 miljoen euro, + 20% (autonoom + 7%);
 - Opbrengsten: 4.323 miljoen euro, + 12% (autonoom + 3%);
 - Toename operationele EBITA-marge tot 5,8% (2008: 5,5%);
 - Nettowinst: 126,2 miljoen euro, + 11%;
 - Winst per aandeel vóór amortisatie en bijzondere waardevermindering van immateriële activa: 1,92 euro, + 17%;
 - Voorgesteld dividend per gewoon aandeel: 0,64 euro, + 8%.
- Propositie van Imtech – hightech multidisciplinaire technische totaaloplossingen door de combinatie van elektrotechniek, ICT en werktuigbouw – bewijst ook in periode van economische crisis zijn waarde.
- ‘Drivers’ voor groei zijn:
 - sterke positie in groeisegment ‘energy & environment’ (energie, water, milieu en fijnstof) met toenemende vraag naar ‘groene’ technologie: 25% van totale opbrengsten van 4,3 miljard euro;
 - ‘recurring’ business: 55% van activiteiten;
 - breed portfolio met sterke marktposities in Europa en op mondiale maritieme markt.
- Door acquisities positie verworven in Roemenië en posities in Spanje en de Nordic versterkt.
- Strategisch plan 2012 onverkort gehandhaafd: opbrengsten 5 miljard euro in 2012, onder handhaving van operationele EBITA-margedoelelstelling van 6%.
- Vooruitzichten 2010: verdere toename van de EBITA door autonome groei en acquisities.



PROFIEL

- Imtech is een Europese technische dienstverlener op het gebied van elektrotechniek, ICT en werktuigbouw met circa 23.000 medewerkers, ruim 4,3 miljard euro aan opbrengsten en meer dan 415 vestigingen, waaronder 345 vestigingen in Europa en 70 maritieme (service)vestigingen langs belangrijke scheepvaartroutes.
- Imtech is in staat om de technologieën elektrotechniek, ICT en werktuigbouw over de volle breedte en diepte van het technologisch spectrum te bundelen tot integrale en multidisciplinaire totaaloplossingen. Dit leidt tot onderscheidend vermogen, biedt klanten toegevoegde waarde en maakt waardecreatie op het gebied van energie, milieu en water mogelijk.
- Imtech bestrijkt hierbij de combinatie van consultancy, design, engineering, implementatie, maintenance services en maintenance management, gedurende de complete levenscyclus van de technologie en bedrijfsprocessen bij klanten.
- In Europa is Imtech actief in: de Benelux (België, Nederland, Luxemburg), Duitsland, diverse landen in Centraal- en Oost-Europa (onder andere Oostenrijk, Zwitserland, Polen, Roemenië, Kroatië, Rusland en Tsjechië), de Nordic (Noorwegen, Zweden, Finland), de UK, Ierland en Spanje. Daarnaast beschikt Imtech over een sterke positie op de Europese ICT-markt, de Europese Traffic-markt (inclusief parkeren) en op de mondiale maritieme markt.



MISSIE EN TOEGEVOEGDE WAARDE

- Imtech staat voor integratie van technologieën (elektrotechniek, ICT en werktuigbouw) en bundelt professionals met visie, innovatief vermogen en ambitieuze opdrachtgevers. Mensen die geboeid zijn door de meerwaarde die technologie in de bedrijfsketen mogelijk maakt.
- Imtech bedient circa 20.000 klanten die het toegevoegde waarde biedt in de vorm van integrale en multidisciplinaire totaaloplossingen die leiden tot:
 - ‘change in business’: betere bedrijfsprocessen en meer rendement voor opdrachtgevers én voor de klanten die zij op hun beurt bedienen;
 - waardecreatie door diepgaand inzicht in en kennis van (primaire en secundaire) processen van klanten, intensieve samenwerking met en voor klanten, toeleveranciers en partners en door goede domeinkennis van de markten waarin klanten actief zijn;
 - een duurzame samenleving door het bieden van hightech totaaloplossingen op het gebied van energie, water, milieu en fijnstof.
- Imtech acteert ook als maatschappelijk bewuste technologiepartner bij het oplossen van actuele vraagstukken, onder meer in de zorg, het onderwijs, op het gebied van veiligheid, in researchlaboratoria en onderzoekscentra, in de farmacie, bij de ontwikkeling van schone en veilige auto’s en in de markt van voedselproductie.
- Bovendien is Imtech proactief op het gebied van Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen.



Van dit jaarverslag is een Engelse versie beschikbaar. De Nederlandse versie is bindend in geval van eventuele tegenstrijdigheden.

An English translation of this annual report is available. In matters of any misinterpretation the Dutch annual report will prevail.

INHOUD

- 2 Imtech in perspectief
- 4 Kerncijfers
- 6 Informatie over het aandeel Imtech
- 8 Imtech-competentiepiramide
- 9 Organisatie, markten en competenties
- 10 Voorwoord Raad van Bestuur
- 12 Bericht van de Raad van Commissarissen
- 16 Corporate Governance
- 20 Imtech: 150 jaar technologie en ondernemerschap

24 Verslag Raad van Bestuur

- 24 2009: wederom goed jaar voor Imtech
- 25 Solide financiële positie
- 25 Breed portfolio
- 28 Acquisities
- 29 Visie en toegevoegde waarde
- 30 Organisatie
- 32 Procurement
- 32 SWOT-analyse
- 34 Strategie
- 37 Doelstellingen
- 38 Vooruitzichten
- 38 Benelux
- 43 Duitsland & Oost-Europa
- 47 UK, Ierland & Spanje
- 51 Nordic

- 54 ICT, Traffic & Marine
- 62 Risicobeheersing
- 67 Human Resources
- 70 Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen
- 77 Corporate Governance Verklaring
- 77 Bestuurdersverklaringen

78 Jaarrekening

- 78 Geconsolideerde jaarrekening
- 83 Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening
- 121 Vennootschappelijke jaarrekening van Imtech N.V.
- 122 Toelichting op de vennootschappelijke balans en winst- en verliesrekening van Imtech N.V.

126 Overige gegevens

- 126 Accountantsverklaring
- 127 Statutaire bepaling inzake winstbestemming
- 127 Voorstel tot winstbestemming
- 127 Bijzonder statutair recht inzake zeggenschap
- 127 Gebeurtenissen na balansdatum

Personalia

150 JAAR Imtech =
E+ICT+W

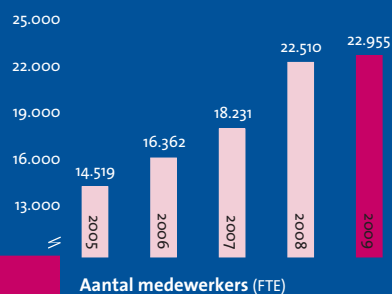
150 JAAR GEÏNSPIREERD DOOR TECHNOLOGIE



In 2010 bestaat Imtech 150 jaar. Vandaar dat we in dit jaarverslag stilstaan bij de rol van technologie in verleden, heden en toekomst. Sinds haar ontstaan is Imtech bezig met het ontwikkelen van oplossingen voor technische, economische en maatschappelijke problemen. Bij innovaties als stoom, verwarming, elektriciteit, elektronica, koeling en ICT, behoorde Imtech altijd tot de voorhoede! Een paar voorbeelden? Imtech introduceerde in de 19e eeuw stoom als krachtbron in de Rotterdamse haven en vond in Duitsland de warmte-/krachtkoppeling uit. In de 20e eeuw introduceerde Imtech in Nederland de eerste elektriciteitsnetten en de eerste elektrische spoorbaan.

In de 21e eeuw loopt Imtech in heel Europa voorop met 'groene', duurzame en energiezuinige gebouwen. Imtech is ook al 150 jaar koploper op het gebied van verfijnde maritieme technologie, eerst met midden- en laagspanning en later met platform-automatisering, hightech geïntegreerde bruggen en duurzame klimaattechnologie. Technologie inspireert ons, onze medewerkers en onze klanten. Al 150 jaar!

Medewerkers met 'drive'



Aantal medewerkers (FTE)

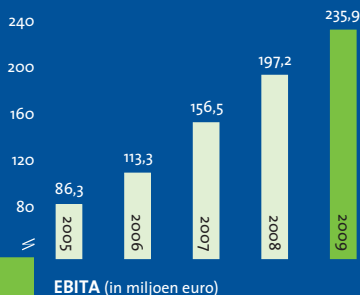
MENSEN: CIRCA **23.000** MEDEWERKERS IN 2009

Imtech is een echt 'mensenbedrijf'. Onze medewerkers zijn dan ook onze belangrijkste activa. Dynamische samenwerking en 'drive' maken toegevoegde waarde voor onze klanten mogelijk en bieden de beste mogelijkheden voor verdere groei, zowel van de onderneming als voor de persoonlijke ontwikkeling van elke individuele medewerker. In klanttevredenheids-onderzoek is er hoge waardering voor vakkennis, meedenken en inzet. Om dit ook in de toekomst te waarborgen, wordt veel aandacht besteed aan verbetering van (management)vaardigheden, persoonlijke kennisontwikkeling en (vak)opleidingen.

Doelstelling

Imtech wil in de markt van technische dienstverlening tot de beste werkgevers behoren.

Sterke toename van de winstgevendheid



EBITA (in miljoen euro)

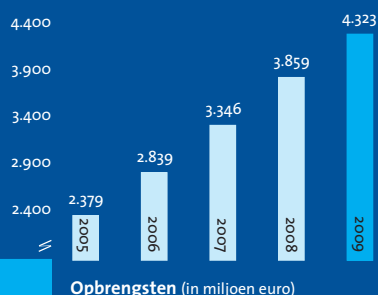
EBITA: **235,9** MILJOEN EURO IN 2009

De EBITA, het bedrijfsresultaat vóór amortisatie van bijzondere waardevermindering van immateriële activa, is het centrale winstbegrip binnen Imtech. Aanhoudende en toenemende vraag naar technologie én de Imtech-strategie in de vorm van aantrekkelijke technische totaaloplossingen door de combinatie van elektrotechniek, ICT en werktuigbouw maken het mogelijk de winstgevendheid bovengemiddeld snel te laten groeien.

Doelstelling 2010

Verdere toename van de EBITA door autonome groei en acquisities.

Groei maakt Imtech tot een stabiele en betrouwbare samenwerkingspartner



Opbrengsten (in miljoen euro)

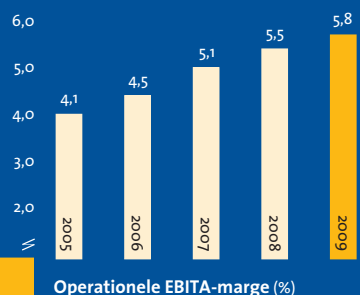
OPBRENGSTEN: RUIM **4,3** MILJARD EURO IN 2009

Imtech is in Europa en op de mondiale maritieme markt één van de grootste onafhankelijke technische dienstverleners die volledig is gefocust op en geëngageerd aan technische dienstverlening door de combinatie van elektrotechniek, ICT en werktuigbouw. Snelle groei (12% in 2009) van de activiteiten leidt tot continuïteit voor klanten en medewerkers. Dit biedt vertrouwen, schept kansen en maakt Imtech tot een stabiele en betrouwbare samenwerkingspartner.

Doelstelling 2012

Een opbrengstenniveau van 5 miljard euro in 2012.

Naar steeds hogere toegevoegde waarde



Operationele EBITA-marge (%)

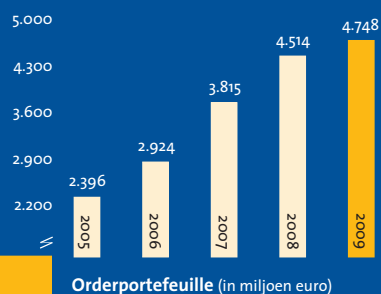
OPERATIONELE EBITA-MARGE: **5,8%** IN 2009

De operationele EBITA-marge geeft een indicatie van de winstgevendheid van Imtech. Tevens vormt dit een afspiegeling van de continue aandacht voor het bieden van een steeds hogere toegevoegde waarde aan onze klanten. Deze marge is gebaseerd op het bedrijfsresultaat vóór amortisatie van bijzondere waardevermindering van immateriële activa en vóór aftrek van groepsmanagementkosten.

Doelstelling

Een operationele EBITA-marge van 6%.

Vertrouwensindicator voor de toekomst



Orderportefeuille (in miljoen euro)

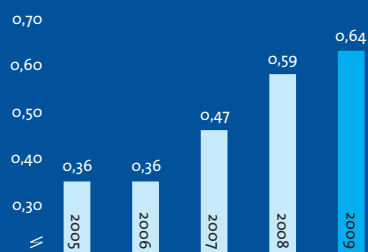
ORDERPORTEFEUILLE: RUIM **4,7** MILJARD EURO ULTIMO 2009

De orderportefeuille is een belangrijke indicator voor toekomstige ontwikkeling van de opbrengsten en winstgevendheid van de onderneming. Gezonde groei (5% in 2009) van de orderportefeuille geeft vertrouwen in de toekomst.

Doelstelling

Verdere groei van de orderportefeuille door autonome groei en acquisities.

Aandeelhouders delen substantieel mee in nettowinst



Dividend per aandeel (in euro)

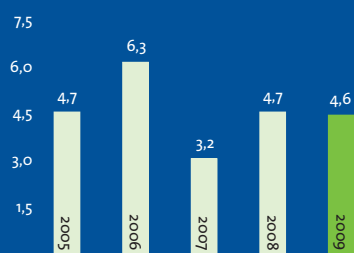
VOORGESTELD DIVIDEND PER AANDEEL: **0,64** EURO

Het dividendbeleid is erop gericht om aandeelhouders substantieel te laten meedelen in de nettowinst van de onderneming. Groeiende nettowinst (+ 11% in 2009) leidt tot een hogere dividenduitkering (+ 8% in 2009). Sinds vorig jaar is er sprake van een keuzedividend.

Doelstelling

40% van de nettowinst uitkeren als dividend.

Beheersing werkkapitaal maakt autonoom middelen vrij voor verdere groei

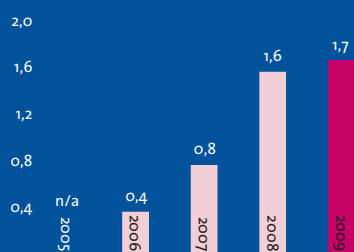
Werkkapitaal
(als percentage van de opbrengsten)WERKKAPITAAL: **4,6%** VAN DE OPBRENGSTEN IN 2009

Als projectgedreven onderneming vormt het werkkapitaal voor Imtech een belangrijk element binnen het balanstotaal. Continue aandacht voor werkkapitaalbeheersing is dan ook essentieel. Dit maakt autonoom middelen vrij voor verdere groei van de onderneming.

Doelstelling

Werkkapitaal als percentage van de opbrengsten bedraagt maximaal 5%.

Solide financiële positie leidt tot continuïteit en strategische groei



Schuldratio

SCHULDRATIO: **1,7** IN 2009

Een sterke balans is voor Imtech van belang, zowel met het oog op toekomstige acquisities als voor het verwerven van nieuwe projecten en langetermijnonderhoudscontracten. Een solide financiële positie maakt continuïteit en strategische groei mogelijk, zowel commercieel naar onze klanten als op de arbeids- en kapitaalmarkt. De schuldratio is gelijk aan de gemiddelde nettorentedragende schuld gedeeld door de EBITDA.

Doelstelling

Een schuldratio tussen de 1,0 en 2,5, waarmee de schuldratio duidelijk lager is dan de met bank-syndicaten overeengekomen convenanten ter financiering van de groei van de onderneming.

KERNCIJFERS

In miljoenen euro's, tenzij anders aangegeven

Resultaten

	2009	2008	2007	2006	2005
Opbrengsten	4.323	3.859	3.346	2.839	2.379
EBITA	235,9	197,2	156,5	113,3	86,3
EBIT	212,9	183,8	147,3	108,8	83,2
Nettowinst	126,2	113,3	91,9	67,7	50,8
Operationele EBITA-marge ¹	5,8%	5,5%	5,1%	4,5%	4,1%
EBITA-marge	5,5%	5,1%	4,7%	4,0%	3,6%
Kasstroom	180	156	125	92	73
Orderportefeuille	4.748	4.514	3.815	2.924	2.396

Balans

Balanstotaal	2.584	2.473	1.891	1.567	1.310
Eigen vermogen toe te rekenen aan aandeelhouders	498	396	367	321	288
Netto rentedragende schuld ²	420	445	92	25	- 102
Werkkapitaal (exclusief geldmiddelen)	197	180	109	178	112
Solvabiliteit	0,19	0,16	0,20	0,21	0,22
Rentedekking ³	7,3	7,7	8,3	12,6	16,1
Gemiddelde netto rentedragende schuld/EBITDA	1,7	1,6	0,8	0,4	-
Gemiddeld aantal uitstaande aandelen (in mln)	77,8	77,4	78,6	78,8	78,5

Gegevens per aandeel van 0,80 euro nominaal

(in euro's, tenzij anders vermeld)

Nettowinst per aandeel vóór amortisatie en bijzondere waardevermindering van immateriële activa ⁴	1,92	1,64	1,29	0,92	0,69
Dividend	0,64	0,59	0,47	0,36	0,36
Pay-out	40%	40%	40%	41%	55%
Eigen vermogen ⁵	6,35	5,11	4,68	4,08	3,68
Slotkoers	18,84	12,00	16,94	16,05	9,17
Marktkapitalisatie (in miljoenen euro's) ⁶	1.546	968	1.366	1.295	740

Personeel

Aantal medewerkers per 31 december	22.955	22.510	18.231	16.362	14.519
------------------------------------	--------	--------	--------	--------	--------

¹ Vóór holdingkosten.

² Conform definitie bankconvenanten (de vergelijkende cijfers zijn aangepast).

³ Op basis van rentebaten en rentelasten banken, als gevolg van een definitiewijziging zijn de vergelijkende cijfers aangepast.

⁴ Op basis van gemiddeld aantal uitstaande aandelen.

⁵ Op basis van aantal uitstaande aandelen per 31 december.

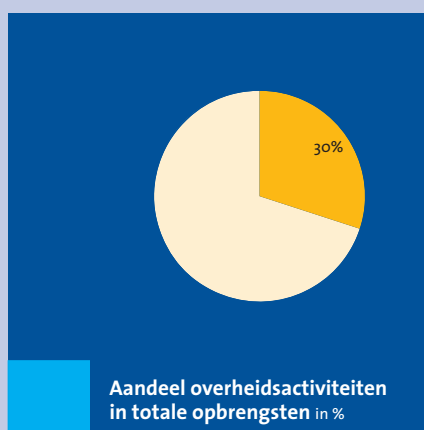
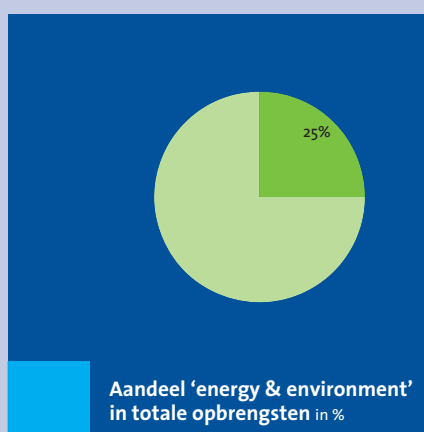
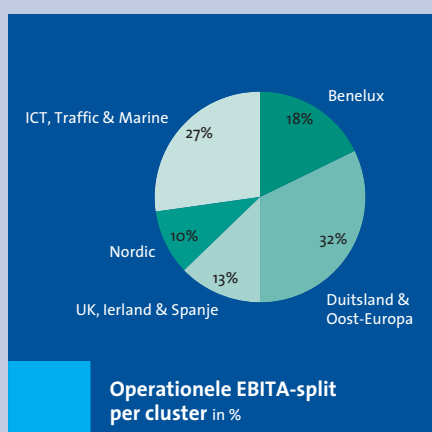
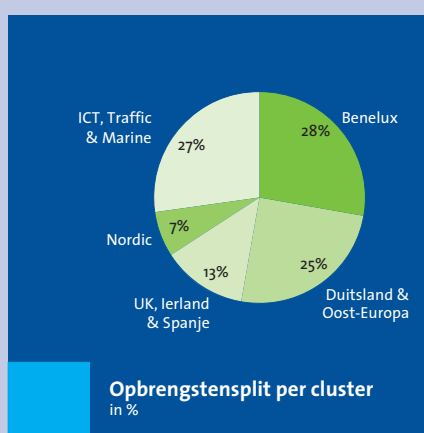
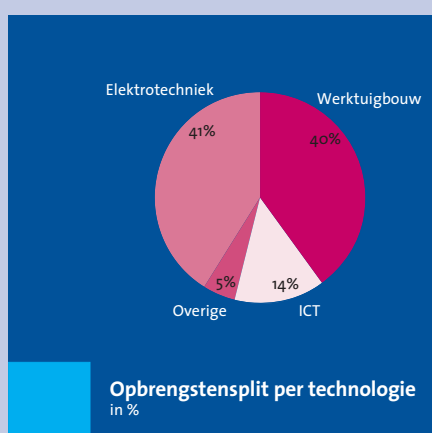
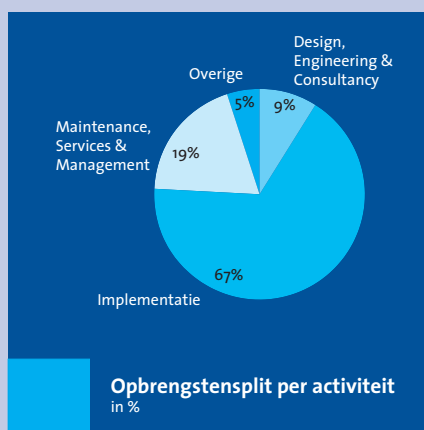
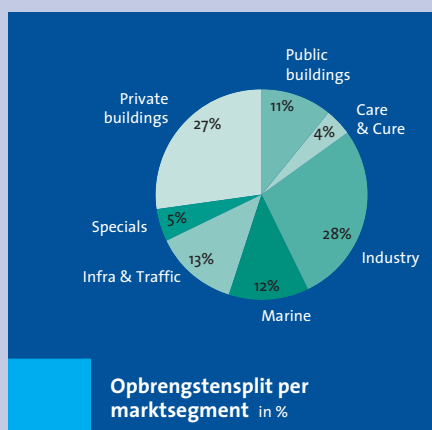
⁶ Op basis van aantal geplaatste aandelen per 31 december.

DOELSTELLINGEN STRATEGISCH PLAN 2012

Opbrengsten 5 miljard euro in 2012, onder handhaving van een operationele EBITA-marge van 6%.

VOORUITZICHTEN 2010

Verdere toename van de EBITA door autonome groei en acquisities.



INFORMATIE OVER HET AANDEEL IMTECH

BEURSNOTERING

Imtech is genoteerd aan de effectenbeurs van NYSE Euronext in Amsterdam. Het aandeel is opgenomen in de graadmeter van de Amsterdamse Midkap-ondernemingen (AMX). Tevens is Imtech opgenomen in de Dow Jones Stoxx 600, de beursindex met Europa's 600 grootste beursgenoteerde ondernemingen gemeten naar beurswaarde. Naast de handel in aandelen Imtech bestaat ook de mogelijkheid om in opties op het aandeel Imtech te handelen via NYSE Euronext Amsterdam. Per 31 december 2009 bedroeg de beurswaarde van Imtech 1.546 miljoen euro, een toename van 59,7% ten opzichte van eind 2008.

BEURSHANDEL

In 2009 bedroeg het handelsvolume in het aandeel Imtech 104,2 miljoen aandelen (2008: 118,2 miljoen). Daarmee zijn voor het tweede achtereenvolgende jaar meer aandelen verhandeld dan dat er aandelen uitstonden. Gezien de sterk teruggelopen belangstelling voor aandelen bij beleggers, bewijst dit dat het aandeel Imtech als een aantrekkelijke belegging wordt beschouwd. Afgezien van december 2009 was het gemiddelde handelsvolume op dagbasis elke maand hoger dan het gemiddelde van de laatste vijf jaar van de betreffende maand. Wereldwijd was in december waarneembaar dat het handelsvolume duidelijk lager lag ten opzichte van voorgaande jaren. Dit kwam doordat beleggers hun boeken eerder hadden gesloten dan normaal teneinde behaalde rendementen over 2009 veilig te stellen.

BEURSKOERS

De beurskoers van het aandeel Imtech steeg in 2009 met 57,0% tot 18,84 euro per aandeel. De AEX is in dezelfde

periode met 36,3% gestegen, de AMX steeg met 63,6% en de Dow Jones Stoxx 600 steeg met 28,6%. Gedurende de afgelopen drie jaar is het aandeel Imtech met 11,2% gestegen. Ter vergelijking, de Amsterdamse beursindices AEX en AMX daalden in diezelfde periode met 35,0% respectievelijk 22,3% en de Europese beursindex Dow Jones Stoxx 600 is met 30,5% gedaald (zie grafiek 'Koersverloop' op pagina 7).

GROOTAANDEELHOUDERS

Op basis van de Wet Melding Zeggenschap zijn de volgende grootaandeelhouders in het aandeel Imtech per 31 december 2009 bekend:

■ Aviva plc	5,20%
■ WAM Acquisitions GP, Inc.	5,15%
■ ASR Nederland NV	5,14%
■ Delta Deelnemingen Fonds NV	5,11%

Naast deze grootaandeelhouders zijn er substantiële pakketten aandelen (belang kleiner dan 5%) in handen van (buitenlandse) institutionele beleggers, met name in Nederland, de UK, Frankrijk, Duitsland, Spanje en de Verenigde Staten.

DIVIDEND

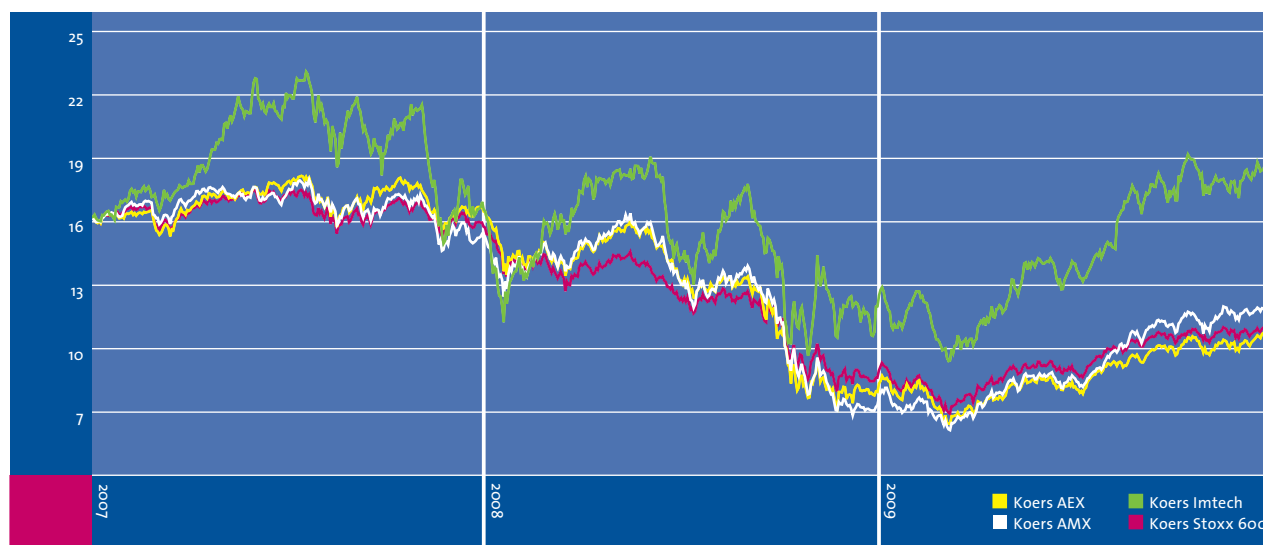
Het dividendbeleid is 40% van het nettoresultaat exclusief bijzondere posten uit te keren als dividend aan aandeelhouders. Sinds vorig jaar wordt de mogelijkheid van keuze-dividend (in contanten of aandelen) aan aandeelhouders aangeboden. Van het dividend over boekjaar 2008 heeft 37% gekozen voor uitkering in aandelen, waarvoor 1.427.836 aandelen zijn uitgegeven. Over het boekjaar 2009 wordt voorgesteld om een dividend van 0,64 euro per aandeel uit te keren (2008: 0,59 euro).

IMTECH-AANDEEL IN 2009

<i>in euro</i>	2009	2008	2007
Hoogste koers	19,180	19,070	23,087
Laagste koers	9,410	9,660	14,970
Slotkoers ultimo boekjaar	18,835	12,000	16,940
Koers-winstverhouding ultimo boekjaar	9,8	7,3	13,1
Dividendrendement op slotkoers	3,4%	4,9%	2,8%
Beursomzet (gemiddeld aantal per dag)	406.888	461.904	263.872
Aantal geplaatste aandelen	82.087.483	80.659.647	80.659.647
Aantal uitstaande aandelen ultimo boekjaar	78.376.728	77.462.396	78.374.232
Gemiddeld aantal uitstaande aandelen	77.776.359	77.445.826	78.608.447
Marktkapitalisatie ultimo boekjaar	1.546.117.742	967.915.764	1.366.374.420

Koersverloop aandeel Imtech ten opzichte van de AEX-, Midkap-index en Dow Jones Stoxx 600

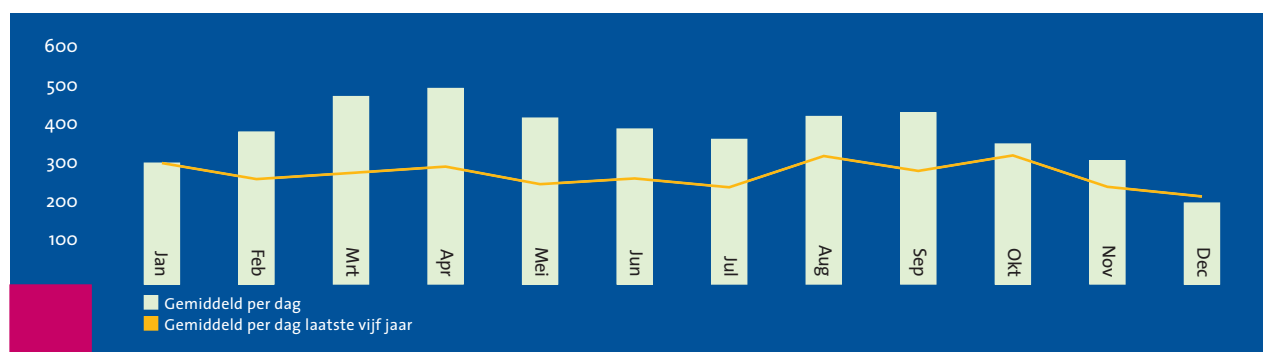
(januari 2007 t/m december 2009 op basis van dagkoersen, startpunt: koers aandeel Imtech per 31 december 2006)

**INVESTOR RELATIONS**

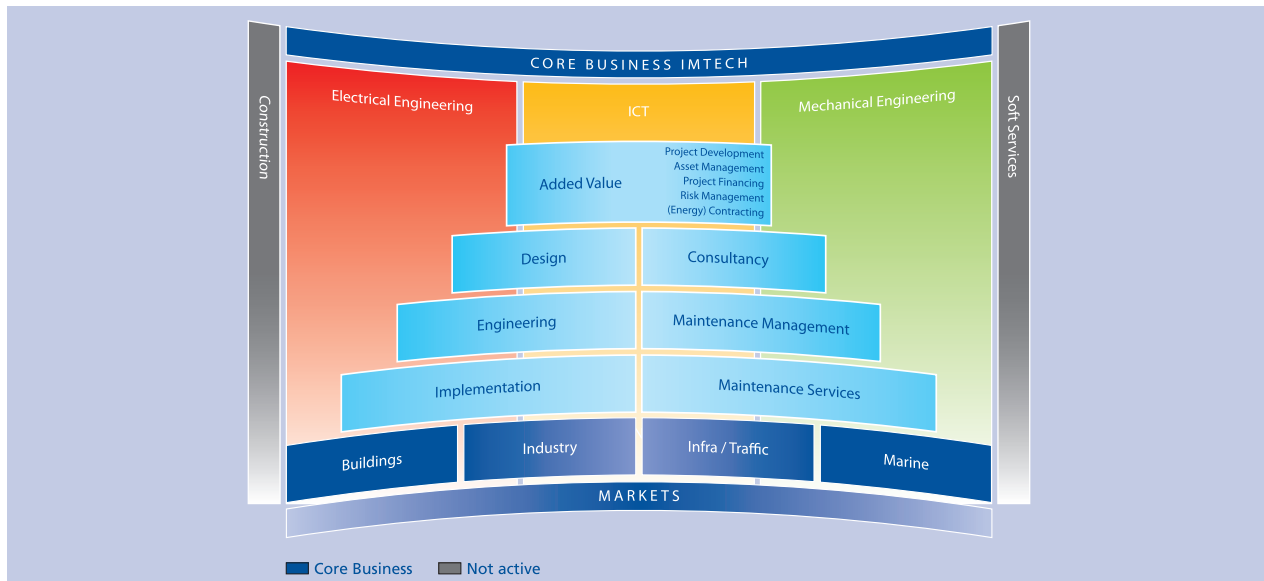
Imtech hecht veel waarde aan een goede communicatie met beleggers en analisten zodat zij een goede en realistische inschatting kunnen maken van het waardepotentieel van het aandeel Imtech. Regelmatige bijeenkomsten met bestaande en potentiële aandeelhouders alsmede met analisten die het aandeel volgen, vormen daarbij een belangrijke component. Het beleid ten aanzien van contacten met beleggers en analisten is te vinden op de investor website van Imtech.

WWW.INVESTORS.IMTECH.EU

Specifieke informatie voor beleggers is beschikbaar via www.investors.imtech.eu, waar gedetailleerde financiële informatie te vinden is over de strategie, de doelstellingen en vooruitzichten, persberichten, de analisten die Imtech volgen, alsmede de presentaties aan analisten en financiële pers, inclusief de bijbehorende webcasts. Tevens is hier een actuele financiële agenda beschikbaar.

Aantal verhandelde aandelen in 2009 (x 1.000)**FINANCIËLE AGENDA**

■ 17 maart 2010	Registratiedatum voor deelname Aandeelhoudersvergadering
■ 1 april 2010	Einde aanmeldingstermijn voor deelname Aandeelhoudersvergadering
■ 7 april 2010	Algemene Vergadering van Aandeelhouders
■ 9 april 2010	Notering ex-dividend
■ 9 t/m 21 april 2010	Keuzetermijn dividend
■ 13 april 2010 (na beurs)	Record date (volgens beursregels)
■ 21 april 2010 (na beurs)	Bekendmaking ruilverhouding
■ 26 april 2010	Trading update 1e kwartaal 2010
■ 26 april 2010	Betaalbaarstelling dividend
■ 3 augustus 2010	Halfjaarcijfers 2010
■ 26 oktober 2010	Trading update 3e kwartaal 2010
■ 15 februari 2011	Jaarcijfers 2010
■ 6 april 2011	Algemene Vergadering van Aandeelhouders



De strategische kerncompetenties van Imtech kunnen het best worden geïllustreerd aan de hand van de Imtech-competentiepiramide, die hierboven is afgebeeld. Imtech bestrijkt:

- **drie technologieën:** elektrotechniek, ICT (informatie- en communicatietechnologie) en werktuigbouw, over het complete spectrum van deze technologieën, zowel in de breedte als in de diepte;
- **zes activiteiten:** design, consultancy, engineering, implementatie, maintenance services en maintenance management;
- **vier markten:** Buildings, Industry, Infra & Traffic en Marine, waarbij in elke markt een substantieel deel van de opbrengsten gerelateerd is aan activiteiten op het gebied van 'energy & environment'.

Deze combinatie is in samenhang met de bereikte schaalgrootte onderscheidend en geeft Imtech een uniek profiel in Europa en op de internationale maritieme markt.

Bij **elektrotechniek** gaat het om het complete gamma aan elektrotechnische oplossingen in elke schaalgrootte, bijvoorbeeld: laag-, midden- en hoogspanning, energiedistributie, meet- en regeltechniek, instrumentatie, infratechniek, elektrische voortstuwing, integrale veiligheid, gebouwbeheersing, toegangstechnologie, systeemtechnologie, (dynamisch) verkeersmanagement en -systemen, vermogenselektronica.

Bij **ICT** gaat het om het complete ICT-traject, onder andere: software en hardware, business intelligence, besturingstechnologie, platformautomatisering, data- en telecommunicatie, data modeling, datacenters, ICT-infrastructuur, intelligente transportsystemen, storage, (telecom)netwerken, servertechnologie, virtualisatie, infra-automatisering, route-informatiesystemen, internet en intranetapplicaties, logistieke automatisering, managed IT services, technische automatisering, navigatie- en communicatietechnologie, robotisering, satellietcommunicatie, simulatie.

Bij **werktuigbouw** gaat het om het complete scala aan lucht-, klimaat- en energie-oplossingen, onder meer HVAC (Heating, Ventilation en Air Conditioning), koude- en warmteopslag, cleanroomtechnologie, energiemangement, energy contracting, energie-techniek, ontvochtigingstechnologie, verbrandingstechnologie, warmtetechnologie, sprinklertechnologie, piping, procestechnologie, brandblustechnologie en werktuigbouwkundige (proces) installaties.

De **activiteiten** omvatten de volledige procesgang en levenscyclusbenadering: van design, consultancy, engineering (ontwerp), implementatie (installatie) tot en met maintenance services en maintenance management (het complete spectrum op het gebied van technologisch en organisatorisch onderhoud en beheer), inclusief kosten- en procesbewaking en QHSE (quality, health, safety & environment: kwaliteit, gezondheid, veiligheid en milieu). Imtech biedt totaaloplossingen met toegevoegde waarde voor haar klanten. Partnership met klanten krijgt een extra dimensie door bundeling van technische competenties en intensieve samenwerking, outsourcing en het integraal uitvoeren van diensten en concepten. Consultancy, engineering, projectfinanciering, projectmanagement, asset management, risk management, (energy) contracting en Publiek Private Samenwerking (PPS) maken hiervan integraal deel uit.

Imtech is actief op **vier markten**:

- **Buildings:** alle soorten gebouwen, bijvoorbeeld: computer-, data- en distributiecentra, kantoren, overheidsgebouwen, laboratoria, luchthavens, musea, parkeergarages, penitentiaire inrichtingen, leisure-centra, stadions, stations, universiteiten en (hoge)scholen, winkelcentra, ziekenhuizen en zorginstellingen;
- **Industry:** een concentratie op de auto-industrie, chemie en petrochemie, energie- en milieumarkt, farmacie, machinebouw, olie & gas, veevoederindustrie, vliegtuigindustrie, voedings- en genotmiddelenindustrie;
- **Infra & Traffic:** het meten, analyseren en bevorderen van verkeersstromen, (dynamisch) verkeersmanagement (op de weg en het water) en verkeersinfrastructuur, verkeersveiligheid, luchthaveninfrastructuur, openbaar vervoer, parkeersystemen, rail (spoor, tram en metro), tunnels, bruggen en sluizen, transport- en distributienetten, (openbare) verlichting, (afval)waterzuivering en -management, drinkwater;
- **Marine:** passagiersschepen, luxejachten, marineschepen (fregatten, korvetten, patrouille- en inspectievaartuigen, onderzeeboten), binnenvaartschepen, alsmede 'speciale schepen' zoals olie- & gasschepen (onder meer tankers en pijpenleggers), transportschepen, bagger-, hef- en werkschepen.

ORGANISATIE, MARKTEN EN COMPETENTIES

150 JAAR Imtech -
E+ICT+W

Een volledige lijst van werkmaatschappijen van Imtech N.V. is verkrijgbaar bij de Kamer van Koophandel Rotterdam.

BENELUX

Imtech Nederland B.V.
Imtech Building Services B.V.
Imtech Sprinkler Technology
Imtech Industrial Services B.V.
Imtech Automation Solutions B.V.
Imtech Industry International B.V.
Ventilex B.V.
Imtech Special Market Solutions
Imtech Energy Services
Imtech Contracting
Imtech Care & Cure
Imtech Security Solutions B.V.
Imtech Food & Feed

Imtech Infra B.V.
Imtech Infra Nederland
Imtech Infratechniek
Asset Rail B.V. (40%)

Imtech Belgium N.V.
Imtech Projects N.V.
Imtech Maintenance N.V.
Van Looy Group N.V.

Imtech Luxemburg
Paul Wagner et Fils S.A. (90%)

DUITSLAND & OOST-EUROPA

Imtech Deutschland
Imtech Deutschland GmbH & Co. KG
Imtech Contracting GmbH
Kraftwerks- und Energietechnik
Umweltsimulation und Prüfstandtechnik
Forschung und Entwicklung
Reinraum- und Medientechnik
Imtech Brandschutz GmbH
Con Tech GmbH Real Estate Management
Imtech Polska Sp. z o.o. (Polen)
Imtech KTS-CZ s.r.o. (Tsjechië)
Imtech Rusland OAO (Rusland)
S.C. Arconi Grup S.A. (Roemenië)

UK, IERLAND & SPANJE

Imtech UK Ltd.
Imtech Technical Services Ltd. (UK)
Imtech Meica Services Ltd.
Imtech G&H Ltd.
Imtech Aqua Group Ltd.
Suir Engineering Ltd. (Ierland)
Imtech Process Ltd.

Imtech Spain S.L.
Imtech Spain Buildings
Imtech Spain Industry
Imtech Huguet

	Markten				Compe- tenties	
	Buildings	Industry	Infra/Traffic	Marine	Elektrotechniek ICT	Werktuigbouw
Imtech Nederland B.V.	■	■		■	■	■
Imtech Building Services B.V.	■	■			■	■
Imtech Sprinkler Technology	■	■				■
Imtech Industrial Services B.V.		■			■	■
Imtech Automation Solutions B.V.		■			■	■
Imtech Industry International B.V.		■			■	■
Ventilex B.V.		■			■	■
Imtech Special Market Solutions	■	■			■	■
Imtech Energy Services	■	■			■	■
Imtech Contracting	■	■			■	■
Imtech Care & Cure	■				■	■
Imtech Security Solutions B.V.	■	■		■	■	■
Imtech Food & Feed		■			■	■
Imtech Infra B.V.			■		■	■
Imtech Infra Nederland			■		■	■
Imtech Infratechniek			■		■	■
Asset Rail B.V. (40%)			■		■	■
Imtech Belgium N.V.	■	■			■	■
Imtech Projects N.V.	■	■			■	■
Imtech Maintenance N.V.	■	■			■	■
Van Looy Group N.V.	■	■			■	■
Imtech Luxemburg	■				■	■
Paul Wagner et Fils S.A. (90%)	■				■	■
Imtech Deutschland	■	■			■	■
Imtech Deutschland GmbH & Co. KG	■	■			■	■
Imtech Contracting GmbH	■	■			■	■
Kraftwerks- und Energietechnik	■	■			■	■
Umweltsimulation und Prüfstandtechnik	■	■			■	■
Forschung und Entwicklung	■	■			■	■
Reinraum- und Medientechnik		■			■	■
Imtech Brandschutz GmbH	■	■			■	■
Con Tech GmbH Real Estate Management	■	■			■	■
Imtech Polska Sp. z o.o. (Polen)	■	■			■	■
Imtech KTS-CZ s.r.o. (Tsjechië)	■	■			■	■
Imtech Rusland OAO (Rusland)	■	■			■	■
S.C. Arconi Grup S.A. (Roemenië)	■	■			■	■
Imtech UK Ltd.	■	■	■		■	■
Imtech Technical Services Ltd. (UK)	■	■	■		■	■
Imtech Meica Services Ltd.	■	■			■	■
Imtech G&H Ltd.	■	■			■	■
Imtech Aqua Group Ltd.	■	■			■	■
Suir Engineering Ltd. (Ierland)	■	■			■	■
Imtech Process Ltd.			■		■	■
Imtech Spain S.L.	■	■			■	■
Imtech Spain Buildings	■				■	■
Imtech Spain Industry		■			■	■
Imtech Huguet	■	■			■	■

NORDIC

NVS Installation AB (Zweden)
Nordiske Varmer Sanitaer AS (Noorwegen)
LVI-Helin Oy (Finland)

ICT, TRAFFIC & MARINE

Imtech ICT*
Imtech ICT Business Solutions B.V.
Imtech ICT Nederland B.V.
Imtech ICT Management & Consultancy B.V.
Imtech ICT Brocom B.V.
Imtech ICT Communications Solutions B.V.
Imtech ICT Performance Solutions B.V.
Fritz & Macziol Software und
Computervertrieb GmbH
Infoma Software Consulting GmbH
Fritz & Macziol (Schweiz) A.G.
Imtech ICT UK Ltd. (UK)
Fit IT N.V. (België)
Thinking Solutions N.V. (België)
EBIT N.V. (België)
ILS Consult GmbH (Oostenrijk)
Imtech Telecom Global Ltd. (UK)

Imtech Traffic

Peek Traffic Ltd. (UK)
Peek Traffic B.V.
Peek Traffic Sp. z o.o. (Polen)
Peek Promet d.o.o. (Kroatië)
Peek Traffic Sweden AB
Peek Traffic Finland Oy
WPS Parking Systems B.V.

Imtech Marine Group B.V.

Imtech Marine & Offshore B.V.
Imtech Schiffbau-/Dockbautechnik
Imtech Marine & Offshore Ltd. (UK)
Imtech Marine Germany GmbH
Marine Electronics (Shanghai) Co. Ltd
Van Berge Henegouwen Installaties B.V.
Dirkzwager B.V. (54%)
Tess Electrical Marine Inc. (51%) (USA)
IHC Systems B.V. (50%)
Radio Holland Group B.V.
Radio Holland Netherlands B.V.
Radio Holland Belgium N.V.
Radio Holland USA Inc.
Radio Holland Singapore Ltd.
Radio Holland Hong Kong Ltd.
Radio Holland South Africa Pty Ltd.
Sailtron B.V.
Venteville B.V.
Radio Holland Content@Sea B.V.

	Markten				Compe- tenties	
	Buildings	Industry	Infra/Traffic	Marine	Elektrotechniek ICT	Werktuigbouw
NVS Installation AB (Zweden)	■	■	■			■
Nordiske Varmer Sanitaer AS (Noorwegen)	■	■				■
LVI-Helin Oy (Finland)	■	■				■
Imtech ICT*	■	■	■			■
Imtech ICT Business Solutions B.V.	■	■				■
Imtech ICT Nederland B.V.	■	■				■
Imtech ICT Management & Consultancy B.V.	■	■	■			■
Imtech ICT Brocom B.V.	■	■				■
Imtech ICT Communications Solutions B.V.	■	■				■
Imtech ICT Performance Solutions B.V.	■	■	■			■
Fritz & Macziol Software und Computervertrieb GmbH	■	■				■
Infoma Software Consulting GmbH	■	■				■
Fritz & Macziol (Schweiz) A.G.	■	■				■
Imtech ICT UK Ltd. (UK)	■	■				■
Fit IT N.V. (België)	■	■				■
Thinking Solutions N.V. (België)	■	■				■
EBIT N.V. (België)	■	■				■
ILS Consult GmbH (Oostenrijk)	■	■				■
Imtech Telecom Global Ltd. (UK)	■	■				■
Imtech Traffic	■	■	■		■	■
Peek Traffic Ltd. (UK)			■		■	■
Peek Traffic B.V.			■		■	■
Peek Traffic Sp. z o.o. (Polen)			■		■	■
Peek Promet d.o.o. (Kroatië)			■		■	■
Peek Traffic Sweden AB			■		■	■
Peek Traffic Finland Oy			■		■	■
WPS Parking Systems B.V.	■	■	■		■	■
Imtech Marine Group B.V.				■	■	■
Imtech Marine & Offshore B.V.				■	■	■
Imtech Schiffbau-/Dockbautechnik				■		■
Imtech Marine & Offshore Ltd. (UK)				■	■	■
Imtech Marine Germany GmbH				■	■	■
Marine Electronics (Shanghai) Co. Ltd				■	■	■
Van Berge Henegouwen Installaties B.V.				■	■	■
Dirkzwager B.V. (54%)				■	■	■
Tess Electrical Marine Inc. (51%) (USA)				■	■	■
IHC Systems B.V. (50%)				■	■	■
Radio Holland Group B.V.				■	■	■
Radio Holland Netherlands B.V.				■	■	■
Radio Holland Belgium N.V.				■	■	■
Radio Holland USA Inc.				■	■	■
Radio Holland Singapore Ltd.				■	■	■
Radio Holland Hong Kong Ltd.				■	■	■
Radio Holland South Africa Pty Ltd.				■	■	■
Sailtron B.V.				■	■	■
Venteville B.V.				■	■	■
Radio Holland Content@Sea B.V.				■	■	■

2009 WEDEROM UITSTEKEND JAAR VOOR IMTECH, VERDERE EBITA-GROEI IN 2010 VERWACHT

2009 was – ondanks uitdagende marktomstandigheden als gevolg van de economische crisis – wederom een uitstekend jaar voor Imtech. Ook is Imtech erin geslaagd een orderportefeuille van 4,7 miljard euro (+ 5%) voor 2010 en volgende jaren op te bouwen. Dit biedt vertrouwen. De propositie van Imtech – hightech multidisciplinaire technische totaaloplossingen door de combinatie van elektrotechniek, ICT en werktuigbouw – bewijst ook in de huidige markt zijn waarde.

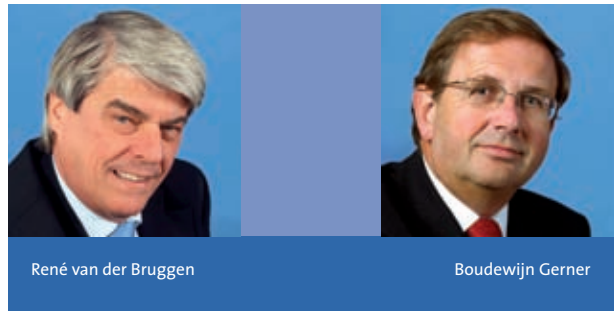
Alle clusters droegen bij aan het resultaat. Vooral in Duitsland & Oost-Europa werd sterke groei gerealiseerd, maar ook in de clusters UK, Ierland & Spanje en de Nordic werd een goede prestatie met verdere groei neergezet. De performance in de Benelux bleef op niveau en in de cluster ICT, Traffic & Marine was, met name door volume- en margedruk op de Europese ICT-markt, sprake van licht dalende resultaten. Per saldo heeft Imtech bewezen de recessie goed te kunnen weerstaan. Ondanks de slechte markt met druk op marktvolumes en marges, wist Imtech zowel auto-noom als door acquisities – met dank aan alle 23.000 medewerkers – een sterke performance neer te zetten.

De EBITA nam met 20% toe tot 235,9 miljoen euro, waarvan 7% autonoom. De EBIT nam met 16% toe tot 212,9 miljoen euro. De opbrengsten groeiden met 12% tot 4.323 miljoen euro (2008: 3.859 miljoen euro), waarvan 3% autonoom. De nettowinst nam met 11% toe tot 126,2 miljoen euro. De winst per aandeel vóór amortisatie en bijzondere waardevermindering van immateriële activa steeg met 0,28 euro tot 1,92 euro (+ 17%), gebaseerd op het gemiddeld aantal uitstaande aandelen gedurende het verslagjaar. Het voorgestelde dividend bedraagt 0,64 euro, een toename van 8%.

De Imtech-prestatie uitte zich – net als in 2007 en 2008 – in een verdere toename van de operationele EBITA-marge. In 2007 bedroeg deze nog 5,1%, in 2008 nam deze toe tot 5,5% en in 2009 kwam deze uit op 5,8%. In het licht van de marktomstandigheden een uitstekende prestatie.

BREED PORTFOLIO

Technologie speelt in toenemende mate een rol bij het oplossen van economische en maatschappelijke vraagstukken. Imtech bewijst al jarenlang van deze basistrend te kunnen profiteren. Een sterk punt hierbij is het breed gespreide portfolio in grote delen van Europa en op de internationale maritieme markt met in totaal bijna 20.000 klanten in een brede variëteit aan marktsegmenten.



VRAAG NAAR 'GROENE' TECHNOLOGIE NEEMT TOE

De groeiemarkt 'energy & environment' (energie, milieu, fijnstof en water) vormt een belangrijke 'driver' voor verdere groei. Imtech is in dit segment in Europa één van de sterkste technische spelers. Door energieoplossingen te integreren in de Imtech-totaalaanpak wordt extra toegevoegde waarde geleverd. Vooral de vraag naar 'groene' technologie neemt toe. Imtech wist hier goed op in te spelen. Een paar voorbeelden zijn orders voor de technologie in het 'groene' stadion voor de Olympische Spelen 2012 in Londen, 'groene' datacenters, de 'groene' 150 meter hoge torens van de Deutsche Bank in Frankfurt (één van de meest 'groene' gebouwen in Europa), de 'groene' renovatie van het hoofdkantoor van BNP Paribas Fortis in Brussel en de 'Rainbow Warrior III', het nieuwe 'groene' vlaggenschip van Greenpeace. Naast 'groene' projecten is Imtech over de volle breedte actief in de markt van (decentrale) energiecentrales, bio-energie, olie en gas, realisatie van schoon drink- en afvalwater, terugdringen van de uitstoot van fijnstof en het voorkomen van andere vormen van milieuvervuiling. Het aandeel van de activiteiten op het gebied van 'energy & environment' kwam in 2009 uit op circa 25% van de totale opbrengsten. Verdere groei wordt voorzien. Imtech ligt daarbij goed op koers. Mede in dit kader participeerde Imtech in het succesvolle Cleantech Fund I met als doel jonge en kansrijke 'clean technology' ondernemingen tot bloei te brengen.

INSPELEN OP AANTREKKENDE OVERHEIDS-BESTEDINGEN

Imtech is goed gepositioneerd in door de overheid gefinancierde markten als mobiliteit, infrastructuur, rail, milieu, water, zorg en onderwijs. Circa 30% van de opbrengsten in 2010 kwam tot stand via door de overheid geïnitieerde of ondersteunde projecten. In economisch mindere tijden voert de overheid een anticyclisch investeringsbeleid. Technologie vormt hierbij één van de belangrijkste drijfveren.

'RECURRING' BUSINESS: BASIS VOOR LANGE TERMIJN CONTINUÏTEIT

Circa 55% van de activiteiten van Imtech is 'recurring' en Imtech beschikt over duizenden onderhoudscontracten in vele marktsegmenten, die – ondanks de uitdagende marktomstandigheden – een goede basis vormen voor meerjarige continuïteit.

VERDERE GROEI DOOR ACQUISITIES

Na een zeer actief 2008 met een grote overname in de Nordic (NVS, 2.300 medewerkers) en nog tien andere middelgrote en kleinere acquisities (totale opbrengsten: 550 miljoen euro), was 2009 het integratiejaar van deze acquisities. In 2009 was sprake van een beperkt aantal acquisities in Roemenië, Spanje en de Nordic. In totaal was hiermee een koopprijs (inclusief maximale earn-out) van 31 miljoen euro gemoeid. De totale opbrengsten van deze acquisities bedragen ongeveer 40 miljoen euro op jaarbasis met circa 525 nieuwe medewerkers. Alle overgenomen ondernemingen leverden een directe bijdrage aan de winst per aandeel. Voor de komende jaren ziet Imtech goede mogelijkheden om haar portfolio verder te versterken met acquisities.

HANDHAVING DOELSTELLINGEN VOOR DE LANGE TERMIJN

Imtech kent de volgende strategische doelstellingen voor de lange termijn:

- de beste technische dienstverlener te willen zijn, zowel in Europa als op de internationale maritieme markt;
- het bereiken van minimaal een top 3-positie in elk Imtech-land en op elke voor Imtech relevante markt;
- opbrengsten van 5 miljard euro te bereiken in 2012;
- handhaving van de doelstelling voor de operationele EBITA-marge van 6%.

Deze groeidoelstellingen worden, ondanks het economische klimaat, onverkort gehandhaafd. De ruimte in de bestaande kredietfaciliteiten is voldoende voor de financiering hiervan.

VERDERE GROEI IN 2010

2010, het jaar waarin Imtech haar 150-jarig bestaan viert, is ingegaan met een omvangrijke orderportefeuille, waarvan de kwaliteit stabiel bleef. Dit zorgt voor een comfortabele uitgangspositie. Sterke marktposities, schaalgrootte, een uitgebreid dienstenportfolio en een omvangrijk en goed gediversifieerd klantenbestand in talloze marktsegmenten maken – ondanks blijvend uitdagende marktomstan-

digheden – continuïteit en daarmee verdere groei mogelijk. De sterke positie in Duitsland & Oost-Europa (goed voor circa 25% van de totale activiteiten) geeft hierbij extra vertrouwen. Daarnaast is Imtech prima gepositioneerd in de groeiemarkt van 'energy & environment' en in de aantrekkende overheidsmarkt. Naast het structurele aandeel 'recurring business', ziet Imtech in een aantal segmenten ook de eerste voorzichtige tekenen van herstel. Bovendien kenmerkt Imtech zich door een flexibele projectorganisatie die zich goed kan aanpassen aan gewijzigde marktomstandigheden. Dat geeft extra vertrouwen voor de toekomst.

Daar staat tegenover dat Imtech de negatieve effecten van de uitdagende economische situatie merkt. Slechte financiële posities bij klanten leiden tot verschuiving of uitstel van projecten. De concurrentie neemt toe, marktvolumes staan onder druk. Bovendien blijft het potentieel gebrek aan vakbekwame medewerkers op termijn manifest.

Imtech acht zich veerkrachtig genoeg om de kansen die voorvloeien uit het brede portfolio en de sterke marktposities te benutten en de bedreigingen het hoofd te bieden. Gesterkt door de succesvolle strategie en 'track record' van sterke groei in de afgelopen jaren gelooft Imtech in haar eigen kracht. Per saldo – als resultante van kansen en bedreigingen – is én blijft Imtech goed in balans. De focus blijft ook in de huidige markt gericht op groei.

In het kader van de uitdagende marktomstandigheden wordt een proactief financieel beleid gevoerd. Dit vertaalt zich in extra aandacht voor werkkapitaalbeheersing, risicomangement, kostenbeheersing, de financiële kracht van klanten en samenwerkingspartners en versterking van de interne Europese samenwerking. Tevens wordt optimaal geprofitteerd van de sterke procurementpositie en worden inkoopcontracten waar mogelijk herzien of heronderhandeld.

Naar de huidige inzichten verwacht Imtech voor 2010 een verdere toename van de EBITA door autonome groei en acquisities.

Gouda, 15 februari 2010



René van der Bruggen, Voorzitter



Boudewijn Gerner, CFO

BERICHT VAN DE RAAD VAN COMMISSARISSEN

Hierbij bieden wij aan de aandeelhouders de door de Raad van Bestuur opgestelde jaarrekening over het boekjaar 2009 ter vaststelling aan. Deze jaarrekening is gecontroleerd en van een goedkeurende verklaring voorzien door de externe accountant KPMG Accountants N.V. ('KPMG') (pagina 126), en door ons met de Raad van Bestuur besproken in aanwezigheid van KPMG. Wij adviseren aandeelhouders de jaarrekening vast te stellen. De statutaire winstbestemming staat vermeld op pagina 127. Na overleg met de Raad van Bestuur stellen wij voor – conform het dividendbeleid – het dividend over 2009 per gewoon aandeel vast te stellen op 0,64 euro (een winstuitkering van 40%) en een bedrag van 76,0 miljoen euro toe te voegen aan de reserves. Het dividend kan naar keuze van de aandeelhouder geheel in contanten, dan wel in gewone aandelen ten laste van de fiscaal vrij uitkeerbare agioreserve of overige reserves worden opgenomen. De ruilverhouding van dit keuzedividend zal op 21 april 2010 na beurs bekend worden gemaakt.

In het verslagjaar hebben wij in zes reguliere vergaderingen de Raad van Bestuur met advies terzijde gestaan en, met inachtneming van de belangen van betrokkenen, toezicht gehouden op het beleid van de Raad van Bestuur en op de algemene gang van zaken binnen Imtech. Daarnaast kwam de Audit Commissie driemaal, de Honoreringscommissie tweemaal, en de Benoemingscommissie eenmaal bijeen en werden verslagen daarvan met de Raad van Commissarissen besproken. De aanwezigheid van commissarissen bij al deze vergaderingen was (behoudens ziekte) nagenoeg volledig. Voor de taakverdeling en de werkwijze van onze Raad en de commissies wordt verwezen naar het hoofdstuk Corporate Governance (zie pagina 16 e.v.). Aan de twee overlegvergaderingen met de Centrale Ondernemingsraad, waarin speciale thema's werden behandeld, werd door leden van onze Raad deelgenomen. Zoals inmiddels gebruikelijk, werden wij in één van de vergaderingen door een algemeen directeur van een divisie geïnformeerd omtrent de gang van zaken en werd één van de vergaderingen op locatie gehouden (bij NVS in Stockholm), waarbij een project werd bezocht.

Vaste onderwerpen betreffen samengevat: (i) de operationele en financiële gang van zaken in vergelijking met de begroting en overige doelstellingen, (ii) de strategie, marktontwikkeling en acquisities (beoordeling vooraf en analyse achteraf), (iii) interne controle en risicobeheersing, (iv) management development, organisatiestructuur, functioneren en beloning Raad van Bestuur, (v) relevante

maatschappelijke aspecten van ondernemen en (vi) samenstelling Raad van Commissarissen, profiel en eigen functioneren. Extra aandacht werd dit jaar besteed aan de mogelijke impact van de recessie op de operationele en financiële gang van zaken, de relevante maatschappelijke aspecten van ondernemen en de juridische structuur van Imtech.

OPERATIONELE EN FINANCIËLE GANG VAN ZAKEN

Zowel in de vergaderingen van de Raad als in de vergaderingen van de Audit Commissie, waar een en ander meer uitgebreid aan bod kwam, werden de gang van zaken binnen de divisies en de werkmaatschappijen en de financiële verslaggeving besproken (wat betreft de halfjaar- en jaarcijfers in aanwezigheid van KPMG), alsmede de rapportages van KPMG, de jaarverwachting en de begroting voor 2010. Regelmatig werden rapporten van analisten over Imtech besproken. Blijvende aandacht werd met name door de Audit Commissie geschonken aan risicomanagement, de voorzieningen, het werkkapitaal en de kaspositie.

KPMG heeft aan ons gerapporteerd over haar onafhankelijkheid ten opzichte van Imtech. In dit kader is door de Audit Commissie aandacht besteed aan het functioneren en de honoraria van KPMG voor zowel de jaarrekeningcontrole, overige controle-opdrachten en overige werkzaamheden. Voorts heeft KPMG bevestigd dat zij van Imtech onafhankelijk is in overeenstemming met de voor haar geldende beroepsvoorschriften. KPMG was ook aanwezig bij de aandeelhoudersvergadering van 7 april 2009.



Full-scope klimaat-technologie nieuwe vliegdekschepen Royal Navy

Imtech is verantwoordelijk voor het innovatieve technisch ontwerp,

de engineering, uitrusting, levering, installatie én inbedrijfstelling van de duurzame klimaattechnologie met full-scope HVAC-oplossingen (Heating, Ventilation en Air Conditioning) in twee 280 meter lange nieuwe vliegdekschepen van de Royal Navy.

STRATEGIE, MARKTONTWIKKELING EN ACQUISITIES

Veel aandacht werd besteed aan versterking van Imtech conform het door de Raad vastgestelde strategische groeiplan 2012, inclusief de markten waarop Imtech wenst te acteren (geografisch en technologisch). Uitgangspunt is en blijft het creëren van aandeelhouderswaarde op de lange termijn.

Imtech werd in het verslagjaar versterkt met de door de Raad goedgekeurde overnames van diverse kleinere en middelgrote ondernemingen, onder meer ter versterking van de posities in de Nordic, Spanje en Roemenië. In totaal betrof het circa 525 medewerkers en opbrengsten van circa 40 miljoen euro op jaarbasis.

Periodiek worden de prestaties van voorgaande acquisities aan de hand van de ten tijde van verwerving gemaakte verwachtingen geëvalueerd om te bezien in hoeverre geprognosticeerde aandeelhouderswaarde daadwerkelijk is gecreëerd.

INTERNE CONTROLE EN RISICOBEBEERSING

Voorts werd met name door de Audit Commissie aandacht besteed aan de beoordeling door de Raad van Bestuur van het interne risicobebearings- en controlesysteem, het opvolgen van de aanbevelingen uit de onderzoeken door KPMG naar de interne controle, de invloed van de economische omstandigheden op de markten waarop Imtech actief is, alsmede naleving van relevante wet- en regelgeving en werking van interne richtlijnen. Imtech beschikt niet over een interne audit afdeling. Uit de jaarlijkse evaluatie hierover van de Audit Commissie, concludeert de Raad van Commissarissen dat daar geen behoefte aan bestaat, omdat daarin door andere maatregelen wordt voorzien.

MANAGEMENT DEVELOPMENT, FUNCTIONEREN, BEZOLDIGINGSBELEID EN BELONING RAAD VAN BESTUUR

Op het personele vlak werd gesproken over de organisatiestructuur en de opvolgingsplanning voor het senior management. Het functioneren van de Raad van Bestuur en zijn leden werd geëvalueerd in een vergadering buiten hun aanwezigheid.

Het bezoldigingsbeleid heeft ten doel om gekwalificeerde en ervaren bestuurders met bedrijfstakervaring aan te trekken, te motiveren en te behouden. De belonings-



Imtech verwerft diverse olympische orders

Voor de Olympische Spelen 2012 heeft Imtech meerdere technologieorders

verworven. Naast het olympisch stadion (zie pagina 48) gaat het om het olympische winkelcentrum 'Westfield Stratford City' (150.000 m²), het fietsstadion 'Velodrome' (foto), de basketbalhal en diverse verblijfaccommodaties.

structuur is gericht op een optimale verhouding tussen de kortetermijnresultaten van de onderneming en haar doelen voor de langere termijn. Gezien Imtech's ambitieuze groei-doelstelling wordt een zwaarder gewicht toegekend aan het lange termijn variabele inkomensdeel, waarmee het bezoldigingsbeleid 'lange termijn performance driven' is. In de aandeelhoudersvergadering van 7 april 2009 werd goedgekeurd dat per 1 januari 2009 de hoogte van de variabele beloning voor de CFO bij 'at target' realisatie van de vastgestelde doelstellingen 100% van het basissalaris zal bedragen (was 80%), waarbij 40% (was 40%) de korte termijn (één jaar) betreft, en 60% (was 40%) de lange termijn (drie jaar).

De hoofdlijnen van het door aandeelhouders goedgekeurde thans vigerende bezoldigingsbeleid zijn als volgt:

- het basissalaris is gesteld op het mediaanniveau van de referentiemarkt voor bestuurders van grotere Nederlandse ondernemingen;
- de hoogte van de variabele beloning is afhankelijk van vooraf vastgestelde doelstellingen en kan bij ('at target') realisatie daarvan 135% toevoegen aan het basissalaris van de Voorzitter van de Raad van Bestuur en 100% aan het basissalaris van de CFO. Deze doelstellingen richten zich met betrekking tot de Voorzitter van de Raad van Bestuur en de CFO voor 40% op de korte termijn (één jaar) en voor 60% op de lange termijn (drie jaar);
- doelstellingen voor het variabel inkomen korte termijn liggen op het vlak van EBITA-groei (50%), opbrengstengroei (30%) en persoonlijke doelstellingen (20%);

- doelstellingen voor het variabel inkomen lange termijn liggen op het vlak van strategische doelstellingen (tezamen 50%) en Total Shareholders Return (TSR) ten opzichte van de peer group (50%). Uitgangspunt voor de berekening van het TSR-kengetal is het gemiddelde over drie jaar van de jaarlijkse koersstijging plus uitgekeerd dividend van de betrokken bedrijven;
- de peer group bestaat uit de bedrijven in de Midkap index van Euronext Amsterdam by NYSE Euronext;
- realisatie van de kortetermijndoelstellingen wordt beloond in een jaarlijkse bonus in contanten;
- het behalen van de langetermijndoelstellingen wordt na drie jaar beloond via een bonus in aandelen, die van tevoren voorwaardelijk worden toegekend. De blokkeringsperiode van vijf jaar vangt aan op de datum van de voorwaardelijke toekenning van deze aandelen;
- de Honoreringscommissie kan per doelstelling afwijken van de 'at target' (niveau 100%) vastgestelde bonus in contanten of aandelen. Bij excellente performance bedraagt deze bonus maximaal 150% van het 'at target' vastgestelde bedrag of het aantal aandelen, welk percentage kan teruglopen tot nihil bij het niet behalen van de doelstellingen. De meetmethode kent een staffelindeling die binnen de staffel glijdend is;
- de secundaire arbeidsvoorwaarden blijven ongewijzigd.

De doelstellingen voor het variabel inkomen (zowel korte termijn als lange termijn) worden jaarlijks herzien en aan het begin van elk jaar voor ieder lid van de Raad van Bestuur vastgesteld. Het remuneratierapport van de Honoreringscommissie wordt op de website van Imtech

(www.imtech.eu) gepubliceerd. Op voorstel van de Honoreringscommissie heeft de Raad van Commissarissen de verschillende salariscomponenten voor de leden van de Raad van Bestuur als volgt vastgesteld.

Per 1 januari 2009 is het basissalaris van de Voorzitter Raad van Bestuur met 6% verhoogd en vastgesteld op 629.700 euro. Het basissalaris van de CFO is met 11% verhoogd naar 431.200 euro. Daarmee wordt het mediaanniveau van bestuurders van vergelijkbare functiezwaarte van grotere Nederlandse ondernemingen gevolgd.

Het behaalde niveau variabel inkomen korte termijn 2008 (uitbetaald in 2009) bedraagt voor de Voorzitter Raad van Bestuur 77% van het basissalaris 2008 ('at target' 55%) en voor de CFO 58% ('at target' 40%). Door beide leden van de Raad van Bestuur werd een excellente performance geleverd wegens het ruimschoots overschrijden van doelstellingen op het vlak van EBITA-groei en opbrengstengroei.

In het kader van het variabel inkomen lange termijn 2006-2008 werden in april 2009 aan de Voorzitter 34.996 aandelen en aan de CFO 12.546 aandelen onvoorwaardelijk toegekend. Dit aantal werd vastgesteld met inachtneming van het behalen van doelstellingen, waarbij de operationele EBITA-margegroei als 'excellent', de opbrengstengroei als 'excellent' en de afronding van het strategisch langetermijnplan als 'goed' werden beoordeeld. De gemiddelde 'Total Shareholder Return'-positie werd als 'goed' beoordeeld. Hierdoor is 123% van de voorwaardelijk toegekende aandelen definitief toegekend.

Ten behoeve van het variabel inkomen lange termijn 2009-2011 zijn aan de Voorzitter Raad van Bestuur 44.699 aandelen en aan de CFO 22.957 aandelen voorwaardelijk toegekend (berekend tegen een koers van 11,27 euro). De strategische doelstellingen zijn in belangrijke mate gekoppeld aan de realisatie van een compleet portfolio per strategisch land, de opbrengstengroei, ontwikkeling EBITA-marge, acquisities en de TSR.

De arbeidsovereenkomst met de Voorzitter van de Raad van Bestuur hield in een pensionering met 62 jaar. De Raad van Commissarissen is verheugd dat de heer Van der Bruggen bereid is gebleken zijn contract met drie jaar te verlengen. Hierbij zijn de volgende aanvullende afspraken gemaakt, die zijn goedgekeurd in de



Hightech windtunnel voor BMW

Imtech helpt de auto-industrie met geavanceerde testtechnologie voor de ontwikkeling van nieuwe

modellen met een laag brandstofverbruik en lage CO₂-emissies. In een windtunnel met een maximale windsnelheid van 280 kilometer per uur worden relevante klimaat- en wegcondities voor BMW gesimuleerd.



Duurzame energie uit landbouwslib

Imtech verzorgde de technologie voor twee hightech biogascentrales van Anglian Water Services in Great Billing in de UK. Deze centrales wekken uit landbouwslib door de combinatie van innovatieve slibverwerkings- en biogastechnologie op jaarbasis meer dan 2 MW aan duurzame energie op.

aandeelhoudersvergadering van 7 april 2009: (i) mits de ondernemingsresultaten de stijgende lijn van het strategisch groeiplan 2012 volgen, zal het basissalaris met een minimum van 5% per jaar worden verhoogd, (ii) ook in het jaar dat betrokkene met pensioen gaat, worden (pro rata) voorwaardelijke aandelen toegekend, en (iii) met ingang van de datum dat betrokkene de 63-jarige leeftijd heeft bereikt, worden de langetermijndoelstellingen omgezet in doelstellingen die zullen gelden voor de resterende diensttijd. Voor het overige blijven het thans vigerende Beloningsbeleid en de Aandelenregeling van toepassing.

SAMENSTELLING RAAD VAN COMMISSARISSEN, PROFIEL, EIGEN FUNCTIONEREN

Het eigen functioneren van de Raad van Commissarissen en zijn leden werd geëvalueerd in een vergadering buiten aanwezigheid van de Raad van Bestuur, evenals in voorgaande jaren op basis van een vragenlijst.

In de aandeelhoudersvergadering van 7 april 2009 werd de heer Van der Meer herbenoemd voor een periode van vier jaar.

Voorts werd in deze vergadering kennis gegeven van het in 2010 volgens rooster aftreden van de heren Van Amerongen en Van Tooren, die zich beiden herkiesbaar hebben gesteld. De Raad van Commissarissen is voornemens de heren Van Amerongen en Van Tooren alsdan voor te dragen voor herbenoeming door de aandeelhoudersvergadering voor een periode van vier jaar. De Centrale Ondernemingsraad steunt unaniem deze voorgenomen voordracht tot herbenoeming.

De samenstelling van de Raad van Commissarissen en de deskundigheid van zijn individuele leden voldoen aan de in de profielschets gestelde vereisten. Alle leden van de Raad van Commissarissen zijn onafhankelijk van Imtech volgens de Nederlandse Corporate Governance Code. De taakverdeling en werkwijze van de Raad van Commissarissen en zijn commissies zijn vastgelegd in reglementen. Zowel de profielschets als de reglementen zijn via de website van Imtech (www.imtech.eu) toegankelijk. Voor de personalia van de leden van de Raad van Commissarissen wordt verwezen naar de binnenzijde van de omslag.

OVERIG

Er zijn geen transacties waarbij tegenstrijdige belangen van commissarissen of bestuurders spelen. Aan de leden van de Raad van Bestuur en Raad van Commissarissen worden geen leningen, voorschotten of garanties verstrekt.

Wij zijn de Raad van Bestuur en alle medewerkers erkentelijk voor hun toewijding en inzet in het afgelopen jaar.

Gouda, 15 februari 2010

namens de Raad van Commissarissen

Rudy van der Meer, Voorzitter

Imtech N.V. is een structuurvennootschap (onder gemitigeerd regime krachtens artikel 2:155 BW). De vennootschap wordt bestuurd door een Raad van Bestuur ('RvB') onder toezicht van een Raad van Commissarissen ('RvC') (een zogenaamde 'two-tier' bestuursstructuur) en kent voorts een Centrale Ondernemingsraad ('COR') en een Algemene Vergadering van Aandeelhouders ('AvA').

Uitgangspunten van Corporate Governance zijn goed ondernemerschap (integer en transparant handelen door het bestuur) en goed toezicht hierop (inclusief de verantwoording daarover). De Nederlandse Corporate Governance Code (Staatscourant 3 december 2009, nr. 18499, hierna 'Code') is van toepassing op Imtech en is uitgewerkt in principes en concrete bepalingen. Imtech onderschrijft deze principes volledig. Op een enkele uitzondering na zijn alle bepalingen van de Code geïmplementeerd in reglementen, statuten, alsmede overige regelingen en codes; deze zijn openbaar gemaakt via de website.

RAAD VAN BESTUUR

De RvB is belast met het besturen van de vennootschap en vertegenwoordigt deze. Hij is verantwoordelijk voor de realisatie van de doelstellingen, de strategie met het bijbehorende risicoprofiel, de financiering, de ontwikkeling van de resultaten en de maatschappelijke aspecten van ondernemen. Voorts is de RvB verantwoordelijk voor de interne risicobeheersings- en controlesystemen met betrekking tot de ondernemingsactiviteiten, en voor de naleving van alle relevante wet- en regelgeving. De RvB verschaft tijdig alle informatie aan de RvC en/of zijn commissies en legt verantwoording af aan de RvC en de AvA. Bepaalde besluiten van de RvB zijn krachtens de wet en statuten onderworpen aan de goedkeuring van deze organen.

De RvB stelt de RvC en/of zijn commissies schriftelijk op de hoogte van de hoofdlijnen van het strategisch beleid, de algemene en financiële risico's en de risicobeheersings- en controlesystemen. De RvB legt ter goedkeuring voor aan de RvC:

- de operationele en financiële doelstellingen;
- de strategie die moet leiden tot het realiseren van de doelstellingen;
- de randvoorwaarden die worden gehanteerd, onder meer ten aanzien van de financiële ratio's; en
- de relevante maatschappelijke aspecten van ondernemen.

Als instrumenten van de interne risicobeheersings- en controlesystemen hanteert Imtech:

- risicoanalyses van de financiële en operationele doelstellingen;
- een handleiding voor inrichting van financiële verslaggeving en voor te volgen procedures;
- een systeem van monitoring en rapportering;
- business principles en een klokkenluidersregeling.

De RvB bepaalt met goedkeuring van de RvC welk gedeelte van de winst wordt gereserveerd. De winst die overblijft staat ter vrije beschikking van de AvA. Het dividendbeleid is 40% van het nettoresultaat, exclusief bijzondere posten, uit te keren en naar keuze beschikbaar te stellen in contanten of in gewone aandelen ten laste van de reserves.

Krachtens aanwijzing door de AvA is de RvB bevoegd onder goedkeuring van de RvC te besluiten tot uitgifte van aandelen en tot het beperken of uitsluiten van het aan aandeelhouders toekomende voorkeursrecht (voor 10% van het geplaatste kapitaal plus additioneel 10% in verband met een overname). Krachtens machtiging door de AvA is de RvB voorts bevoegd tot inkoop van eigen aandelen in de vennootschap. Deze aanwijzing c.q. machtiging wordt op de jaarlijkse algemene vergadering van aandeelhouders voor de daarin gespecificeerde aantallen gevraagd en geldt steeds voor achttien maanden. De RvB is bevoegd de ingekochte eigen aandelen, na goedkeuring door de RvC, te vervreemden.

De RvB heeft de goedkeuring van de RvC nodig voor het deelnemen in het kapitaal van andere ondernemingen en het investeren in duurzame productiemiddelen en onroerende zaken, steeds voor zover de waarde hiervan een bedrag van vijf miljoen euro te boven gaat. Voorts zijn in artikel 164 lid 1 boek 2 BW besluiten van de RvB opgesomd die onderworpen zijn aan de goedkeuring van de RvC.

RAAD VAN COMMISSARISSEN

De RvC heeft tot taak toezicht te houden op het beleid van de RvB en op de algemene gang van zaken binnen Imtech. Verder staat de RvC de RvB met raad terzijde. Bij de vervulling van hun taak richten de commissarissen zich naar het belang van Imtech en haar belanghebbenden en betrekken zij daarbij de voor Imtech relevante maatschappelijke aspecten van ondernemen.

De RvC stelt een profielschets vast met daarin onder andere de samenstelling en omvang (thans ten minste vijf leden) rekening houdend met de aard van de onderneming, haar activiteiten en de gewenste deskundigheid en achtergrond van de commissarissen. De RvC streeft naar een gemengde samenstelling, onder meer met betrekking tot geslacht en leeftijd. De profielschets en iedere wijziging worden door de RvC besproken in de AvA en met de COR. De profielschets is te raadplegen op de website.

De RvC heeft uit zijn midden een Audit, een Honorerings- en een Benoemingscommissie ingesteld en in reglementen de taakverdeling en de werkwijze van de RvC en zijn commissies vastgelegd. Elke commissie heeft een gedeelde bevoegdheid: zij adviseert de RvC ten aanzien van bepaalde delen van zijn taken en bereidt de besluitvorming van de RvC daaromtrent voor. De leden van de Honorerings- en de Benoemingscommissie vormen een personele unie.

De Audit Commissie richt zich op toezicht op:

- financiële verslaggeving en te volgen procedures;
- het beleid inzake tax planning;
- concernfinanciering;
- toepassing van informatie- en communicatietechnologie;
- werking van interne risicobeheersings- en controlesystemen;
- het interne en externe auditproces, inclusief naleving aanbevelingen en opvolging opmerkingen;
- functioneren en onafhankelijkheid van de accountant; en
- toezicht op naleving van wet- en regelgeving en werking interne richtlijnen.

Tot de taken van de Benoemingscommissie behoren:

- selectiecriteria en benoemingsprocedures inzake commissarissen en bestuurders;
- profielschets RvC, omvang en samenstelling RvC en RvB en periodieke beoordeling daarvan;
- functioneren van commissarissen en bestuurders en periodieke beoordeling daarvan;
- (her)benoemingen; en
- toezicht op beleid inzake selectiecriteria en benoemingsprocedures voor hoger management.

Het takenpakket van de Honoreringscommissie omvat:

- het bezoldigingsbeleid voor de RvB;
- de aandelenregeling voor de RvB;
- de prestatiecriteria en de toepassing daarvan;
- de hoogte van de vaste en variabele bezoldiging en het aantal toe te kennen aandelen;
- de hoogte van pensioenrechten, afvloeiingsregelingen en overige vergoedingen; en
- het remuneratierapport.

De RvC benoemt een accountant teneinde de door de RvB opgestelde jaarrekening te onderzoeken en daarover verslag uit te brengen en een verklaring af te leggen. De benoeming kan te allen tijde worden ingetrokken door de AvA.

BENOEMING EN BEZOLDIGING

De RvC stelt het aantal leden van de RvB vast. De leden van de RvB worden (her)benoemd en ontslagen door de AvA. Een nieuwe bestuurder treedt af na afloop van een periode van vier jaren en is in beginsel herbenoembaar. De (her)benoeming geschiedt op basis van een bindende voordracht door de RvC, die daartoe de Benoemingscommissie hoort. De AvA kan aan deze voordracht het bindend karakter ontnemen bij een gekwalificeerde meerderheid.

Het bezoldigingsbeleid van de RvB en wijzigingen daarin worden op voorstel van de RvC vastgesteld door de AvA, en ter kennisneming aan de COR aangeboden. Binnen het kader van het bezoldigingsbeleid geschiedt de vaststelling van de beloning van individuele bestuurders (inclusief de toekenning van aandelen) door de RvC op voorstel van de Honoreringscommissie. Het remuneratierapport van de RvC bevat een verslag van de wijze waarop het bezoldigingsbeleid in het afgelopen boekjaar in de praktijk is gebracht, en een overzicht van het bezoldigingsbeleid dat het komende boekjaar en de daaropvolgende jaren door de RvC wordt voorzien. Het bezoldigingsbeleid, de aandelenregeling en het jaarlijkse remuneratierapport zijn te raadplegen op de website. De hoofdlijnen van het bezoldigingsbeleid, alsmede van de vastgestelde verschillende salariscomponenten van de individuele bestuurders zijn opgenomen in het bericht van de RvC (zie pagina's 13 en 14).

De commissarissen worden op basis van de profielschets op voordracht van de RvC benoemd door de AvA. De voordracht wordt gelijktijdig bekendgemaakt aan de AvA en

aan de COR. De AvA en (voor een derde van het aantal leden) de COR kunnen aan de RvC personen aanbevelen om als commissaris te worden voorgedragen. De AvA kan met een gekwalificeerde meerderheid een voordracht afwijzen. Een commissaris treedt af na afloop van een periode van vier jaren en is in beginsel herbenoembaar. Een commissaris kan echter ten hoogste twaalf jaar zitting hebben in de RvC. De AvA stelt op voorstel van de RvC de bezoldiging van commissarissen vast.

AANDEELHOUDERSVERGADERING

De bevoegdheden van de AvA zijn in wet en statuten vastgelegd en luiden zakelijk weergegeven als volgt:

- goedkeuring van besluiten die een belangrijke verandering van de identiteit of het karakter van Imtech of haar onderneming met zich meebrengen;
- benoeming en ontslag leden RvB;
- vaststelling bezoldigingsbeleid voor de RvB;
- goedkeuring aandelenregeling voor de RvB;
- benoeming leden RvC;
- opzegging van vertrouwen in de RvC;
- vaststelling jaarrekening van Imtech;
- goedkeuring bestemming van de winst (voor zover die ter beschikking van de AvA is);
- goedkeuring dividendvoorstel; en
- goedkeuring van besluiten tot wijziging van de statuten of tot ontbinding van Imtech.

Voorts worden met de AvA besproken:

- het jaarverslag van Imtech;
- wijziging in het reserverings- en dividendbeleid;
- wijziging in de profielschets voor de RvC; en
- wijziging in de corporate governance-structuur.

Jaarlijks wordt ten minste één algemene vergadering gehouden. Buitengewone algemene vergaderingen van aandeelhouders worden gehouden zo dikwijls de RvC of de RvB dit wenselijk acht. De RvB en de RvC verschaffen de AvA alle verlangde informatie, tenzij een zwaarwichtig belang van de vennootschap zich daartegen verzet.

Een besluit tot wijziging van de statuten of tot ontbinding van Imtech kan door de AvA slechts worden genomen op voorstel van de RvB onder goedkeuring van de RvC.

AANDELEN

Het maatschappelijk kapitaal bestaat uit aandelen op naam, verdeeld in gewone, financieringspreferente en

preferente aandelen. Elk aandeel geeft recht op het uitbrengen van één stem, met uitzondering van financieringspreferente aandelen, waar het stemrecht wordt gebaseerd op de reële waarde van de kapitaalinbreng. Voor de winstbestemming en dividendgerechtigheid wordt verwezen naar pagina 127. Het geplaatste kapitaal bestaat geheel uit gewone aandelen, die volledig zijn volgestort en via het girale systeem worden verhandeld. Preferente en financieringspreferente aandelen staan niet uit. De aandelen die Imtech in haar eigen kapitaal houdt tellen niet mee voor de berekening van een voor uitkering op aandelen bestemd bedrag en voor de aanwezigheid in een aandeelhoudersvergadering, en daarop kan geen stem worden uitgebracht.

AANDELENOPTIE- EN AANDELENREGELING, INKOOP AANDELEN

Imtech kent een aandelenoptieregeling, waarbij aan een aantal leidinggevende functionarissen opties op gewone aandelen worden verleend (zie pagina 95 e.v.). Deze rechten worden ter discretie van de RvB toegekend, onder goedkeuring van de RvC voor wat betreft het totale aantal, de looptijd (met inbegrip van blokkeringsperiode) en de uitoefenprijs. De blokkeringsperiode vervalt in geval van 'change of control' in Imtech. Daarnaast is er een aandelenregeling ten behoeve van de leden van de RvB (zie pagina 97). Op voorstel van de Honoreringscommissie bepaalt de RvC jaarlijks het aantal voorwaardelijk en definitief toe te kennen aandelen overeenkomstig het bezoldigingsbeleid. Ter dekking van de verplichtingen uit hoofde van toegekende opties (volledig) en voorwaardelijk toegekende aandelen ('at target') koopt Imtech aandelen in.



Technologische 'verhuizing' Shell New Technology Center

Shell verhuisde zijn laboratorium in Amsterdam naar het

Shell New Technology Center. Imtech verzorgde de engineering en technologische 'verhuizing' van maar liefst 900 laboratoriumopstellingen en 'pilot plants', inclusief talloze technische verbeteringen.

INTERN REGLEMENT INZAKE VOORWETENSCHAP

Binnen Imtech is een reglement inzake de melding en reglementering van transacties in effecten Imtech N.V. (en mogelijk andere daartoe aangewezen effecten) van kracht voor de RvC, RvB, Directieraad en overige daartoe aangewezen personen (onder wie stafmedewerkers, het management van de grote werkmaatschappijen en een aantal vaste adviseurs).

STICHTING IMTECH

Imtech N.V. heeft aan de Stichting Imtech een optie verleend tot een maximum van 180 miljoen preferente aandelen in haar aandelenkapitaal, met dien verstande dat door de Stichting niet meer preferente aandelen kunnen worden genomen dan tot een totaal aantal gelijk aan alle ten tijde van de uitoefening van het recht uitstaande gewone aandelen en financieringspreferente aandelen. In het verslagjaar heeft Imtech aan de Stichting bericht in beginsel bereid te zijn om de Stichting in voorkomende gevallen bij overeenkomst het enquêterecht als bedoeld in artikel 2:345 BW toe te kennen, mocht dit naar beider beoordeling wenselijk of geboden zijn in het kader van het doel van de Stichting.

De Stichting is een zelfstandige stichting die onafhankelijk van Imtech functioneert en heeft ten doel het behartigen van Imtech's belangen op zodanige wijze dat deze zo goed mogelijk worden gewaarborgd en dat invloeden die de continuïteit of de zelfstandigheid van Imtech in strijd met die belangen zouden kunnen aantasten zo veel mogelijk worden geweerd. De optie kan worden uitgeoefend indien, uitsluitend ter beoordeling van de Stichting: (i) de zelfstandigheid of de continuïteit van Imtech wordt bedreigd; of (ii) een (dreigend) handelen van één of meer personen strijdig is (of kan zijn) met de belangen van Imtech, (overige) aandeelhouders, werknemers of anderen die bij Imtech betrokken zijn. Van de mogelijkheid tot uitgifte van preferente aandelen kan in dergelijke gevallen gebruik worden gemaakt, waarbij die gevallen niet noodzakelijkerwijs beperkt zijn tot 'overname of overval', dit alles ter beoordeling door de Stichting. Met de uitgifte van preferente aandelen zal door Imtech geen verruiming van de financieringsbronnen worden nagestreefd.

De Stichting zal bij volledige uitoefening van de optie maximaal 50% van de stemmen in een algemene vergadering van aandeelhouders kunnen uitoefenen, aannemende



50% energie- besparing in hoofdkantoor van BNP Paribas Fortis

Bij de renovatie van het hoofdkantoor van BNP Paribas Fortis in

Brussel verzorgt Imtech alle 'groene' technische oplossingen, waaronder warmtekrachtkoppeling, innovatieve energie-opslag, zonnepanelen, energiezuinige warmtepompen, hightech koelmachines etc. Hiermee wordt 50% aan energie bespaard.

dat het gehele uitstaande kapitaal vertegenwoordigd is. Worden preferente aandelen geplaatst, dan dient de Stichting 25% van het nominale bedrag te storten waarvoor zij met RBS (c.q. haar rechtsopvolger) een kredietarrangement heeft gesloten. Voorts dient na plaatsing binnen twee jaar in een AvA een voorstel tot intrekking van de preferente aandelen aan de orde te worden gesteld.

Krachtens artikel 24.3 van de statuten van Imtech N.V. heeft de Stichting als houder van preferente aandelen recht op een primair dividend, waarmee zij in staat is de renteverplichtingen jegens de bank te voldoen. Indien en voor zover de winst niet voldoende is om het primair dividend uit te keren, kan het tekort worden voldaan ten laste van de reserves en/of toekomstige winst (zie ook pagina 127).

In het verslagjaar stonden bij de Stichting geen preferente aandelen uit. Het bestuur van de Stichting Imtech bestaat thans uit: ANT Escrow Services BV (voorzitter) vertegenwoordigd door de heer mr. L.J.J.M. Lutz, en de heren drs. J.H. Holsboer en prof. mr. M.P. Nieuwe Weme.

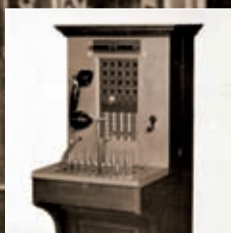
VERANTWOORDING CODE

Imtech past alle bepalingen van de Code toe, met uitzondering van één afwijking: bestaande contractuele afspraken met bestuurders zullen worden geëerbiedigd, waarbij het Nederlandse arbeidsrecht als uitgangspunt zal dienen. Voor toekomstig te benoemen bestuurders zal de Code worden gehanteerd.

IMTECH: 150 JAAR TECHNOLOGIE EN ONDERNEMERSCHAP



Jan Jacob van Rietschoten, de 'stamvader' van Imtech.



'De Passage'; eerste elektrische openbare verlichting in Nederland in 1888.

Hendrik Van Buuren, Rudolph Otto Meyer, Internatio (de 'I' in Imtech), Wilhelm Müller (de 'M' in Imtech), Imtech kent vele voorvaders. Maar de basis werd 150 jaar geleden gelegd door Jan Jacob van Rietschoten. Hij startte in 1860, aan het begin van de industriële revolutie, de onderneming Van Rietschoten & Houwens, die vervolgens bij alle industriële innovaties in de voorhoede te vinden was. De voorloper van Imtech bracht in Nederland de eerste stoommachines voor het laden en lossen van schepen op de markt, verzorgde de eerste elektrische openbare verlichting, paste als eerste halfgeleiders toe in beveiligingssystemen aan boord van schepen en ontwikkelde als eerste telefooncentrales. Technologische innovatie en integratie van technologieën vormen al 150 jaar het fundament waarop Imtech is gebouwd. Ze vormen de basis van het Imtech-succes. Imtech = E + ICT + W: een nagenoeg unieke combinatie van E (elektrotechniek), ICT (informatie- en communicatietechnologie) en W (werktuigbouw) in een groot deel van Europa en op de mondiale maritieme markt. Al 150 jaar zijn we geïnspireerd door technologie, met dank aan Jan Jacob van Rietschoten! 150 jaar technologische vooruitgang en succesvol ondernemerschap.

AL 150 JAAR; TECHNOLOGY THAT IMPROVES SOCIETY



Eerste combinatie van elektrotechniek en werktuigbouw rond 1900.

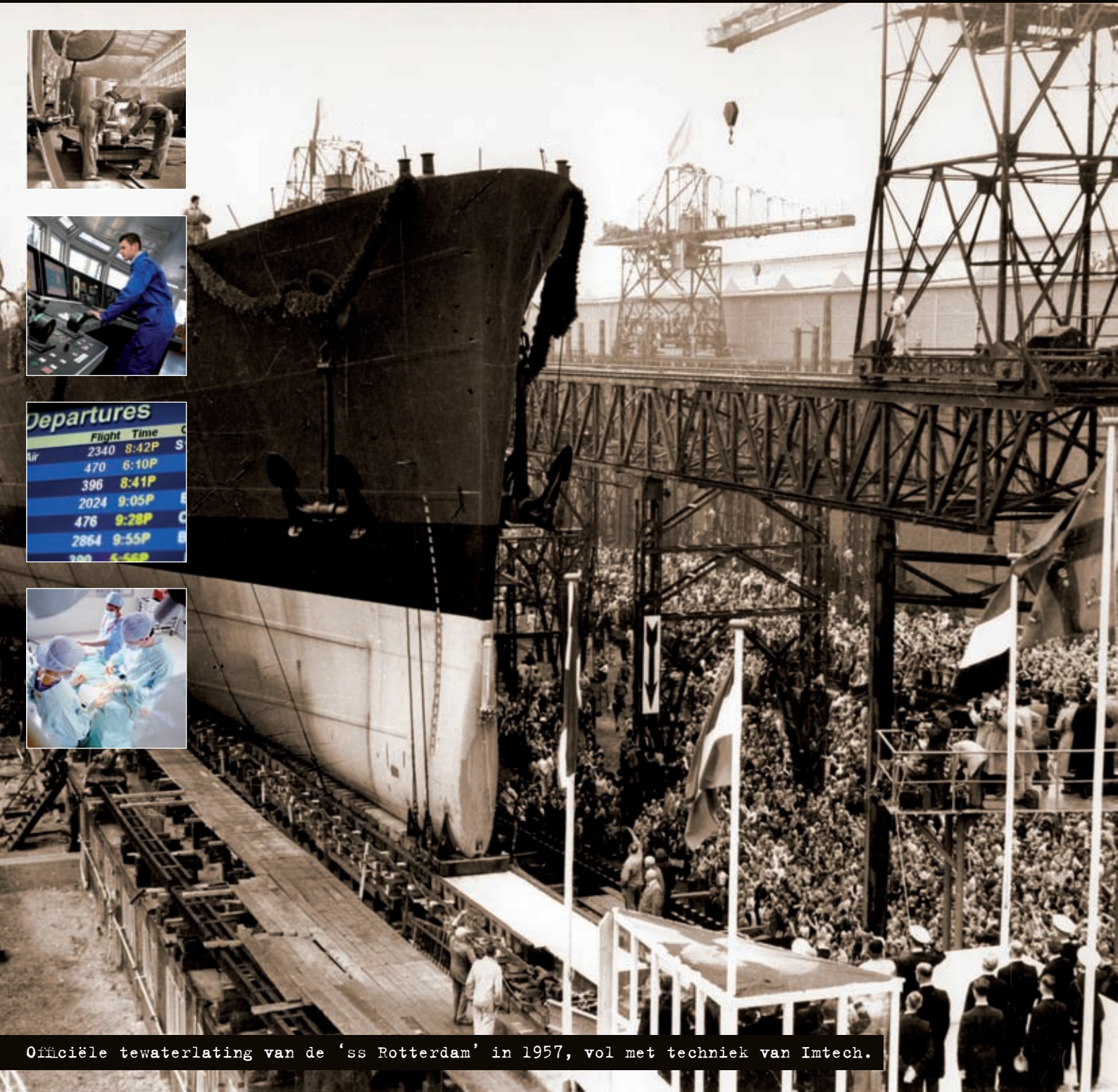
Slimme technologie die een bijdrage levert aan een betere wereld. Imtech zet al 150 jaar techniek in bij het zoeken van toekomstgerichte oplossingen voor maatschappelijke vraagstukken. Zo ontwikkelde Imtech al in 1893 de 'Strebel-ketel', de voorloper van het huidige centrale boilersysteem. Tegenwoordig ligt de focus op het milieu, op besparing en duurzaamheid en helpt Imtech bij het opwekken van 'groene' energie voor gebouwen, luchthavens, schepen en datacenters. Zoals de 'groene' revitalisering van het hoofdkantoor van Deutsche Bank in Frankfurt, één van de grootste en meest 'groene' gebouwen van Europa. Maar ook de 'groene' renovatie van het hoofdkantoor van BNP Paribas Fortis in Brussel, het 'groene' hoofdkantoor van de Nederlandse Landmacht in Utrecht of het 'groene' stadion voor de Olympische Spelen van 2012 in Londen. Voor eigen gebruik realiseert Imtech in Eindhoven in Nederland een energieneutraal kantoor volgens het cradle-to-cradle principe. En via de participatie in Cleantech Fund I is Imtech strategisch betrokken bij de ontwikkeling van de toekomstige generatie duurzame technologie voor energie, water en milieu. Al 150 jaar zijn we geïnspireerd door technologie; technology that improves society.

1860 1865 1870 1875 1880 1885 1890 1895 1900 1905 1910 1915 1920 1925 1930 1935 1940 1945 1950 1955 1960 1965 1970 1975 1980 1985 1990 1995 2000 2005 2010

AL 150 JAAR; TECHNOLOGY THAT IMPROVES BUSINESS



Departures		
	Flight	Time
Air	2340	8:42P S
	470	6:10P
	396	8:41P
	2024	9:05P
	476	9:28P C
	2864	9:55P
	300	5:56P

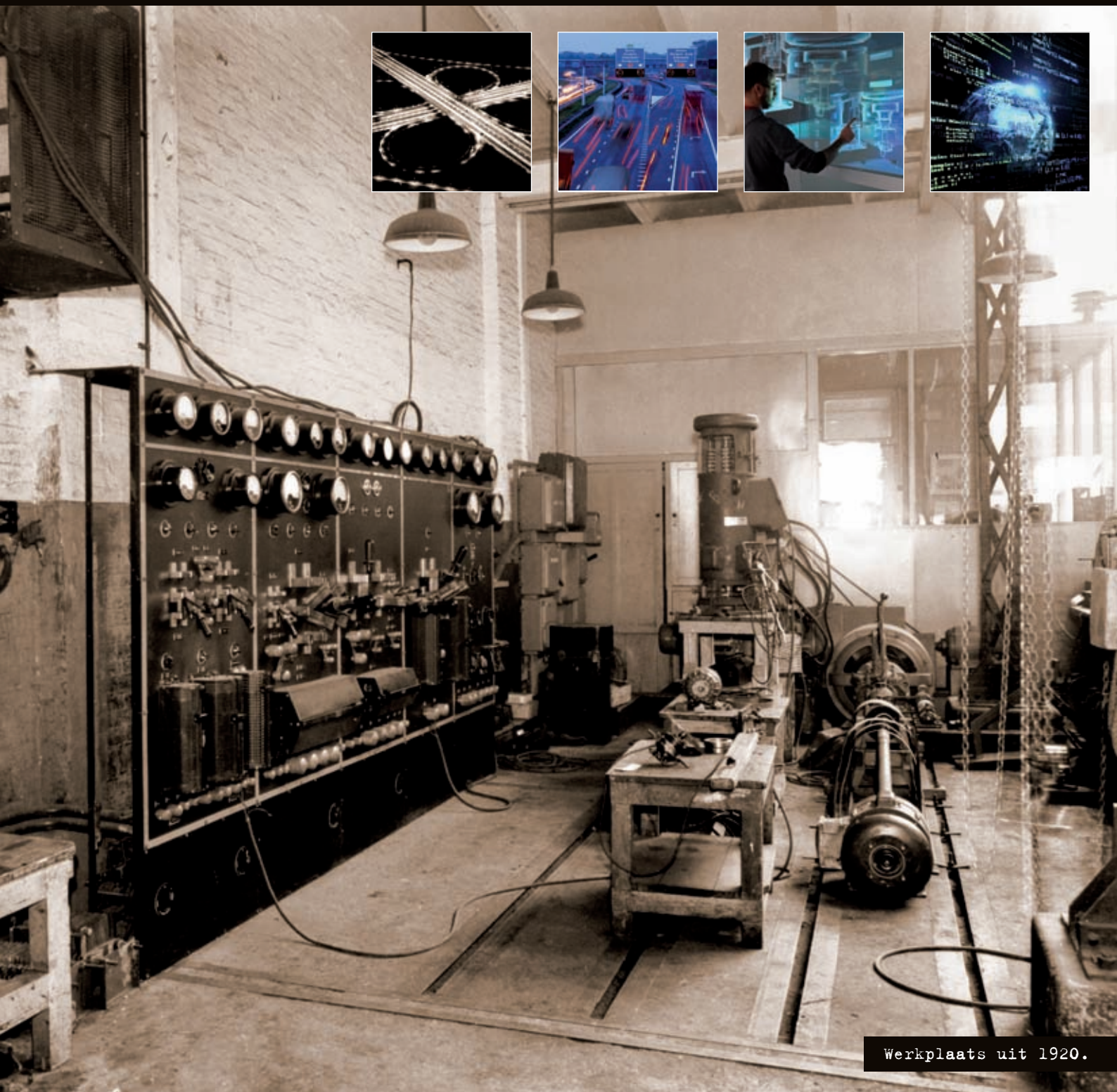


Officiële tewaterlating van de 'ss Rotterdam' in 1957, vol met techniek van Imtech.

In de jaren dertig brachten voorlopers van Imtech een kleine revolutie teweeg in de maritieme industrie. Bij een opdracht voor de elektrische systemen in onderzeeboten van de Nederlandse marine, woog de bekabeling in de praktijk twee keer zoveel als berekend. Om het gewicht omlaag te brengen, werd voor de nieuwste generatie schakel-, las- en verdeelkasten plaatstaal gebruikt in plaats van brons (de toenmalige marktstandaard). Een goed voorbeeld van hoe Imtech zich weet te verdiepen in de business en de processen van klanten. Terwijl die zich concentreren op hun core business, zorgt Imtech voor een hogere efficiency, de laagste 'cost of ownership' en een beter resultaat. In de 21e eeuw gaat het om een comfortabel binnenklimaat op luchthavens dankzij duurzame technologie met extreem hoog hergebruik van warmte. Of om hightech ICT die het mogelijk maakt ziekenhuizen zo in te richten dat het zorgproces efficiënter verloopt. Door schepen zo uit te rusten dat ze bij maximale prestaties toch duurzaam en comfortabel zijn. Al 150 jaar zijn we geïnspireerd door technologie; technology that improves business.

2010
2005
2000
1995
1990
1985
1980
1975
1970
1965
1960
1955
1950
1945
1940
1935
1930
1925
1920
1915
1910
1905
1900
1895
1890
1885
1880
1875
1870
1865
1860

AL 150 JAAR; TECHNOLOGY THAT WORKS



Werkplaats uit 1920.

Voor alles moeten technologische oplossingen doen wat ze moeten doen. En dat doet de technologie van Imtech al 150 jaar. Zo voorzag Imtech vanaf de jaren twintig in de vorige eeuw Nederland in een hoog tempo van openbare verlichting en kreeg 'de gewone man' dankzij Imtech begin jaren zestig thuis centrale verwarming. In 1932 werd de voor die tijd zeer innovatieve verwarming in Vaticaanstad in gebruik genomen. Ook in de 21e eeuw zorgt Imtech voor steeds weer nieuwe goedwerkende technische oplossingen. Voorbeelden te over. Slimme technologie zorgt op de snelweg voor maximale doorstroming en up-to-date verkeersinformatie. Hightech voorzieningen en digitale informatiesystemen maken dat fabrieken met minimale bezetting 24 uur per dag kunnen draaien. Slimme verbrandingstechnologie zorgt voor de meest efficiënte energiecentrales. Kolossale zeeschepen kunnen we besturen met een joy-stick. Senioren kunnen dankzij inventieve domotica langer thuis blijven wonen. Technologie is zo diep in het dagelijks leven doorgedrongen dat we ons er vaak niet meer bewust van zijn. Omdat het werkt zoals het moet werken. Al 150 jaar zijn we geïnspireerd door technologie; technology that works.

KERNPUNTEN 2009

- Orderportefeuille neemt met 5% toe tot 4.748 miljoen euro, een goed uitgangspunt voor 2010.
- 2009, ondanks uitdagende marktomstandigheden, wederom een goed jaar voor Imtech:
 - EBITA: 235,9 miljoen euro, + 20% (autonoom + 7%);
 - Opbrengsten: 4.323 miljoen euro, + 12% (autonoom + 3%);
 - Toename operationele EBITA-marge tot 5,8% (2008: 5,5%);
 - Nettowinst: 126,2 miljoen euro, + 11%;
 - Winst per aandeel vóór amortisatie en bijzondere waardevermindering van immateriële activa: 1,92 euro, + 17%;
 - Voorgesteld dividend per gewoon aandeel: 0,64 euro, + 8%.
- Propositie van Imtech – hightech multidisciplinaire technische totaaloplossingen door de combinatie van elektrotechniek, ICT en werktuigbouw – bewijst ook in periode van economische crisis zijn waarde:
- ‘Drivers’ voor groei zijn:
 - sterke positie in groeisegment ‘energy & environment’ (energie, water, milieu en fijnstof) met toenemende vraag naar ‘groene’ technologie: 25% van totale opbrengsten van 4,3 miljard euro;
 - ‘recurring’ business: 55% van activiteiten;
 - breed portfolio met sterke marktposities in Europa en op mondiale maritieme markt.
- Door acquisities positie verworven in Roemenië en posities in Spanje en de Nordic versterkt.
- Strategisch plan 2012 onverkort gehandhaafd: opbrengsten 5 miljard euro in 2012, onder handhaving van operationele EBITA-margedoelelstelling van 6%.
- Vooruitzichten 2010: verdere toename van de EBITA door autonome groei en acquisities.

Kerngegevens 2007 – 2009

in miljoen euro	2009	2008	2007
Opbrengsten	4.323	3.859	3.346
EBITA	235,9	197,2	156,5
Operationele EBITA-marge	5,8%	5,5%	5,1%
Nettowinst	126,2	113,3	91,9
Orderportefeuille	4.748	4.514	3.815
Werkzaam vermogen, exclusief geldmiddelen	1.129	1.039	622
Aantal medewerkers per 31 december	22.955	22.510	18.231

2009: WEDEROM GOED JAAR VOOR IMTECH

2009 was ondanks uitdagende marktomstandigheden als gevolg van de economische crisis wederom een goed jaar voor Imtech. Imtech heeft bewezen de recessie behoorlijk goed te kunnen weerstaan. Ondanks de slechte markt met druk op marktvolumes en marges, wist Imtech zowel autonoom als door acquisities verder te groeien. Ook is Imtech erin geslaagd een orderportefeuille van 4.748 miljoen euro (+ 5%) voor 2010 op te bouwen. De kwaliteit in deze portefeuille bleef stabiel. Dit biedt vertrouwen. De propositie van Imtech – hightech multidisciplinaire technische totaaloplossingen door de combinatie van elektrotechniek, ICT

en werktuigbouw – bewees ook in de huidige markt zijn waarde.

Alle clusters droegen bij aan het resultaat. Vooral in Duitsland werd tegen de ontwikkelingen op de markt in sterke groei gerealiseerd, maar ook door de clusters UK, Ierland & Spanje en de Nordic werd – ondanks ook hier niet eenvoudige marktomstandigheden – een goede prestatie neergezet. De performance in de Benelux bleef op niveau en in de cluster ICT, Traffic & Marine was, met name door volume- en margedruk op de Europese ICT-markt, sprake van licht dalende resultaten.

De Imtech-prestatie uitte zich – net als in 2007 en 2008 – in een verdere toename van de operationele EBITA-marge. In 2007 bedroeg deze nog 5,1%, in 2008 nam deze toe tot 5,5% en in 2009 kwam deze uit op 5,8%, een in het licht van de marktomstandigheden uitstekende prestatie.

Het bedrijfsresultaat vóór amortisatie en bijzondere waardevermindering van immateriële activa (EBITA) nam met 20% toe tot 235,9 miljoen euro (2008: 197,2 miljoen euro). Hiervan is 7% autonoom (2008: 14%). Het bedrijfsresultaat (EBIT) steeg met 29,1 miljoen euro tot 212,9 miljoen euro (2008: 183,8 miljoen euro), een toename van 16%. De nettowinst toe te rekenen aan aandeelhouders Imtech N.V. bedroeg 126,2 miljoen euro (2008: 113,3 miljoen euro), een toename van 11%.

De opbrengsten groeiden met 12,0% tot 4.323 miljoen euro (2008: 3.859 miljoen euro), waarvan 3% autonoom (2008: 8%). Benelux is de belangrijkste markt (28% van de totale opbrengsten), gevolgd door ICT, Traffic & Marine (27%), Duitsland & Oost-Europa (25%), UK, Ierland & Spanje (13%) en de Nordic (7%).

De winst per aandeel vóór amortisatie en bijzondere waardevermindering van immateriële activa steeg met 0,28 euro naar 1,92 euro (+ 8%), gebaseerd op het gemiddeld aantal uitstaande aandelen gedurende het verslagjaar. Het voorgestelde dividend bedraagt 0,64 euro (2008: 0,59 euro) per gewoon aandeel. Dit is een toename van 8%.

De wisselkoers van niet-euro gerelateerde valuta (voornamelijk Britse ponden, Poolse zloty, Zweedse en Noorse kronen) ten opzichte van de euro had een negatief effect van 6,7 miljoen euro op de EBITA en 94 miljoen euro op de opbrengsten.

SOLIDE FINANCIËLE POSITIE

Imtech beschikt over een solide financiële positie. De nettofinancieringslasten stegen met 12,8 miljoen euro tot 42,1 miljoen euro. Deze stijging komt voornamelijk door de gestegen nettorentelasten van 18,6 miljoen euro tot 29,1 miljoen euro als gevolg van een toename van de nettoschuldpositie door voornamelijk in 2008 gepleegde acquisities en autonome groei van het werkkapitaal.

De belastingen bedroegen 44,0 miljoen euro, 2,8 miljoen euro meer dan in 2008. De effectieve belastingdruk kwam uit op 25,7% (2008: 26,6%).

Het balanstotaal is toegenomen met 111 miljoen euro tot 2.584 miljoen euro per eind 2009 (ultimo 2008: 2.473 miljoen euro). Deze stijging vloeit met name voort uit de in 2009 geëffectueerde acquisities. Daarnaast is de balansverlenging het gevolg van autonome groei van het werkkapitaal.

Het totaal eigen vermogen is toegenomen met 102 miljoen euro tot 501 miljoen euro. Tegenover de winst over het boekjaar van 2009 (127 miljoen euro) en positieve omrekeningsverschillen (23 miljoen euro) staan een uitgekeerd dividend (29 miljoen euro) en de mutatie in de afdekkingsreserve (14 miljoen euro).

De investeringen in materiële vaste activa bedroegen 41,3 miljoen euro (2008: 39,9 miljoen euro). Naar verwachting zullen de investeringen in 2010 op ongeveer een gelijk niveau uitkomen. Desinvesteringen omvatten een boekwaarde van 5,4 miljoen euro (2008: 3,1 miljoen euro). In 2009 is 30,8 miljoen euro afgeschreven op materiële vaste activa (2008: 29,3 miljoen euro).

De nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten steeg met 102 miljoen euro tot 150 miljoen euro. Naast de toegenomen EBIT (stijging van 29 miljoen euro) is de mutatie werkkapitaal ten opzichte van 2008 verbeterd met 74 miljoen euro.

De nettokasstroom uit investeringsactiviteiten bedroeg 92 miljoen euro negatief (2008: 337 miljoen euro negatief) voornamelijk als gevolg van gedane acquisities.

De nettokasstroom uit financieringsactiviteiten bedroeg 48 miljoen euro negatief (2008: 170,4 miljoen euro positief) voornamelijk als gevolg van toename van de schuldpositie door gepleegde acquisities.

Op 31 december 2009 beschikte Imtech over 109 miljoen euro aan liquide middelen (2008: 102 miljoen euro) en bedroeg de nettorentedragende schuld 420 miljoen euro (2008: 445 miljoen euro). De rentedekking bedroeg 7,3 (2008: 6,3) en de gemiddelde nettoschuld/EBITDA kwam uit op 1,7 (2008: 1,6).

BREED PORTFOLIO

Een sterk punt is het brede portfolio van Imtech. Sterke marktposities, schaalgrootte, een uitgebreid dienstenportfolio en een goed gediversificeerd klantenbestand met

circa 20.000 klanten in vele marktsegmenten maakten continuïteit en daarmee verdere groei mogelijk.

Benelux: groei ondanks uitdagende marktomstandigheden

In de Benelux ondervond Imtech in beperkte mate de gevolgen van de verslechterende economische situatie. De opbrengsten (1.190 miljoen euro) en EBITA (46,1 miljoen euro) namen beide met 2% toe. De operationele EBITA-marge bleef met 3,9% op niveau. De orderportefeuille ultimo 2009 daalde daarentegen met 3% tot 1.306 miljoen euro.

De markt voor technische dienstverlening in de Benelux werd gekenmerkt door een sterke terugval in investeringen. In de markt van gebouwen en industrie was sprake van een sterke daling van het marktvolume, uitdagende marktomstandigheden en intensieve concurrentie. Als gevolg hiervan moesten alle zeilen worden bijgezet. De indirecte kosten werden substantieel verlaagd en 'operational excellence' programma's werden geïmplementeerd. Mede onder invloed van economische stimuleringsprogramma's van de overheid trok de inframarkt daarentegen aan. In Luxemburg bleef Imtech goed presteren. Opvallend in alle markten was de toenemende vraag naar energiezuinige oplossingen. Dit bood deels compensatie voor de terugval in gebouwen en industrie.

Duitsland & Oost-Europa: excellente groeiperformance in lastige markt

Imtech profiteerde in Duitsland en Oost-Europa maximaal van haar sterke marktpositie. Er was sprake van hoge auto-

nome groei. De opbrengsten namen met 6% toe tot 1.103 miljoen euro. De EBITA steeg naar 80,3 miljoen euro, een groei van 36%. De orderportefeuille groeide met 6% tot 1.620 miljoen euro per 31 december 2009. De EBITA-marge (in 2007 nog 4,5%) nam opnieuw aanzienlijk toe. Van 5,7% in 2008 tot 7,3% in 2009. Gezien de uitdagende economische omstandigheden is dit een meer dan uitstekende prestatie.

Imtech kan in Duitsland & Oost-Europa terugzien op een zeer positief 2009. Het is erin geslaagd om autonoom te groeien ondanks een lastige markt. Er was sprake van een indrukwekkende hoeveelheid succesvolle projecten in een brede diversiteit aan markten, bijvoorbeeld energie, 'groene' gebouwen, luchthavens, stadions, zorg, datacenters, farmacie en de auto-industrie. Daarnaast focuste Imtech meer op technisch onderhoud en beheer waardoor de marge verder werd verhoogd. In Oost-Europa bleef Imtech's positie op peil ondanks dat het daar sterk werd geconfronteerd met de gevolgen van de economische crisis. De posities in Polen (autonoom) en Roemenië (door een overname) werden, conform de strategie, verder versterkt. Vanuit Duitsland werd tevens een begin gemaakt met positievorming in Zwitserland en Oostenrijk. Dit alles maakt Imtech in deze cluster aanzienlijk minder gevoelig voor de gevolgen van de economische crisis.

UK, Ierland & Spanje: solide performance in moeilijke marktomstandigheden

In de UK, Ierland & Spanje had de economische crisis een negatieve impact op de marktomstandigheden. Marktvolumes daalden met tientallen procenten, de concurrentie nam toe en marges stonden onder druk. Desondanks wist Imtech zich in deze landen prima staande te houden. De opbrengsten namen grotendeels autonoom toe met 8% tot 558 miljoen euro en de EBITA kwam uit op 33,5 miljoen euro (+3%). De operationele EBITA-marge bleef met 6,0% goed op niveau; uitzonderlijk bij deze marktomstandigheden. De orderportefeuille groeide met 4% tot 546 miljoen euro per 31 december 2009.

Imtech wist de sterke terugval in de Britse vastgoedsector te compenseren door haar brede portfolio, de sterke focus op de markten van energie, water en onderwijs en de investeringen voor de Olympische Spelen 2012. In Ierland daalden de investeringen in de farmaceutische industrie. Dit veroorzaakte druk op de opbrengsten en marge. De focus op energie wierp ook hier zijn vruchten af. Daar-



Technologie in PGE Baltic Arena in Gdansk

De PGE Baltic Arena (44.000 zitplaatsen) in Gdansk in Polen is een multifunctioneel

stadion dat als thuishaven dient voor het EK Voetbal 2012. Imtech is verantwoordelijk voor de hightech klimaattechnologie, waaronder innovatieve toepassingen voor energie, koude/warmte, ventilatie en brandveiligheid.

naast werd de technologie-export vanuit Ierland geïntensifieerd. In Spanje was sprake van grote lopende projecten in de (petro)chemie en de sterke positie in maintenance, beheer en upgrading in de olie- & gasindustrie en staalsector bood bescherming tegen marge-erosie. Hetzelfde gold voor de maintenancefocus in de markt van gebouwen. Om dit te bereiken moesten wel alle zeilen worden bijgezet.

Nordic: sterk strategisch portfolio zorgt voor continuïteit

In november 2008 nam Imtech NVS Installation AB (NVS) over. NVS is één van de grootste spelers op de markt van technische dienstverlening in Zweden en Noorwegen met een basispositie in Finland. Dankzij deze overname werd het fundament gelegd voor een sterke positie van Imtech in de Nordic. Imtech wist in 2009 een goede performance neer te zetten. De opbrengsten kwamen uit op 313 miljoen euro en de EBITA bedroeg 25,4 miljoen euro. Ondanks de moeilijke markt en mede dankzij een continue focus op marge kwam de operationele EBITA-marge uit op 8,1% (2008: 7,9%). In de Nordic behoort Imtech (NVS) hiermee tot één van de best presterende technische (installatie) bedrijven. De orderportefeuille ultimo 2009 groeide met 54% tot 243 miljoen euro. Dit omdat er steeds grotere projecten werden verworven.

In 2009 heeft ook de economie in de Nordic te kampen gehad met de negatieve gevolgen van de recessie. Desondanks werd vooruitgang geboekt. Het brede en goed gespreide, strategische portfolio bood 'bescherming' tegen de moeilijke marktomstandigheden. De focus lag daarnaast op productiviteitsverhoging en groei in de energiemarkt, zorg en brandbeveiliging. Het omvangrijke bestand aan langdurige onderhoudscontracten bood continuïteit. Ook diverse kleinere overnames, met als doel sterke lokale posities in strategisch geselecteerde geografische markten op te bouwen, droegen bij aan de groei.

ICT, Traffic & Marine: wisselend beeld

De activiteiten in de cluster ICT, Traffic & Marine presteerden per saldo onder invloed van de uitdagende economische omstandigheden minder dan in 2008. Het beeld is wisselend. In de Europese ICT-markt leidden substantieel terugvallende investeringen tot druk op opbrengsten en marge. In de Europese en internationale markten van Traffic en Marine was – ondanks moeilijke marktomstandigheden – sprake van een verdere groei, hetgeen als een prima prestatie valt te kwalificeren. Per saldo namen de



Industrial maintenance Spaanse industrie

Imtech bezit een sterke positie in de markt van industrial maintenance in Spanje

en onderscheidt zich door een multidisciplinaire aanpak, bijvoorbeeld bij staalproducent Acerinox en de Spaanse olie- en gasbedrijven Cepsa en Repsol, alsmede BP.

opbrengsten met 8% toe tot 1.159 miljoen euro. De EBITA nam met 5% af tot 67,1 miljoen euro. De EBITA-marge daalde naar 5,8% (2008: 6,6%). De orderportefeuille vertoonde echter een groei van 9% tot 1.033 miljoen euro.

Onder druk van de economische omstandigheden met een aanzienlijke terugval in volume en druk op marges werd op de Europese ICT-markt een mindere performance geleverd. Toch slaagde Imtech erin, zeker in vergelijking met de concurrentie, de gevolgen van de economische crisis goed te doorstaan. Dit mede dankzij de brede spreiding over vele segmenten en landen, sterke posities in bepaalde software-niches, intensieve samenwerking met wereldmarktleiders als IBM, Microsoft, SAP en Cisco. Ook werden kostenbesparingen en een beperkte reorganisatie doorgevoerd.

De vraag naar integrale Traffic-oplossingen nam toe. Passend binnen de strategie werd een geringe autonome groei gerealiseerd, onder meer vanuit de stevige basis van meerjarige onderhoudscontracten. De stedelijke markt en de markt in Oost-Europa vielen wat terug. De interstedelijke markt en de markt in de Nordic wisten zich onder invloed van economische stimuleringsprogramma's echter goed te ontwikkelen. De internationale parkeeractiviteiten vertoonden, ondanks wisselend succes in diverse landen, verdere groei.

Als gevolg van de crisis nam in de maritieme markt het volume in de segmenten olie & gas-, container-, bulk- en binnenvaartschepen af. Daar stond een toename van de vraag naar 'groene' schepen en vanuit marineprogramma's tegenover. Het volume in service, onderhoud en beheer



Maatwerk ERP-software in Oostenrijk en Slovenië

Imtech excelleert met
hightech logistieke
ERP-software van SAP

(CargoNET® en ILS parceNET®) voor diverse post-
bedrijven in Europa, waaronder Austria Post in
Oostenrijk en Slovak Parcel Service in Slovenië.

stond onder druk door de wereldwijde afname van de container- en bulkvaart, maar Imtech wist hier dankzij haar uitgebreide en strategisch sterke servicenetwerk toch prima te presteren. Daarnaast bleef de markt voor luxe-jachten en cruiseschepen op niveau. Per saldo was sprake van een geringe groei.

Sterke groei in 'groene' technologie

Een belangrijke 'driver' voor de positieve ontwikkeling is de sterk groeiende vraag naar 'groene' technologie. Imtech is in Europa één van de sterkste technische spelers op het gebied van energietechnologie. Door energieoplossingen te integreren in de totaalaanpak werd extra toegevoegde waarde geleverd. Dit vertaalt zich in minder energieverbruik, minder uitstoot van CO₂, lagere energiekosten, betere exploitatie en het leveren van een bijdrage aan MVO-doelstellingen (Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen) van klanten – zowel in de profit- als non-profitsector – en de realisatie van schoon drink- en afvalwater. In deze snelgroeiende Europese markt van 'energy & environment' werd dan ook over een breed front sterke groei gerealiseerd. Het aandeel van deze activiteiten kwam in 2009 – evenals in 2008 – uit op 25% van de totale opbrengsten van ruim 4,3 miljard euro. De strategie is deze prominente positie verder te versterken. Imtech ligt daarbij goed op koers. Een paar voorbeelden zijn: de technologie in het 'groenste' gebouw in Europa: twee torens van elk 150 meter hoog van de Deutsche Bank in Frankfurt, de 'groene' renovatie van het hoofdkantoor van BNP Paribas Fortis in Brussel, het 'groene' hoofdkantoor van de Nederlandse Landmacht in Utrecht, het 'groene' stadion voor de Olympische Spelen 2012 in Londen. Maar ook in de mark-

ten van 'groene' datacenters, 'groene' schepen, (decentrale) energiecentrales, duurzame oplossingen voor afvalwaterbehandeling en uitstootverminderende 'traffic technology' nam de vraag naar duurzame technologische oplossingen van Imtech toe.

Prima gepositioneerd voor aantrekkelijke overheidsbestedingen

Imtech is prima gepositioneerd in door de overheid gefinancierde markten als mobiliteit, infrastructuur, rail, milieu, water, zorg en onderwijs. Circa 30% van de opbrengsten in 2009 kwam tot stand via door de overheid geïnitieerde of ondersteunde projecten. In economisch mindere tijden voert de overheid een anticyclisch investeringsbeleid. Technologie vormt hierbij één van de belangrijkste drijfveren.

'Recurring' business: basis voor lange termijn continuïteit

Circa 55% van de activiteiten van Imtech is 'recurring' en Imtech beschikt over duizenden onderhoudscontracten in vele marktsegmenten, die – ondanks de moeilijke marktomstandigheden – een goede basis vormen voor meerjarige continuïteit.

Breed portfolio met sterke marktposities en substantiële schaalgrootte

Technologie speelt in toenemende mate een rol bij het oplossen van economische en maatschappelijke vraagstukken. Imtech bewijst met haar onderscheidende multidisciplinaire technische propositie al jarenlang goed op deze basistrend te kunnen inspelen. Een sterk punt hierbij is het brede portfolio met sterke marktposities in grote delen van Europa en op de mondiale maritieme markt met bijna 20.000 klanten in een ruime diversiteit aan marktsegmenten.

ACQUISITIES

Eén van de strategiepilers voor verdere groei vormen acquisities. Na een zeer actief 2008 met een grote overname in de Nordic (NVS, 2.300 medewerkers) en nog tien andere middelgrote en kleinere acquisities (totale opbrengsten: 550 miljoen euro), was 2009 het integratiejaar van deze acquisities. Voor de komende jaren ziet Imtech goede mogelijkheden om haar portfolio verder te versterken met acquisities.

In 2009 wist Imtech zich te versterken door de volgende overnames:

■ **Overname van Arconi leidt tot verdere groei in Roemenië**

Roemenië is voor Imtech een strategische groeiemarkt. Daarom werd Arconi, een sterke Roemeense speler waarmee Imtech vanuit Duitsland al jarenlang samenwerkt, overgenomen. Arconi is actief in de marktsegmenten kantoren, banken, warenhuizen, ziekenhuizen, winkels en hotels en de industriële markt. Via Arconi kan op termijn het complete Imtech-dienstenpakket aan Roemeense klanten worden aangeboden.

■ **Drie overnames ter versterking van lokale posities groei in de Nordic**

In 2009 werden drie kleinere technische specialisten overgenomen: twee in Noorwegen en één in Zweden:

- AT Furustad: een allround technische dienstverlener in Noorwegen, gespecialiseerd in werktuigbouwkundige processen, energie- en lucht- en klimaatoplossingen;
- Olav C. Jensen & Søn: een technische dienstverlener gespecialiseerd in innovatieve serviceconcepten in Ski in Noorwegen, een groei regio die strategisch tussen de steden Oslo en Fredrikstad ligt;
- Sundsvalls Rörteknik: een Zweedse industriële dienstverlener gespecialiseerd in hoogwaardige procestechnologie in Noord- en Midden-Zweden.

■ **Overname twee Huguet-bedrijven vergroot dienstenscope in Spanje**

Vorig jaar is met de overname van het eerste elektrotechnische Huguet-bedrijf én ook door autonoom opgestarte elektrotechnische activiteiten een eerste stap gezet voor een multidisciplinaire opbouw van de activiteiten in de regio's Madrid, Barcelona en Navarra. In 2009 volgde de overname van nog eens twee elektrotechnische Huguet-bedrijven actief in de regio's Valencia en Murcia:

- Huguet Levante: een elektrotechnische specialist op het gebied van laag- en middenspanning, branddetectie en innovatieve bekabeling. De focus ligt primair op de markt van ziekenhuizen, maar daarnaast is de onderneming actief in de markten van universiteiten, kantoren, hotels, winkelcentra en scholen;
- Huguet Mantenimiento: een specialist in elektrotechnisch en mechanisch onderhoud met een sterke focus op de overheid, zoals regionale overheden, gemeenten en energiebedrijven. Ook wordt gewerkt voor universiteiten en ziekenhuizen.



Miljoen keer het magnetveld van de aarde

Bij het Helmholtz-Zentrum in Berlijn, een wetenschappelijk instituut voor neutro-

nenverstrooiing, realiseert Imtech de 'power electronics' voor een 'highfield' magneet met een magnetveldsterke van een miljoen keer het magnetveld van de aarde.

In totaal was met deze acquisities een koopprijs (inclusief maximale earn-out) van 31 miljoen euro gemoeid. De totale opbrengsten van deze acquisities bedragen ongeveer 40 miljoen euro op jaarbasis met circa 525 nieuwe medewerkers. De overgenomen ondernemingen leverden een directe bijdrage aan de winst per aandeel. De EBITA op jaarbasis van de acquisities in 2009 bedraagt 4,8 miljoen euro, waarvan 0,9 miljoen euro in 2009 werd verantwoord.

VISIE EN TOEGEVOEGDE WAARDE

Imtech levert een samenhangend pakket van technologische totale technische diensten – door de combinatie van elektrotechniek, ICT (informatie- en communicatietechnologie) en werktuigbouw – in grote delen van Europa en op de internationale maritieme markt. Dit spectrum maakt verbetering van processen bij klanten mogelijk. Imtech kan de verantwoordelijkheid voor alle technologische oplossingen gedurende de complete levensloop op zich nemen. Doel is verbetering van de bedrijfsvoering bij klanten, betere afstemming op de wensen van eindgebruikers en een lagere 'total cost of ownership' (de laagste kosten gedurende de complete exploitatie van de technische oplossing). Hierdoor zijn opdrachtgevers op hun beurt in staat hun klanten beter van dienst te zijn. Dit vraagt in toenemende mate om partnerships met en domeinkennis van opdrachtgevers. Imtech anticipeert op de ontwikkeling bij opdrachtgevers om niet-kernactiviteiten, zoals engineering, technologie, ICT, services en maintenance, uit te besteden aan grote, multidisciplinaire spelers. Steeds meer opdrachtgevers zien Imtech als een sterke samen-

werkingspartij voor asset management, outsourcing en als technologiepartner voor Engineering, Procurement en Construction (EPC). Ook wordt Imtech steeds vaker als partner een positie gegund op basis van Design & Construct, Design Build Finance & Operate of Design, Build & Maintain. Consultancy, engineering, projectfinanciering, projectmanagement, asset management, risk management, (energy) contracting en Publiek Private Samenwerking (PPS) maken dan ook integraal deel uit van de aangeboden concepten en diensten.

Imtech is dankzij een compleet pakket aan 'groene' technologie in staat een bijdrage te leveren aan het oplossen van actuele maatschappelijke vraagstukken. Zo levert Imtech technische totaaloplossingen voor 'groene' gebouwen, 'groene' schepen, 'groene' datacenters, maar ook talloze oplossingen voor het opwekken van bio-energie (alternatieve energiecentrales voor biomassa, -gas en -diesel), 'power supply' voor energiecentrales en (decentrale) energiecentrales. Integratie van slimme energieconcepten en hightech energietechniek leidt tot besparingen van wel 25% per jaar op energie. Imtech meet ook energieprestaties en maakt plannen voor reductie. Tot slot participeert Imtech in talloze energie(pilot)projecten en investeert in het Cleantech Fund I met als doel jonge en kansrijke 'clean technology' ondernemingen tot bloei te brengen. Imtech is ook een sterke speler in de markt van drink- en afvalwaterzuivering en helpt de auto-industrie met de inrichting van hightech testfaciliteiten voor het ontwikkelen van energiezuinige en schone auto's. Maar Imtech helpt ook een antwoord te geven op de complexe uitdagingen van onze tijd, zoals de beheersbaarheid van de mobiliteit, het

terugdringen van fijnstof en het verhogen van de kwaliteit in de zorg.

ORGANISATIE

Imtech heeft een brede geografische spreiding. In Europa is Imtech actief in: de Benelux (België, Nederland, Luxemburg), Duitsland, diverse landen in Centraal- en Oost-Europa (onder andere Oostenrijk, Zwitserland, Polen, Roemenië, Kroatië, Rusland en Tsjechië), de Nordic (Noorwegen, Zweden, Finland), de UK, Ierland en Spanje. De pan-Europese en internationale activiteiten bestaan uit Europese ICT-activiteiten, Europese activiteiten in de markt van Traffic (inclusief parkeren) en de mondiale maritieme activiteiten.

Benelux

In de Benelux biedt Imtech bijna 5.000 klanten totaaloplossingen op het gebied van elektrotechniek, ICT en werktuigbouw in de markten van buildings, industrie, infra & traffic. Imtech telt in de Benelux de volgende divisies: Imtech Nederland: actief in de markt van buildings en industrie (opbrengsten: 731 miljoen euro, aantal medewerkers 4.517), Imtech Infra: actief in de inframarkt en op het gebied van traffic en verkeerstechnologie (opbrengsten: 224 miljoen euro, aantal medewerkers: 1.572), Imtech Belgium: actief in de markt van buildings en industrie (opbrengsten: 180 miljoen euro, aantal medewerkers: 863) en Imtech Paul Wagner et Fils in Luxemburg: actief in de markt van buildings (opbrengsten: 55 miljoen euro, aantal medewerkers: 335). Met circa honderd vestigingen en competentiecentra beschikt Imtech over complete dekking in de Benelux. Daarnaast zijn er speciale business units voor energie, hoogspanning, zorg, sprinklertechnologie, security, brandveiligheid, farmaceutische industrie, procesindustrie, olie & gas, food & feed en industriële automatisering.

Duitsland & Oost-Europa

Imtech is in Duitsland (opbrengsten: 1.103 miljoen euro, aantal medewerkers: 4.497) één van de sterkste spelers op de industriële en buildingsmarkt met in totaal circa 5.500 klanten. Er zijn zes regio's: Noord (Hamburg), West (Düsseldorf), Midden (Frankfurt), Oost (Berlijn), Zuidwest (Stuttgart) en Zuidoost (München) met ruim zestig vestigingen over het hele land. Daarnaast zijn er separate business units voor energiemanagement, technologische projectontwikkeling en PPS-projecten. Rondom de technische kerncompetenties is een fijnmazig netwerk van duurzame



Totaaloplossingen voor luxejachten

Imtech biedt technologische totaaloplossingen voor luxejachten. In 2009 werd gewerkt aan luxe-

jachten op de scheepswerven Feadship en Amels (in Nederland), ThyssenKrupp Marine Systems en Lürssen (in Duitsland), alsmede op scheepswerven in de VS en diverse Golfstaten.



Technisch onderhoud Universiteit van Amsterdam

Voor de Universiteit van Amsterdam verzorgt Imtech op de locaties 'Binnenstad'

en 'Roeterseiland' (foto) voor de duur van tien jaar het multidisciplinaire technische onderhoud. Het gaat om een combinatie van preventief en correctief onderhoud.

en klantgerichte diensten opgebouwd. Hiermee worden processen van klanten met een hoogwaardige technologische performance ondersteund. Daarnaast heeft Imtech competentiecentra op verschillende innovatiegebieden, zoals research & development, (decentrale) energieoplossingen, cleanroomtechnologie, hightech testoplossingen voor de auto-industrie. In toenemende mate is Imtech actief in Oost-Europa, vooral in Polen en Roemenië, maar ook in Rusland en Tsjechië. In 2009 werden ook activiteiten in Zwitserland en Oostenrijk gestart. Daarnaast worden in beperkte mate voor bestaande klanten technische oplossingen wereldwijd geëxporteerd.

UK, Ierland & Spanje

In de UK en Ierland (opbrengsten: 336 miljoen euro, aantal medewerkers: 1.273) heeft Imtech goede posities op de markten van buildings, industrie en infra (water) met in totaal circa 1.300 klanten. Deze activiteiten zijn geconcentreerd in Groot-Londen, Zuidoost-Engeland (in de regio Cambridge), de Midlands (rondom Nottingham) en Yorkshire (rondom Leeds) en in en rond de grotere steden in Ierland. Imtech biedt technische totaaloplossingen, engineering en projectmanagement, aangevuld met professionele onderhoudsservices. Er is een gezonde spreiding over talloze marktsegmenten. Imtech is één van de sterkere nationaal opererende spelers op het gebied van drinkwater en (afval)waterzuivering, de (bio)farmaceutische industrie en in de groeiemarkt 'energy & environment'.

In Spanje (opbrengsten: 222 miljoen euro, aantal medewerkers: 2.441) biedt Imtech complete technische dienstverlening in de industrie en de markt van buildings. Imtech

heeft een sterke positie en telt circa 1.100 klanten. Kernactiviteiten zijn industriële assemblage, maintenance, shutdowns en revamping services, die nagenoeg landelijk worden aangeboden. Hierbij wordt intensief samengewerkt met klanten die leidend zijn in de (petro)chemie, staalindustrie en energiesector. Het aandeel energiegerelateerde opdrachten neemt snel toe. In de markt van buildings is Imtech in heel Spanje actief. In deze markt opereert Imtech ook met een separate business unit maintenance.

Nordic

Dankzij de overname van NVS in 2008 is Imtech één van de grootste technische dienstverleners in de Nordic (opbrengsten: 313 miljoen euro, aantal medewerkers: 2.378). De markt wordt bewerkt vanuit bijna 100 vestigingen in Zweden, Noorwegen en Finland met een evenwichtige spreiding over service, onderhoud, beheer, renovatie en nieuwbouw. Imtech (NVS) telt ruim 1.000 klanten. Op het gebied van HVAC (Heating, Ventilation en Air Conditioning) is Imtech een sterke speler met een sterke focus op energie. Daarnaast is Imtech actief in onder meer service en onderhoud, industriële hydraulische en pneumatische services, de markt van (kern)energiecentrales, brandbeveiliging, sprinklertechnologie en geavanceerde koeling.

ICT

Het belang van ICT (informatie- en communicatietechnologie) neemt structureel toe. Bij het oplossen van maatschappelijke issues als milieu, mobiliteit, voedselvoorziening, energieverbruik en watermanagement staat ICT dan ook veelal centraal. Daarom wenst Imtech over een strategisch sterke ICT-as in Europa te beschikken. De ICT-divisie (opbrengsten: 473 miljoen euro, aantal medewerkers: 1.601) – structureel actief in Nederland, België, Duitsland, Zwitserland, de UK en Oostenrijk – fungeert als een strategische voorhoede, focust zich op de nieuwste technologie en stelt verworven kennis intern breed ter beschikking. In totaal worden circa 4.700 klanten van hightech ICT-oplossingen voorzien. De focus ligt op het bieden van integrale oplossingen met aantoonbare toegevoegde waarde door bewezen expertise in software, business consultancy, dynamische ICT-infrastructuren en hightech communicatieoplossingen in de volgende kennisvelden: Datacenter Technology, Performance Solutions, ERP-software en Managed Services. Intensieve samenwerking met wereldmarktleiders als IBM, Microsoft, SAP en Cisco maakt hoge toegevoegde waarde mogelijk.



Technologische uitbreiding biotechnisch gebouw Merck Serono

In opdracht van Merck
Serono in het Zwit-
serse Corsier-sur-

Vevey verzorgt Imtech de hightech technische infrastructuur in een biotechnisch onderzoeks- en productiegebouw voor behandeling van kanker, waaronder een efficiënt warmte-terugwinningssysteem.

Traffic

Imtech heeft mede dankzij Peek Traffic (een acquisitie uit 2007 die vanwege haar sterke naam nog een eigen identiteit heeft) een sterke positie op de Europese trafficmarkt, inclusief parkeren (opbrengsten: 126 miljoen euro, aantal medewerkers: 999). Imtech biedt circa 300 klanten een breed palet aan van intelligente oplossingen op het gebied van intelligente transportsystemen, dynamisch verkeersmanagement, verkeersveiligheid, verkeershandhaving en milieu, alsmede prioriteitssystemen en dynamische reizigersinformatie. Imtech is actief in met name de UK en Nederland, deels ook in België, Centraal- en Oost-Europa (met name Polen en Kroatië) en in Zweden en Finland. Er worden ook mobiliteitsoplossingen geëxporteerd naar zowel de rest van Europa als daarbuiten. Conform de strategie neemt het internationale karakter snel toe. Imtech is actief in zowel de (inter)stedelijke markt en de markten van verkeershandhaving en -veiligheid, als in hightech verkeerscentra. In de markt van Traffic levert Imtech ook complete parkeeroplossingen (automatische parkeer- en betaalsystemen), zowel via eigen vestigingen in Nederland, België, Frankrijk, Spanje, de UK, de VS, Canada en Brazilië als via diverse (handels)agenten en vertegenwoordigers.

Marine

In de mondiale maritieme markt is Imtech (opbrengsten: 560 miljoen euro, aantal medewerkers: 2.308) één van de sterkste spelers en een onafhankelijke full service dienstverlener met integrale oplossingen voor platformautomatisering, (elektrische) voortstuwing, energieopwekking en -distributie, communicatie/navigatie, geïntegreerde

(scheeps)bruggen, lucht- en klimaattechnologie en multimedia/entertainment. Imtech heeft een wereldwijd servicenetwerk van meer dan 70 vestigingen in meer dan 20 landen langs alle belangrijke mondiale scheepvaartroutes en bij belangrijke scheepsbouwcentra. Imtech beschikt over honderden klanten en is actief in alle segmenten: luxe (mega)jachten, marineschepen (fregatten, korvetten, patrouillevaartuigen en onderzeeboten), speciale schepen (bagger-, olie-, hef- en werkschepen), offshoreplatforms, schepen voor de commerciële vaart, passagiersschepen en binnenvaartschepen. Imtech weet prima in te spelen op de toenemende vraag naar energiezuinige oplossingen.

PROCUREMENT

Gegeven de schaalgrootte beschikt Imtech over een substantieel inkoopvolume. Dientengevolge is er een actief procurementbeleid dat leidt tot interne procesverbetering, intensieve samenwerking met leveranciers en onderaannemers, vergroting van de toegevoegde waarde en verlaging van de kosten.

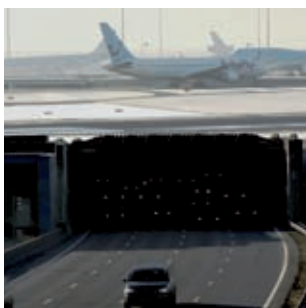
Het procurementbeleid:

- voorziet in volumevergroting wat leidt tot besparingen bij de inkoop van technische producten op het gebied van elektrotechniek, ICT en werktuigbouw;
- focust op inkoop van facilitaire dienstverlening vanuit het principe dat uniformiteit leidt tot lagere kosten, bijvoorbeeld voor schoonmaak, catering, wagenpark, communicatie en ICT-faciliteiten;
- maakt gebruik van hightech informatietechnologie en telecommunicatie ter verbetering van het procurementproces en processtandaardisatie;
- richt zich op vermindering van faalkosten door een 'best practice'-filosofie.

Dankzij dit beleid is in 2009 een besparing van ruim 10 miljoen euro gerealiseerd. Het internationale inkoopprogramma 'PICS' (Procurement Information and Communication System) voorziet in toenemende mate in de keuze van producten uit een 'long list' van zowel basis (kern)-producten als additionele producten met een goede performance en aantrekkelijke inkoopkortingen.

SWOT-ANALYSE

Voor Imtech geldt de volgende analyse van sterke en zwakke(re) punten, kansen en bedreigingen.



Verbetering van de veiligheid in verkeerstunnels

Imtech is technologie-partner in een Europees programma voor verbetering van

de veiligheid in verkeerstunnels in Nederland en werkte onder meer aan de Schipholtunnel (foto), Velsertunnel, Statentunnel en Botlektunnel.

Sterke punten zijn:

- gecombineerd aanbieden van elektrotechniek, ICT en werktuigbouw met één aanspreekpunt voor de klant;
- de goede reputatie, financiële kracht en (merk)onafhankelijkheid;
- 'leadership' door schaalgrootte met sterke nationale en technologische posities (top 3-marktposities) en onderscheidende technologische innovaties;
- een hoge flexibiliteit ten opzichte van wisselende marktomstandigheden;
- sterke posities in de groeimarkt 'energy & environment' en de omvang van de overheidsopdrachten en aan de overheid gelieerde projecten;
- strategische allianties met derden en partnerships met leveranciers van specifieke technologieproducten of -oplossingen;
- de omvang en mate van integratie van de technische kerncompetentie ICT binnen de onderneming;
- decentralisatie, flexibele klantgerichtheid, goed ontwikkeld ondernemerschap en een relatief lage overhead;
- de succesvolle integratie van overnames in de organisatie, die als 'multiplier' voor verdere groei dient;
- het bieden van oplossingen die zich kenmerken door de beste combinatie van 'proven technology' en innovatie;
- specifieke kennis van prestatiecontracten en ervaring met asset management, PPS-projecten en project- en planontwikkeling;
- kennis van 'nieuwe' diensten als projectfinanciering (via derden), risk management en energy contracting;
- kwaliteit en vakmanschap van medewerkers;
- vele referenties in elke technologische oplossing.

Zwakke(re) punten zijn:

- het nog onvoldoende beschikken over volledige en optimale domeinkennis van klanten;
- de ontwikkeling van het kennispotentieel en managementvaardigheden in relatie tot de snelheid van de ontwikkeling van de technologie;
- het decentrale businessmodel: in een aantal gevallen wordt intern samenwerken bemoeilijkt doordat de zelfstandige organisatie-eenheden ieder voor zich worden afgerekend op hun prestaties.

Kansen zijn:

- het overnemen van alle niet-strategische technische vraagstukken van klanten, zodat deze zich beter kunnen concentreren op hun eigen kernactiviteit(en);
- de toenemende trend bij klanten om de gewenste output in de vorm van (financiële) kengetallen te formuleren;
- de toenemende vraag van klanten naar duurzame technologische en maatschappelijk relevante oplossingen;
- het afdekken van de complete dienstverleningskolom gedurende de gehele levenscyclus van specifieke producten of diensten;
- het nemen van initiatieven die leiden tot vroegtijdige en totale betrokkenheid en verantwoordelijkheid bij projecten (contracting);
- de toename van de vraag naar hoogwaardige ICT binnen technologische oplossingen, veelal in de kernprocessen bij klanten;
- de toenemende vraag naar sterke, (merk)onafhankelijke technische dienstverleners;
- de groeiende vraag naar energiebeheersing, energiemangement, milieuverbetering, mobiliteitsoplossingen, watervoorzieningen, zorg en integrale veiligheid;
- schaalvergroting en verdere internationalisering bij opdrachtgevers.

Bedreigingen zijn:

- toenemende concurrentie door voorwaartse integratie bij leveranciers, verbreding van disciplines en diensten door civiele aannemers en leveranciers van aanpalende activiteiten;
- concurrentie van internationale aanbieders;
- toenemend risicoprofiel door de trend naar grotere, complexere projecten en verdere juridisering van de maatschappij;
- toenemende afhankelijkheid van grote leveranciers, co-makers en onderaannemers;



Technologische upgradering luchthaven Frankfurt am Main

Op de luchthaven Frankfurt am Main (officiële naam: Flughafen Rhein-Main), de belangrijkste mainport van Europa, realiseerde Imtech een omvangrijke upgradering van de technische voorzieningen na aanscherping van de Europese regelgeving voor afhandeling van passagiers.

- gebrek aan goed gekwalificeerde technische specialisten op korte en lange termijn.

In de vertaling van deze SWOT-analyse naar concrete uitdagingen geldt het volgende:

Sterke punten die gebruikt worden om kansen te benutten, zijn:

- de Europese schaalgrootte: Imtech kan deze gebruiken om optimaal te profiteren van de schaalvergroting en verdere internationalisering bij opdrachtgevers;
- het kunnen voldoen aan de toenemende vraag naar hoogwaardige ICT door het verder verstevigen van partnerships met wereldmarktleiders;
- de hogere toegevoegde waarde door projectmanagement, asset management, project financing, risk management en 'energy contracting' integraal op te nemen in het dienstenpakket;
- decentrale samenwerking rondom specifieke competenties, bijvoorbeeld datacenter-technologie of energie, die brede 'spin-off' binnen Imtech tot stand kunnen brengen.

Sterke punten die worden gebruikt om een bedreiging af te wenden, zijn:

- de inzet van de reputatie, hightech aansprekende projecten, financiële kracht en (merk)onafhankelijkheid bij de werving van technische specialisten;
- het bieden van duurzame technologische oplossingen tegen de beste kostprijs gedurende de complete levenscyclus van een technische oplossing, gekoppeld aan de specifieke kennis van (prestatie)contracten en

kennis van processen bij klanten. Dit maakt het mogelijk toenemende concurrentie te weren;

- de kennis en infrastructuur van project- en riskmanagement. Deze stellen Imtech in staat toenemende risico's te weerstaan, die voortkomen uit de verdere juridisering van de maatschappij en de trend naar grotere, complexere contracten.

Imtech tracht de zwakke(re) punten als volgt te ontwikkelen tot een sterk punt:

- Imtech geeft de ontwikkeling van het kennispotentieel en managementvaardigheden in relatie tot de snelheid van de ontwikkelingen een impuls door een omvangrijk Europees managementontwikkelingsprogramma met talloze cursussen en trainingen, zie ook pagina 67 e.v.;
- intensivering van de interne samenwerking maakt het mogelijk om op het hoogste niveau tegemoet te komen aan de wens van klanten om niet-strategische technische vraagstukken over te nemen en de beste concepten, diensten en technologieën in te zetten.

STRATEGIE

Voor de periode tot en met 2012 heeft Imtech een ambitieuze groeistrategie vastgesteld. Deze is zowel gebaseerd op het succesvol 'trackrecord' uit het verleden als op een aantal strategische trends in de voor Imtech relevante markten.

Continue groei vanaf 1993

Vanaf 1993, het ontstaan van het huidige Imtech, is strategisch ingezet op het bereiken van toenemende opbrengsten bij een hogere operationele EBITA-marge en dus hogere winstgevendheid door:

- hoge autonome groei in bestaande geografische en technologische thuismarkten;
- versterking van de positie door geografische overnames in de door Imtech gekozen Europese thuislanden om minimaal een top 3-positie in elk land te bereiken;
- versterking van de positie, zowel autonoom als door overnames, in de deels pan-Europese en mondiale markten van ICT, Traffic en Marine.

Deze strategie is succesvol geweest. Vanaf 1993 laat Imtech sterke groei van opbrengsten en EBITA zien en behoort Imtech tot de snelst groeiende technologieondernemingen in Europa.

De Compound Annual Growth Rate in de periode 1993 tot en met 2009 bedraagt voor de opbrengsten 14% en voor de EBITA 22%.

Ruimte voor verdere groei

De markten waarin Imtech acteert, zijn sterk gefragmenteerd en bieden volop mogelijkheden voor verdere autonome groei en acquisities.

Markttrends en het strategisch antwoord van Imtech

Diverse markttrends maken het mogelijk verdere groei te realiseren. Imtech wenst strategisch op deze trends in te spelen, zowel autonoom door verdere verbetering van de interne samenwerking als door het acquireren van nieuwe bedrijven.

Vraag naar technologie neemt toe

Technologie speelt in toenemende mate een rol bij het oplossen van maatschappelijke vraagstukken. Zonder technologie zijn comfort en welzijn nagenoeg ondenkbaar en is research per definitie onmogelijk. Samenwerking en communicatie tussen mensen en organisaties kunnen alleen dankzij moderne technologische toepassingen plaatsvinden. Technologie houdt bedrijfsprocessen gaande en verbetert deze. Imtech weet goed van deze toenemende technologievraag te profiteren.

Maatschappelijke trends

De volgende maatschappelijke trends zijn voor Imtech relevant:

- een toename van de vraag naar energiebesparing, alternatieve energie en brandstoffen en oplossingen die bijdragen aan een beter milieu en vermindering van de CO₂-uitstoot;
- een toename van de vraag naar veilige en betrouwbare technologie voor schoon water;
- een toename van de vraag naar veiligheid, zowel bij de overheid, het bedrijfsleven als particulieren;
- een toename van vraag naar zorg, welzijn en gezondheid;
- de toenemende filevorming waardoor een sterke vraag naar hightech mobiliteitsoplossingen ontstaat.

Imtech speelt op deze maatschappelijke trends in met innovatieve diensten en concepten.

Andere opstelling van klanten

Klanten specificeren steeds vaker de door hen gewenste output. Technische dienstverleners moeten daarom aan-

geven op welke wijze zij deze output denken te realiseren. De verantwoordelijkheden van Imtech zijn daardoor sterk groeiend. Klanten concentreren zich bovendien op hun core business. De trend naar steeds verdere 'outsourcing' van de zorg voor technologie in primaire en secundaire processen van opdrachtgevers zet dan ook versterkt door, veelal in combinatie met een schaalvergroting van projecten of trajecten. Imtech wenst hier strategisch op in te spelen en haar toegevoegde waarde steeds opnieuw te verhogen.

ICT als dominante factor

Het belang van ICT (informatie- en communicatietechnologie) neemt structureel toe. Bij het oplossen van maatschappelijke issues als milieu, mobiliteit, voedselvoorziening, energieverbruik en watermanagement staat ICT dan ook veelal centraal. Daarom wenst Imtech over een strategisch sterke ICT-as in Europa te beschikken. Strategisch gezien wenst Imtech te acteren in de kern van primaire en secundaire processen in de markten van Buildings, Industry, Infra/Traffic en Marine. In toenemende mate worden de Imtech-oplossingen hier gedomineerd door ERP, business intelligence, maatwerksoftware, performance software en ICT-applicaties. Imtech kent binnen haar strategisch portfolio twee 'vormen' van ICT met in totaal ruim 2.600 medewerkers:

- 'hardcore' ICT: de voorhoede van Imtech met ICT als core business, die acteert als innovatie- en kenniscentrum;
- 'embedded' ICT: integratie van gestandaardiseerde ICT-oplossingen in de technologie van Imtech.



**Onderhoud bij
Anheuser-Busch
InBev, de grootste
bierbrouwer ter
wereld**

Bij Anheuser-Busch InBev, de grootste bierbrouwer ter wereld, verzorgt Imtech het technisch beheer en onderhoud aan de lucht- en klimaattechnologie in diverse brouwerijen in België, waaronder Stella Artois in Leuven.

Continue kennisoverdracht en samenwerking tussen beide vormen leiden tot een sterkere ICT-positie. Het doel is de interne samenwerking en interactie van bestaande ICT-activiteiten te vergroten, hoogwaardige ICT-ondernemingen te blijven acquireren en de partnerships met wereldmarktleiders te versterken. Imtech bezit de ambitie om uit te groeien tot een leidende Europese samenwerkingspartner van met name IBM, Microsoft, SAP en Cisco.

Arbeidsmarkt

Het tekort aan technisch geschoold personeel is een kritische succesfactor. De aanwas vanuit de opleidingen neemt af, terwijl langzaam maar zeker afscheid wordt genomen van oudere ervaren technici. Schoolverlaters hebben vaak aanvullende opleidingen nodig. Terwijl de beschikbare capaciteit aan geschoold en gekwalificeerd personeel in toenemende mate bepaalt of projecten worden verworven. Imtech heeft de ambitie om tot de beste werkgevers in de markt van technische dienstverlening te behoren. Op elk niveau gaat Imtech de 'war for talent' aan. Daarbij is veel aandacht voor reputatiemanagement, 'employee branding', management development, wervings- en opleidingsprogramma's en contacten met het onderwijs.

Uitbreiding geografische en technologische scope

Naast de strategische versterking van de positie in bestaande thuislanden – met een nadruk op de Nordic, UK, Ierland, Spanje en Oost-Europa – wenst Imtech haar geografische positie te versterken in Oostenrijk en op termijn op te bouwen in de Baltische Staten. Daarnaast wenst Imtech haar positie in ICT aanzienlijk uit te breiden. Op de

markt van Traffic wil Imtech uitgroeien tot één van de grootste spelers in Europa met ook een sterke internationale positie. Op de maritieme markt richt Imtech zich naast versterking van de bestaande posities in Europa, China en het Verre Oosten op het opbouwen van een positie in de Nordic, alsmede op uitbouw van het internationale servicenetwerk.

Imtech wenst zich ook technologisch te versterken, zowel door overname van hightech ondernemingen als door participatie in technologiefondsen die investeren in hightech en kansrijke technologische start-ups met name gerelateerd aan energie, afval en voeding, in combinatie met innovatieve nieuwe duurzame technologieën.

Acquisities moeten passen in onder meer de strategie, direct bijdragen aan de winst per aandeel en toegevoegde waarde realiseren. Over te nemen bedrijven moeten daarnaast beschikken over capabel management en een synergetische groeipotentie bezitten.

Strategische actiepunten

Concrete actiepunten in de uitwerking van de hiervoor beschreven SWOT-analyse en groeistrategie tot 2012 zijn:

- een sterke focus op groeimarkten: energie, milieu, water, mobiliteit (Traffic), zorg en veiligheid;
- overnames en interne samenwerking op het gebied van ICT en versterking van partnerships met IBM, Microsoft, SAP en Cisco;
- versterking van de posities in de UK en Ierland, zowel geografisch, in de markten van buildings en industrie, als in de inframarkt op het gebied van drinkwater- en (afval)waterzuivering;
- groei in Spanje, zowel technologisch als geografisch;
- vergroting van activiteiten in een aantal landen in Centraal- en Oost-Europa;
- het versterken van posities in de Nordic en Oostenrijk;
- het bereiken van een sterke Europese en deels internationale positie in de markt van Traffic;
- verdere versterking van de positie op de internationale maritieme markt;
- versterking van het Imtech-portfolio met hoogtechnologische competenties en door intensivering van de interne samenwerking;
- het optimaal gebruiken van de inkoopkracht;
- versterking van cultuurveranderingsprocessen mede door een Europees managementprogramma en managementtraineeprogramma's;



Technologie voor attractief waterfront in Hamburg

De oude houthaven ('Holzhafen') van Hamburg wordt gerevitaliseerd en ontwikkeld tot een attractief waterfront. Er verrees een 'keten' van aantrekkelijke gebouwen met open tussengebieden. Voor het kantoorgebouw 'West' verzorgde Imtech alle technische oplossingen.



Technologie voor zonne-energie

Imtech is in Spanje als technologiepartner betrokken bij het opwekken van zonne-energie in twee zon-

nekrachtcentrales in Palma de Rio en een derde centrale in Badajoz. Ook bij de thermische zonne-energieproducent Acciona is Imtech actief.

- arbeidsmarktcommunicatie en -acties die Imtech een 'top-of-mind'-positie op de Europese arbeidsmarkt geven;
- het implementeren van een bij Imtech passend beleid op het gebied van Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen.

Voortgang strategie in 2009

In 2009 werd op een groot aantal strategische fronten vooruitgang geboekt:

- in de markten van energie, milieu en water werd sterke autonome groei gerealiseerd;
- via de participatie in Cleantech Fund I is Imtech betrokken bij de ontwikkeling van de toekomstige generatie duurzame technologie voor energie, (afval)water en milieu;
- in de Nordic werd het vorig jaar overgenomen NVS binnen Imtech geïntegreerd en werd met de overname van diverse kleinere technische dienstverleners verdere groei in Zweden en Noorwegen tot stand gebracht;
- in Spanje werd autonoom en door een acquisitie de elektrotechnische positie versterkt, waardoor Imtech beter in staat is complete technische totaaloplossingen te leveren;
- zowel door autonome groei in Polen als door een overname in Roemenië werd de positie in Oost-Europa verstevigd;
- in de Europese ICT-as werd de interne samenwerking geïntensiveerd en een strategisch plan opgesteld dat voorziet in verdere groei in de nabije toekomst en werden partnerships met de wereldmarktleiders IBM, Microsoft, SAP en Cisco verstevigd;

- in de markt van Traffic (mobiliteitsmarkt) werd Europese en internationale progressie geboekt en de eerste fase van het strategisch groeiplan voor Zweden succesvol afgesloten;
- binnen de Imtech Marine Group werd op basis van het bestaande strategisch plan de interne samenwerking en cross-selling tussen de diverse maritieme Imtech-bedrijven bevorderd en werden meerdere internationale servicevestigingen geopend;
- op de Europese arbeidsmarkt werden acties ondernomen om in de markt van technische dienstverlening 'employer of choice' te worden;
- door management- en managementtraineeprogramma's werden de interne samenwerking bevorderd en het (toekomstig) management klaargestoomd voor de toekomst;
- er werd goede voortgang geboekt bij de implementatie van een bij Imtech passend beleid voor Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen.

DOELSTELLINGEN

Imtech heeft de volgende strategische doelstellingen voor de lange termijn geformuleerd:

- de beste technische dienstverlener te willen zijn, zowel in Europa als op de internationale maritieme markt;
- het bereiken van minimaal een top 3-positie in elk Imtech-land en op elke voor Imtech relevante markt;
- opbrengsten van 5 miljard euro te bereiken in 2012;
- handhaving van de doelstelling voor de operationele EBITA-marge van 6%.

Financiering van de groei

Ter financiering van het strategisch groeiplan beschikt Imtech over kredietfaciliteiten ter grootte van in totaal 565 miljoen euro, waarvan nog een deel onbenut is. De looptijd van deze faciliteiten loopt deels tot november 2011 en deels tot juli 2012 en kent diverse verlengingsopties. Het rentetarief is variabel, gebaseerd op EURIBOR plus een marge, die gerelateerd is aan het niveau van de ratio 'Senior Net Debt/EBITDA'. Daarnaast beschikt Imtech over een aantal niet-gecommiteerde, bilaterale kredietfaciliteiten ter grootte van circa 200 miljoen euro. Vrijwel alle kredietfaciliteiten bevatten 'change of control'-bepalingen. De bestaande kredietfaciliteiten zijn ruim voldoende voor de verdere financiering van het strategisch groeiplan 2012.

VOORUITZICHTEN 2010

2010 werd ingegaan met een omvangrijke orderportefeuille van ruim 4,7 miljard euro, hetgeen zorgt voor een comfortabele uitgangspositie. Sterke marktposities, schaalgrootte, een uitgebreid dienstenportfolio en een goed gediversificeerd klantenbestand met bijna 20.000 klanten in talloze marktsegmenten maken continuïteit en daarmee verdere groei mogelijk. De sterke positie in Duitsland (goed voor circa 25% van de totale activiteiten) geeft hierbij extra vertrouwen. Daarnaast is Imtech prima gepositioneerd in de groeiemarkten van 'groene technologie' ('energy & environment') en in door de overheid gefinancierde markten. Circa 55% van de activiteiten van Imtech is 'recurring'. Imtech beschikt over duizenden onderhoudscontracten in vele marktsegmenten, die ondanks uitdagende marktomstandigheden een goede basis vormen voor meerjarige continuïteit. In een aantal deelmakten ziet Imtech de eerste voorzichtige tekenen van herstel. Bovendien kenmerkt Imtech zich door een flexibele projectorganisatie die zich goed kan aanpassen aan gewijzigde marktomstandigheden. Dat heeft Imtech ook in het verleden bewezen en geeft vertrouwen voor de toekomst.

Daar staat tegenover dat Imtech de negatieve effecten van de uitdagende economische situatie merkt. Slechte financiële posities bij klanten leiden tot verschuiving of uitstel van projecten. De concurrentie neemt toe en marktvolumes staan onder druk. Bovendien kan het potentieel gebrek aan vakbekwame medewerkers op termijn manifest worden.

Imtech acht zich veerkrachtig genoeg om de kansen die voortvloeien uit het brede portfolio en de sterke marktposities te benutten en de bedreigingen het hoofd te bieden. Gesterkt door de succesvolle strategie en 'trackrecord' van sterke groei in de afgelopen jaren gelooft Imtech in haar eigen kracht. Per saldo – als resultante van kansen en bedreigingen – is én blijft Imtech goed in balans. De focus blijft ook in de huidige markt gericht op groei.

In het kader van de uitdagende marktomstandigheden wordt wel een proactief financieel beleid gevoerd. Zo wordt er veel aandacht geschonken aan werkkapitaalbeheersing, risicomanagement, kostenbeheersing, de financiële kracht van klanten en samenwerkingspartners en versterking van de interne Europese samenwerking. Tevens wordt optimaal geprofiteerd van de sterke procurementpositie en worden inkoopcontracten waar mogelijk herzien of heronderhandeld.

Imtech ligt goed op koers om haar strategisch plan 2012 te realiseren en handhaaft onverkort haar doelstelling om in 2012 te komen tot een opbrengstenniveau van 5 miljard euro onder handhaving van een operationele EBITA-marge-doelstelling van 6%.

Naar de huidige inzichten verwacht de Raad van Bestuur voor 2010 een verdere toename van de EBITA door autonome groei en acquisities.

BENELUX

In de Benelux ondervond Imtech in beperkte mate de gevolgen van de verslechterende economische situatie. Er was sprake van groei in zowel opbrengsten (+ 2% tot 1.190 miljoen euro) als EBITA (met 2% tot 46,1 miljoen euro). De orderportefeuille ultimo 2009 daalde daarentegen met 3% tot 1.306 miljoen euro. De operationele EBITA-marge bleef met 3,9% op niveau.

Kerngegevens 2007 – 2009

<i>in miljoen euro</i>	2009	2008	2007
Opbrengsten	1.190	1.167	1.024
EBITA	46,1	45,1	38,5
EBITA-marge	3,9%	3,9%	3,8%
Orderportefeuille	1.306	1.352	1.243
Werkzaam vermogen, exclusief geldmiddelen	113	112	114
Aantal medewerkers per 31 december	7.313	7.239	7.086

UITDAGENDE MARKTOMSTANDIGHEDEN EN INTENSIEVE CONCURRENTIE

De markt voor technische dienstverlening in de Benelux werd gekenmerkt door een sterke terugval in investeringen. In de markt van gebouwen en industrie was sprake van een sterke daling van het marktvolume, uitdagende marktomstandigheden en intensieve concurrentie. Als gevolg hiervan moesten alle zeilen worden bijgezet. De (indirecte) kosten werden substantieel verlaagd en 'operational excellence' programma's werden geïmplementeerd. Mede onder invloed van economische stimuleringsprogramma's van de overheid trok de infrastructuurmarkt aan. In Luxemburg bleef Imtech goed presteren. Opvallend in alle markten was de toenemende vraag naar energiezuinige oplossingen. Dit bood gedeeltelijke compensatie voor terugval in gebouwen en industrie. Imtech speelde hier met een breed palet aan duurzame diensten succesvol op in. Dwars door de organisatie heen werden kennis, kunde, technologische innovatie en marktinformatie gedeeld en gebundeld. Dit met als doel nieuwe marktgerichte diensten en producten te ontwikkelen die naadloos aansluiten op de wensen en behoeften van klanten.

Industrie: sterke daling

In de industrie was sprake van een sterk afnemend investeringsniveau. In dit segment waren, ondanks middelgrote orders van bijvoorbeeld Total, Vitelia en Audi, de gevolgen van de economische crisis goed waarneembaar. Dit had effect op de orderingang en bezetting. Optimale interne flexibiliteit bood deels een oplossing voor de problematiek.



Technologie uitbreiding Europese Investerings Bank (EIB) Luxemburg

Imtech verzorgde alle elektrotechnische en werktuigbouwkundige oplossingen, inclusief beveiliging en telecommunicatie, voor een 72.500 m² grote uitbreiding van de Europese Investerings Bank (EIB) in Luxemburg.

Gebouwenmarkt: stevige terugval

In de gebouwenmarkt vormden lopende projecten een belangrijke basis voor 2009. Voorbeelden zijn het nieuwe onderkomen van de Ministeries van Justitie en Binnenlandse Zaken in Nederland, het Brusselse 'Palais des Congres', de uitbreiding van het gebouw van Justitie in Brussel en het omvangrijke multidisciplinaire project 'Belval Plaza' in Luxemburg. Binnen de lopende projecten werden substantiële meerwerktrajecten verworven, bijvoorbeeld de sprinklertechnologie in de bovengenoemde ministeries. De verhuizing van het 'New Technology Center' van Shell, een hightech laboratorium in Amsterdam, verliep vlekkeloos. Ruim 900 technische installaties en 'pilot plants' gingen over naar de nieuwe locatie. Ook de technische oplossingen voor de capaciteitsuitbreiding van het stadion van de voetbalclub FC Twente verliepen zonder problemen. Dit laat onverlet dat de gebouwenmarkt een stevige terugval liet zien. Een groot aantal middelgrote en kleinere projecten werd uitgesteld of ging niet door. Dit had zijn weerslag op de orderingang.

Energiemarkt blijft groeien

Imtech was in de markt van (alternatieve) energie in toenemende mate actief. De energieopwekkende verbrandingslijn voor het afvalverbrandingsbedrijf HVC in Nederland werd met succes opgestart. Een nieuwe opdracht was de technologie voor een energiecentrale gebaseerd op hightech warmte-krachtkoppeling in het Academisch Medisch Centrum Amsterdam. Ook in de markt van decentrale energiecentrales was Imtech actief. Bijvoorbeeld in een warmtecentrale in Esch-Belval in Luxemburg en in het Luxemburgse Paleis van Justitie. In Nederland is Imtech partner van de Schiphol Group voor verdere verduurzaming van de luchthaven. Voor bierbrouwer Anheuser-Busch InBev werden in België aanzienlijke energiebesparingen gerealiseerd. Via de participatie in Cleantech Fund I (zie pagina 75) was Imtech strategisch betrokken bij de nieuwste duurzame technologie. Onder meer via Ensartech dat zwaar verontreinigd restafval omzet in energie en schone materialen. Tevens werden de complete automatisering en besturing gerealiseerd voor Thermopile®, een mobiel systeem waarmee vervuilde grond wordt schoongemaakt. Andere trajecten waarbij Imtech betrokken is, zijn: de export van unieke thermische procestechnologie; het 'landside' deel van de technische infrastructuur rondom windmolenparken, zonnecellenfabrieken, bio-energie en duurzame ontwatering in de afvalindustrie.

Duurzame gebouwen: groeisegment

Duurzame gebouwen vormden een sterk groeisegment. Een belangrijke opdracht was de volledige duurzame renovatie van het hoofdkantoor van BNP Paribas Fortis in Brussel. Tevens werd opdracht verkregen voor de 'groene' technologie in het nieuwe hoofdkwartier van de Nederlandse Landmacht in Utrecht. Voor de gemeente Den Haag realiseerde Imtech aanzienlijke energiebesparingen in het gemeentehuis. Het door Imtech geïntroduceerde Green Office 2015®, een concept voor energiezuinige en ecologische gebiedsontwikkeling, werd verder uitgewerkt. Met diverse partijen is Imtech inmiddels in gesprek over concrete initiatieven. Een andere 'spin-off' is de uitwerking van energiebesparingsplannen voor het vastgoedfonds VastNed, bijvoorbeeld voor het monumentale pand 'De Rode Olifant' in Den Haag. Voor Wereldhave werd de basisengineering van een energieneutraal nieuw kantoor verzorgd.

'Groene' datacenters: sterke groei

Imtech is één van de sterkste spelers in de aanzienlijk groeiende nichemarkt van 'groene' datacenters. Voor financiële instellingen (onder andere ING en Rabobank) en telecomproviders (bijvoorbeeld BT) worden meerdere 'groene' datacenters gerealiseerd. Imtech verzorgde de detailengineering en alle technische oplossingen, waaronder de 'power'-voorzieningen, het energimanagement en innovatieve koeling. Tevens werd de technische inrichting van de computerzalen – met duizenden gekoppelde en met elkaar geïntegreerde computerservers – verzorgd. Hiermee werd het Nederlandse betalings- en internetverkeer meer bedrijfszeker en energiezuinig gemaakt. Ook werd een studie uitgevoerd naar duurzame energie in één van de grootste datacenters ter wereld.

Hoog- & middenspanning en smart energiemeting: verdere groei

Als gevolg van de splitsing van energiebedrijven in leveranciers en netwerkbedrijven, zijn de marktverhoudingen aanzienlijk gewijzigd. Dit leverde kansen en bedreigingen op. Imtech wist hier goed op in te spelen en zag haar aandeel toenemen. Diverse Imtech-bedrijven werkten hierbij intensief samen. Zo werden hightech transformatoren en schakelstations geleverd aan onder meer het Nederlandse Stedin (de netbeheerder van energiemaatschappij Eneco) en de RET (Rotterdamse tram). Ook in de zorg werden talloze hoogspanningsoplossingen verzorgd. In België was Imtech, via energieleverancier Eandis, de Vlaamse Overheid en Electrabel, één van de grootste spelers voor



Uitbreiding datacenters Nederlandse banken

Toegenomen eisen van De Nederlandsche Bank om de continuïteit en het veiligheids-

niveau van het betalingsverkeer te verhogen, maken investeringen in datacenters van banken noodzakelijk. Imtech is verantwoordelijk voor de implementatie van alle 'groene' technische oplossingen, waaronder 'power', energie en innovatieve koeling.

energiemeting en het afgeven van energieprestatiecertificaten. Imtech verving daarnaast voor diverse Nederlandse energiebedrijven en netleveranciers circa 15.000 elektriciteits- en gasmeters door slimme, op afstand uitleesbare digitale energiemeters.

Grote vraag naar 'groene' verlichting

Imtech voorzag in 2009 meer dan 100 Europese projecten van energiezuinige 'Innolumis'-verlichting. Naast de bestaande 'green' en 'ecowhite' varianten werd ook de 'moonlight' variant ontwikkeld. Deze kenmerkt zich door extreem goede zichtbaarheid en een optimale kleurweergave. In samenwerking met diverse gemeenten werden beleidsnota's openbare verlichting opgesteld. Bijzonder was de inzet van zonne- en windenergie bij verlichting van parkeerterreinen door de inzet van windturbines. Daarnaast werden in meerdere Nederlandse steden grotere onderhoudsprojecten uitgevoerd. Samen met Philips werd voor Rijkswaterstaat gewerkt aan een innovatief pilotproject voor het integraal managen en onderhouden van openbare verlichting. Imtech verzorgde ook lezingen en cursussen over de besparingsmogelijkheden op het gebied van openbare verlichting.

Infrastructuur: aantrekkende (overheids)investeringen

In het kader van de economische crisis investeerden overheden extra in infrastructuur, waarvan een substantieel deel in technologie. Een omvangrijk nieuw project was de totale technologie in de nieuwe gestapelde tunnel onder de A2 bij Maastricht, een unicum in Nederland. Imtech verzorgt hier onder meer de besturingstechnologie, verkeerssignalering, openbare verlichting en overige technische

infrastructuur. Op diverse Nederlandse snelwegen, waaronder de A12, werd de technische infrastructuur voor verbreding van het wegdek verzorgd. In het kader van de 'spoedwetgeving snelwegen', een speciaal programma van de Nederlandse regering voor versnelling van mobiliteitsinvesteringen, worden meerdere projecten verwacht. Imtech is technologiepartner in een Europees programma voor verbetering van de veiligheid in tunnels en werkte onder meer aan de Velsertunnel, Statentunnel en Botlek-tunnel. Tevens werd de aanbesteding gewonnen van Rijkswaterstaat voor het technisch onderhoud voor een periode van vijf jaar aan alle tunnels in de provincie Noord-Holland. Dit mede doordat de tunneltechnische kennis van Imtech een hoge zekerheid biedt op continue werking en optimale veiligheid. Ook is Imtech betrokken bij upgradingprogramma's voor verbetering van sluizen en bruggen. In de markt van upgrading van de besturing van rioolgemalen en -stelsels werden successen geboekt met innovatieve 'real time control'. Hightech automatisering zorgt hierbij voor een optimale berging en uitbreiding van de capaciteit op basis van actuele behoefte en met minimale milieubelasting. Op de luchthaven Schiphol is Imtech asset management partner voor technisch onderhoud en beheer van alle start- en landingsbanen. In dit kader werden technische onderstations gerenoveerd. Imtech is tevens de vaste partner van de Nederlandse railinfrabeheerder ProRail voor klant-specifieke tractievoeding, zowel voor hoogvermogenverdelingen als specifieke laagspanningsoplossingen. Het lopende raamcontract met ProRail werd met twee jaar verlengd. Imtech exporteerde deze technologie ook naar diverse vervoersbedrijven in Europa. Voor Stedin werden belangrijke pilotprojecten verworven voor de aanleg van gas en elektra, die de opmaat vormen voor intensivering van de samenwerking.

Zorg, security en onderwijs: investeringen blijven op peil

In de zorg presteerde Imtech onveranderd goed. Zo werd er gewerkt voor het St. Franciscusziekenhuis in Gent, het St. Andriesziekenhuis in Tielt, het Erasmus Medisch Centrum in Rotterdam en het Bronovoziekenhuis in Den Haag. Imtech beschikt over duizenden onderhoudscontracten voor technische voorzieningen op het gebied van toegangstechnologie. Deze zijn relatief 'ongevoelig' voor de gevolgen van de economische crisis. De vraag naar hoogwaardige security-oplossingen bleef toenemen. Om hier nog beter op in te kunnen spelen werden diverse business units samengevoegd. Een goed voorbeeld is de automatisering van de centrale bediening van het cameratoe-



Technologie in Palais des Congrès Brussel

Het Palais des Congrès in Brussel werd voorzien van extra beurs- en tentoonstellings-, conferentie- en verga-

derruimten, hightech auditoria voor duizenden bezoekers en een nieuwe monumentale tien meter hoge glazen entree. Imtech verzorgde de volledige duurzame lucht- en klimaattechnologie.

zicht bij tramvervoerder RET in Rotterdam. Hier werden 1.200 camera's in een nieuw systeem samengebracht. Ook het onderwijs bleek economisch gezien een minder gevoelige sector. Imtech verwierf orders voor onder meer diverse scholen in Luxemburg, de Rijksuniversiteit van Gent, de Amstel Campus in Amsterdam en het Jan Tinbergencollege in Roosendaal.

Wisselend beeld in farmaceutische industrie, food & feed en laboratoriamarkt

Imtech was betrokken bij grote projecten voor de farmaceutische industrie, waaronder Janssen Pharmaceutica (Johnson & Johnson) en GlaxoSmithKline in België. Voor Schering Plough was Imtech in meerdere projecten actief. Nieuwe orders dienden zich echter maar beperkt aan. De markt voor de inrichting van hightech laboratoria liet verdere groei zien. Imtech was onder meer betrokken bij de technische inrichting van laboratoria van Dismant, het Leids Universitair Medisch Centrum en het Nederlands Kanker Instituut. In de food & feedmarkt werd redelijke progressie geboekt, de vraag naar verdere integratie van technologieën bleef toenemen. Een voorbeeld was de upgrading van de automatisering voor Gerkens Chocolate (Gargill Cacao). Ook hier nam de aandacht voor duurzaamheid toe ('green factory'). Daarom werkten de Imtech-bedrijven intensief met elkaar en klanten samen aan innovatieve toepassingen, bijvoorbeeld voor duurzame voedselproductie met minder zout of vet dat met minder energie of water tot stand komt. Imtech's multidisciplinaire ervaring is hierbij een pluspunt. Zo is Imtech één van de initiatiefnemers van het 'living lab', een innovatie op het gebied van duurzame diervoeding, die onder andere de Eureka Innovatieprijs kreeg.

'Power electronics': uniek specialisme

Op het gebied van 'power electronics' en vermogensselectronica beschikt Imtech over nagenoeg unieke technische competenties. Hier was veel vraag naar. Zo leverde Imtech hightech converters voor de aandrijving van innovatieve verrijkingscentrifuges in de nieuwe uraniumverrijkingsfabrieken van Areva SET in Frankrijk en LES in de VS. Een bijzondere opdracht was het 'design and build' contract voor het Helmholtz-Zentrum in Berlijn, een wetenschappelijk instituut voor neutronenverstrooiing. Imtech levert hier de 'special power supplies' voor een nieuwe magneet met een magneetveldsterke van een miljoen keer het magneetveld van de aarde.

Olie & gas: export blijft op peil

Imtech is gespecialiseerd in de export van hightech systemen voor het winnen en verwerken van olie & gas. Naast middelgrote EPC-projecten (Engineering, Procurement en Construction ofwel complete projectverantwoordelijkheid) biedt Imtech totaaloplossingen voor procescontrole & -optimalisatie, output- & kwaliteitsanalyse en migratietrajecten voor delen van of zelfs complete olie- en gasplants. Deze nichespecialismen bleven groeien met orders vanuit onder andere Brunei, Oman, Qatar, Egypte en Gabon. Vanuit de aanwezige kennis wordt langzaam maar zeker een positie opgebouwd in de markt van ondergrondse gasopslag, bijvoorbeeld in Epe, net over de Duitse grens.

Kansen en bedreigingen in onderhoud en beheer

Op het gebied van onderhoud en beheer bezit Imtech ruim 1.000 onderhoudscontracten, zowel in gebouwen, infra-

structuur als in de industrie. Deze contracten zijn belangrijk voor de continuïteit en zorgen regelmatig voor meerwerk als gevolg van additionele investeringen. De markt was in beweging, dit bood kansen en bedreigingen. De Nederlandse overheid bracht onderhoudspercelen voor het onderhoud van de Nederlandse ministeries opnieuw op de markt. Daardoor daalde het aandeel van Imtech. Ook verkleinden veel opdrachtgevers de scope van de werkzaamheden of werd het onderhoud uitgesteld om kosten te besparen. Daar staat tegenover dat er nieuwe contracten werden gewonnen. Onder meer voor 210 post-bezorglocaties van TNT Post, de Technische Universiteit Eindhoven, diverse locaties van de Rabobank, de Universiteit van Amsterdam en voor de Belgische brouwerijen en gebouwen van bierbrouwer Anheuser-Busch InBev. Energiebesparing maakt steeds vaker integraal deel uit van de contracten.

'Roll out' services

Imtech beschikt over een uniek logistiek technisch specialisme: 'roll out' services voor computergestuurde betaalen servicesystemen. Deze business unit excelleerde in 2009. Zo werden circa 3.000 nieuwe betaalsystemen voor de Nederlandse Staatsloterij en Lotto 'uitgerold'.

TOEKOMST

De omvang en kwaliteit van de orderportefeuille in de Benelux waren op onderdelen onvoldoende op niveau. Dit impliceert dat 2010 een jaar wordt waarin alle zeilen bijgezet moeten worden. Voordeel is dat Imtech in een brede diversiteit van marktsegmenten acteert, hetgeen bescherming biedt tegen moeilijke marktomstandigheden. Daarnaast beschikt Imtech over langlopende onderhoudscontracten ter waarde van honderden miljoenen euro's, die een belangrijk bijdrage leveren aan de continuïteit. Circa 30% van de activiteiten is bovendien gekoppeld aan toenemende overheidsinvesteringen, waaronder de inframarkt. Imtech zet volop in op de toenemende vraag naar 'groene' technologie en nieuwe technologieconcepten voor minder economisch gevoelige sectoren als water, olie & gas, zorg, security en onderwijs. De focus richt zich op rendementsgroei door kostenbeheersing en implementatie van 'operational excellence' programma's, professioneel projectmanagement en het ontwikkelen van nieuwe samenwerkingsverbanden. Mogelijke overnames gericht op uitbreiding van het portfolio in industrieel onderhoud en versterking van de werktuigbouwkundige competenties worden niet uitgesloten. Imtech ziet de toekomst met vertrouwen tegemoet.



Technische infrastructuur Nederlandse snelwegen

Op diverse Nederlandse snelwegen verzorgde Imtech de technische infrastructuur voor verbreding van het wegdek, waaronder de besturingstechnologie, verkeerssignalering en openbare verlichting.

DUITSLAND & OOST-EUROPA

Imtech profiteerde in Duitsland en Oost-Europa maximaal van haar sterke marktpositie. Er was sprake van hoge autonome groei. De opbrengsten namen met 6% toe tot 1.103 miljoen euro. De EBITA steeg naar 80,3 miljoen euro, een groei van 36%. De orderportefeuille groeide met 6,0% tot 1.620 miljoen euro per 31 december 2009. Dit geeft, mede gezien de kwaliteit van de orderportefeuille, veel vertrouwen voor 2010. De EBITA-marge (in 2007 nog 4,5%) nam opnieuw aanzienlijk toe, van 5,7% in 2008 tot 7,3% in 2009. Gezien de uitdagende economische omstandigheden een meer dan uitstekende prestatie.

Kerngegevens 2007 – 2009

in miljoen euro	2009	2008	2007
Opbrengsten	1.103	1.037	970
EBITA	80,3	59,1	43,4
EBITA-marge	7,3%	5,7%	4,5%
Orderportefeuille	1.620	1.529	1.380
Werkzaam vermogen, exclusief geldmiddelen	230	183	85
Aantal medewerkers per 31 december	4.497	4.212	4.122

SUBSTANTIËLE AUTONOME GROEI, EEN STERKE UITGANGSPOSITIE VOOR 2010

Imtech kan in Duitsland & Oost-Europa terugzien op een zeer positief 2009. Het is erin geslaagd om, conform de strategie, autonoom te groeien ondanks een lastige markt. Dit maakt Imtech minder gevoelig voor de economische crisis. Er is sprake van een indrukwekkende longlist van potentiële projecten in diverse markten, bijvoorbeeld energie, 'groene' gebouwen, luchthavens, stadions, zorg, datacenters, farmacie en de auto-industrie. Daarnaast focuste Imtech meer op technisch onderhoud en beheer waardoor de marge verder werd verhoogd. In Oost-Europa blijft Imtech's positie op peil ondanks dat het daar sterk werd geconfronteerd met de gevolgen van de economische crisis. De posities in Polen (autonoom) en Roemenië (door een overname) werden, conform de strategie, verder versterkt. Vanuit Duitsland werd een begin gemaakt met positievorming in Zwitserland (orders voor de farmaceutische industrie) en Oostenrijk (autonoom, via een eigen vestiging in Linz).

Energie: onmiskenbaar een groeiemarkt

De Duitse energiemarkt is onmiskenbaar een groeiemarkt voor Imtech. De orders voor de RWE-energiecentrale in Hamm en de energieopwekkende verbrandingslijn voor het afvalverbrandingsbedrijf HVC in Nederland verliepen goed. In beide projecten was Imtech verantwoordelijk voor de kern van de hightech oplossingen. Twee belangrijke nieuwe orders waren omvangrijke bruinkoolgestookte

energiecentrales voor het energiebedrijf RWE in de Eemshaven in Nederland en voor een zeer efficiënte gecombineerde cyclusergiecentrale voor Dow Deutschland Anlagengesellschaft en EnBW in Stade, Duitsland. Het ontwerp van deze energiecentrales is gebaseerd op een productieproces waarbij een stoomturbine wordt verwarmd met warmte die stroomafwaarts in het gasturbineproces aanwezig is. Daarmee wordt een verbrandingsefficiëntie van circa 60% bereikt, fors hoger dan het maximum van 46% van moderne kolengestookte centrales. De waterstof, die vrij komt als een bijproduct tijdens het chemische proces, wordt – naast het aardgas – als een extra milieuvriendelijke energiebron ingezet. Imtech verzorgt de complete waterdampkringloop, de ingenieuze verwarming van het voedingswatersysteem en de dampreductie en -verdeling, inclusief alle verbindende systemen.

Andere belangrijke orders waren een biomassacentrale in Wittgenstein, geothermische energiecentrales in Erding en in het kantoorgebouw 'Holzhafen West' in Hamburg. Daarnaast integreert Imtech met innovatieve technologie het complete energieproces in bedrijfs- en productieprocessen. Alle operationele systemen en processen worden geanalyseerd en geoptimaliseerd. Infineon Technologies in München, Caterpillar Industrial Park in Kiel, de Bundesnachrichtendienst (Nationale Veiligheidsdienst in Berlijn, Vodafone in Düsseldorf en meerdere Duitse ziekenhuizen maken al jaren gebruik van de energiebesparende diensten van Imtech. Cumulatief gaat het om een energiebesparing

van circa 30% van de oorspronkelijke energie-output. Friesland Foods Deutschland sloot met Imtech een nieuw energiecontract. Imtech was ook verantwoordelijk voor de energietechnische sanering van diverse productiegebouwen van de Winkelmann Gruppe.

Imtech loopt voorop in 'groene' gebouwen

Imtech onderscheidt zich in 'groene' revitalisering in gebouwen, een groeimarkt waarbij de complete technische infrastructuur van een gebouw wordt vervangen door 'groene' totaaloplossingen. Het belangrijkste project in uitvoering is de 'groene' revitalisering van het hoofdkantoor van de Deutsche Bank in Frankfurt. Imtech voorziet de twee 150 meter hoge torens van het hoofdkantoor op basis van de platina LEED-certificatie (Leadership in Energy and Environment Design) van hightech energiezuinige oplossingen en duurzame technologieën. Het gebouw verbruikt bij de opening in 2010 67% minder energie voor verwarming, 55% minder energie voor elektriciteit, 74% minder water en stoot 89% minder CO₂ uit. 98% van de tijdens de renovatie verwijderde materialen wordt gerecycled.

Imtech verzorgt de innovatieve lucht- en klimaattechnologie, elektrotechniek en brandbeveiliging in een 41.000 m² groot nieuw te realiseren kantoorgebouw en datacenter voor Victoria Versicherungen in Düsseldorf. Deze technische infrastructuur wordt zodanig op elkaar afgestemd dat een extreem energie-efficiënt gebouw ontstaat. Ook het 'Gesellschaftshaus' van de botanische tuin 'Palmengarten' in Frankfurt werd duurzaam gerenoveerd. In Hamburg realiseert Imtech energiezuinige totaalconcepten voor het

met een 'gouden milieunorm' onderscheiden hoofdkantoor van mediaconcern Spiegel en het kantoorgebouw Ericus-Contor. In München werd een 'mediafabriek' gerealiseerd in de vorm van een duurzame Feng Shui-campus voor de designindustrie. Diverse studio's van de Südwestrundfunk Stuttgart en een nieuw hotel in Berlijn werden uitgerust met hightech energieoplossingen. Met Raumtalk®, een innovatief gebouwautomatiseringssysteem op basis van wereldwijd geaccepteerde IT-standaarden, kan Imtech de technische infrastructuur en energievoorzieningen op een gebruiksvriendelijke manier coördineren. Deze unieke Imtech-oplossing is onder meer toegepast in het energievriendelijke gebouw van zonnecellenproducent Solon in Berlijn.

Hightech 'groene' datacenters: Imtech marktleider

Een belangrijk segment voor Imtech is de technologische inrichting van reken- en datacenters. De sterke toename in het digitale betalingsverkeer en bandbreedte van informatiestromen zorgde voor aanzienlijke investeringen. Financiële dataproviders, verzekeraars en zelfs de retail- en automotive-industrie kozen voor vernieuwing en/of uitbreiding van bestaande rekencapaciteit en ICT-infrastructuur. Door de capaciteitstoename binnen datacenters bereikt de warmteafgifte een kritische grens. Dit maakt koeling en warmteverwijdering noodzakelijk. De hightech oplossingen van Imtech bieden optimale mogelijkheden voor energiebesparing en sluiten naadloos aan op de primaire en secundaire processen van klanten. Onder andere GAD, Lidl, E-Shelter, Finanz Informatik en het rekencentrum TDS plaatsten nieuwe orders.

Meerjarige continuïteit op luchthavens en in vliegtuigbouw

Imtech verzorgt in de komende jaren voor de nieuwe terminal (oppervlakte 280.000 m²) van luchthaven Berlin Brandenburg International, de derde luchthaven van Duitsland, alle energieoplossingen en hieraan gerelateerde technische oplossingen met hoog- en middenspanning (orders van ruim 130 miljoen euro). Op de luchthavens Frankfurt en Berlijn-Tegel realiseerde Imtech upgrading van de technische voorzieningen na aanscherping van de Europese regelgeving voor afhandeling van passagiers. Imtech is al decennia partner van vliegtuigbouwer Airbus. De order voor de hightech 'paintshop' en technologie in een nieuwe assemblagehangar voor de Airbus A320 in Tianjin (China) werd succesvol afgerond. Een nieuwe



Energiecentrale met waterstof als duurzame extra energiebron

In Stade in Duitsland verzorgt Imtech voor Dow Deutschland

Anlagengesellschaft en EnBW hightech energietechniek voor een nieuwe energiecentrale met een verbrandingsefficiëntie tot circa 60% waarbij waterstof wordt ingezet als duurzame extra energiebron.

opdracht was de technologische uitbreiding van de assemblagelijijn voor de Airbus A350 in Stade en Augsburg.

Farmaceutische industrie blijft investeren

De farmaceutische industrie blijft met een breed scala aan speciale technologieën en cleanroomoplossingen belangrijk voor Imtech. In opdracht van Merck Serono in Zwitserland verzorgde Imtech de hightech technische infrastructuur voor de uitbreiding van een biotechnisch onderzoek- en productiegebouw voor behandeling van kanker. 70% van de geproduceerde warmte wordt hier hergebruikt voor verwarming van het gebouw en primaire biotechnische productieprocessen. Voor vestigingen van GlaxoSmith-Kline Biologicals Frankrijk, België en Singapore maakte Imtech innovatieve luchtbehandeling mogelijk in specifieke farmaceutische isolatoren. De luchtbehandeling zorgt voor geconditioneerde lucht bij de sterilisatie tijdens een deel van het productieproces. In opdracht van de door Pfizer overgenomen farmaceutische onderneming Wyeth Medica exporteerde Imtech cleanrooms voor onderzoekslaboratoria naar Ierland. Ook voor Novartis was Imtech actief in Duitsland en Zwitserland, evenals voor Duitse vestigingen van CLS Behring, BASF en Boehringer Ingelheim.

Zorg: toenemende vraag naar technologie

De zorgsector vraagt in toenemende mate om specifieke technologie die voldoet aan de strengste normen voor hygiëne en veiligheid. Imtech treedt steeds vaker op als deskundig technologiepartner voor deze sector. Dit blijkt uit de talrijke orders van toonaangevende (universitaire) ziekenhuizen, onder meer voor upgradering van medische klinieken in Stuttgart, Kaiserslautern, Aken en Kirchheim-Nürtingen en ziekenhuizen in Neukirchen en de Schwarzwald-Baar-kliniek. In toenemende mate neemt Imtech ook de IT-infrastructuur voor haar rekening. Een bijzondere samenwerking tussen de medische faculteit van de Eberhard-Karls Universiteit in Tübingen, de universiteitskliniek Tübingen en het eigen Imtech R&D-center resulteerde in nieuwe technologie voor experimentele operaties en ergonomische toepassingen. Hiervoor is een brede belangstelling.

Auto-industrie blijft belangrijk voor Imtech

Ondanks de economische crisis investeert de Duitse auto-industrie in nieuwe research- en onderzoekscentra voor de ontwikkeling van energiezuinige auto's. Imtech verzorgt hightech testtechnologie voor de simulatie van wind-,



Energie-efficiënt gebouw Victoria Versicherungen

Imtech verzorgt de innovatieve technologie in een 41.000 m² groot nieuw te reali-

seren kantoor en datacenter voor Victoria Versicherungen in Düsseldorf. De technische infrastructuur wordt zodanig op elkaar afgestemd dat een extreem energie-efficiënt gebouw ontstaat.

hoogte-, weers- en milieu-invloeden. BMW nam een omvangrijke testtunnel in gebruik die windsnelheden produceert van 280 kilometer per uur en meer. Voor Daimler wordt in 2010 aan een vergelijkbare opdracht gewerkt. Voor Porsche werd de technische inrichting verzorgd van een hightech 'paintshop'. Ook leverde Imtech 'end-to-line' testfaciliteiten aan nagenoeg alle Duitse fabrikanten in de automotive-industrie. Deze testfaciliteiten werden ook geëxporteerd naar landen uit de 'nieuwe auto-industrie', bijvoorbeeld China, Thailand en India. Een belangrijke opdracht kwam van dieselmotorenfabrikant MTU. Voor autotoeleverancier Robert Bosch richtte Imtech nieuwe efficiënte productiegebouwen in Stuttgart en Warschau en Breslau in Polen in.

Brandveiligheid: nieuwe projecten

Imtech bewerkt de Duitse markt van brandbeveiliging afzonderlijk en onderscheidt zich hier met een multidisciplinaire en integrale aanpak. Naast orders in diverse gebouwen waren er belangrijke nieuwe projecten van de farmaceut Roche Diagnostics en healthcareverzorger B. Braun Melsungen.

Polen: focus op hightech leidt tot doorbraak

Ondanks slechte economische omstandigheden in Polen leidt het EK Voetbal 2012 tot omvangrijke investeringen. Imtech is één van de sterkste technische dienstverleners in Polen en focust op hightech oplossingen. Deze propositie leidde tot succes. Imtech is erin geslaagd om de hightech klimaattechnologie te verwerven voor zowel het Nationale stadion in Warschau (55.000 zitplaatsen) als de PGE Baltic Arena in Gdansk (44.000 zitplaatsen). Beide projecten



Technologie voor hoofdstadion EK Voetbal 2012

Imtech heeft opdracht
ontvangen voor de
hightech klimaattech-
nologie in het Poolse

nationale stadion in Warschau (capaciteit:
55.000 zitplaatsen) en verzorgt onder meer de
'power supply', klimaatbeheersing, ventilatie,
verwarming, sanitair en brandveiligheid.

betekenden een doorbraak in Polen. Verder zijn er substantiële investeringen in onder meer kantoren, hotels en detailhandelscentra gepland. Ook hier verwierf Imtech belangrijke orders voor een hightech gebouw (de Zebra Toren in Warschau), een energiezuinig hotel (het Best Western in Breslau) en diverse detailhandelscentra (in Nowe Sącz en Wrocław). Orders van vaste klanten als Volkswagen, Robert Bosch en retailer Selgros completeerden het jaar. Ook in de zorg was Imtech actief met de technologie in de Universiteitskliniek Danzig. Het thema 'energie' staat steeds hoger op de agenda van (potentiële) opdrachtgevers. Dit effent de weg voor verdere positieversterking in Polen.

Roemenië: overname van Arconi met het oog op verdere groei

Roemenië is voor Imtech een strategische groeiemarkt. Daarom werd Arconi, een sterke Roemeense speler waarmee Imtech vanuit Duitsland al jarenlang samenwerkt, overgenomen. Samen met Arconi is in 2009 gewerkt aan de technologische renovatie van het Intercontinental Hotel in Boekarest en aan de technologie in diverse megasupermarkten van Selgros. Met de overname werd deze samenwerking geformaliseerd. Arconi onderscheidt zich door hoogwaardige oplossingen in combinatie met een breed palet aan technische competenties. Deze worden multidisciplinair aangeboden aan een uitgebreid klantenbestand. Arconi is actief in de marktsegmenten kantoren, banken, warenhuizen, ziekenhuizen, winkels en hotels en de industriële markt. Voorbeelden van lopende projecten zijn een bankgebouw van de Roemeense bank BRD Splaiul Unirii, de Romfelt Residence (een multifunctioneel

gebouw van 100.000 m² met hightech voorzieningen), upgrading van de Amerikaanse ambassade, een kantoor voor de verzekeringsmaatschappij Asit Insurance en een industrieel project bij Pentaco, producent van bouwmaterialen. Via Arconi kan op termijn het complete Imtech-dienstenpakket aan Roemeense klanten worden aangeboden.

Rusland: mee- en tegenvallers

Het uitstellen van de Russische order voor de technologie in de nieuwe Gazprom Arena was een tegenvaller. Alle voorbereidingskosten werden wel vergoed. Ondanks deze tegenvaller blijft Imtech in Rusland structureel actief. De samenwerking met Gazprom leidde ertoe dat Imtech erin slaagde de projectplanning van een logistiek centrum voor een procesinstallatie voor ruwe olie in Tobolsk te verwerven. Samenwerking met Rudea (het Russisch-Duitse Energie Agentschap) maakte Imtech officieel partner voor energie-efficiëntie in drie strategische gelieerde bedrijven. Imtech is nog altijd in de race voor het projectmanagement en de complete implementatie van technologie voor het nieuwe 'Moskovski Medicinski Centar' (Moscow Medical Centre), een ultramodern ziekenhuis (30.000 m²) met de uitstraling van een tophotel. Van Selgros ontving Imtech opdrachten voor de technische infrastructuur in twee nieuwe supermarkten in Vnukovo en Altufevskoye. Een andere order was de innovatieve technische infrastructuur in een vestiging van Media Markt in Pulkovskoe.

Onderzoek en ontwikkeling: aanjagers van succes

In Hamburg bezit Imtech één van de modernste onderzoeks- en ontwikkelingslaboratoria van Europa. Dit toonaangevende researchinstituut ontwikkelt, test en optimaliseert tal van technologische oplossingen. Het gaat hierbij om onderzoek en ontwikkeling op het kruispunt van energie en veiligheid. Het instituut bouwt grootschalige modelproeven en voert complexe softwaregebaseerde simulaties uit. Daarnaast doet men onderzoek om de energie-efficiëntie van gebouwen, energiecentrales en fabrieken te verhogen. Hieruit volgen vaak omvangrijke orders.

TOEKOMST

In Duitsland & Oost-Europa bleek Imtech volledig recessiebestendig dankzij een uniek en hoogwaardig portfolio. Verdere groei wordt verwacht in de sectoren energie, milieu, 'groene' gebouwen, farmacie, datacenters, de zorg en luchthavens. De expansie in Polen, Roemenië en Rus-

land zet zich voort. Imtech is actief op zoek naar gezonde, middelgrote acquisities om dit proces te versnellen. De orderportefeuille van 1.620 miljoen euro bevindt zich op hoog niveau. Er is sprake van een indrukwekkende 'long-list' aan grootschalige potentiële orders. De samenwerking

binnen Imtech, vooral op het gebied van energie, 'groene' gebouwen en farmacie, wordt verstevigd. Hier kunnen ook andere Imtech-landen van profiteren. De verwachtingen voor 2010 zijn zonder meer positief.

UK, IERLAND & SPANJE

In de UK, Ierland & Spanje had de economische crisis een negatieve impact op de marktomstandigheden. Marktvolumes daalden substantieel, de concurrentie nam toe en marges stonden onder druk. Desondanks wist Imtech zich in deze landen prima staande te houden en leverde een solide performance. De opbrengsten namen toe met 7,5% tot 558 miljoen euro. De EBITA kwam uit op 33,5 miljoen euro (+ 3%), een toename van 3%. De operationele marge bleef met 6,0% goed op niveau; uitzonderlijk bij deze marktomstandigheden. De orderportefeuille groeide met 4% tot 547 miljoen euro per 31 december 2009.

Kerngegevens 2007 – 2009

In miljoen euro	2009	2008	2007
Opbrengsten	558	519	417
EBITA	33,5	32,4	28,5
EBITA-marge	6,0%	6,2%	6,8%
Orderportefeuille	546	524	453
Werkzaam vermogen, exclusief geldmiddelen	113	133	138
Aantal medewerkers per 31 december	3.714	3.539	2.803

GANG VAN ZAKEN: BREED PORTFOLIO BIEDT TEGENWICHT AAN UITDAGENDE MARKTOMSTANDIGHEDEN

Imtech wist de sterke terugval in de Britse vastgoedsector te compenseren door haar brede portfolio, de sterke focus op energie en water en de investeringen in de Olympische Spelen 2012. In Ierland daalden de investeringen in de farmacie. Dit veroorzaakte druk op de opbrengsten en marge. De focus op energie wierp ook hier zijn vruchten af. Daarnaast werd de technologie-export vanuit Ierland geïntensiveerd.

In Spanje was sprake van grote lopende projecten in de (petro)chemie. Hier bood ook de sterke positie in maintenance, beheer en upgrading in de olie- & gasindustrie en staalsector enige bescherming tegen marge-erosie. Hetzelfde gold voor de markt van gebouwen. Om dit te bereiken moesten wel alle zeilen worden bijgezet. Met een acquisitie versterkte Imtech haar elektrotechnische competenties. Dit vergroot de mogelijkheden voor Imtech tot het aanbieden van meer complete technische oplossingen en 'cross-selling'.

BREDE MARKTSCOPE IN DE UK EN IERLAND MAAKT IMTECH WENDBAAR

In de UK en Ierland kenmerkte Imtech zich door een brede marktscope in de markten van energie, water en industrie. Daardoor kon Imtech ondanks uitdagende economische omstandigheden de marktmogelijkheden optimaal benutten. De Olympische Spelen 2012, nieuwe grote waterzuiveringsprojecten en de energiemarkt vormen belangrijke pijlers voor continuïteit in de komende jaren. Ten opzichte van de concurrentie is Imtech 'best in class'.

Spin-off Olympische Spelen 2012

De komst van de Olympische Spelen 2012 naar Londen maakte de weg vrij voor een uitgebreid investeringsprogramma. De verantwoordelijke 'Olympic Delivery Authority' heeft de ambitie om de meest duurzame Spelen ooit tot stand te brengen. Imtech slaagde erin de duurzame lucht- en klimaattechnologie in het nieuwe olympisch stadion (80.000 zitplaatsen) te verwerven. Pal naast het olympisch park zal het 1,3 miljoen m² grote Stratford City verrijzen: de duurzame 'gateway' voor de Olympische Spelen 2012. Het hart van deze nieuwe ontwikkeling wordt gevormd door het nieuwe 150.000 m²

grote winkelcentrum 'Westfield Stratford City'. Imtech is ook hier verantwoordelijk voor de duurzame klimaattechnologie. Daarnaast heeft Imtech opdracht gekregen voor de duurzame technologie in diverse andere sport- en verblijfaccommodaties. Bijvoorbeeld in het fietsstadion Velodrome (6.000 zitplaatsen), de basketbalhal en in diverse verblijfsgebouwen voor sporters en delegaties. Tegelijkertijd investeren met name hotels en winkelketens in omvangrijke technologische renovatie- en/of upgradesprogramma's. Diverse projecten werden verworven, waaronder de tweede fase van de ombouw van het 'Grosvenor House' tot extreem luxe hotelappartementen. Imtech staat te boek als dé technische renovatiespecialist in Londen en beschikt over een uitstekende reputatie.

Water en waterzuivering: verdere groei

In de UK behoort Imtech tot de sterkste spelers in de (afval) waterindustrie. Deze positie werd conform de strategie verder uitgebouwd. De omvangrijke order voor het Wing Project, een nieuwe watercentrale die East Anglia voorziet van schoon water, zal begin 2010 worden opgeleverd. Imtech was ook technologiepartner van de waterbedrijven Dwr Cymru Welsh Water en Anglian Water Services, waarvoor diverse projecten voor verbetering van de afvalwaterzuivering werden uitgevoerd. Ook voor andere grote waterbedrijven was Imtech actief, bijvoorbeeld United Utilities. Een groot nieuw verworven meerjarig project was de technologie in de 'Crossness Sewage Treatment Plant' in opdracht van Thames Water.



Duurzame lucht- en klimaattechnologie olympisch stadion 2012

Het stadion (80.000 deels tijdelijke zitplaatsen) voor de

Olympische Spelen 2012 in Londen vormt een ecologisch hoogtepunt. Duurzaamheid staat centraal. Imtech verzorgt de duurzame lucht- en klimaattechnologie: extreem energiezuinig en met een zeer lage CO₂-uitstoot.

Van waterzuivering naar energie

Op basis van de expertise in (afval)waterzuivering heeft Imtech de laatste jaren een goede positie opgebouwd in de energiemarkt in de UK. Mede daardoor kreeg Imtech de opdracht van het waterbedrijf Dwr Cymru Welsh Water voor twee geavanceerde biogistingscentrales in Wales. Voor de University of East Anglia verzorgde Imtech de technologie voor energielevering door warmte-krachtkoppeling en betonkernactivering. Bij het op Public Private Initiative gebaseerde onderwijsproject 'Runwell' in Essex werd innovatieve 'BEO-veld' grondventilatie (boorgaten-energie-opslag) toegepast. Op Dublin Airport was Imtech verantwoordelijk voor de technologie in een nieuwe energiecentrale.

Engelse onderwijsmarkt groeit

Het onderwijs was één van de marktsegmenten die groei vertoonde. Dit mede door aantrekkende overheidsinvesteringen en publiek-private financiering. Imtech behoort in dit segment tot de sterkste spelers. Een paar voorbeelden van opdrachten zijn de technologische renovatie van Nottingham Trent University, de uitbreiding van alle duurzame lucht- en klimaatoplossingen in de King Salomon Academy in Londen en alle technische oplossingen in de nieuwe Londense studentenaccommodatie van St. George Grove in Tooting.

Internationalisering farmaceutische competenties

In Ierland was sprake van een investeringsterugval in de farmaceutische industrie. Daardoor daalde de gemiddelde ordergrootte. Dit veroorzaakte druk op de opbrengsten en de marge. Imtech 'countert' deze tendens door de export van haar bijzondere E&I-expertise (elektrotechniek en instrumentatie) naar andere Imtech-landen te intensiveren. Zo wordt er meer samengewerkt met Belgische en Duitse collega's. Als gevolg hiervan kan ook in het thuisland meer toegevoegde waarde en aantrekkelijke totaaloplossingen worden aangeboden. Een goed voorbeeld is de order voor de door Pfizer overgenomen farmaceutische onderneming Wyeth Medica Ireland. Samen met Imtech Deutschland werd hier de volledige technologische inrichting van diverse cleanrooms en onderzoekslaboratoria verzorgd. In België realiseerde Imtech bij Janssen Pharmaceutica een groot deel van de technologie in de 'Chemical Development Pilot Plant'. Voor het Ierse Millipore werd een hightech voorziening voor het scheiden van moleculen gerealiseerd. Imtech was ook actief met technische



Sterke positie op onderwijsmarkt in de UK

Het onderwijs in de UK groeit, mede dankzij aantrekkelijke overheidsinvesteringen.

Imtech behoort tot de sterkste spelers en is betrokken bij de technische uitbreiding, renovatie en herontwikkeling van de Nottingham Trent University, het Colchester Institute en de University of Cambridge.

oplossingen bij Merck Sharpe Dome in Clonmil en in een nieuw R&D-center met cleanroomfaciliteiten voor Genzyme in Waterford.

Maintenance: basis voor continuïteit

Imtech beschikt in toenemende mate over technische onderhoudscontracten. Hoewel de marges onder druk stonden, vertoonde Imtech op deze markt verdere groei. Dit droeg bij aan de continuïteit.

SPANJE: FOCUS OP MULTIDISCIPLINAIRE AANPAK, INDUSTRIE EN ONDERHOUD

Imtech verbreedde in Spanje haar portfolio van werktuigbouwkundige procestechnologie en lucht- en klimaattechnologie met elektrotechnische diensten. Het doel om totale technische oplossingen aan te kunnen bieden werd, evenals in 2008, verder concreet gemaakt door strategische overnames. Ondanks de crisis realiseerde Imtech verdere groei in de industriële sector. Belangrijke segmenten daarbij waren de olie- en gasindustrie en de staalindustrie. Ook was Imtech steeds actiever op de groeiende energiemarkt. In de vastgoedsector viel de situatie als 'uitdager' te omschrijven. Toch wist Imtech het hier relatief gezien goed te doen, mede door de reeds twee jaar geleden ingezette focusstrategie op technisch onderhoud en beheer.

Overname Huguet vergroot dienstenscope

Met de overname van het eerste elektrotechnische Huguet-bedrijf en door de autonoom opgestarte elektrotechnische activiteiten is vorig jaar een eerste stap gezet voor een multidisciplinaire opbouw van de activiteiten in

de regio's Madrid, Barcelona en Navarra. In 2009 volgde de overname van nog eens twee elektrotechnische Huguet-bedrijven die actief zijn in de regio's Valencia en Murcia. Doelstelling van beide overnames is verdere groei door synergie, 'cross-selling' tussen elektrotechnische en werktuigbouwkundige diensten, verbreding van de onderhoudsfocus en het bieden van hogere toegevoegde waarde.

Continuïteit door grote lopende orders van Repsol-YPF en Cepsa

De omvangrijke lopende orders van de grote Spaanse olie- en gasbedrijven Repsol-YPF (in Cartagena) en Cepsa (in Huelva) voor verdubbeling van hun raffinagecapaciteit droegen in belangrijke mate bij aan de continuïteit. De order voor Cepsa werd met succes beëindigd, hetgeen leidde tot een additioneel en omvangrijk meerjarig maintenancecontract.

Industrie: druk op volume en marges

In Spanje is Imtech één van de sterkste spelers op de markt van industriële assemblage, maintenance en shutdowns, met name in de (petro)chemie. Imtech voerde dan ook de regie over talloze shutdowns en upgradings op een groot aantal locaties. De focus was sterk gericht op industrial maintenance services met een multidisciplinaire focus. Voor staalproducent Acerinox en de Cepsa-raffinaderij in Algeciras verzorgde Imtech het multidisciplinaire industriële onderhoud. Imtech was ook verantwoordelijk voor het integrale onderhoud op de Cepsa-raffinaderijen in La Rábida en Tenerife en voor het werktuigbouwkundig industrieel onderhoud op de BP-raffinaderij in Castellón. Ondanks deze en andere successen viel de markt als 'moeilijk' te karakteriseren. Prijzen en marges stonden onder druk, de scope van onderhoudscontracten werd beperkt, lopende contracten werden opengebroken en heronderhandeld en de concurrentie was hevig. Om deze negatieve tendens enigszins te compenseren wist Imtech een positie op te bouwen in de tankenmarkt. Ook werden de commerciële activiteiten aanzienlijk geïntensiveerd.

Gebouwen: een relatief goede prestatie

De Spaanse vastgoedmarkt ging door een diep dal. Imtech richtte zich daarom op een groeiend bestand aan vaste opdrachtgevers in alle belangrijke economische centra. Deze aanpak wierp zijn vruchten af. Nieuwe orders waren er van vaste klanten als de ontwikkelaar Bami en bouwverlener Eralan. Daarnaast betaalde de reeds twee jaar geleden



Technologie voor Rábina-raffinaderij van Cepsa

Imtech verzorgde de multidisciplinaire technologie van de grootschalige meerjarige uitbreiding voor verdubbeling van de raffinagecapaciteit van de Reformed Light Naphthas fabriek op de Rábina-raffinaderij van Cepsa in Huelva in Spanje.

ingezette focusstrategie gericht op onderhoud en beheer zich uit. Nieuwe maintenance-orders waren onder meer het multidisciplinaire technische onderhoud van alle AC Hotels in Andalusië en Catalonië, het 'Reina Sofia' ziekenhuis in Tudela en alle 166 service centers van telecom-provider ONO. Maar ook hier gold dat de marktomstandigheden uitdagend waren en er sprake was van aanzienlijke concurrentie-, scope- en margedruk.

Energiemarkt: compensatie voor terugval druk in industrie en vastgoed

Spaanse energieproducenten zetten steeds meer in op duurzaamheid. Bijvoorbeeld door het opwekken van bio-energie, zonne-energie en het opschroeven van de productie van biogas en biomethanol via afvalverwerking. Ook in Spanje wordt gebruikgemaakt van deze techniek. De stad Madrid produceert bijvoorbeeld dagelijks 4.600 ton afval. Een deel daarvan wordt verwerkt in de biodieselfabriek van Isolux Ingenieria op het Valdemingómez' Technological Park. Uit organisch afval wint men daar jaarlijks zo'n 34 miljoen m³ biogas en biomethanol. Imtech ondersteunde dit proces. In een biodieselfabriek van Isolux Ingenieria in Castellón verzorgde Imtech de werktuigbouwkun-

dige technologie. Imtech was eveneens betrokken bij het opwekken van zonne-energie in twee zonnekrachtcentrales in Palma de Rio en een derde centrale in Badajoz. Ook bij de thermische zonne-energieproducent Acciona was Imtech actief. Deze energieopdrachten vormden een belangrijke compensatie voor de druk die aanwezig was in de markten van industrie en vastgoed.

TOEKOMST

In de UK en Ierland is de orderportefeuille redelijk gevuld. De schaalgrootte, brede scope en flexibiliteit van Imtech zijn sterke ankerpunten in een economisch onzekere markt. De krachtige positie in de waterindustrie leidt tot groei. De toenemende aanwezigheid op de energiemarkt geeft kansen. De komst van de Olympische Spelen zorgt voor meerjarige continuïteit en de positie in het onderwijs geeft enige zekerheid. Het jaar 2010 wordt met vertrouwen tegemoet gezien ondanks de blijvend uitdagende marktomstandigheden. Strategisch zet Imtech in op verbreding van de geografische scope, versterking van de industriële activiteiten en positieverbetering in de markten van energie, water en milieu.

Ook in Spanje staat Imtech er relatief goed voor, hoewel de orderportefeuille nog wel enige hiaten vertoont. Diverse prospects in de industriële markt zijn daarentegen kansrijk. De sterke positie op de markt van maintenance en shutdowns biedt vertrouwen. Imtech focust op verdere groei in de energiemarkt en tracht de terugval in de bouwsector op te vangen met een breed portfolio en talloze vaste opdrachtgevers. Meer en meer richt Imtech zich op de publieke sector. Ondanks moeilijke marktomstandigheden zullen door de sterke maintenancefocus de onderhoudsactiviteiten blijven groeien. De gerealiseerde uitbreiding van de portfolio met elektrotechniek zal leiden tot additionele groei.

Imtech richt zich in de UK, Ierland en Spanje strategisch op het bereiken van een top 3-positie, net als in andere Europese landen.

NORDIC

In november 2008 nam Imtech NVS Installation AB (NVS) over. NVS is één van de grootste spelers op de markt van technische dienstverlening in Zweden en Noorwegen met een basispositie in Finland. Dankzij deze overname werd het fundament gelegd voor een sterke positie van Imtech in de Nordic. Imtech (NVS) bezit een breed portfolio aan werktuigbouwkundige activiteiten op het gebied van energie, verwarming, lucht- en klimaattechnologie, brandbeveiliging, sprinkler, industriële diensten en onderhoud. De focus is gericht op een groot aantal middelgrote en kleinere projecten die evenwichtig gespreid zijn over de markt: van publieke en private gebouwen tot onderwijs, zorg en industrie. Naast nieuwbouw richt Imtech (NVS) zich ook op technologische herontwikkeling en maintenance. Deze strategische focus wierp bij aanzienlijk verslechterde marktomstandigheden zijn vruchten af. Imtech (NVS) wist in 2009 een goede performance neer te zetten. De opbrengsten kwamen uit op 313 miljoen euro en de EBITA bedroeg 25,4 miljoen euro. Ondanks de moeilijke markt en mede dankzij een continue focus op marge kwam de operationele EBITA-marge uit op 8,1%. In de Nordic behoort Imtech (NVS) hiermee tot één van de best presterende technische (installatie)bedrijven. De orderportefeuille ultimo 2009 groeide met 54% tot 243 miljoen euro. Dit omdat steeds grotere projecten werden verworven.

Kerngegevens 2008 – 2009

in miljoen euro	2009	2008*
Opbrengsten	313	63
EBITA	25,4	5,0
EBITA-marge	8,1%	7,9%
Orderportefeuille	243	158
Werkzaam vermogen, exclusief geldmiddelen	254	226
Aantal medewerkers per 31 december	2.378	2.274

* In verband met de acquisitie van NVS in november 2008 zijn in 2008 slechts twee maanden opbrengsten en EBITA opgenomen in de consolidatie.

BREED PORTFOLIO, PRODUCTIVITEITS- VERHOOGING, ENERGIEMARKT ÉN ONDERHOUD ZORGEN VOOR CONTINUÏTEIT

In 2009 heeft ook de economie in de Nordic te kampen gehad met de negatieve gevolgen van de recessie. Desondanks werd door Imtech (NVS) vooruitgang geboekt. Het brede en goed gespreide portfolio, alsmede de strategische positie boden 'bescherming' tegen de moeilijke marktomstandigheden. De focus lag daarnaast op productiviteitsverhoging en groei in de energiemarkt, alsmede in kernenergiecentrales, zorg en brandbeveiliging. Het omvangrijke bestand aan langdurige onderhoudscontracten bood continuïteit. Ook diverse kleinere overnames, met als doel sterke lokale posities in strategisch geselecteerde geografische markten op te bouwen, droegen bij aan de groei.

Productiviteitsverhoging

Er werd een nieuwe productiviteitsstrategie ontwikkeld met heldere productiviteitsdoelstellingen voor alle onderdelen van het primaire proces. Hierbij werd gebruik gemaakt van een 'best practice'-filosofie: de aanwezige kennis in de decentrale organisatie werd ingezet voor verbetering. Daarnaast leidt deze strategie tot een organisatie waarbinnen zowel kwaliteit als productiviteit inzichtelijk en controleerbaar zijn gemaakt. Hierdoor konden marktposities versterkt worden en nam het resultaat toe.

Energiemarkt biedt kansen

Zweden, Noorwegen en Finland willen minder afhankelijk worden van import van elektriciteit en olie. Dit beleid leidt tot (overheids)investeringen voor optimalisatie van de energieperformance en het gebruik van alternatieve energie. Imtech (NVS) speelt hierop in met energieservices, energiebesparing, alternatieve energie en decentrale ener-



Sprinklertechnologie in Swedbank Arena

In het prestigieuze project Swedbank Arena, het nieuwe Zweedse multifunctionele nationale stadion voor voetbal, andere (sport)evenementen (capaciteit: 50.000 bezoekers) en concerten (capaciteit: 67.000 bezoekers) in Solna in Stockholm verzorgt Imtech de hightech sprinklertechnologie.

gievoorzieningen. Er werd een nieuw concept voor energiebesparing ontwikkeld. Dit concept maakt het mogelijk om een bredere verantwoordelijkheid te nemen bij energiebesparingsprojecten. Er werden aanzienlijke successen geboekt, bijvoorbeeld door een raamovereenkomst af te sluiten met Micasa Fastigheter, de vastgoedmanager van de stad Stockholm. Voor 120 gebouwen in deze stad werd een meerjarenplanning gemaakt om de energie-efficiency te vergroten. Onderdelen hiervan zijn: de modernisering van technologie in de gebouwen, efficiënter watergebruik voor koeling en verwarming en het aanbrengen van innovatieve luchtbehandeling met geothermische warmtepompen. Deze overeenkomst is ook waardevol als referentie en het verder vermarkten van het concept. Tevens baant dit de weg naar andere energie-orders van Micasa Fastigheter. Imtech (NVS) was ook betrokken bij een deel van de technische infrastructuur in een zonnecellenfabriek van Elkem Solar in Noorwegen. In de gebouwenmarkt werden tal van energie-efficiënte oplossingen uitgevoerd, bijvoorbeeld in 540 appartementen in Skellefteå. Bovendien werd een sleutelpositie ingenomen in het duurzame ecologische project 'Stockholm Waterfront'. Ook in de industrie werden verschillende orders voor energie-optimalisatie verworven.

Kernenergiesector blijft groeien

Talrijke opdrachten uit de Zweedse kernenergiesector bewezen de sterke marktpositie. Zo werd begonnen aan nieuwe, langlopende projecten in de kerncentrales van Oskarshamn en Forsmark. Imtech (NVS) onderscheidt zich hier met geprefabriceerde technische oplossingen die voldoen aan de hoogste hygiëne- en kwaliteitseisen, profes-

sioneel projectmanagement en excellente kwaliteitssystemen. Kennis van primaire processen en sterke klantrelaties vormen de basis voor nieuwe opdrachten in de toekomst.

Zorg: betrokken bij langetermijnprojecten

In Zweden zijn de afgelopen jaren projecten gestart waarbij ziekenhuizen nieuwbouw, herinrichting en renovatie combineren. Bij verschillende projecten is Imtech (NVS) als technologiepartner betrokken. Het gaat om de volgende ziekenhuizen: Sahlgrenska Universitetssjukhuset (universitair ziekenhuis Göteborg, met 15.000 medewerkers één van de grootste ziekenhuizen in Europa), het Länssjukhuset (provinciaal ziekenhuis in Kalmar) en regionale ziekenhuizen in Västervik en Oskarshamn. Ook hier leidde de 'best practice'-strategie, met als doel brede totaaloplossingen aan te bieden, tot gespecialiseerde kennis die de rol van technologiepartner mogelijk maakte. In het Sahlgrenska ziekenhuis in Göteborg werden bijvoorbeeld totaaloplossingen gerealiseerd voor verwarming, sanitatie, koeling, gas en sprinklers.

Continuïteit in Stockholm en Oslo

Imtech (NVS) is voor meerdere jaren betrokken bij diverse grotere projecten in Stockholm en Oslo, de grootste economische regio's in de Nordic. Hier onderscheidt Imtech (NVS) zich door een sterke positie in de markt van renovatie en herontwikkeling. Er werden verschillende grotere projecten verworven. Voor het omvangrijke multidisciplinaire project rond het Liljeholmen Square in Stockholm, bestaande uit medische voorzieningen, winkels en kantoren, werden de technologische herontwikkeling en renovatie uitgevoerd. In Stockholm werd ook de duurzame klimaattechnologie verzorgd in een voormalige vliegtuighangar die wordt omgebouwd tot een modern winkelcentrum van 35.000 m². In het prestigieuze project Swedbank Arena, het nieuwe Zweedse multifunctionele nationale stadion voor voetbal en andere evenementen (gereed: zomer 2012), wordt een hightech sprinklersysteem geïnstalleerd. Ook werden de duurzame lucht- en klimaattechnologie gerealiseerd in een nieuwe penitentiaire inrichting in Sollentuna, nabij Stockholm. In het centrum van Oslo werd het statige Royal Christiania Hotel van state-of-the-art technologie voorzien.

Infrastructuur: groeimarkt

Verschiedende lokale overheden in de Nordic investeren in nieuwe infrastructuur. Bijvoorbeeld in Malmö, waar een nieuwe spoortunnel wordt aangelegd. Als gevolg hiervan



Technologie in spoortunnel en station Malmö Central

In Malmö werd een nieuwe spoortunnel aangelegd. Imtech verzorgde een deel

van de techniek in deze tunnel en was ook verantwoordelijk voor de duurzame klimaattechnologie in de uitbreiding van het station Malmö Central.

werd de duurzame klimaattechnologie in de uitbreiding van het station Malmö Central verzorgd.

Hotels: voortgaande investeringen

De investeringen in hotels bleven redelijk op peil. Imtech (NVS) verzorgde onder meer de duurzame technologie en brandbeveiliging in het nieuwe Hotel Rezidor Park Inn, vlakbij de luchthaven van Oslo, en in het nieuwe Scandic hotel in Karlskrona.

Industrie: focus op kostenbesparingen

De investeringen in de industrie stonden onder druk. De focus lag op kostenbesparing en efficiencyvergroting. Dat bood kansen voor Imtech, want technologie vervult hierbij een sleutelrol. Fiskeby Board, producent van verpakkingsmateriaal in Norrköping in Zweden, verbeterde samen met Imtech (NVS) zijn primaire proces. Hetzelfde gold voor Nynas, een Zweedse fabrikant van olie- en bitumenproducten.

Brandbeveiliging: investeringen op niveau

Investeringen in brandbeveiliging bleven op peil. Imtech (NVS) verzorgde bijvoorbeeld alle brand- en sprinkleroplossingen voor een nieuwe grote drukkerij in Landvetter, net buiten Göteborg in Zweden.

Overnames ter versterking van lokale posities

In 2009 werden vier technische specialisten overgenomen: twee in Noorwegen en één in Zweden. Het doel is de toekomstige groei veilig te stellen in regio's waar het marktpotentieel als aanzienlijk wordt beschouwd. Daarnaast wil Imtech specifieke technische competenties aan het portfolio toevoegen. De volgende bedrijven werden overgenomen:

- AT Furustad: een allround technische dienstverlener in Noorwegen, gespecialiseerd in werktuigbouwkundige processen, energie- en lucht- en klimaatoplossingen;
- Olav C. Jensen & Søn: een technische dienstverlener gespecialiseerd in innovatieve serviceconcepten in Ski in Noorwegen, een groeiende regio die strategisch tussen de steden Oslo en Fredrikstad ligt;
- Sundsvalls Rörteknik: een Zweedse industriële dienstverlener gespecialiseerd in hoogwaardige procestechnologie in Noord- en Midden-Zweden.

TOEKOMST

De meeste toekomstscenario's voor de Nordic gaan uit van gedeeltelijk herstel van de investeringen gedurende 2010 en een groeiend technologisch volume in service en onderhoud. Duidelijk merkbaar is de toegenomen aandacht voor energiebesparing in gebouwen, waarbij upgrading en integratie van technische voorzieningen de sleutelbegrippen zijn. Hiervan zal Imtech (NVS) duidelijk weten te profiteren. Immers, de nieuwe energieconcepten hebben hun waarde bewezen en kunnen breed 'uitgerold' worden. De strategie van het delen van 'best practices' zal worden voortgezet. De focus is tevens gericht op strategische versterking met een grotere elektrotechnische onderneming, om ook hier de Imtech-formule van multidisciplinaire technische totaaloplossingen tot stand te brengen. Imtech (NVS) gelooft in haar eigen kracht en ziet de toekomst met vertrouwen tegemoet.

ICT, TRAFFIC & MARINE

De activiteiten in de cluster ICT, Traffic & Marine presteerden per saldo onder invloed van de uitdagende economische omstandigheden minder dan in 2008. Het beeld is wisselend. In de Europese ICT-markt leidden substantieel terugvallende investeringen tot druk op opbrengsten en marge. In de Europese en internationale markten van Traffic en Marine was – ondanks moeilijke marktomstandigheden – sprake van een verdere groei, hetgeen als een prima prestatie valt te kwalificeren. Per saldo namen de opbrengsten (+ 8%) en orderportefeuille (+9%) toe tot respectievelijk 1.159 miljoen euro en 1.033 miljoen euro, maar daalde de EBITA met 5% tot 67,1 miljoen euro. Ook nam de EBITA-marge af naar 5,8%.

Kerngegevens 2007 – 2009

in miljoen euro	2009	2008	2007
Opbrengsten	1.159	1.073	935
EBITA	67,1	70,8	61,0
EBITA-marge	5,8%	6,6%	6,5%
Orderportefeuille	1.033	951	739
Werkzaam vermogen, exclusief geldmiddelen	278	212	171
Aantal medewerkers per 31 december	5.008	5.202	4.180

GANG VAN ZAKEN: WISSELEND BEELD

Onder druk van de economische omstandigheden met een aanzienlijke terugval in volume en druk op marges werd op de Europese ICT-markt een mindere performance geleverd. Toch slaagde Imtech erin, zeker in vergelijking met de concurrentie, de gevolgen van de economische crisis goed te doorstaan. Dit mede dankzij de brede spreiding over vele segmenten en landen, sterke posities in bepaalde software-niches, intensieve samenwerking met wereldmarktleiders als IBM, Microsoft, SAP en Cisco. Ook werden kostenbesparingen en een beperkte reorganisatie doorgevoerd.

Technologie is dé oplossing voor talloze mobiliteitsvraagstukken. De vraag naar integrale Traffic-oplossingen nam wederom toe. Passend binnen de strategie werd een geringe autonome groei gerealiseerd, onder meer vanuit de stevige basis van meerjarige onderhoudscontracten. De stedelijke markt en de markt in Oost-Europa vielen wat terug. De interstedelijke markt en de markt in de Nordic wisten zich onder invloed van economische stimuleringsprogramma's echter goed te ontwikkelen. De internationale parkeer- en betaalactiviteiten vertoonden, ondanks wisselend succes in diverse landen, verdere groei.



Hightech IBM-oplossingen voor Stuttgart Airport

Geavanceerd datamanagement zorgde op Stuttgart Airport voor een betrouwbare

oplossing voor de groeiende data. Imtech herstructureerde de complete IBM-infrastructuur voor onder meer het besturings- en administratiesysteem. Hierdoor nam de klantenservice toe en werden de kosten verlaagd.

Als gevolg van de crisis nam in de maritieme markt het volume in de segmenten olie & gas-, container-, bulk- en binnenvaartschepen af. Daar stond een toename van de vraag naar 'groene' schepen en vanuit marineprogramma's tegenover. Het volume in service, onderhoud en beheer stond onder druk door de wereldwijde afname van de container- en bulkvaart, maar Imtech wist hier dankzij haar uitgebreide en strategisch sterke servicenetwerk toch prima te presteren. Daarnaast bleef de markt voor luxe-jachten en cruiseschepen op niveau. Per saldo was sprake van een verdere groei.

ICT: LAGERE PERFORMANCE IN MOEILIJKE MARKT, TOEKOMSTIGE GROEISTRATEGIE OPGESTELD

Het belang van ICT neemt structureel toe bij het oplossen van maatschappelijke issues zoals milieu, mobiliteit, voedselvoorziening, energieverbruik en watermanagement. Imtech wenst daarom te beschikken over een strategisch sterke ICT-as in Europa. De ICT-divisie fungeert als een strategische voorhoede en is structureel actief in Nederland, België, Duitsland, Zwitserland, Oostenrijk en de UK, en van daaruit ook in Frankrijk en Slovenië. De focus ligt op de nieuwste technologie en verworven kennis wordt intern breed ter beschikking gesteld. Door druk van economische omstandigheden kwam een lagere performance tot stand.

Groeistrategie

2009 stond in het teken van de ontwikkeling van een toekomstige groeistrategie. Imtech focust op het bieden van integrale oplossingen met aantoonbare toegevoegde waarde door bewezen expertise in software, business consultancy, dynamische ICT-infrastructuren en hightech communicatieoplossingen. Imtech wenst strategisch te groeien tot de beste Europese dienstverlener in:

- **Datacenter Technology.** Internet-breedbandnetwerken en 'cloud computing' (gedeelde software tussen meerdere computers op het internet) leiden tot een exponentiële stijging van datatransmissie. Imtech combineert communicatie-, server-, storage- en virtualisatie-technologie in hightech datacenter solutions: totaaloplossingen voor onder meer energiemangement, koeling en verminderde uitstoot van CO₂.
- **Performance Solutions.** Nagenoeg elke hedendaagse dienst of product wordt voorzien van digitale informatiedragers en kent talloze gebruikers die informatie delen. Als sterke partner van wereldmarktleiders IBM, SAP en Microsoft kan Imtech deze data omzetten in waardevolle informatie voor producenten, consumenten, overheden en dienstverleners.
- **ERP-software.** Bedrijfsbrede software in de vorm van een open platform waaraan de meest uiteenlopende informatiesystemen gekoppeld zijn, vormt vaak de bedrijfseconomische kern bij klanten. Imtech combineert branche- en ICT-kennis tot integrale oplossingen voor industrie, transport en logistiek en semi-overheid.
- **Managed Services.** Beheersing van kritische ICT-gereleerde bedrijfsprocessen is binnen middelgrote orga-



Upgrading ICT-infrastructuur Bavaria

Voor bierbrouwerij Bavaria werd een upgrading van de 'servers' en 'storage'

uitgevoerd. Centrale storage met een redundant uitgevoerd modulair datacenter met virtualisatietechnologie, opties voor bedrijfskritische systemen en onderscheid in diverse soorten data bood flexibiliteit met hoge prestaties en optimale beschikbaarheid.

nisaties essentieel. Imtech kan, zowel lokaal als internationaal, integrale oplossingen bieden en deze combineren met twin-datacenters. Dit zorgt voor maximale performance met ruimte voor extra capaciteit, nieuwe toepassingen en energiezuinige 'groene' IT.

Partnerships cruciaal

In snel veranderende marktomstandigheden zijn partnerships cruciaal. In 2009 intensiveerde de stevige relatie met IBM, Microsoft, SAP en Cisco dankzij de Pan-Europese aanwezigheid en de focus op domeinkennis. In Duitsland won Imtech (Fritz und Macziol) de prestigieuze IBM Beacon Award. De 'IBM Information Management Innovation Award 2009' en de internationale 'Microsoft Program Award 2009' onderstreepten daarnaast de sterke posities in Performance Solutions en Microsoft Navision. Imtech werkte met Cisco en Juniper aan een integraal aanbod in dynamische IT-infrastructuren.

Duitsland en Zwitserland: succesvol in uitdagende markt

Het portfolio met diensten voor Managed Services, Datacenter Technology en ERP was succesvol. Dit maakte dat Imtech (Fritz und Macziol) ondanks uitdagende marktomstandigheden sterk presteerde. Het internationale modehuis Peek & Cloppenburg werd bijvoorbeeld voorzien van een nieuwe IT-infrastructuur, wat leidde tot kostenbesparing en performanceverbetering. Voor BASF realiseerde Imtech een wereldwijd systeem voor het managen en beheren van wetten en regels op het gebied van afvalstoffen. Deutsche Vermögensberatung nam op basis van geavanceerde IBM XIV-technologie twee volledige schaal-

bare datasystemen met een extreem grote opslagcapaciteit in gebruik. Ook bij Deutsche Bahn en Deutsche Post was Imtech actief. Het door de business unit Infoma® ontwikkelde modulaire Microsoft Dynamics NAV-softwarepakket voor overheidsaccounting, -reporting en -budgettering was opnieuw succesvol. Diverse nieuwe overheden werden klant en deze unieke Imtech-kennis werd ook naar Nederland geëxporteerd.

Belgie: stevige positie op basis van domeinkennis

In België verstevigde de positie op het gebied van IT-infrastructuur en Performance Solutions verder. Zo bracht Imtech met IBM-technologie uitbreidingen van de data-opslagcapaciteit voor het datacenter van BNP Paribas Fortis tot stand. Voor het Algemeen Ziekenhuis Sint-Dimpna werd een nieuwe dynamische IT-infrastructuur geleverd en geïmplementeerd. Ook waren er op dit gebied succesvolle projecten bij ING en de Etex Group. In de markt van Managed Services nam Imtech voor het Imelda ziekenhuis de complete IT-infrastructuur voor het facturatieproces in beheer. Voor Telenet werden met hightech migratietools IBM-data gemigreerd en werd een auditsysteem ontwikkeld om de integriteit van de verschillende decentrale systemen te waarborgen.

Nederland: breed portfolio helpt crisis te beheersen

In Nederland nam ondanks het moeilijke economische klimaat het aantal Managed Services-contracten toe. Zo nam Imtech bij het Zuwe Hofpoort Ziekenhuis in Woerden het IT-beheer over en werd bij Bavaria een vereenvoudiging van het beheer gerealiseerd. Chiquita deed een beroep op de outsourcing-expertise voor service level agreements voor Zwitserse partners. Op het gebied van Performance Management ontwikkelde Imtech voor reisorganisatie Sundio Groep een integrale oplossing voor snelle en flexibele beheersing van grote hoeveelheden beschikbare data. De ERP-activiteiten vormen al jaren een stabiele factor. Hoewel hier de gevolgen van de crisis zeker merkbaar waren, werd 2009 succesvol afgesloten. Imtech rondde nieuwe implementaties af bij Isolectra (Microsoft Dynamics) en Stokvis Groep. In nauwe samenwerking met het Universitair Medisch Centrum Utrecht werden, ondersteund door overheidssubsidies, stappen gezet in de ontwikkeling van het integrale gezondheidsportaal PAZIO. In de regio Eindhoven ontwikkelde Imtech ICT samen met Imtech Infra & Traffic (Peek Traffic) een Dynamisch Reizigers Informatie Systeem voor actuele reisinformatie



Lifecycle software voor Edeka

Voor Edeka, de grootste retailer in Duitsland (11.500 winkels), verzorgde Imtech een totaal IT-oplossing

met behulp van Software Asset Management. Deze oplossing bundelt essentiële businessprocessen die noodzakelijk zijn voor het managen, controleren en beschermen van de software van de klant in elke 'lifecycle'-fase.

voor buspassagiers. Imtech werd in 2009 tot 'ICT-dienstverlener van het jaar 2009' benoemd.

UK: crisis met de nodige moeite doorstaan

In de UK waren de effecten van de economische crisis groot. Toch werd, met de nodige moeite, een positief resultaat gerealiseerd. Integratie van server- en storagetechnologie legde de basis voor toekomstige groei. De combinatie van het Juniper- en IBM-portfolio bood goede mogelijkheden in datacenters. Zo werd de IT-infrastructuur gerealiseerd voor vastgoedspecialist Countrywide en verzorgde Imtech met behulp van IBM Blades een geïntegreerde schaalbare infrastructuur voor de financiële expert Dancerace. Voor Fujitsu werd een dynamisch netwerk gerealiseerd dat de databereikbaarheid voor medewerkers, leveranciers en klanten in de toekomst veiligstelt. Imtech hielp daarnaast met innovatieve 'groene' IT het energiegebruik van Flintshire County Council te reduceren.

Oostenrijk: continuïteit over een breed front

Via ILS was Imtech breed actief in Oostenrijk. Door een sterk Managed Services-portfolio, innovatieve oplossingen voor ICT-infrastructuur én een sterke positie in datacenters met gespecialiseerde SAP-software voor de logistieke markt werden goede resultaten geboekt. Geavanceerd datamanagement zorgde op de luchthaven van Wenen voor een snelle en betrouwbare oplossing voor de groeiende data. Voor Nemak werd in een Imtech-datacenter in Wenen de wereldwijde hosting van SAP- en Microsoft-applicaties verzorgd. In de logistieke markt implementeerde Imtech een softwaresysteem voor City Express, een dochter van de Oostenrijkse post. Voor DHL werd met SAP-

software (Transflow Lbase®) in het DHL-datacenter een nieuwe en verbeterde logistieke totaaloplossing tot stand gebracht. EXAPAQ, een grote Franse pakketbezorger, is al meer dan 15 jaar klant. Speciale ILS parceNET®-software maakt hightech dienstverlening aan deze klant en zijn businesspartners mogelijk. Ook in Slovenië boekte Imtech met deze software progressie.

TRAFFIC: ONDERHOUD LEIDT TOT GROEI

Imtech beschikt als Europese mobiliteitsspecialist over een goede marktpositie in Nederland, België, de UK, de Nordic, Polen en Kroatië. De focus ligt op hightech integrale totaaloplossingen die bijdragen aan een milieuvriendelijke en veilige doorstroming van het snel groeiende wegverkeer. Hierbij wordt grotendeels onder de naam Peek gewerkt. Passend binnen de strategie werd in 2009 geringe groei gerealiseerd, onder meer vanuit de stevige basis van meerjarige onderhoudscontracten. Het overige marktbeeld was wisselend. De interstedelijke markten in Nederland en de UK ontwikkelden zich onder invloed van economische stimuleringsprogramma's goed. Ook in de Nordic was sprake van groei. De markt in Oost-Europa viel daarentegen onder invloed van de economische crisis wat terug. De stedelijke markten in Nederland en de Nordic bleven op niveau, maar vielen in de UK iets terug. Imtech is (onder de naam WPS) tevens internationaal actief in hightech (geïntegreerde) parkeer- en betaalsystemen. Deze activiteiten vertoonden per saldo verdere groei. Imtech weet in toenemende mate haar trafficproducten en -diensten internationaal te verkopen. Over het totaal werd per saldo groei gerealiseerd.

Onderhoud: stevige basis

In Nederland beschikt Imtech over een meerjarig prestatieonderhoudscontract van Rijkswaterstaat voor ruim 2.500 MTM-onderstations (Motorway Traffic Management) op snelwegen. Uitbreiding van de capaciteit van het wegverkeer leidde tot extra opdrachten. Imtech bezit ook onderhoudscontracten voor hightech verkeerscentrales in Utrecht, Rhon en Geldrop. Hierbij hoort het onderhoud aan technische verkeersoplossingen op snelwegen en tunnels die op deze centra zijn aangesloten. Daarnaast beheert Imtech in de stedelijke omgeving in Nederland en de UK tientallen meerjarencontracten voor onderhoud en upgrading van verkeers- en netwerkssystemen. Tevens beheert Imtech het substantiële onderhoudscontract voor de technische infrastructuur van de Highways Agency voor alle snelwegen in oostelijk Engeland. Imtech is verder partner van Transport for London (beheerder van het wegnnet in



Europese tests voor verbetering verkeersveiligheid

Imtech was betrokken bij de twee belangrijke Europese tests voor verbetering van

de verkeersveiligheid: SAFESPOT (herkennen potentieel gevaarlijke situaties en bestuurders hierop attenderen) en CVIS (innovatieve technologie waarmee voertuigen met elkaar en reeds aanwezige verkeersinfrastructuur kunnen communiceren).

Londen) en is betrokken bij het programma 'Keeping London Moving'. In totaal onderhield Imtech in 2009 hier 42% van de totale verkeersinfrastructuur, inclusief het olympisch gebied. Het belangrijkste onderhoudscontract in de UK was het National Road Telecommunications Services (NRTS) project. Dit publiek private samenwerkingsproject verbetert en onderhoudt de hightech data-backbone waarop alle verkeerssystemen van de Highways Agency zijn aangesloten. De resterende looptijd van dit contract bedraagt zeven jaar. Ook in Polen beheert Imtech meerjarige onderhoudscontracten voor de snelgroeiende verkeersinfrastructuur.

Interstedelijke markt: overheid investeert aanzienlijk

Diverse overheden investeerden aanzienlijk in verbetering van de infrastructuur. In Nederland werden voor Rijkswaterstaat meerdere upgrades en uitbreidingen van het verkeerssignaleringssysteem gerealiseerd. Ook was Imtech betrokken bij de introductie van dynamische maximale verkeerssnelheden ('Dynamax') op diverse snelwegen, onder andere op de A1 en A12. Tevens werd opdracht gekregen om in 2010 alle bestaande MTM-onderstations en signaalgevers op de ringweg rond Rotterdam te vervangen door hightech state-of-the-art versies. In de UK gaf de Highways Agency opdracht voor de integratie van toeritdosering met bestaande traffic control systemen. Ook werden voor diverse snelwegen orders verworven voor verkeershandhaving door middel van dynamische snelheidsbeheersing met hightech digitale camerasystemen. Het meerjarige onderhouds- en upgradingcontract voor NRTS bracht extra onderhoud aan het hieraan verbonden



Technologiepartner 'Keeping London Moving'

Imtech is als technologiepartner van Transport for London (beheerder van het

wegennet in Londen) betrokken bij het programma 'Keeping London Moving' en onderhoudt 42% van de totale technische verkeersinfrastructuur in Londen, inclusief het olympisch gebied.

snelwegennetwerk met zich mee. Imtech nam ook een sleutelpositie in met technische oplossingen voor innovatief verkeersmanagement rondom snelwegen in Birmingham en Coventry.

Stedelijke markt: afnemende investeringen

In de stedelijke markt in de UK lag de nadruk op de nieuwe innovatieve IP-technologie voor Urban Traffic Management Control. Deze technologie maakt verkeersstromen via internet 'real time' inzichtelijk, waardoor de doorstroming van het verkeer wordt verbeterd en de uitstoot van fijnstof gereduceerd wordt. Door de economische onzekerheid namen de investeringen af. Toch wist Imtech redelijk goed te presteren, ook al omdat het klantenbestand flink kon worden uitgebreid. Het meerjarige onderhoudscontract van Transport for London voor het programma 'Keeping London Moving' genereerde extra activiteiten. Imtech was de voorkeurspartner van de Lincolnshire County Council en verbeterde de verkeersdoorstroming in Buckinghamshire. Hier werden ook energie-efficiënte LED verkeerslichten geplaatst. In Nederland was Imtech actief met intelligente verkeersbeïnvloeding in onder meer Tilburg, Helmond, Breda en Apeldoorn. Nieuwe raamcontracten werden afgesloten met de provincie Utrecht en de gemeente Amersfoort.

Verkeersveiligheid en -handhaving: technologiecomponent neemt toe

Technologie zorgt in toenemende mate voor een zo veilig mogelijke afwikkeling van het verkeersaanbod. Imtech was in 2009 betrokken bij het Europese initiatief SAFESPOT ('Co-operative Systems for Road Safety'). Doel van dit

systeem is potentieel gevaarlijke situaties vroegtijdig te herkennen en bestuurders hierop te attenderen, waardoor verkeersongevallen worden voorkomen. Imtech was daarnaast betrokken bij de verbetering van de veiligheid rondom spoorwegovergangen. Het Nederlandse Bureau Verkeershandhaving Openbaar Ministerie bestelde nieuwe series digitale 'flitspalen' voor snelheidshandhaving en verhoogde de onderhoudsinspanningen.

Openbaar vervoer: steeds betere reizigersinformatie

Steeds meer vervoersautoriteiten verbeteren hun reizigersinformatie. Imtech leverde voor het Samenwerkingsverband Regio Eindhoven (SRE) nieuwe technologie voor 120 haltedisplays met real-time reisinformatie. In 2010 zal de provincie Overijssel van enige honderden vergelijkbare haltedisplays worden voorzien. Naast deze systemen levert Imtech ook apparatuur waarmee op kruispunten prioriteit kan worden gegeven aan het openbaar vervoer. Vanwege de hoge kwaliteit werd deze technologie ook gebruikt om lightrailtrajecten te beveiligen. Een voorbeeld hiervan is het lightrailnetwerk tussen Den Haag en Rotterdam in Nederland (RandstadRail), maar ook in lightrailverbindingen in Manchester (UK), Palermo (Italië) en Boekarest (Roemenië) was Imtech actief.

Milieu: groeimarkt van de toekomst

In de stedelijke markt wordt het terugdringen van fijnstof een belangrijk issue. Door intelligent netwerkmanagement te combineren met het meten van CO₂-uitstoot kan een beeld worden gevormd van de milieubelasting door het wegverkeer. Met deze gegevens kunnen verkeersstromen worden beïnvloed, waardoor de uitstoot en het energieverbruik worden verlaagd. In dit kader was Imtech betrokken bij de eerste Europese tests met CVIS ('Co-operative Vehicle Infrastructure Systems'), innovatieve verkeerstechnologie waarmee voertuigen met elkaar en reeds aanwezige verkeerstechnologie kunnen communiceren.

Oost-Europa: aarzeling door crisis

De bestaande onderhoudscontracten in onder meer Warschau, Wroclaw, Krakow en Zagreb verliepen goed. Nieuwe business was door de onzekere economische situatie en de toenemende concurrentie echter beperkt. Imtech focust zich op meerdere grotere door de EU gefinancierde projecten die op termijn op de markt komen.

Nordic: groeiregio voor Imtech

In de Nordic was sprake van groei. Na een software-aanpassing wist de efficiënte, hightech verkeerscontroller van Imtech (Peek) de markt te veroveren in onder meer Oulu, Stockholm, Malmö en Vaasa. Integratie met andere verkeerscontrollers maakte doorstroming bevorderende 'groene golven' mogelijk. In Stockholm en Göteborg werden orders verworven voor een 'Travel Time System' en een hightech systeem voor het wegen van voertuigen. In Finland werd een kantoor geopend.

Internationale uitrol van traffic-technologie

Conform de strategie slaagt Imtech erin om de internationale export van hightech traffic-technologie te vergroten. In de volgende landen werden regelaars en systemen succesvol geïmplementeerd: Bahrein, België, Brazilië, Canada, China, Colombia, Curaçao, Cyprus, Filippijnen, Duitsland, Finland, Frankrijk, Griekenland, Hongkong, India, Israël, Italië, Kroatië, Maleisië, Polen, Portugal, Roemenië, Spanje, Thailand, de UK, VS en Zweden.

Goede prestatie in de internationale markt van parkeren

In de internationale markt van automatische parkeer- en betaalsystemen deed Imtech (WPS) het goed. De nieuwe productlijn ParkID® kende zijn eerste successen, onder meer in Gouda (Nederland), Kopenhagen (Denemarken) en Desenzano del Garda (Italië). Deze combinatie biedt perspectief voor de toekomst. Ondanks de crisis deed Imtech het goed in de VS, Canada en Brazilië. In Europa was daar-entegen sprake van enige terugval. Grotere orders waren er voor de stad Norfolk (VS) met parkeertechnologie voor zestien garages, op het vliegveld Halifax (Canada) en in een winkelcentrum in Rio de Janeiro (Brazilië).

MARINE: GROEI IN MOEILIJKE MARKT

Met een positie in de mondiale top 5 is Imtech Marine Group, waarin alle maritieme Imtech-bedrijven gebundeld zijn, wereldwijd één van de sterkere spelers in de maritieme markt. Imtech richt zich strategisch op het verder uitbouwen van haar positie, onder meer door voortgaande technologische innovatie, nieuwe samenwerkingsverbanden met klanten en (toe)leveranciers, verregaande interne samenwerking en gerichte acquisities.

Door technische competenties te combineren kan Imtech maritieme klanten waar ook ter wereld integrale oplossingen aanbieden, inclusief volledige automatisering en systeemintegratie ('whole ship solutions'). Hierbij worden alle



Onderhoud verkeersinfrastructuur

In Nederland verzorgt Imtech de upgrading van en het onderhoud aan talloze technische oplossingen in de

markt van verkeersveiligheid. In diverse gemeenten beschikt Imtech over omvangrijke onderhoudscontracten.

technische kerncompetenties (elektrotechniek, ICT en werktuigbouw) gecombineerd tot efficiënte, goed werkende totaaloplossingen. Ook kunnen deeloplossingen geleverd worden, bijvoorbeeld een elektrisch voortstuwingssysteem of een specifieke automatiseringsoplossing. Daarnaast biedt Imtech vanuit 70 servicevestigingen wereldwijd 'service on demand'.

Als gevolg van de crisis kampte de maritieme markt met een terugval aan nieuwe opdrachten in met name de segmenten olie & gas-, container-, bulk- en binnenvaartschepen. Daar stond een toename van de vraag naar 'groene' schepen en vanuit marineprogramma's tegenover. Het volume in service, onderhoud en beheer stond onder druk door de wereldwijde afname van de container- en bulkvaart, maar Imtech wist hier dankzij haar uitgebreide en strategisch sterke servicenetwerk toch prima te presteren. Daarnaast bleef de markt voor luxejachten en cruiseschepen op niveau. Per saldo was sprake van groei.

Vraag naar 'groene' schepen neemt toe

Schepen worden in toenemende mate 'groener'. 'Groene' technologie is dan ook een groeimarkt. Imtech zet hier met specifieke duurzame technologieën vol op in. Een voorbeeld is innovatieve milieuvriendelijke (diesel)elektrische aandrijving. Deze technologie kan leiden tot aanzienlijke brandstofbesparing (10 tot 20%) en het terugdringen van milieubelastende uitstoot (15 tot 20%). Het nieuwe vlaggenschip van Greenpeace ('Rainbow Warrior III') zal door Imtech met deze en andere duurzame oplossingen – duurzame platformautomatisering, een slim energiedistributiesysteem, efficiënt gebruik van restwarmte – worden uitgerust. Voor deze opdracht bestaat internationaal veel

belangstelling. Ook voor het futuristische zonnecellschip 'Solar Planet' gaat Imtech de duurzame elektrische aandrijving verzorgen. Imtech ontwikkelde innovatieve nieuwe oplossingen. Een voorbeeld is het tijdelijk opslaan van energie in combinatie met intelligente regelsystemen. Hiermee kan het energieverbruik verder worden gereduceerd. Samen met jachtenbouwer Feadship en motorenleverancier MTU worden ook de mogelijkheden voor 'groene' luxejachten onderzocht.

Marineprogramma's: groeimarkt voor Imtech

Imtech werkt al bijna 150 jaar voor marine-organisaties uit nagenoeg de hele wereld. De investeringen in marineschepen namen toe. Imtech wist hier goed van te profiteren, hetgeen compensatie bood voor terugvallende investeringen in andere maritieme segmenten. Gegeven de lange historie beschikt Imtech over een substantiële 'installed base' van hoogwaardige automatiseringssystemen op marineschepen in een groot aantal landen. Dit leidde tot nieuwe opdrachten voor upgrading en vernieuwing van onder meer Nederlandse, Zuid-Koreaanse en Thaise marineschepen, alsmede van diverse marines uit de Golfstaten. Het gaat om vervanging van bestaande hardware, de aanleg van nieuwe glasvezeltechnologie, de inrichting van nieuwe processors met hightech meet- en regeloplossingen en bijpassende snellere software. Ook voor de Australische marine was Imtech actief, bijvoorbeeld met geavanceerde luchtbehandeling aan boord van fregatten en Landing Helicopter Docks. Imtech gaat eveneens voor de Duitse marine de klimaattechnologie verzorgen aan boord van een nieuwe serie F-125 fregatten. Fregatten van de Zuid-Koreaanse marine kregen een hightech 'rudderroll-stabilisatiesysteem' dat de schepen op innovatieve wijze stabiliseert met behulp van gecontroleerde bewegingen van het roer.

Imtech beschikt als één van de weinige technische maritieme bedrijven over een uitgebreide kennis voor uitvoering van hightech en complexe full-scope HVAC-projecten (Heating, Ventilation en Air Conditioning) en is Europees marktleider in deze technologie aan boord van grote cruiseschepen met een lengte tot ruim 350 meter. Deze ervaring maakte het mede mogelijk dat Imtech een grote design- & buildopdracht (130 miljoen euro) ontving van de Royal Navy voor de klimaattechnologie in twee 280 meter lange nieuwe vliegdekschepen, te weten de HMS 'Queen Elizabeth' en de HMS 'Prince of Wales'. Sinds 2005 was Imtech al betrokken bij het voorontwerp, de pre-enginee-

ring en het technisch ontwerp. Innovatie is ook hier het sleutelwoord. Imtech is verantwoordelijk voor het technisch ontwerp, de engineering, uitrusting, levering, installatie én inbedrijfstelling van de duurzame klimaattechnologie, inclusief alle HVAC-systemen.

Luxejachten, cruise- en passagiersschepen: op niveau

Imtech ontving diverse nieuwe opdrachten voor technologische totaaloplossingen in luxejachten van Nederlandse scheepswerven (onder meer Feadship en Amels) en werkte aan diverse lopende orders van Duitse scheepswerven (waaronder van ThyssenKrupp Marine Systems en Lürrsen). Imtech haalde ook orders binnen voor 'retrofits' (vervanging van technisch verouderde systemen), bijvoorbeeld in de Golfstaten. Het vorig jaar overgenomen Van Berge Henegouwen, specialist op het gebied van hightech entertainment aan boord van luxejachten, presteerde uitstekend. De markt van cruiseschepen bleef op niveau. Zo verzorgt Imtech voor de Duitse Meyer Werft de energiezuinige klimaattechnologie aan boord van vijf grote cruiseschepen (350 meter) uit de Solstice-klasse voor rederij Celebrity Cruises. Tevens wist Imtech in New York de order voor de technologische upgrading van de beroemde Staten Island Ferry te verwerven.

Olie- en gasschepen: terugval

De Nederlandse olie- en gastoeleveringsindustrie heeft wereldfaam opgebouwd in de (diep)offshore-olie- en gasmarkt. Ook Imtech heeft hier haar innovatieve kracht bewezen. De economische crisis, met name gebrek aan financieringsmogelijkheden, resulteerde in trage besluit-



**Energiezuinige technologie
F125-fregatten
Duitse marine**

Imtech verzorgt de energiezuinige lucht- en klimaattechnologie aan boord van vier nieuw te bouwen F125-fregatten van de Duitse marine. De technologie voldoet aan de hoogste eisen en kan worden ingezet in de extreemste klimatologische omstandigheden.

vorming rondom nieuwe initiatieven. Hierdoor nam het marktvolume substantieel af. In opdracht van Bluewater werkte Imtech aan de techniek op de 248 meter lange 'Aoka Mizu'. Dit is een Floating Production, Storage and Offloading (FPSO) schip, een drijvend olieproductieschip met ongeveer dezelfde capaciteit als een olieboorplatform (30.000 vaten olie per dag). Nieuwe opdrachten waren er nauwelijks, maar aan het einde van het jaar waren er signalen dat dit segment weer voorzichtig aantrekt. Zo werd opdracht ontvangen voor een 'refit' van de 'Lorelay', een pijpenlegger van Allseas. Het Imtech-serviceteam voor de offshore-industrie, onder meer verantwoordelijk voor onderhoudservices op olie- en gasplatformen van de NAM in de Noordzee, leverde een prima prestatie.

Service, onderhoud en beheer: prima prestatie

In de markt voor onderhoud presteerde Imtech via haar business unit Radio Holland Group (de onderhoudsspecialist binnen de Imtech Marine Group, die deels nog onder eigen naam werkt), ondanks een terugval in marktvolume, per saldo meer dan uitstekend. De omvang en strategische samenstelling van de wereldwijde serviceactiviteiten van Imtech bewees behoorlijk recessiebestendig te zijn. Er werden duizenden schepen in 25 landen vanuit 70 verschillende servicelocaties onderhouden. Het aantal 'managed services'-contracten nam toe tot over de 3.000 stuks. Imtech beheert dit soort complete en meerjarige onderhoudscontracten voor grote delen van de vloot van drie van de tien grootste rederijen ter wereld. Hierdoor kunnen deze klanten aanzienlijke kostenbesparingen realiseren. Daarnaast presteerde Imtech prima in België, het Midden-Oosten, Egypte, het Caribische gebied en Hongkong. In de VS en Nederland was als gevolg van minder scheepsverkeer sprake van een aanzienlijke terugval. Er werden nieuwe servicevestigingen geopend in Qing Dao in China en in Oakland in de VS. In Zuid-Afrika werd het vorig jaar overgenomen Pertec geïntegreerd met de bestaande Imtech-serviceorganisatie. Het resultaat is een sterke servicespeler met dekking langs de hele Zuid-Afrikaanse kust. In dit kader wordt in 2010 nog een extra vestiging geopend. De resultaten waren hier prima.

Spilfunctie voor maritieme informatie

Als provider van geïntegreerde maritieme informatie over scheepsbewegingen heeft Imtech via Koninklijke Dirkzwager (54% deelneming) een spilfunctie in de Rotterdamse haven. Bijna 360.000 scheepsbezoeken werden via de elektronische weg aangemeld bij terminals en de haven-



Technologie voor drijvend olieproductieschip

Imtech werkte aan de techniek op de 'Aoka Mizu' van Bluewater. Dit is een 248 meter

lang Floating Production, Storage and Offloading (FPSO) schip, een drijvend olieproductieschip (capaciteit: 30.000 vaten per dag) dat wordt ingezet op het Ettrick-olieveld in de Noordzee.

autoriteiten. Omdat er door de crisis minder scheepsbewegingen waren, was dit aantal lager dan vorig jaar.

Interne samenwerking neemt toe

De diverse maritieme bedrijven maakten een begin met interne samenwerking. Onder meer op het gebied van contractmanagement, onderhoud aan luxejachten en cruiseschepen, 'cross selling' tussen navigatie, communicatie en entertainment aan boord van luxejachten en andere schepen. Maar er was ook sprake van geografische samenwerking. Bijvoorbeeld tussen business units in Duitsland en de UK voor de bouw van Britse vliegdekschepen. In China bundelden diverse Imtech-bedrijven de krachten. In Singapore werd Imtech Marine South East Asia opgericht met als doelstelling ook hier het Imtech-dienstenpakket breed uit te rollen. De komende periode wordt de samenwerking verder geïntensiveerd.

TOEKOMST: GOED GEPOSITIONEERD, GELOOF IN EIGEN KRACHT

In de ICT-markt vormt de gemeenschappelijke toekomstige groeistrategie een stevig fundament om 2010 met vertrouwen in te gaan. Daarnaast biedt de brede spreiding over vele segmenten en landen, sterke posities in bepaalde softwareniches, intensieve samenwerking met wereldmarktleiders als IBM, Microsoft, SAP en Cisco kansen. Waar nodig zullen als gevolg van de uitdagende economische omstandigheden kostenbesparingen worden doorgevoerd. Of dit alles tot groei leidt, zal de ontwikkeling van de markt moet uitwijzen. Imtech beschikt echter over een sterke uitgangspositie en hoge mate van continuïteit.



Energiezuinige klimaattechnologie aan boord van cruiseschepen

Imtech verzorgt het energiezuinige klimaat aan boord van

cruiseschepen uit de Solstice-klasse (lengte: 315 meter). Intelligente meet- en regeltechniek, consequent gebruik van decentrale energievoorzieningen en energiezuinige koel-, inductie- en cabine-units verminderen het energieverbruik met circa 25%.

In de markt van Traffic is Imtech sterk gepositioneerd en zal haar verdere opmars op de Europese mobiliteitsmarkt voortzetten. Positieve omstandigheden in de meeste segmenten én een stevige orderportefeuille met meerjarige (onderhouds)-contracten zorgen voor een goede basis voor verdere groei.

Ook in de maritieme markt is Imtech goed gepositioneerd voor verdere groei. Dit dankzij het uitgebreide en strategisch sterke servicenetwerk, een verdere toename van de vraag naar 'groene' schepen én participatie in een groot aantal marineprogramma's. Belangrijk is dat het voorzichtige herstel in de olie- en gasmarkt zal doorzetten en dat ondanks de moeilijke economische omstandigheden de markt voor luxejachten en cruiseschepen op niveau blijft. Per saldo gelooft Imtech in haar eigen kracht en ziet de toekomst met vertrouwen tegemoet.

RISICOBEBEERSING

Gegeven de schaalgrootte van Imtech is beheersing van operationele, financiële en marktrisico's voor Imtech van groot belang. Derhalve is sprake van een actief beleid gericht op het adequaat functioneren van de risicobeheersings- en interne controlesystemen.

Opzet en werking van systemen

De Raad van Bestuur van Imtech is verantwoordelijk voor het adequaat functioneren van de risicobeheersings- en interne controlesystemen. Deze systemen hebben tot doel de belangrijkste risico's waaraan de onderneming is of kan worden blootgesteld, zo goed mogelijk te beheersen, betrouwbare realisatie van operationele en financiële doelstellingen mogelijk te maken en naleving van wet- en regelgeving te waarborgen. Imtech besteedt structureel veel aandacht aan het optimaliseren van de opzet en werking van de risicobeheersings- en interne controlesystemen. Daarbij is de Raad van Bestuur zich ervan bewust dat dergelijke systemen – hoe professioneel ook – geen absolute zekerheid bieden dat de ondernemingsdoelstellingen gerealiseerd worden, noch dat deze systemen onjuistheden van materieel belang, verlies, fraude en overtredingen van wetten en regels volledig kunnen voorkomen.

Interne controle

Imtech hanteert een systeem van periodieke interne rapportages en een begrotingscyclus met vaste procedures en gedetailleerde richtlijnen. De financiële rapportages worden centraal beoordeeld en vergeleken met goedgekeurde

begrotingen. Prognoses worden per kwartaal getoetst en waar nodig aangepast. Er zijn vaste procedures voor investeringen en desinvesteringen, evenals voor de beoordeling en goedkeuring van acquisities.

Jaarlijks worden, op basis van risicoanalyse, prioriteiten vastgesteld voor onderzoek naar de opzet en het functioneren van de administratieve organisatie en interne controle bij de werkmaatschappijen. De uitkomsten van deze onderzoeken worden regelmatig besproken. De Raad van Bestuur brengt tweemaal per jaar verslag uit aan de Audit Commissie en de Raad van Commissarissen.

Imtech beschikt over een eigen methodiek waarbij werkmaatschappijen en business units self-assessments uitvoeren inzake de adequaatheid en effectiviteit van de risicobeheersings- en interne controlesystemen. Hierbij wordt gebruikgemaakt van een analysemodel dat is gebaseerd op het COSO Enterprise Risk Management Integrated Framework, dat in de vorm van een webapplicatie wordt aangeboden aan de divisies en business units. Dit uniforme analysemodel resulteert in een brede focus op alle mogelijke en relevante aspecten van ondernemingsrisico-

management en draagt daarmee bij aan een goede onderbouwing van een oordeel over de adequaatheid en efficiency van de systemen voor risicobeheersing en interne controle. De self-assessments werden door Corporate Control geanalyseerd en besproken met de Raad van Bestuur. Daarbij werd ter toetsing van de kwaliteit van de uitgevoerde self-assessments door een onafhankelijke adviseur periodiek een review op deze assessments uitgevoerd. De bevindingen werden benut voor een verdere verbetering in het proces van risicobeheersing. Als gevolg hiervan werden onder meer verbeteringen doorgevoerd in de positie en betrokkenheid van de afdeling Risk Management. Tevens werd de operationele bevoegdhedenmatrix vernieuwd en intern inzichtelijk gemaakt via een database. Ook werd meer aandacht geschonken aan professioneel projectmanagement, zie pagina 68. De bevindingen van de self-assessments, de reviews en verbeteracties werden periodiek besproken met de Audit Commissie en de Raad van Commissarissen.

Met inachtneming van het bovenstaande is de Raad van Bestuur naar beste weten van mening dat de risicobeheersings- en interne controlesystemen:

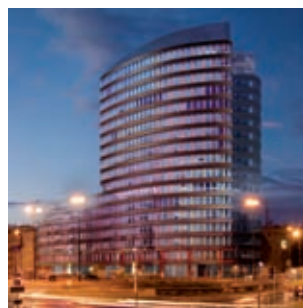
- een redelijke mate van zekerheid verschaffen dat de financiële verslaglegging geen materiële onjuistheden bevat;
- in het verslagjaar naar behoren hebben gewerkt;
- er geen indicaties zijn dat deze systemen in het lopende jaar niet naar behoren zullen werken.

Daarnaast werd een verdere harmonisatie van bedrijfsprocessen en -systemen doorgevoerd. Door de decentrale vorming – deels door acquisities – en opbouw van de organisatie, zijn er verschillende systemen voor ondersteuning van bedrijfsprocessen in gebruik. Doelstelling is tot een meer gelimiteerde selectie hiervan te komen en daardoor ook eventuele risico's te verminderen. In dit kader wordt fasegewijs één ERP-pakket voor de totale organisatie ingevoerd met als doel optimale beheersing en uitwisselbaarheid van informatie en bedrijfsprocessen in zowel functionele als juridische, technische en commerciële zin. In 2009 werd goede progressie geboekt met deze ERP-implementaties.

Operationele risico's

Klanten specificeren steeds vaker hun gewenste output (veelal in de vorm van financiële of operationele kengetallen) en vragen aan Imtech op welke wijze en met welke

concepten, diensten en technologieën deze output het beste tot stand kan worden gebracht. De verantwoordelijkheden van Imtech in relatie tot de verantwoordelijkheden van de klant zijn sterk groeiende. Het aandeel groot-schalige en complexe projecten neemt toe met een sterke nadruk op prestatiecontracten met bonus-malusclausules. Voorbeelden zijn complexe EPC-contracten, waarin Imtech acteert als technologiepartner voor Engineering, Procurement en Construction, maar ook design- en buildcontracten in velerlei vormen. Vergeleken met de traditionele bestekmatige uitvoering van projecten is bij de uitvoering van dit soort projecten sprake van een toename van de risico's. Er is tevens een duidelijke toename te zien van projecten die buiten het land van de betreffende Imtech-vestiging worden uitgevoerd en van projecten waarbij sprake is van deelname in een consortium, bouwcombinatie of andere samenwerkingsverbanden. Opdrachtgevers wensen hierbij steeds vaker hun risico's af te wentelen op hun technologiepartners. Dit leidt tot toenemende juridisering bij het aannemen en uitvoeren van projecten. Een groot aantal contracten bevat ook zogenaamde 'change of control'-voorwaarden. Binnen Imtech is de aandacht gericht op optimale beheersing van deze toenemende operationele risico's. Een positieve ontwikkeling daarentegen is dat er ook opdrachtgevers zijn die de noodzaak onderkennen voor het opstellen van een risicoprofiel van een (groot) project. Dit schept voor Imtech de mogelijkheid om samen met deze opdrachtgevers maatregelen vast te stellen ter voorkoming of verkleining van de kans op risico's.



Hightech oplossingen Zebra Toren in Warschau

Imtech is één van de sterkste technische dienstverleners in Polen en focust op hightech oplossingen. Er werd de opdracht verworven voor alle technische oplossingen in de 18.000 m² grote hightech Zebra Toren in Warschau, nabij het centrum van de stad.

Imtech werkt met een zelf ontwikkelde webbased-methode (Riskmaster®) en een speciaal voor en mede door de centrale stafafdeling Risk Management ontwikkelde risicoanalysemethodiek (GRIP®). Divisies en bedrijven kunnen hierbij met behulp van een database zelfstandig risico-inventarisaties opstellen bij het maken van aanbiedingen en offertes. Risk Management ondersteunt daarbij en beoordeelt in samenspraak met de juridische afdelingen de maatregelen ter voorkoming van het optreden van risico's. Deze methodiek maakt het mogelijk 'bid reviews' uit te voeren, heldere risico-inventarisaties – met aandacht voor onder meer opdrachtgever, contract, locatie van het beoogde object, ontwerp, techniek, materialen, prijsopbouw, tijdfasering, veiligheid en samenwerking – op te stellen en risicoplannen te implementeren. Naast de risico-inventarisatie worden tevens bestekken aan een nauwkeurig onderzoek onderworpen. De betrokken (divisie) juristen toetsen alle grote projectcontracten in de offerte-fase. Bij afwijkingen van het beleid is goedkeuring door de Raad van Bestuur nodig. In deze fase werkt Risk Management intensief samen met de divisiejuristen en de proposal managers. Zo nodig worden geïnventariseerde risico's intern 'geprijsd'. Niet alleen de risico's maar vooral ook de maatregelen ('risicomitigaties') die ervoor moeten zorgen dat de kans op het optreden van een risico of ongewenste effecten zo laag mogelijk is, krijgen veel aandacht.

Door Imtech worden in toenemende mate projecten geoffereerd en uitgevoerd in samenwerking met derden. Dit zijn zowel partners uit de branche waarin Imtech actief is als partners daarbuiten, zoals civiele aannemers en engineeringbureaus. Zowel Risk Management als Juridische Zaken is nauw betrokken bij het vormgeven en beoordelen van dit soort vormen van samenwerking.

Risk Management bewaakt zowel het proces als de inhoud van projecten in aanbidding of uitvoering. Op elk moment is de status van grote projecten bekend, alsmede de wijze waarop in de aanbidding met risico's wordt omgegaan. Het proactief gebruik van deze risico-inventarisatie leidt tot een hoger risicobewustzijn. In nagenoeg alle landen waar Imtech vestigingen heeft wordt deze methode gebruikt.

De methodiek bestaat uit de volgende modules:

- registratie: registratie en aanmelding van nieuw aan te bieden projecten;

- analyse/mitigatie: een risico-inventarisatiemodule (Riskmaster®) met voorstellen tot risicobeperking;
- auditing: managementmodule om projecten te volgen van aanbieden tot oplevering;
- statistiek: verschillende rapportages.

Bovengeschetste procedure is verplicht voor alle projecten die voldoen aan één van de volgende criteria:

- projectoffertes boven 4 miljoen euro;
- projecten die geografisch gezien buiten het land van vestiging van het betreffende Imtech-bedrijf liggen;
- projecten waarbij sprake is van een consortium, bouwcombinatie of ander samenwerkingsverband;
- projecten met een extra hoog risicoprofiel, bijzonder complexe projecten of bijzondere contracten van de zijde van de klant.

In geval de contractwaarde van een aanbidding/contract de procuratie van een (divisie)directeur te boven gaat is een volmacht van de Raad van Bestuur vereist. Hiervoor is een volmachtadviesprocedure ontwikkeld, waarin Juridische Zaken nauw samenwerkt met Risk Management en daarbij risicomijdende voorwaarden bepaalt waaronder kan worden aangeboden of getekend.

Na gunning van projecten wordt het risicoplan periodiek gemeten en wordt over de voortgang gerapporteerd. Op grote (complexe) projecten wordt aan de staf van het projectmanagement een contractmanager toegevoegd. Risk Management werkt ook hier nauw samen met de juridische afdelingen en contractmanagers.



Technische inrichting van laboratoria

Imtech is in de Benelux één van de sterkste spelers in de markt voor de inrichting van hightech

laboratoria en was betrokken bij de technische inrichting van laboratoria voor Dismen, het Leids Universitair Medisch Centrum en het Nederlands Kanker Instituut.



Toenemende vraag naar technologie in Duitse zorg

De zorgsector in Duitsland vraagt om specifieke technologie die voldoet aan de

strengste normen voor hygiëne en veiligheid. Imtech treedt op als deskundig technologie-partner en was betrokken bij de uitbreiding en upgradering van de Schwarzwald-Baar-kliniek.

In 2009 werd veel aandacht geschonken aan het systematisch uitvoeren van tweede en derde fase projectaudits en heeft een toename plaatsgevonden van audits van internationale projecten. Risk Management en Juridische Zaken hebben daarnaast op diverse niveaus in de organisatie workshops risk- en contractmanagement gegeven, waarbij praktijkvoorbeelden van contractbeoordeling, inkoop en uitvoeringsproblemen zijn besproken en geëvalueerd. Er werd een framework gecreëerd voor projectevaluaties middels gecoördineerde 'lessons learned' sessies. Tevens is er veel aandacht gegeven aan het snel initiëren van de Imtech-standaard voor risk management bij nieuw geacquireerde bedrijven.

Inherent aan de projectactiviteiten is Imtech blootgesteld aan discussies met klanten over meerwerk, soms uitmondend in procedures en vorderingen over en weer. Deze risico's worden ten dele afgedekt door getroffen voorzieningen. Voor ondernemings- en uitvoeringsrisico's heeft Imtech een adequaat verzekeringspakket afgesloten dat mogelijke schade dekt. Productaansprakelijkheid is nauwelijks aan de orde, omdat Imtech bijna geen eigen producten ontwikkelt, maar deze voornamelijk inkoopt bij een groot aantal verschillende leveranciers, die voor hun eigen producten verantwoordelijk zijn. De voorraadrisico's zijn minimaal omdat met name per project of deel daarvan wordt ingekocht, waardoor voorraadvorming beperkt aan de orde is.

Als gevolg van het actieve acquisitiebeleid zijn er risico's dat geacquireerde bedrijven niet aan de verwachtingen voldoen, waaronder een risico op impairment van geac-

veerde goodwill. In de due diligence fase tracht Imtech deze risico's zo veel mogelijk te minimaliseren.

Het beleid op het gebied van HSE (Health, Safety en Environment: gezondheid, veiligheid en milieu) richt zich op goede bescherming van werknemers en betrokken derden, waardoor risico's van bedrijfsongevallen en mogelijk daaruit voortvloeiende claims beperkt zijn.

Vastgoedrisico's

Imtech ziet Corporate Real Estate Management als risicobebepaling op het gebied van vastgoed en huisvesting. Meer dan 90% van het in gebruik zijnde vastgoed wordt door Imtech gehuurd, teneinde huisvestingsflexibiliteit te optimaliseren en balansrisico's te minimaliseren. De vastgoedrisico's van Imtech vanuit de gebruikersoptiek zijn risico's op het gebied van (ontwikkeling van) de vastgoedmarkt, financiële risico's en procesrisico's, die voortvloeien uit zowel vastgoedexploitatie, eigendom als ontwikkeling. Uitgangspunt hierbij is dat adequaat wordt voorzien in de juiste accommodatie op de juiste locaties op het juiste tijdstip en tegen marktconforme kosten om daarmee leegstand te voorkomen en kosten te besparen. In dit kader bestaat er een centrale vastgoeddatabase voor strategische accommodatieplanning, behoeftanalyses en financiële analyses.

De focus in 2009 was gericht op het voorkomen van leegstand en een verdere verlaging van de huisvestingslasten. Tevens werd een implementatieplan opgesteld voor het harmoniseren en verbeteren van het inrichtings- en huisvestingsbeleid bij inrichting van nieuwe panden, ingrijpende verbouwingen en verhuizingen.

Financiële risico's

Ten behoeve van de operationele gang van zaken beschikt Imtech over ruime bankfaciliteiten, waarbinnen het dagelijks beheer van werkkapitaal en het aangaan van obligo's (onder meer bankgaranties en letters of credit) plaatsvindt.

Imtech beschikt niet over een officiële 'credit rating'. Gezien de sterke balanspositie en positieve cashflow, heeft Imtech een goede kredietwaardigheid en daarmee ruime toegang tot overige, zowel openbare als onderhandse, financieringsbronnen.



Geïntegreerde bruggen aan boord van schepen

Imtech is specialist in
bruggen aan boord
van schepen. Voor
de binnenvaart is er

Falconline®, een speciale productlijn met geïntegreerde totaaloplossingen voor control, automatisering, navigatie en communicatie.

Valutarisico's spelen binnen Imtech in toenemende mate een rol. De geldstromen bestaan hoofdzakelijk uit euro's, maar geldstromen gebaseerd op voornamelijk het Britse pond, Poolse zloty, de Zweedse en Noorse kronen en in mindere mate de US dollar komen steeds meer voor. Afhankelijk van de wisselkoersen van deze valuta ten opzichte van de euro kan sprake zijn van negatief effect op de resultaatvorming. De translatierisico's uit hoofde van buitenlandse deelnemingen worden niet afgedekt. De transactierisico's uit hoofde van inkoop van materialen dan wel afzet in het buitenland worden zo veel mogelijk afgedekt met valutatermijncontracten. De omvang hier van bedraagt enkele tientallen miljoenen euro.

Renterisico's die voortkomen uit de langetermijnfinanciering zijn afgedekt middels renteswaps, waarbij de looptijden overeenkomen.

Imtech werkt voor bijna 20.000 klanten, uiteenlopend van groot tot klein. Daardoor is sprake van een zeer gespreid debiteurenrisico. Wel wordt gebruikgemaakt van bankgaranties, letters of credit en vooruitbetalingen teneinde het individuele debiteurenrisico te reduceren. Van kredietverzekering wordt, behoudens in enkele exporttransacties, geen gebruik gemaakt. Wel wordt in veel gevallen gebruikgemaakt van kredietinformatie van daarin gespecialiseerde instellingen.

Financiële verplichtingen uit hoofde van lease- en huurcontracten behelzen onder meer het wagenpark en een belangrijk deel van het in gebruik zijnde onroerend goed (zie pagina 120).

Pensioenvoorzieningen van medewerkers zijn voor het grootste deel ondergebracht bij diverse bedrijfstakpensioenfondsen. Voor het hoger- en middenmanagement kent Imtech daarnaast een additionele pensioenregeling, ondergebracht bij het eigen Imtech-pensioenfonds. In Duitsland is sprake van een pensioenvoorziening die in eigen beheer wordt gehouden. In alle andere Imtech-landen geldt dat sprake is van voornamelijk 'defined contribution'-regelingen. Backserviceverplichtingen met betrekking tot pensioenregelingen beperken zich, gegeven de middelloonregeling, tot de indexatie.

Marktrisico's

Aan het ondernemen zijn risico's verbonden, die niet gelijk zijn voor de verschillende activiteiten waarop Imtech actief is. De conjunctuercycli van deze markten verschillen van elkaar, waardoor Imtech minder conjunctuurgevoelig is dan bedrijven die slechts op één of enkele van deze markten opereren. De combinatie van technologieën (elektrotechniek, ICT en werktuigbouw), geografische spreiding en de aanwezigheid op verschillende markten en productmarktsegmenten maken Imtech minder gevoelig voor wisselende marktomstandigheden.

De marktrisico's omvatten mede economische, politieke en sociale risico's. Imtech opereert hoofdzakelijk in West-Europa op markten die nauwkeurig gedefinieerd zijn. De hieraan verbonden risico's in termen van instabiliteit zijn minimaal.

HUMAN RESOURCES

Imtech is een ‘mensenbedrijf’. Onze medewerkers zijn onze belangrijkste activa. Alleen al om die reden wil Imtech tot de beste werkgevers in de markt van technische dienstverlening behoren. Werving en behoud van medewerkers zijn dan ook strategische issues van het hoogste niveau. Persoonlijke ontwikkeling staat hoog op de agenda, net zoals de verdere ontwikkeling van de managementstructuur. In 2009 werden medewerkers over een breed front aangezet tot verdere ontplooiing. Tevens werd de kwaliteit van de organisatie verder verbeterd en de positie als werkgever versterkt. De uitdagende economische omstandigheden vroegen om extra inzet en doorzettingsvermogen. Medewerkers gaven hier ruimhartig gevolg aan. Imtech wordt steeds meer één familie, een netwerk van betrokken medewerkers, die door intensieve samenwerking toegevoegde waarde creëren. Dit biedt de beste mogelijkheden voor groei, zowel van de onderneming als van elke medewerker afzonderlijk.

Voorwaardenscheppend HR-beleid

Imtech is een decentraal geleide organisatie. Human Resources (HR) voert een voorwaardenscheppend beleid met specifieke aandacht voor de ontwikkeling van de organisatie, voor persoonlijke ontwikkeling, werving en behoud van medewerkers, management development en leiderschap. HR initieert ook specifieke projecten, zoals verbreding van projectmanagementvaardigheden.

Brede dwarsdoorsnede

De opbouw van Imtech vertoont een breed palet aan vaardigheden en opleidingsniveaus. Circa 30% van de medewerkers heeft een opleiding op wetenschappelijk of hoger beroepsniveau, 45% op middelbaar niveau en 25% op uitvoerend technisch niveau. De dynamische samenwerking tussen deze groepen én met ‘co-makers’ en veelal vaste leveranciers, leidt tot een steeds hogere toegevoegde waarde. Om dit in de toekomst te waarborgen, werd veel aandacht besteed aan verbetering van (management) vaardigheden, persoonlijke kennisontwikkeling en (vak) opleidingen.

Imtech als aantrekkelijke werkgever

Aandacht voor werving en selectie van gekwalificeerd technisch personeel kreeg onveranderd hoogste prioriteit. Het ruimere aanbod op de arbeidsmarkt verbeterde de kwaliteit van de werving. Het merk Imtech heeft aan aantrekkingskracht gewonnen. Dit kwam mede door intensieve communicatiecampagnes. Voor het eerst was Imtech met wervingspots op de tv te zien, wat de ‘aanzuigende’ werking sterk vergrootte. Bij promoties werd bij gelijkwaardige geschiktheid steeds de voorkeur gegeven aan eigen medewerkers. Het ontwikkelingspotentieel van eigen mensen staat voorop.

Investeren in het aantrekken van jong potentieel

Toenemende vergrijzing in de branche leidt tot een gestage verhoging van de gemiddelde leeftijd, ook bij Imtech. Instroom van jong talent moet daarom op elk niveau gewaarborgd blijven. Hierin werd dan ook extra geïnvesteerd, onder meer met speciale ontwikkelings- en wervingsprogramma's als ‘Young Imtech’ (een betrokkenheidsprogramma voor jongere medewerkers), het ‘Imtech Young Capital Program’ (een jaarlijks programma voor jonge professionals dat zich richt op inzicht in de Imtech-organisatie, leiderschapcompetenties en persoonlijke ontwikkeling), ‘Jump’, ‘Step’ en ‘Move’ (specifieke Duitse programma's voor starters, 'eerste stappers' en technici met relevante werkervaring). Ze blijken zowel intern als extern goed aan te slaan. Bij Imtech Duitsland zijn bijvoorbeeld 430 stagiaires werkzaam. In de UK gaat het om ruim honderd ‘apprentices’. Door jong talent te begeleiden met mentors en coaches ontstaat een vruchtbare wederzijdse leerervaring. Steeds vaker worden hierbij, naast managers, oudere en ervaren medewerkers ingezet. Dit geeft een extra dimensie aan kennisoverdracht. Extra aandacht ging uit naar de werving van jonge academici, stagiaires en trainees in het deelgebied engineering. Hiermee speelt Imtech in op de toenemende trend tot vroegtijdige betrokkenheid bij complexe projecten.

Specifieke aandacht voor 40-plus-medewerkers

Vitaliteit en betrokkenheid van medewerkers zijn niet aan leeftijd gebonden; elke leeftijdsfase kent specifieke uitdagingen en loopbaanmogelijkheden. Middels een breed ingezette benadering van leiderschapsvraagstukken wil Imtech de aandacht voor de kwaliteiten van medewerkers vergroten. Opleiding en training in alle leeftijdscategorieën en levensfasen blijven cruciaal, zeker gezien het lange gemiddelde dienstverband. Een uitzondering vormt de

categorie van 40-plus-medewerkers. Immers, uitgaande van een Europese pensioenleeftijd van 65 tot 67 jaar is er voor deze categorie nog een hele carrière te gaan. Imtech onderscheidt zich hiermee in de branche.

Leiderschap als sleutel tot succes

De sleutel voor optimale betrokkenheid en persoonlijke groei van medewerkers ligt in het persoonlijk leiderschap van leidinggevendenden. Dit maakt samenwerking, teambuilding, persoonlijke betrokkenheid en ontwikkeling van medewerkers mogelijk. Van leidinggevendenden op elk niveau wordt verwacht dat zij de kwaliteiten en uitdagingen van hun medewerkers kennen en er met gerichte aandacht op inspelen.

Medewerkerbetrokkenheid en medewerkertevredenheid

Belangrijke input voor verbetering van medewerkertevredenheid is het structureel meten van de betrokkenheid en tevredenheid. In alle bedrijven worden dit soort periodieke metingen gedaan. Enerzijds om feedback te krijgen op het ingezette beleid en anderzijds om leidinggevendenden een objectief beeld te geven van wat er onder medewerkers speelt. Deze instrumenten maken een organisatie transparant en ontvankelijk voor verandering. Het HR-beleid wordt inzichtelijk en meetbaar. Op basis van 'benchmarking' en de 'best practice-filosofie' worden verbeteringen aangebracht.

Veranderende rol van projectmanagers

In alle divisies zijn projectmanagementprogramma's uitgevoerd. De kwaliteit van projectmanagement is van door-

slaggevende betekenis voor de resultaatvorming en -verbetering in de toekomst. Imtech is steeds vaker betrokken bij omvangrijke, complexe, vaak ook internationale projecten. Interne samenwerking en afstemming zijn dan van doorslaggevend belang. Projectmanagers moeten niet alleen over organisatorische en technische kwaliteiten beschikken, maar ook over juridische, sociale, culturele, psychische en milieutechnische 'capabilities'. Daarom werd een internationale projectmanagementtraining gestart onder de naam 'Imtech PM Flagship Course'. Doelstelling is om op diverse niveaus professioneel toekomstgericht projectmanagement tot stand te brengen. De niveaus waarvoor medewerkers zich kunnen kwalificeren sluiten aan bij de internationale IPMA-standaard (International Project Management Association). Hoewel de coördinatie op centraal niveau plaatsvindt, worden de projectmanagement-trainingen decentraal uitgevoerd met input vanuit de lokale situatie. Dat past goed bij de structuur van Imtech en zo kunnen grotere aantallen medewerkers tegelijkertijd meedoen.

Management development

Met een vergelijkbare aanpak zijn per divisie managementdevelopmentprogramma's gestart. Centraal wordt de kwaliteit bewaakt en gecoördineerd, maar de programma's worden decentraal uitgevoerd. Zo zijn de kosten lager en is de opzet efficiënter. Voor een selecte groep 'high potentials' worden corporate managementprogramma's georganiseerd. Hiernaast zijn met gerenommeerde internationale managementinstituten overeenkomsten gesloten voor verdere ontwikkeling van het topmanagement.

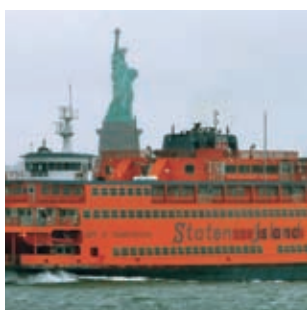
Internationale HR-samenwerking

In een periodiek internationaal HR-overleg worden de agenda en prioriteitsstelling van de HR-afdelingen besproken. Uitgaande van de corporate HR-agenda worden hoofdthema's per divisie vastgesteld en nader uitgewerkt. Doel is de impact en effectiviteit van HR-afdelingen in Europa te vergroten en meer samenhang en eenduidigheid te genereren. Dit maakt een uitwisseling van ervaringen en een 'best practice-aanpak' mogelijk.

HR-principles

Imtech kent acht HR-principles:

- wederzijds vertrouwen: verwoord in integriteit, respect en betrouwbaarheid;
- persoonlijke ontwikkeling: persoonlijke groei van medewerkers leidt tot groei van de onderneming;



Technologische upgrading navigatie Staten Island Ferry

In New York verzorgde Imtech de technologische upgrading van het navigatiesysteem aan boord van acht passagiersschepen van de Staten Island Ferry, samen goed voor 20 miljoen passagiers op jaarbasis.

- leiderschap: voortdurend verbeteren en ontwikkelen van leidinggevende posities, gerichte aandacht voor leiderschap en het leveren van prestaties;
- juiste mensen op de juiste plaats: voortdurende groei en ontwikkeling passend bij de levensfase van medewerkers en aansluitend op de behoefte van de onderneming;
- arbeidsvoorwaarden: het betalingsniveau van Imtech is marktconcurrerend en gericht op individuele prestaties en persoonlijke ontwikkeling;
- gezond ondernemen: veiligheid, gezondheid en welzijn zijn centrale thema's voor elke medewerker in elke functie en onder alle werkomstandigheden;
- balans werk en privé: door te zoeken naar flexibeler werkvormen zoals thuiswerken waar mogelijk en de afweging tussen werk en privé (zorgtaken);
- Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) (zie pagina 70 e.v.).

Deze HR-principles worden binnen Imtech breed omarmd. Ze worden per divisie nader uitgewerkt en voor medewerkers binnen de regionale of lokale omstandigheden herkenbaar gemaakt. Stijl van leidinggeven, opleidingsprogramma's, maatschappelijk verantwoord en gezond ondernemen hebben zo de hoogste prioriteit in de beleidsvorming gekregen. Daarnaast ontstaat meer aandacht voor de balans tussen werk en privé, waarbij voor de mogelijkheid voor een bepaalde mate van thuiswerken – afhankelijk van de functie-omstandigheden en de relatie tot andere medewerkers – steeds meer ruimte ontstaat.

Eenduidige samenstelling van (top)management

De internationale topgroep van managers is gebundeld in de Imtech-Eurotop. Heldere afspraken over diverse criteria, waaronder een eenduidige aanpak van beloning en secundaire arbeidsvoorwaarden, heeft het internationale karakter van de onderneming versterkt. Daarnaast werd in de divisies een afgeleide aanpak voor het samenstellen van het divisie management geïmplementeerd en werden managementbijeenkomsten georganiseerd. Zo wordt ondanks het decentrale karakter van de organisatie meer samenhang en samenwerking gecreëerd.

Kennisuitwisseling

Interne samenwerking en synergie kunnen de knowhow en expertise binnen Imtech verder vergroten. Samenwerking leidt tot verdere groei en het benutten van commerciële kansen. Naast managementbijeenkomsten en

managementdevelopmentprogramma's werden gerichte bijeenkomsten georganiseerd om kennisuitwisseling tot stand te brengen, tot betere prestaties te komen, technische expertise beter te benutten en internationale klanten beter te kunnen bedienen. Imtech voert een actief kennismanagementbeleid met tal van 'samenwerking-websites' in de vorm van specifieke Imtech-wiki's en kennisportals.

Europese Ondernemingsraad

Het aantal onderwerpen op de agenda van de Europese Ondernemingsraad nam toe. Naast de financiële informatie was er aandacht voor strategie, management development, QHSE en de ongevallenfrequentie per land. Deze besprekingen hebben geleid tot gerichte acties per divisie.

De bestaande goede samenwerking met de Centrale Ondernemingsraad werd gecontinueerd. Zo werden zij betrokken bij acquisities, financiële rapportages en benoemingen.

Per divisie bestaan autonome overlegorganen die op basis van lokale wetgeving een bepaalde vorm van inspraak hebben. In het overleg met de medezeggenschapsorganen komen, zowel op initiatief van werkgevers als werknemers, kwesties aan de orde die van belang zijn voor het goed functioneren van de onderneming. Respect voor wederzijdse standpunten en zienswijzen kenmerkt de Imtech-aanpak.

De Raad van Bestuur en het management van de divisies zijn de medezeggenschapsorganen erkentelijk voor de opbouwende en constructieve wijze waarop het medezeggenschapsoverleg werd gevoerd.

HR ken- en stuurgetallen

De instroom van medewerkers bedroeg 12,0% en de uitstroom 12,5%. Dit zijn, als gevolg van de economische crisis, aanzienlijk lagere percentages dan in voorgaande jaren. De winst vóór belastingen per FTE is verder verbeterd. De gemiddelde loonkosten per FTE stegen tot 44.800 euro per FTE. De flexibiliteit blijft op min of meer gelijk niveau met een geringe toename van het percentage medewerkers in de leeftijdsgroep 30-45 jaar. Het gemiddeld aantal dienstjaren per medewerker kwam uit op 9,6 jaar. Het gemiddelde ziekteverzuim per medewerker bleef stabiel op 3,7%.

HRM ken- en stuurgetallen Imtech 2007 – 2009

Categorie	Kengetal	2009	2008	2007
Algemeen	Aantal medewerkers per 31 december	22.955	22.510	18.231
	Instroompercentage (exclusief acquisities)	12,0	21,0	16,6
	Uitstroompercentage	12,5	15,7	15,0
Effectiviteit	Winst vóór belastingen per FTE (in duizend euro)	7,6	7,1	7,3
Efficiency	Loonkosten per FTE (in duizend euro)	44,8	40,5	46,6
	Trainingskosten (als % loonkosten)	2,3	1,6	2,2
Flexibiliteit	Gemiddelde leeftijd	41	43	39
	Aantal medewerkers in leeftijdscategorie 30-45 jaar (%)	42,4	42,2	43,5
	Gemiddeld aantal dienstjaren per medewerker	9,6	9,9	9,6
Beroepsmatig	Gemiddeld ziekteverzuim per medewerker (%)	3,7	3,7	4,0

MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD ONDERNEMEN

Imtech heeft zich de afgelopen drie jaar ontwikkeld tot een onderneming die haar verantwoordelijkheid op het gebied van Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) goed heeft vormgegeven. Enerzijds door betrokkenheid bij het realiseren van een duurzame samenleving, anderzijds door het voeren van een actief MVO-beleid, inclusief corporate citizenship. Hiermee bevindt Imtech zich in de MVO-voorhoede in de bedrijfstak technische dienstverlening.

Definitie en ambitie

Imtech definieert MVO als het proactief tegemoetkomen aan maatschappelijke wensen en (impliciete) verwachtingen van stakeholders op sociaal en ecologisch gebied. Imtech wenst hierbij verder te gaan dan wat wettelijk verplicht is. Imtech heeft een pragmatische visie ontwikkeld op hoe de eigen primaire bedrijfsactiviteiten kunnen bijdragen aan duurzame ontwikkeling.



'Groene' revitalisatie hoofdkantoor Deutsche Bank, Frankfurt

Imtech voert de 'groene' technologische revitalisering van twee 155 meter hoge kantoortorens van de Deutsche Bank in Frankfurt uit. Deze torens krijgen volledig nieuwe 'groene' technische infrastructuur: 55% energiebesparing voor elektriciteit, 89% minder CO₂-uitstoot en 74% minder waterverbruik.

Bijdrage aan een duurzame samenleving

Door middel van innovatieve technologische oplossingen levert Imtech vanuit haar core business een bijdrage aan het oplossen van maatschappelijke vraagstukken. Imtech is dan ook veelvuldig betrokken bij projecten, waarvan de focus op 'energy & environment' ligt:

- 'groene' technologie in 'groene' gebouwen, 'groene' datacenters, 'groene' schepen, 'groene' luchthavens etc., met integrale oplossingen op het gebied van energiebesparing;
- duurzame exploitatie van energiebronnen, bio-energie en duurzame alternatieve energie;
- lagere uitstoot van schadelijke (broeikas)gassen in vooral industrie en scheepvaart;
- vermindering van de uitstoot van fijnstof van het wegverkeer door intelligente mobiliteitsoplossingen en hightech verkeersmaatregelen;
- realisatie van schoon water en het voorkomen van watervervuiling door de technologische inrichting van (afval)waterinstallaties en (afval)waterzuivering centrales en het onderhoud daarvan.

De omvang van de activiteiten op het gebied van 'energy & environment' bedroeg in 2009 circa 25% van de totale opbrengsten.



Groen bedrijfs-wagenpark

In 2009 heeft het complete Nederlandse leasewagenpark van Imtech milieubesparende brandstof

getankt, waarmee circa 400.000 liter brandstof is bespaard en bijna 1 miljoen kilo aan schadelijke CO₂-uitstoot voorkomen. Dit initiatief kreeg navolging in andere Imtech-landen.

MVO-voorbeeldprojecten 2009

Imtech realiseerde honderden 'energy & environment' projecten. Hieronder een greep daaruit.

Energie en 'groene' technologie

- de 'groene' revitalisering van het hoofdkantoor van de Deutsche Bank in Frankfurt;
- de 'groene' technologie in het olympisch stadion voor de Spelen van 2012 in Londen;
- talloze duurzame technische oplossingen aan boord van de 'Rainbow Warrior III', het nieuwe vlaggenschip van Greenpeace;
- energiemanagement en energycontracting (waarde contracten 420 miljoen euro) voor 10 tot 15 jaar voor de Duitse Nationale Veiligheidsdienst, Caterpillar, Infineon en Vodafone;
- de technologie voor energielevering door warmtekrachtkoppeling en betonkernactivering in University of East Anglia in Engeland;
- energiecentrales op basis van innovatieve warmte-/krachtkoppeling op Dublin Airport en in het Amsterdams Medisch Centrum;
- innovatieve 'BEO-veld' grondventilatie (boorgaten-energie-opslagveld: warmte en koeling uit die diepe aardlagen) in het onderwijsproject 'Runwell' in Essex;
- innovatieve energiecentrales in Stade in Duitsland en de Eemshaven in Nederland;
- de 'groene' duurzame renovatie van het hoofdkantoor van BNP Paribas Fortis in Brussel;
- energietechnologie voor de productie van 34 miljoen m³ biogas en biomethanol in de biodieselfabriek op het Valdemingómez' Technological Park in Madrid;

- 'groene' technologie in het hoofdkwartier van de Nederlandse Landmacht in Utrecht;
- het opwekken van zonne-energie in twee zonnekrachtcentrales in Palma de Rio en een derde centrale in Badajoz in Spanje;
- 'groene' datacenters voor financiële instellingen, telecomproviders, supermarkten en reken- en digitale opslagcentra, bijvoorbeeld ING, Rabobank, BT, Lidl;
- de klimaattechnologie in het duurzame ecologische project 'Stockholm Waterfront'.

Milieu

- het terugdringen van luchtvervuiling bij tientallen afvalwaterzuiveringen voor Dwr Cymru Welsh Water;
- voor nagenoeg de complete Duitse auto-industrie verzorgt Imtech de technische infrastructuur in nieuwe energietest- en R&D-centra met als doel energiezuinige en milieuvriendelijke auto's te ontwikkelen;
- innovatieve (diesel)elektrische voortstuwing leidt op schepen tot een aanzienlijk lager brandstofverbruik en lagere uitstoot van milieubelastende CO₂ en NO_x.

Fijnstof

- technisch onderhoud en beheer van 2.500 onderstations van het verkeersmanagementsysteem en in diverse hightech verkeerscentrales in Nederland;
- reductie van fijnstof door hightech verkeersinfrastructuur op alle snelwegen in oostelijk Engeland;
- technologiepartner in het programma 'Keeping London Moving' met onderhoud aan 42% van de totale verkeersinfrastructuur in Londen;
- onderhoud en beheer van het NRTS-project (National Road Telecommunications Services) waarop alle verkeerssystemen van de snelwegbeheerder Highways Agency zijn aangesloten, voor een optimale verkeersdoorstroming en reductie van fijnstof.

Schoon water

- innovatieve technologie voor slibontwatering in diverse afval- en rioolwaterzuiveringen;
- voor Dwr Cymru Welsh Water en Anglian Water Services in de UK werden meerdere projecten voor schoon afvalwater uitgevoerd;
- in opdracht van Anglian Water Services verzorgde Imtech de technische infrastructuur voor het Wing Project, een nieuwe watercentrale die circa één miljoen inwoners van de regio East Anglia van schoon water voorziet.

Onderdeel van keten

Imtech zoekt naar het evenwicht tussen technologie en ecologie en tussen economie en normen en waarden. MVO kan niet beperkt blijven tot de eigen onderneming, omdat Imtech deel uitmaakt van ketens met soms mondiale omvang. Samenwerking en overleg zijn dan ook essentieel voor het realiseren van MVO-doelstellingen. Dit geldt zowel voor de samenwerking met klanten als met co-makers, (toe)leveranciers en eigen facilitaire dienstverleners.

Imtech participeert in CDP

Imtech zal zich de komende jaren richten op transparante rapportage in de vorm van kwantificeerbare en controleerbare data. In dit kader werd in 2009 voor het eerst meegegaan aan het CDP, het Carbon Disclosure Project. Dit is een internationaal onderzoek naar de meetbare omvang van CO₂-emissies en reductie hiervan onder 3.000 beursgenoteerde bedrijven.

MVO-criteria

MVO-initiatieven van Imtech moeten voldoen aan de volgende criteria:

- gerelateerd zijn aan de primaire business van Imtech;
- een bindende factor bevatten die intern breed herkenbaar is;
- een goede balans bezitten tussen resultaten op korte en lange termijn;
- 'awareness' creëren op alle niveaus in de organisatie;
- via een combinatie van 'top-down' en 'bottom-up' gerealiseerd worden;

- voldoende exposure- en communicatiemogelijkheden genereren.

Business Principles en HR-principles

In de Imtech Business Principles (zie www.imtech.eu) en de Imtech HR-principles (zie pagina 68/69) hanteert Imtech het uitgangspunt dat Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen, transparantie en integriteit integraal deel uitmaken van het functioneren van Imtech en van toepassing zijn op alle Imtech-medewerkers.

MVO-projecten 2009

Imtech werkte aan de volgende MVO-projecten met als doel de eigen primaire bedrijfsactiviteiten meer duurzaam te maken.

Metten 'carbon footprint'

De eerste stap in het ontwikkelen van kwantificeerbare MVO-data is de ontwikkeling van een Imtech-meetinstrument voor het meten van de eigen 'carbon footprint', weergegeven in 'global hectare' (gha). Die omvat de biologisch productieve grond- en wateroppervlakte die gedurende een jaar nodig is voor de primaire processen van Imtech. Deze meetmethode voldoet aan de ISO 14064-norm. Het gaat om de uitstoot van broeikasgassen als gevolg van energie- en waterverbruik in kantoren, zakelijke reizen en het woon-werkverkeer van medewerkers. Deze methode werd in een aantal landen getest. In 2010 is Imtech in staat om hier op betrouwbare en consistente wijze corporate (voor de hele onderneming) over te rapporteren. Dan zal ook de interne discussie worden gestart over hoe we tot een verdere reductie van de uitstoot van broeikasgassen kunnen komen.

Ketenverantwoordelijkheid

Als MVO-bewuste onderneming beschikt Imtech over een eigen 'MVO Code of Supply', die zowel door Imtech als een groot aantal co-makers, (toe)leveranciers en eigen facilitaire dienstverleners werd ondertekend. In deze samenwerkingscode staan wederzijdse innovatie, samenwerking en creativiteit centraal. Er wordt overeengekomen de 'carbon foot print' te meten en doelstellingen inclusief een actieplan te formuleren voor vermindering hiervan. Tevens wordt overeengekomen afval op projecten zo veel mogelijk te beperken en, voor zover dat niet kan, dit zo milieubewust mogelijk te verwijderen. Ook wordt gebruik van zo veel mogelijk milieubewuste producten nagestreefd. Er worden duurzame 'best practices' uitgewisseld en 'com-



Corporate citizen-ship: The Ubuntu Company

The Ubuntu Company fabriceert in Zuid-Afrika designslippers ('plakkies') van afgedankte autobanden.

Imtech hielp met advies over de relatie tussen technologie en de inzet van medewerkers en de introductie van een machine voor het uitsnijden van zolen uit de autobanden.

pliance' op het gebied van HSE is toegestaan. De samenwerking op MVO-gebied wordt periodiek geëvalueerd om te zoeken naar nieuwe mogelijkheden om duurzame prestaties te verbeteren. Imtech heeft met circa 50 bedrijven in Europa deze code afgesloten en wil dit in de nabije toekomst uitbreiden tot alle belangrijke partners in de keten.

Beheersing van afvalstromen en 'groene' energie in kantoren

Imtech doet er alles aan om afval zo veel mogelijk te scheiden en te recyclen om er nieuwe grondstoffen uit te genereren en werkt daarbij samen met gerenommeerde afvaldienstverleners. Zo ontstaat inzicht in de afvaldata, wat helpt bij het formuleren van afvalbeleid. Uit het restafval wordt via verbranding duurzame energie opgewekt. In Nederland wordt dit gebruikt als 'groene' stroom voor Imtechkantoren, in totaal 10 miljoen kWh per jaar. Via interne kennisoverdracht wordt deze duurzame oplossing actief gecommuniceerd.

Groen bedrijfspark

In 2009 heeft het complete Nederlandse leasewagenpark van Imtech milieubesparende brandstof getankt, waarmee circa 400.000 liter brandstof is bespaard en bijna 1 miljoen kilo aan schadelijke CO₂-uitstoot voorkomen. Dit initiatief kreeg op beperkte schaal navolging in andere Imtech-landen. De keuzevrijheid in het leasewagenpark werd beperkt tot 'groene auto's'. Bovendien werd een actief beleid geïmplementeerd om reizen binnen Imtech te beperken en meer te communiceren via andere middelen. Hiertoe werden in diverse kantoren videoconferentieruimten ingericht.

Corporate Citizenship: 'Shared Success in Developing Countries'

Corporate Citizenship is voor Imtech een ondernemingsstrategie waarbij eigen medewerkers worden ingezet om MVO-projecten in derdewereldlanden uit te voeren. Imtech heeft hierbij bewust gekozen voor Zuid-Afrika, vanwege de in dat land bestaande netwerken, de aanwezigheid van circa 200 medewerkers met bijbehorende backoffice in onze tien maritieme servicevestigingen en het ontbreken van taalbarrières. Imtech wil via Zuid-Afrikaanse non-profitorganisaties lokale ondernemers en 'communities' tot verdere ontwikkeling en meer welvaart brengen met behulp van technologische oplossingen in de kerngebieden energie, milieu en water. Deze benadering heeft de naam 'Shared Success in Developing Countries' (SSDC)

gekregen, een verwijzing naar de corporate slogan van Imtech. De kosten van dit beleid bedragen circa 1 miljoen euro per jaar. In totaal waren in 2009 ruim 30 Imtechers direct bij dit beleid betrokken. De MVO-community van Imtech bestaat inmiddels uit 450 medewerkers. Dit moeten er binnen een paar jaar 1.000 zijn.

'Plakkies' bevorderen milieu, welzijn én kinderprojecten in Zuid-Afrika

The Ubuntu Company, een initiatief van de Technische Universiteit Delft in Nederland en stichting KidsRights, fabriceert trendy designslippers ('plakkies') voor de Europese markt. In het eerste productiejaar zijn 25.000 van deze designslippers verkocht. De verwachtingen voor de toekomst zijn hooggespannen. 'Plakkies' worden in een fabriek in Durban gemaakt door circa 75 voormalig werklozen uit de townships. Ze worden gemaakt van afgedankte autobanden die voorheen in de natuur werden gedumpt. De teenslippers vormen een bron van inkomsten voor bijna 1.000 mensen, zoals toeleveranciers en familieleden van medewerkers. De winst komt ten goede aan stimulatieprojecten voor Zuid-Afrikaanse kinderen. Eerder ontving dit initiatief een Imtech Grant uit het UfD-Imtech fonds van de Technische Universiteit Delft.

Imtech heeft The Ubuntu Company geadviseerd over de beste relatie tussen de gebruikte technologieën en de inzet van medewerkers. Doel is optimale efficiency en maximale werkgelegenheid. Daarnaast zijn de mogelijkheden in kaart gebracht voor de introductie van een machine voor het zodanig uitsnijden van de zolen dat elke slipper een herkenbare, unieke 'footprint' krijgt. Beide adviezen



Ecoproject 'Stockholm Waterfront'

In Zweden is Imtech betrokken bij het duurzame project 'Stockholm Waterfront'.

Dit is een ecologisch topproject met een breed scala aan innovatieve energieoplossingen en een extreem lage CO₂-emissie, onder meer via ijskoeling.

kunnen de toekomstkansen van The Ubuntu Company aanzienlijk vergroten.

Energiebewustwording en -besparing in Zuid-Afrika

Omdat energiekosten sterk gesubsidieerd worden door de Zuid-Afrikaanse regering is er sprake van een laag energiebewustzijn. Omdat de energiekosten met minimaal 25% per jaar toenemen, levert dit grote problemen op, met name voor bewoners van de townships. Bovendien neemt het energieverbruik door de toenemende welvaart hand over hand toe, hetgeen frequent leidt tot uitval van de energielevering. Alleen energiebewustzijn en energiebesparing maken het mogelijk de energielevering te garanderen en betaalbaar te houden.

In samenwerking met stichting NOVA, die wordt ondersteund door de Nederlandse ontwikkelingsorganisatie ICCO, startte Imtech een uniek initiatief om energiebewustwording in Zuid-Afrika te stimuleren. Bij een groot aantal huishoudens werd het energieverbruik gemeten en werden aanbevelingen gegeven voor besparing. Doelstelling is dit model op grote schaal uit te rollen. Op basis van het Imtech-advies werden 'energiecoaches' aangesteld en voorlichtingsbijeenkomsten gegeven. Daarnaast werd de samenwerking geïntensiveerd met de lokale producenten van energiebesparende apparatuur, zoals zonneboilers en energiezuinige koelkasten.

Carbon Credits uit Zuid-Afrika: compensatie voor uitstoot van broeikasgassen

Carbon Credits zijn gecertificeerde en verhandelbare emissierechten waarvan de opbrengst ten goede komt aan welvaartsbevordering en duurzame projecten voor de lokale bevolking in ontwikkelingslanden. Als spin-off van voornoemd SSDC-project zijn de mogelijkheden voor het aanschaffen van gecertificeerde en verhandelbare Carbon Credits in kaart gebracht en is onderzocht of het mogelijk is deze via het energiebewustwording- en -besparingsproject te genereren. In 2010 komt er een raamovereenkomst tussen Imtech, de stichting Nova en ICCO om samen met MVO-bewuste klanten Carbon Credits in te zetten als compensatie voor de uitstoot van broeikasgassen op een aantal proefprojecten. Dit is een unieke benadering in Europa.

ICARUS: medewerkers energiebewust maken

Als spin-off van het SSDC-project werd ook het project ICARUS gestart, een Imtech-breed energiebewustwor-

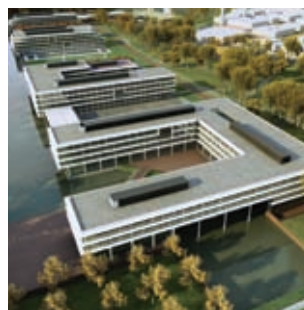
dingsprogramma voor Imtech-medewerkers in Europa. Met dezelfde methode als in Zuid-Afrika wordt bij 200 medewerkers het energieverbruik gemeten. Het project kent diverse fasen: het meten van het verbruik, het meten van de effecten van energiebewustwording, het geven van tips voor besparing, het bijeenbrengen van de medewerkers in netwerken, het opzetten van een website, het registreren van resultaten en deze intern communiceren. Woningcorporaties en andere non-profitorganisaties hebben belangstelling, waarop besloten werd een studie te starten naar een externe versie van dit programma.

Office-WISE: pilot voor energieneutrale Imtech-kantoren

Onder de naam Office-WISE werd een initiatief gestart om een aantal Imtech-kantoorpanden waaronder het hoofdkantoor, energiezuinig te maken. Enerzijds door het energieverbruik te meten en bewustwording te vergroten, anderzijds door besparende maatregelen te nemen. Ten slotte worden de Carbon Credits ingezet die met de raamovereenkomst tussen Imtech, stichting Nova en ICCO worden verkregen, om deze kantoorpanden energieneutraal te maken. Dit initiatief bevordert het energiezuinig werken binnen Imtech.

Imtech neemt milieuverantwoordelijkheid

Op de locatie van de maritieme vestiging in Rotterdam was sprake van ernstig vervuilde grond. Gedurende vijftig jaar hebben er vervuilende productieactiviteiten plaatsgevonden. Op zes meter diepte bevond zich ook nog een substantiële vervuiling. Metingen wezen uit dat deze CFK's en oliën bevatten die in aanraking zouden kunnen komen



**'Groene' technologie
hoofdkwartier
Nederlandse
Koninklijke
Landmacht**

Imtech is verantwoordelijk voor de complete 'groene' technologie en hightech beveiliging in het nieuwe hoofdkwartier van de Nederlandse Koninklijke Landmacht in Utrecht,

waaronder opslag van warmte of koude, energiezuinige lucht- en klimaattechnologie en duurzame riolering.



Corporate citizen- ship: energie- besparing in Zuid-Afrika

In samenwerking met
de Zuid-Afrikaanse
stichting NOVA startte

Imtech een initiatief om energiebewustwording in Zuid-Afrika te stimuleren: bij huishoudens werd het energieverbruik gemeten en er werden aanbevelingen gegeven voor besparing. Doelstelling is dit model op grotere schaal uit te rollen.

met het grondwater. Om dit te voorkomen is een milieu-technisch onderzoek uitgevoerd, waarin naast de Imtech Arbodienst, de gemeente en diverse milieu-instanties participeerden. Besloten werd de vervuilde grond tot op een diepte van 8 meter af te graven en de bron te verwijderen. Daarna is de grond gereinigd en een monitoringsysteem aangelegd. De totale kosten bedroegen ongeveer 1 miljoen euro, waarvan circa de helft door de gemeente en provincie werd gesubsidieerd.

ISO 14001-certificering

In diverse landen beschikt Imtech over ISO 14001-certificering, waaronder in de UK, Spanje en de Nordic. In de komende jaren zal een aantal andere Imtech-landen volgen.

Icos Cleantech Fund I: vroegtijdig betrokken bij de nieuwste duurzame technologie

Imtech participeert met CSM, Farm Frites en Icos Capital in het Icos Cleantech Fund I, een fonds waarin technologie-experts, ondernemers en wetenschappers samenwerken om veelbelovende technologieën tot ontwikkeling te brengen. De focus ligt op energie, afval en voeding. Imtech neemt deel met maximaal 2 miljoen euro. Participatie in dit fonds maakt het mogelijk vroegtijdig betrokken te raken bij innovatieve duurzame technologie. Icos Cleantech Fund I wordt ondersteund door het Nederlandse Ministerie van Economische Zaken. Jaarlijks beoordeelt dit fonds bijna 300 ideeën. De meest kansrijke worden gefinancierd, zoals in 2009:

- Ensartech, dat zwaar verontreinigd restafval omzet in energie en schone materialen;

- BiAqua, unieke waterzuiveringstechnologie die onder meer arsenicum uit water verwijdt en ook helpt bij preventie van de groei van legionella.

Green Office 2015®

Het in 2008 gelanceerde initiatief voor het innovatieve, duurzame concept Green Office 2015® werd verder ontwikkeld. Green Office is een innovatieve visie waarbij binnenstedelijke gebieden die doorkruist worden door infrastructuur, opgewaardeerd worden tot multifunctionele gebieden waarin wonen, werken en recreëren op duurzame wijze met elkaar zijn verweven. Met diverse Nederlandse gemeenten en luchthaven Schiphol werd gesproken over afgeleide projecten.

‘Groen’ Imtech-kantoor

Imtech is gestart met de realisatie van een eigen trendsettend kantoor in Eindhoven, dat voorbeeldig zal zijn in energieverbruik, CO₂-uitstoot en belasting van het milieu. Een gebouw met een hightech intelligente buitenschil die een extreem gunstige invloed heeft op de energie- en temperatuurprestaties. Ook technologische innovaties, zoals geïntegreerde klimaatplafonds, koude- en warmte-opslag, gebruik van restwarmte, decentrale energie-opwekking, energiezuinige LED-verlichting en een interieur op basis van het ‘cradle to cradle’-principe worden erin opgenomen. Het kantoor zal in 2010 in gebruik worden genomen.

QHSE: Quality, Health, Safety en Environment

Alle Imtech-bedrijven voldoen aan de hoogste QHSE-eisen, zijn gecertificeerd op basis van relevante ISO-kwaliteitsstandaarden, beschikken over alle benodigde veiligheids-certificaten en zijn extra gecertificeerd voor specifieke projecten. QHSE wordt gewaarborgd door een management-systeem dat periodiek wordt getoetst en geoptimaliseerd. De QHSE-performance van partners en toeleveranciers moet minimaal gelijk zijn aan die van Imtech. Het Imtech-beleid richt zich op continue procesverbetering en een steeds betere HSE-performance. Imtech gaat hierbij verder dan het wettelijk verplicht is. De verbeteringsdoelstellingen zijn meetbaar aan de hand van talloze audits en klantevaluaties.



‘Groene’ technologie Rainbow Warrior III

De ‘Rainbow Warrior III’ (lengte: 58 meter), het nieuwe duurzame vlaggenschip van Greenpeace, zit vol

met ‘groene’ technologie van Imtech, waaronder energiezuinige elektrische voortstuwing, duurzame platformautomatisering en een slim energiedistributiesysteem.

Organisatie

QHSE is een vast agendapunt van de Imtech Directieraad, het hoogste internationale managementniveau. Daarnaast bestaat er een Imtech Beleidsgroep HSE, die corporate QHSE-beleid ontwikkelt, bevordering van QHSE-prestaties initieert, zorgdraagt voor speciale campagnes en onderzoek doet bij individuele bedrijven en klanten. Imtech kent periodiek overleg tussen het lijnmanagement en speciale QHSE-functionarissen. Ook de HR-functionarissen en Imtech Arbodienst nemen aan dit overleg deel. QHSE is tevens een vast agendapunt van de ondernemingsraden.

Professioneel QHSE-projectmanagement

QHSE is volledig verankerd op projectniveau. Zo zijn er voor elk project V&G-projectplannen voor veiligheid en gezondheid. Daarnaast kent Imtech Prejob HSE-risicoanalyses en specifieke werkplekonderzoeken. Naast gestructureerd overleg tussen projectleiding en medewerkers kent Imtech reguliere toolboxmeetings, speciale QHSE-bijeenkomsten op de werkplek en bedrijfsinterne QHSE-voorlichting. Op de werkplek zelf is er een instrument voor Last Minute Risico Analyse.

Zero target en leren van eventuele incidenten

Het ultieme doel is zero target: nul ongevallen. Eventuele ongevallen worden altijd geregistreerd in Imtech-MBO: Melding Bedrijfsongevallen. Daarnaast vindt incidentenonderzoek plaats door de Arbodienst en/of QHSE-functionarissen. Indien nodig worden structurele maatregelen genomen gericht op het wegnemen van het gevaar bij de bron. Eventuele beleidsaanpassingen worden gecoördineerd door de Imtech Beleidsgroep HSE. Ernstige ongeval-

len worden gemeld aan overheid en/of Arbeidsinspectie. Daarnaast vinden op basis van MBO-registraties trendanalyses plaats en worden ongevallenindexcijfers verzameld.

Imtech Arbodienst: ‘portal’ voor HSE-succes

De eigen, gecertificeerde Imtech Arbodienst staat borg voor deskundige, praktische maar ook beleidsmatige begeleiding en (medisch) advies. Imtech Arbodienst geeft adviezen op het gebied van bedrijfsgezondheidszorg, ziekteverzuim en re-integratie, bedrijfsveiligheidszorg, arbeids- en organisatiekunde en milieuvraagstukken. Specifieke onderzoeken worden verricht om het niveau van blootstelling van Imtech-medewerkers aan arbeidsgerichte risico's te meten en dragen bij om deze te beperken en te voorkomen.

Actieve milieuzorg

Op basis van haar HSE-beleid doet Imtech aan actieve milieuzorg. Hieronder wordt verstaan het voorkomen van lucht-, water- en bodemverontreiniging, geluidshinder en andere hinder, bijvoorbeeld ongewenste emissies van gasen. Milieueisen vormen een vast criterium bij het ontwikkelen en uitvoeren van diensten en producten. Het milieubeleid wordt geborgd door externe audits, is gecertificeerd en voldoet aan alle wettelijke milieueisen. Op projectlocaties worden milieubelastende materialen afgevoerd conform de wettelijke voorschriften. Om ongewenste emissies te voorkomen zijn medewerkers speciaal opgeleid en gecertificeerd. Op de kantoorlocaties wordt het klein afval gescheiden verzameld, afgevoerd en geadmistreerd.

Safetecq®: optimale condities voor HSE

Via de interne en deels externe Europese communicatiecampagne ‘Safetecq®’ – bestaande uit posters, een interactieve cd, website, leaflets en toolboxmeetings – wordt continu aandacht geschonken aan ‘safety-awareness’ in relatie tot de HSE-principles van Imtech. Hierbij wordt een ‘best practice-beleid’ gevoerd. In dit kader werd voor het eerst een interne ‘Safetecq®-bokaal’ uitgereikt voor het beste veiligheidsidee.

Acties 2010

Het succesvolle MVO-beleid zal verder worden doorgezet. Het beleid zal in het teken staan van verdere kwantificering van de MVO-prestaties, zowel van Imtech zelf als van co-makers, (toe)leveranciers en facilitaire partners. In

dit kader zal een 'carbon footprint' meting plaatsvinden. De verdere opbouw van een internationale interne MVO-community zal verder ter hand worden genomen. Het succesvolle SSDC-project, inclusief spin-offs zal worden

gecontinueerd. Ter verdere implementatie van reeds genoemde en nieuwe MVO-acties is een internationale stuurgroep benoemd.

CORPORATE GOVERNANCE VERKLARING

Deze verklaring is opgenomen uit hoofde van artikel 2a van het Vaststellingsbesluit nadere voorschriften inhoud jaarverslag d.d. 1 januari 2010 (hierna het 'Vaststellingsbesluit'). Voor de mededelingen in deze verklaring als bedoeld in artikelen 3, 3a en 3b van het Vaststellingsbesluit wordt verwezen naar de relevante vindplaatsen in dit jaarverslag. De volgende mededelingen dienen als hier ingelast en herhaald te worden beschouwd:

- naleving principes en best practice bepalingen Code (pagina 19 'Verantwoording Code');
- de belangrijkste kenmerken van het beheers- en controlesysteem in verband met het proces van financiële verslaggeving van de Groep (pagina 62 en 63 'Interne Controle');
- het functioneren van de aandeelhoudersvergadering en haar voornaamste bevoegdheden en de rechten van de aandeelhouders en hoe deze kunnen worden uitgeoefend (pagina 18 'Aandeelhoudersvergadering');
- de samenstelling en het functioneren van de Raad van Bestuur (pagina 13 e.v. 'Management Development, Functioneren, Bezoldigingsbeleid en Beloning Raad van Bestuur', alsmede binnenzijde omslag);
- de samenstelling en het functioneren van de Raad van Commissarissen en hun commissies (pagina 15 'Samenstelling Raad van Commissarissen, Profiel, Eigen Functioneren', alsmede binnenzijde omslag);
- de regels voor de benoeming en vervanging van de leden van de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen (pagina 17 'Benaming en Bezoldiging');
- de regels voor de wijziging van de statuten van de vennootschap (pagina 18 'Aandeelhoudersvergadering', laatste alinea);
- de bevoegdheden van de leden van de Raad van Bestuur of de Raad van Commissarissen, voor wat betreft de mogelijkheid tot uitgifte of inkoop van aandelen (pagina 16 'Raad van Bestuur', voorlaatste alinea);
- de 'change of control' bepalingen in belangrijke contracten (pagina 18 'Aandelenoptie- en Aandelenregeling, Inkoop aandelen', pagina 37 'Financiering van de groei' en pagina 63 'Operationele risico's');
- de transacties met verbonden partijen (pagina 120 'Verbonden partijen').

BESTUURDERSVERKLARINGEN

De jaarrekening geeft een getrouw beeld van de activa, de passiva, de financiële positie en de winst of het verlies van Imtech N.V. en de gezamenlijk in de consolidatie opgenomen ondernemingen.

Het jaarverslag geeft een getrouw beeld omtrent de toestand op de balansdatum en de gang van zaken gedurende het boekjaar van Imtech N.V. en van de met haar verbonden ondernemingen, waarvan de gegevens in haar jaar-

rekening zijn opgenomen, en in het jaarverslag zijn de wezenlijke risico's beschreven, waarmee Imtech N.V. wordt geconfronteerd.

Gouda, 15 februari 2010

Raad van Bestuur

Dr. ir. R.J.A. van der Bruggen, Voorzitter
Mr. B.R.I.M. Gerner, CFO

GECONSOLIDEERDE WINST- EN VERLIESREKENING

In duizenden euro's

	2009	2008
1,3 Opbrengsten	4.323.252	3.859.443
Grond- en hulpstoffen en handelsgoederen	1.498.443	1.384.467
Uitbesteed werk en andere externe kosten	1.010.696	878.577
4 Personeelskosten	1.232.841	1.071.207
9 Afschrijvingen materiële vaste activa	30.810	29.298
10 Amortisatie immateriële activa	20.756	10.385
10 Bijzondere waardevermindering immateriële activa	2.188	3.000
5 Overige bedrijfskosten	314.576	298.705
Totaal bedrijfslasten	4.110.310	3.675.639
Resultaat uit bedrijfsactiviteiten	212.942	183.804
Financieringsbaten	13.313	21.999
Financieringslasten	- 55.422	- 51.271
6 Nettofinancieringsresultaat	- 42.109	- 29.272
11 Aandeel in resultaat geassocieerde deelnemingen, joint ventures en overige investeringen	226	190
Winst vóór belastingen	171.059	154.722
7 Winstbelastingen	- 44.004	- 41.183
Winst over het boekjaar	127.055	113.539
Toe te rekenen aan:		
Aandeelhouders van Imtech N.V. (nettowinst)	126.215	113.341
Minderheidsbelang	840	198
Winst over het boekjaar	127.055	113.539
19 Gewone winst per aandeel (euro)	1,62	1,46
19 Verwaterde winst per aandeel (euro)	1,61	1,46
19 Gewone winst per aandeel (euro)*	1,92	1,64
19 Verwaterde winst per aandeel (euro)*	1,91	1,63

* Vóór amortisatie en bijzondere waardevermindering immateriële activa.

GECONSOLIDEERD OVERZICHT VAN DE GEREALISEERDE EN NIET-GEREALISEERDE RESULTATEN

In duizenden euro's

	2009	2008
Winst over het boekjaar	127.055	113.539
Toe te rekenen aan aandeelhouders van Imtech N.V.:		
Valutaomrekeningsverschillen (vóór uitgesteld belastingeffect)	28.687	– 38.272
Effectief deel van veranderingen in de reële waarde van kasstroomafdekkingen (vóór uitgesteld belastingeffect)	– 20.290	– 2.891
Uitgestelde belastingen op valutaomrekeningsverschillen	– 5.948	4.652
Uitgestelde belastingen op effectief deel van veranderingen in de reële waarde van kasstroomafdekkingen	6.174	283
	8.623	– 36.228
Toe te rekenen aan minderheidsbelang:		
Valutaomrekeningsverschillen	15	22
Niet-gerealiseerde resultaten over het boekjaar, na winstbelastingen	8.638	– 36.206
18 Totaal gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten over het boekjaar	135.693	77.333
Toe te rekenen aan:		
Aandeelhouders van Imtech N.V.	134.838	77.113
Minderheidsbelang	855	220
Totaal gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten over het boekjaar	135.693	77.333

GECONSOLIDEERDE BALANS

In duizenden euro's

	31 december 2009	31 december 2008
Activa		
9 Materiële vaste activa	142.051	132.215
10 Immateriële activa	763.738	697.170
11 Investerings in geassocieerde deelnemingen en joint ventures	3.158	3.196
12 Langlopende vorderingen	15.367	22.651
13 Uitgestelde belastingvorderingen	19.419	19.945
Totaal vaste activa	943.733	875.177
14 Voorraden	77.658	82.653
15 Te vorderen van opdrachtgevers	480.697	420.234
16 Handels- en overige vorderingen	965.093	987.594
8 Te vorderen winstbelastingen	7.242	5.891
17 Geldmiddelen en kasequivalenten	109.407	101.765
Totaal vlottende activa	1.640.097	1.598.137
Totaal activa	2.583.830	2.473.314
Eigen vermogen		
Aandelenkapitaal	65.670	64.528
Agioreserve	34.978	36.120
Overige reserves	271.190	181.946
Onverdeeld resultaat	126.215	113.341
18 Eigen vermogen toe te rekenen aan aandeelhouders van Imtech N.V.	498.053	395.935
Minderheidsbelang	3.075	3.260
Totaal eigen vermogen	501.128	399.195
Verplichtingen		
20 Leningen en overige financieringsverplichtingen	370.131	367.822
21 Personeelsbeloningen	144.484	146.562
22 Voorzieningen	3.735	4.368
13 Uitgestelde belastingverplichtingen	40.844	32.893
Totaal langlopende verplichtingen	559.194	551.645
17 Rekening-courantkredieten banken	167.749	178.694
20 Leningen en overige financieringsverplichtingen	10.614	11.376
15 Verplichtingen aan opdrachtgevers	326.799	323.118
23 Handelsschulden en overige te betalen posten	965.120	964.628
8 Te betalen winstbelastingen	41.307	28.189
22 Voorzieningen	11.919	16.469
Totaal kortlopende verplichtingen	1.523.508	1.522.474
Totaal verplichtingen	2.082.702	2.074.119
Totaal eigen vermogen en verplichtingen	2.583.830	2.473.314

GECONSOLIDEERD MUTATIEOVERZICHT VAN HET EIGEN VERMOGEN

	Toe te rekenen aan de aandeelhouders van Imtech N.V.								Minder- heids- belang	Totaal eigen vermogen
	Aandelen- kapitaal	Agioreserve	Reserve om- rekenings- verschillen	Afdekkings- reserve	Reserve voor eigen aandelen	Ingehouden winsten	Onverdeeld resultaat	Totaal		
Stand per 1 januari 2008	64.528	36.120	- 8.255	- 605	- 35.208	218.181	91.930	366.691	3.411	370.102
Totaal gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten	-	-	- 33.620	- 2.608	-	-	113.341	77.113	220	77.333
Toevoeging aan reserves	-	-	-	-	-	55.680	- 55.680	-	-	-
Dividend aan aandeelhouders	-	-	-	-	-	-	- 36.250	- 36.250	- 1.008	- 37.258
Inkoop eigen aandelen	-	-	-	-	- 16.506	-	-	- 16.506	-	- 16.506
Uitgeoefende aandelenopties	-	-	-	-	3.398	- 896	-	2.502	-	2.502
Op aandelen geba- seerde betalingen	-	-	-	-	-	2.385	-	2.385	-	2.385
Verwerving minder- heidsbelangen	-	-	-	-	-	-	-	-	637	637
Stand per 31 december 2008	64.528	36.120	- 41.875	- 3.213	- 48.316	275.350	113.341	395.935	3.260	399.195

	Toe te rekenen aan de aandeelhouders van Imtech N.V.								Minder- heids- belang	Totaal eigen vermogen
	Aandelen- kapitaal	Agioreserve	Reserve om- rekenings- verschillen	Afdekkings- reserve	Reserve voor eigen aandelen	Ingehouden winsten	Onverdeeld resultaat	Totaal		
Stand per 1 januari 2009	64.528	36.120	- 41.875	- 3.213	- 48.316	275.350	113.341	395.935	3.260	399.195
Totaal gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten	-	-	22.739	- 14.116	-	-	126.215	134.838	855	135.693
Toevoeging aan reserves	-	-	-	-	-	85.014	- 85.014	-	-	-
Dividend aan aandeelhouders	1.142	- 1.142	-	-	-	-	- 28.327	- 28.327	- 911	- 29.238
Inkoop eigen aandelen	-	-	-	-	- 12.924	-	-	- 12.924	-	- 12.924
Uitgeoefende aandelenopties	-	-	-	-	5.504	- 528	-	4.976	-	4.976
Op aandelen geba- seerde betalingen	-	-	-	-	-	3.555	-	3.555	-	3.555
Verwerving minder- heidsbelangen	-	-	-	-	-	-	-	-	- 129	- 129
Stand per 31 december 2009	65.670	34.978	- 19.136	- 17.329	- 55.736	363.391	126.215	498.053	3.075	501.128

GECONSOLIDEERD KASSTROOMOVERZICHT

In duizenden euro's

	2009	2008
Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten		
Resultaat uit bedrijfsactiviteiten	212.942	183.804
Aanpassingen voor:		
9 Afschrijvingen materiële vaste activa	30.810	29.298
10 Amortisatie en bijzondere waardeverminderingen immateriële activa	22.944	13.385
Resultaat op vervreemding van vaste activa	168	- 341
4 Kosten van op aandelen gebaseerde betalingen	3.555	2.385
Operationele kasstroom vóór mutaties in werkkapitaal en voorzieningen	270.419	228.531
Mutatie voorraden	5.695	- 10.424
Mutatie te vorderen van/verplichtingen aan opdrachtgevers	- 67.743	- 43.673
Mutatie handels- en overige vorderingen	43.789	- 93.547
Mutatie handelsschulden en overige te betalen posten	- 18.061	37.424
Mutatie voorzieningen en personeelsbeloningen	- 15.132	1.814
	- 51.452	- 108.406
Kasstroom uit operationele activiteiten	218.967	120.125
Betaalde rente	- 37.932	- 26.250
Betaalde winstbelastingen	- 31.008	- 46.241
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten	150.027	47.634
Kasstroom uit investeringsactiviteiten		
Ontvangsten uit verkoop van materiële en overige vaste activa	5.245	3.468
Ontvangen rente	3.203	3.089
Ontvangen dividenden	1.818	1.080
Ontvangsten uit verkoop van dochterondernemingen, na aftrek van afgestoten geldmiddelen	- 4	79
2 Verwerving van dochterondernemingen, na aftrek van verworven geldmiddelen	- 39.530	- 293.010
2 Verwerving van minderheidsbelangen	- 284	- 3.734
Verwerving van materiële vaste activa	- 41.251	- 39.248
10 Verwerving van immateriële activa	- 19.320	- 8.501
Verwerving van geassocieerde deelnemingen en joint ventures	- 1.012	- 168
Verstreking minus aflossing van langlopende vorderingen	- 644	388
Nettokasstroom uit investeringsactiviteiten	- 91.779	- 336.557
Kasstroom uit financieringsactiviteiten		
18 Ontvangsten uit de uitoefening van aandelenopties	4.976	2.502
18 Inkoop van eigen aandelen	- 12.924	- 16.506
Opgenomen leningen	4.404	231.787
Aflossing van leningen	- 12.901	- 6.629
Betalingen uit hoofde van financiële-leaseverplichtingen	- 1.834	- 3.462
18 Betaald dividend	- 29.238	- 37.258
Nettokasstroom uit financieringsactiviteiten	- 47.517	170.434
Netto afname/toename van geldmiddelen en rekening-courantkredieten banken	10.731	- 118.489
Geldmiddelen, kasequivalenten en rekening-courantkredieten banken op 1 januari	- 76.929	49.462
Valutaomrekeningsverschillen op geldmiddelen, kasequivalenten en rekening-courantkredieten banken	7.856	- 7.902
Geldmiddelen, kasequivalenten en rekening-courantkredieten banken op 31 december	- 58.342	- 76.929

TOELICHTING OP DE GECONSOLIDEERDE JAARREKENING

In duizenden euro's, tenzij anders aangegeven

BELANGRIJKE GRONDSLAGEN VOOR FINANCIËLE VERSLAGGEVING

Imtech N.V. (de 'Vennootschap') is statutair gevestigd te Rotterdam, Nederland. De geconsolideerde jaarrekening van de Vennootschap over het boekjaar 2009 omvat de Vennootschap en haar dochterondernemingen (tezamen te noemen de 'Groep'). Artikel 402 Boek 2 van het Burgerlijk Wetboek wordt toegepast. De Raad van Bestuur heeft op 15 februari 2010 de jaarrekening opgemaakt.

(a) Overeenstemmingsverklaring

De geconsolideerde jaarrekening is opgesteld in overeenstemming met International Financial Reporting Standards (IFRS) zoals aanvaard binnen de Europese Unie (EU).

(b) Gehanteerde grondslagen bij de opstelling van de jaarrekening

(i) Waarderingsbasis

De jaarrekening is opgesteld op basis van historische kosten, met dien verstande dat de volgende activa en verplichtingen zijn gewaardeerd tegen reële waarde: afgeleide financiële instrumenten, financiële instrumenten geclassificeerd als beschikbaar voor verkoop en fondsbeleggingen.

Voor verkoop aangehouden vaste activa en groepen activa die worden afgestoten, worden gewaardeerd op de laagste van de boekwaarde en de reële waarde na aftrek van geschatte verkoopkosten.

(ii) Functionele valuta en presentatievaluta

De jaarrekening wordt gepresenteerd in euro, die fungeert als de functionele valuta voor de Vennootschap, afgerond op het dichtstbijzijnde duizendtal.

(iii) Gebruik van schattingen en oordelen

De opstelling van de jaarrekening in overeenstemming met IFRS vereist dat de leiding oordelen vormt en schattingen en veronderstellingen maakt die van invloed zijn op de toepassing van grondslagen en de gerapporteerde waarde van activa en verplichtingen, en van baten en lasten. De schattingen en hiermee verbonden veronderstellingen zijn gebaseerd op ervaringen uit het verleden en verschillende andere factoren die gegeven de omstandigheden als redelijk worden beschouwd. De uitkomsten hiervan vormen de basis voor het oordeel over de boekwaarde van activa en verplichtingen die niet op eenvoudige wijze uit andere bronnen blijkt. De daadwerkelijke uitkomsten kunnen afwijken van deze schattingen.

De schattingen en onderliggende veronderstellingen worden voortdurend beoordeeld. Herzieningen van schattingen worden opgenomen in de periode waarin de schatting wordt herzien, indien de herziening alleen voor die periode gevolgen heeft, of in de periode van herziening en toekomstige perioden, indien de herziening gevolgen heeft voor zowel de verslagperiode als toekomstige perioden.

In het bijzonder wordt informatie over belangrijke punten van schattingonzekerheden en kritische oordelen bij de toepassing van de grondslagen die het meest van invloed zijn op de in de jaarrekening opgenomen bedragen, beschreven in de volgende onderdelen van de toelichting:

- noot 10 – bepaling van de realiseerbare waarde van kasstroomgenererende eenheden;

- noot 15 – waardering van te vorderen van opdrachtgevers/verplichtingen aan opdrachtgevers;
- noot 21 – waardering van de verplichting uit hoofde van toegezegd-pensioenregelingen;
- noot 24 – waardering van handelsvorderingen.

De hierna uiteengezette grondslagen voor financiële verslaggeving zijn consistent toegepast voor alle gepresenteerde perioden in deze geconsolideerde jaarrekening. De grondslagen voor financiële verslaggeving zijn door de tot de Groep behorende entiteiten consistent toegepast.

(iv) Wijziging in de grondslagen voor financiële verslaggeving

De Groep past met ingang van 1 januari 2009 de herziene standaard IFRS 2 Op aandelen gebaseerde betalingen – Voorwaarden voor onvoorwaardelijke toezegging en annulering toe. Deze standaard verduidelijkt de definitie van voorwaarden voor onvoorwaardelijke toezegging, introduceert het begrip 'non-vesting' voorwaarden, schrijft voor dat 'non-vesting' voorwaarden tot uitdrukking komen in de reëlewaardebepaling op de toekenningsdatum en regelt de verwerking van 'non-vesting' voorwaarden en annuleringen. De wijzigingen hebben geen invloed op de geconsolideerde jaarrekening.

Met ingang van 1 januari 2009 worden operationele segmenten door de Groep bepaald en gepresenteerd in overeenstemming met IFRS 8 Operationele segmenten. Voorheen werd onder IAS 14 Gesegmenteerde informatie onderscheid gemaakt naar bedrijfs- en geografische segmenten. De vereiste segmentering onder IFRS 8 sluit aan op de interne rapportering naar clusters aan de Raad van Bestuur en de in het verleden extern gepubliceerde informatie per cluster.

De vergelijkende gesegmenteerde informatie is herzien conform de overgangsbepalingen van IFRS 8. Omdat deze stelselwijziging alleen van invloed is op aspecten van presentatie en toelichting, heeft deze geen invloed op de winst per aandeel.

Een operationeel segment is een onderdeel van de Groep dat bedrijfsactiviteiten uitvoert die kunnen resulteren in opbrengsten en kosten, waaronder opbrengsten en kosten in verband met transacties met de andere onderdelen van de Groep. De operationele resultaten van een operationeel segment worden periodiek beoordeeld door de Raad van Bestuur ten behoeve van de besluitvorming over de toekenning van middelen aan het segment en ter beoordeling van de prestatie, op basis van beschikbare financiële informatie.

De resultaten, activa en verplichtingen van een segment omvatten posten die rechtstreeks, dan wel op basis van redelijkheid aan het segment kunnen worden toegerekend. Niet-toegerekende posten bestaan voornamelijk uit rentedragende leningen, corporate activa, corporate kosten en belastingvorderingen en -schulden.

De investeringsuitgaven van een segment betreffen de in het verslagjaar gemaakte kosten voor de verwerving van activa van het segment die naar verwachting langer dan één jaar in gebruik zullen zijn.

De Groep past de herziene standaard IAS 1 Presentatie van de jaarrekening (2007) toe, die sinds 1 januari 2009 van kracht is. Als gevolg hiervan presenteert de Groep alle veranderingen in het eigen vermogen die verband houden met aandeelhouders in hun capaciteit als aandeelhouders in het geconsolideerd mutatieoverzicht van het eigen vermogen, terwijl alle veranderingen in het eigen vermogen die geen verband houden met aandeelhouders in hun capaciteit als aandeelhouders worden verwerkt in het geconsolideerd overzicht van gerealiseerde en niet-geraliseerde resultaten. Deze stelselwijziging heeft geen invloed op de vergelijkende informatie.

Met betrekking tot financieringskosten in verband met in aanmerking komende activa waarbij de begindatum van activering van kosten op of na 1 januari 2009 ligt, activeert de Groep de financieringskosten die zijn toe te rekenen aan de verwerving, bouw of productie van een in aanmerking komend actief als deel van de kostprijs van het betreffende actief. Dit betreft met name bepaalde onderhanden projecten in opdracht van derden. Voorheen werden alle financieringskosten door de Groep onmiddellijk als last opgenomen. Conform de overgangsbepalingen van IAS 23 Financieringskosten zijn de vergelijkende cijfers niet aangepast. De stelselwijziging heeft geen materiële invloed op de activa, winst of winst per aandeel.

(c) Grondslagen voor consolidatie

(i) Dochterondernemingen

Dochterondernemingen zijn die entiteiten waarover de Vennootschap zeggenschap heeft. Er is sprake van zeggenschap indien de Vennootschap de mogelijkheid heeft om, direct of indirect, het financiële en operationele beleid van een entiteit te bepalen teneinde voordelen te verkrijgen uit de activiteiten van de entiteit. Bij de beoordeling of er sprake is van zeggenschap wordt rekening gehouden met potentiële stemrechten die op dat moment uitoefenbaar of converteerbaar zijn. De jaarrekeningen van dochterondernemingen zijn in de geconsolideerde jaarrekening opgenomen vanaf de datum waarop voor het eerst sprake is van zeggenschap, tot aan het moment waarop deze eindigt. De grondslagen voor financiële verslaggeving van dochterondernemingen zijn waar nodig aangepast aan de door de Groep gehanteerde grondslagen.

(ii) Geassocieerde deelnemingen

Geassocieerde deelnemingen zijn die entiteiten waar de Groep invloed van betekenis heeft op het financiële en operationele beleid, maar waarover zij geen zeggenschap heeft. De geconsolideerde jaarrekening omvat het aandeel van de Groep in het totaalresultaat van geassocieerde deelnemingen volgens de 'equity'-methode, vanaf de datum waarop de Groep voor het eerst invloed van betekenis heeft, tot aan de datum waarop voor het laatst sprake is van invloed van betekenis. Wanneer het aandeel van de Groep in de verliezen groter is dan de waarde van het belang in een geassocieerde deelneming, wordt de boekwaarde van de entiteit in de balans van de Groep afgeboekt tot nihil en worden verdere verliezen niet meer in aanmerking genomen behalve voor zover de Groep een in rechte afdwingbare of feitelijke verplichting is aangegaan of betalingen heeft verricht namens een geassocieerde deelneming.

(iii) Joint ventures

Joint ventures zijn die entiteiten waarover de Groep gezamenlijk met andere partijen zeggenschap heeft en waarbij deze zeggenschap in een overeenkomst is vastgelegd. De geconsolideerde jaarrekening omvat het aandeel van de Groep in het totaalresultaat van joint ventures volgens de 'equity'-methode, vanaf de datum waarop voor het eerst gezamenlijke zeggenschap wordt uitgeoefend tot aan de datum waarop deze eindigt.

(iv) Eliminatie van transacties bij consolidatie

Intragroepssaldi en eventuele niet-gerealiseerde winsten en verliezen op transacties binnen de Groep of baten en lasten uit dergelijke transacties worden bij de opstelling van de geconsolideerde jaarrekening geëlimineerd. Niet-gerealiseerde winsten uit hoofde van transacties met geassocieerde deelnemingen en entiteiten waarover gezamenlijk

de zeggenschap wordt uitgeoefend, worden geëlimineerd naar rato van het belang dat de Groep in de entiteit heeft. Niet-gerealiseerde verliezen worden op dezelfde wijze geëlimineerd als niet-gerealiseerde winsten, maar slechts voor zover er geen aanwijzing is voor een bijzondere waardevermindering.

(d) Vreemde valuta

(i) Transacties in vreemde valuta

Transacties luidend in vreemde valuta worden in euro's omgerekend tegen de geldende wisselkoers per de transactiedatum. In vreemde valuta luidende monetaire activa en verplichtingen worden per balansdatum in euro's omgerekend tegen de op die datum geldende wisselkoers. De bij omrekening optredende valutakoersverschillen worden in de winst- en verliesrekening opgenomen, met uitzondering van de bij heromrekening van voor verkoop beschikbare eigenvermogensinstrumenten optredende valutakoersverschillen of een financiële verplichting die wordt aangemerkt als afdekking van de netto-investering in een buitenlandse activiteit. Niet-monetaire activa en verplichtingen die in een vreemde valuta luiden en op basis van historische kosten worden gewaardeerd, worden omgerekend tegen de wisselkoers per de transactiedatum.

(ii) Jaarrekening van buitenlandse activiteiten

De activa en verplichtingen van buitenlandse activiteiten, met inbegrip van goodwill en bij consolidatie ontstane reële-waardecorrecties, worden in euro's omgerekend tegen de geldende koers per balansdatum. De opbrengsten en kosten van buitenlandse activiteiten worden in euro's omgerekend tegen de koers die de wisselkoers op de transactiedatum benadert. Valutaomrekeningsverschillen worden direct in een afzonderlijke component van het eigen vermogen opgenomen.

Sinds januari 2004, de overgangsdatum van de Groep naar IFRS, worden deze verschillen verwerkt in de reserve omrekeningsverschillen. Als een buitenlandse activiteit geheel of gedeeltelijk wordt verkocht, wordt het betreffende bedrag uit de reserve omrekeningsverschillen overgeboekt naar de winst- en verliesrekening.

(iii) Afdekking van de netto-investering in buitenlandse activiteiten

Valutakoersverschillen die optreden bij de omrekening van een financiële verplichting die wordt aangemerkt als afdekking van de netto-investering in een buitenlandse activiteit worden direct in het eigen vermogen verwerkt, in de reserve omrekeningsverschillen, voor zover de afdekking effectief is. Het niet-effectieve deel wordt als last in de winst- en verliesrekening opgenomen. Wanneer de afgedekte netto-investering wordt verkocht, wordt het in het eigen vermogen opgenomen cumulatieve bedrag bij de verkoop als correctie overgeboekt naar de winst- en verliesrekening.

(e) Afgeleide financiële instrumenten

De Groep maakt gebruik van afgeleide financiële instrumenten om rente- en valutarisico's af te dekken die voortvloeien uit bedrijfs-, financierings- en investeringsactiviteiten. In overeenstemming met het treasurybeleid houdt de Groep geen derivaten aan voor handelsdoel-einden en geeft de Groep deze ook niet uit. Derivaten die echter niet in aanmerking komen voor hedge accounting worden verwerkt als handelsinstrumenten.

Afgeleide financiële instrumenten worden gewaardeerd tegen reële waarde. De winst of het verlies uit herwaardering naar reële waarde wordt onmiddellijk in de winst- en verliesrekening opgenomen. Indien

derivaten echter voor hedge accounting in aanmerking komen, is de opname van een resulterende winst of een resulterend verlies afhankelijk van de aard van de post die wordt afgedekt (zie grondslag f).

De reële waarde van rente- en valutatermijncontracten is gebaseerd op de genoteerde marktprijs, indien voorhanden. Indien geen genoteerde marktprijs beschikbaar is, wordt de reële waarde geschat door het verschil tussen de contractuele en de actuele termijnprijs voor de resterende looptijd contant te maken op basis van een risicovrije rentevoet (ontleend aan staatsobligaties).

(f) Afdekking

(i) Kasstroomafdekking

Wanneer een afgeleid financieel instrument wordt aangewezen als afdekking van de variabiliteit van de kasstromen van een opgenomen actief, verplichting, of een hoogstwaarschijnlijk verwachte transactie, dan wordt het effectieve deel van een winst of verlies op het afgeleide financiële instrument rechtstreeks in het eigen vermogen verwerkt. Indien de verwachte transactie vervolgens leidt tot de opname van een niet-financieel actief of niet-financiële verplichting, wordt de hiermee verband houdende cumulatieve winst of het hiermee verband houdende cumulatieve verlies verwijderd uit het eigen vermogen en opgenomen in de kostprijs bij eerste opname van het niet-financiële actief of de niet-financiële verplichting. Leidt een afdekking van een verwachte transactie tot de opname van een financieel actief of een financiële verplichting, dan worden de daarmee verbonden winsten of verliezen die rechtstreeks in het eigen vermogen werden opgenomen, overgeboekt naar de winst- en verliesrekening, in dezelfde periode of perioden waarin het verkregen actief of de aangegane verplichting van invloed is op de winst of het verlies. Ten aanzien van kasstroomafdekkingen geldt dat, behoudens de kasstroomafdekkingen die onder de voorgaande twee grondslagen vallen, de hiermee verbonden winst of het hiermee verbonden verlies wordt overgeboekt van het eigen vermogen naar de winst- en verliesrekening, in dezelfde periode of perioden waarin de afgedekte verwachte transactie van invloed is op de winst of het verlies. Het niet-effectieve deel van eventuele winsten of verliezen wordt onmiddellijk in de winst- en verliesrekening opgenomen.

Wanneer een afdekkingsinstrument afloopt of wordt verkocht, beëindigd of uitgeoefend, of wanneer de entiteit de aanwijzing van de afdekkingsrelatie intrekt, maar de afgedekte verwachte transactie naar verwachting nog steeds zal plaatsvinden, blijft de cumulatieve winst of het cumulatieve verlies op dat moment in het eigen vermogen opgenomen en wordt deze winst of dit verlies verwerkt overeenkomstig bovenvermelde grondslag wanneer de transactie plaatsvindt. Indien niet langer wordt verwacht dat de afgedekte transactie zal plaatsvinden, wordt de cumulatieve niet-gerealiseerde winst of het cumulatieve niet-gerealiseerde verlies dat in het eigen vermogen is opgenomen, onmiddellijk overgeboekt naar de winst- en verliesrekening.

(ii) Afdekking van monetaire activa en verplichtingen

Wanneer een afgeleid financieel instrument wordt gebruikt als economische afdekking van het valutarisico van een opgenomen monetair actief of monetaire verplichting, wordt geen hedge accounting toegepast en wordt een winst of verlies op het afdekkingsinstrument in de winst- en verliesrekening opgenomen.

(iii) Afdekking van een netto-investering in een buitenlandse activiteit

Het gedeelte van de winst of het verlies op een instrument dat wordt

gebruikt om een netto-investering in een buitenlandse activiteit af te dekken, waarvan wordt vastgesteld dat sprake is van een effectieve afdekking, wordt rechtstreeks in het eigen vermogen opgenomen. Het niet-effectieve deel wordt in de winst- en verliesrekening opgenomen.

(g) Materiële vaste activa

(i) Activa in eigendom

Materiële vaste activa worden gewaardeerd tegen kostprijs verminderd met cumulatieve afschrijvingen (zie hierna) en bijzondere waardeverminderingverliezen (zie grondslag (n)). Voor bepaalde activa is de kostprijs op 1 januari 2004, de overgangsdatum naar IFRS, bepaald op de reële waarde per die datum als veronderstelde kostprijs. De kostprijs van zelfvervaardigde activa omvat materiaalkosten, directe arbeidskosten, de eerste schatting, voor zover relevant, van de ontmantelings- en verwijderingskosten van het actief en de herstelkosten van de locatie waar de activa zich bevinden en een redelijk deel van de indirecte productiekosten.

Wanneer materiële vaste activa bestaan uit onderdelen met een ongelijke gebruiksduur, worden deze als afzonderlijke posten onder de materiële vaste activa opgenomen.

(ii) Geleasde activa

Lease-overeenkomsten waarbij de Groep vrijwel alle aan het eigendom verbonden risico's en voordelen overneemt, worden geclassificeerd als financiële leases. Vaste activa die via financiële lease zijn verworven, worden gewaardeerd op de laagste van de reële waarde en de contante waarde van de minimale leasebetalingen bij aanvang van de lease, verminderd met cumulatieve afschrijvingen (zie hierna) en bijzondere waardeverminderingen (zie grondslag (n)). De verwerking van leasebetalingen geschiedt in overeenstemming met grondslag (v).

(iii) Kosten na eerste opname

De Groep neemt in de boekwaarde van een materieel vast actief de kostprijs op van de vervanging van een deel van dat actief wanneer die kosten worden gemaakt, indien het waarschijnlijk is dat de toekomstige economische voordelen met betrekking tot het actief aan de Groep zullen toekomen en de kostprijs van het actief betrouwbaar kan worden bepaald. Alle andere kosten worden als last in de winst- en verliesrekening opgenomen wanneer zij worden gemaakt.

(iv) Afschrijvingen

Afschrijvingen worden ten laste van de winst- en verliesrekening gebracht volgens de lineaire methode op basis van de geschatte gebruiksduur van ieder onderdeel van een materieel vast actief. Op terreinen wordt niet afgeschreven. De geschatte gebruiksduur luidt als volgt:

■ gebouwen	30 jaar
■ machines en installaties	10 – 12 jaar
■ inventaris	3 – 5 jaar
■ belangrijke componenten	10 jaar

De restwaarde wordt, tenzij insignificant, jaarlijks beoordeeld.

(h) Immateriële activa

(i) Goodwill

Alle bedrijfscombinaties worden administratief verwerkt via toepassing van de overnamemethode. Goodwill betreft een bedrag dat voortvloeit uit de overname van ondernemingen, geassocieerde deelnemingen en joint ventures.

Goodwill wordt gewaardeerd tegen kostprijs verminderd met cumulatieve bijzondere waardeverminderingverliezen. Goodwill wordt toegerekend aan kasstroomgenererende eenheden en wordt niet stelselmatig geamortiseerd. In plaats daarvan wordt jaarlijks, of indien er een aanwijzing is, getoetst of er sprake is van een bijzondere waardevermindering (zie grondslag (n)). Voor geassocieerde deelnemingen wordt de boekwaarde van goodwill opgenomen in de boekwaarde van de investering in de geassocieerde deelneming.

Negatieve goodwill die bij een overname ontstaat, wordt direct in de winst- en verliesrekening opgenomen.

Met betrekking tot bedrijfsovernames die hebben plaatsgevonden vanaf 1 januari 2004 komt goodwill overeen met het verschil tussen de kostprijs van de overname en de netto reële waarde van de overgenomen identificeerbare activa en (voorwaardelijke) verplichtingen. Bij overnames vóór deze datum is goodwill gebaseerd op de waarde die hieraan op grond van voorheen in Nederland toegepaste algemeen aanvaarde grondslagen (Titel 9, Boek 2 BW) werd toegekend.

(ii) Onderzoek en ontwikkeling

Uitgaven voor onderzoeksactiviteiten, die worden verricht met het vooruitzicht nieuwe technische kennis en inzichten te verwerven, worden als last in de winst- en verliesrekening opgenomen wanneer zij worden gemaakt.

Uitgaven voor ontwikkelingsactiviteiten, waarbij de onderzoeksresultaten worden aangewend voor een plan of ontwerp voor de productie van nieuwe of wezenlijk verbeterde producten en processen, worden geactiveerd indien het product of proces technisch en commercieel haalbaar is en de Groep over voldoende middelen beschikt om de ontwikkeling te voltooien. De geactiveerde uitgaven omvatten de materiaalkosten, directe arbeidskosten en een redelijk deel van de indirecte kosten.

De overige ontwikkelingskosten worden als last in de winst- en verliesrekening opgenomen wanneer zij worden gemaakt. De geactiveerde ontwikkelingskosten worden gewaardeerd tegen kostprijs verminderd met cumulatieve amortisatie (zie hieronder) en cumulatieve bijzondere waardeverminderingverliezen (zie grondslag (n)).

(iii) Overige immateriële activa

De overige door de Groep verworven immateriële activa worden gewaardeerd tegen kostprijs verminderd met cumulatieve amortisatie (zie hieronder) en cumulatieve bijzondere waardeverminderingverliezen (zie grondslag (n)).

(iv) Uitgaven na eerste opname

Uitgaven na eerste opname voor geactiveerde immateriële activa worden uitsluitend geactiveerd wanneer hierdoor de toekomstige economische voordelen toenemen die zijn besloten in het specifieke actief waarop zij betrekking hebben. Alle overige uitgaven worden als last in de winst- en verliesrekening opgenomen wanneer zij worden gedaan.

(v) Amortisatie

De amortisatie geschiedt lineair ten laste van de winst- en verliesrekening op basis van de geschatte gebruiksduur van de immateriële activa, tenzij deze gebruiksduur onbepaald is. De amortisatie start zodra de activa gebruiksklaar zijn. De geschatte gebruiksduur luidt als volgt:

■ software	3 – 10 jaar
■ klantenbestanden/contracten	5 – 15 jaar
■ geactiveerde ontwikkelingskosten	3 – 5 jaar

■ technologie	10 jaar
■ merken	10 jaar

Met betrekking tot goodwill en immateriële activa met een onbepaalde gebruiksduur wordt ieder jaar systematisch per balansdatum getoetst of zich een bijzondere waardevermindering heeft voorgedaan.

(j) Beleggingen

Beleggingen in schuldbewijzen en aandelen worden geclassificeerd als voor verkoop beschikbaar en worden gewaardeerd tegen reële waarde, waarbij de daaruit voortvloeiende winsten of verliezen rechtstreeks in het eigen vermogen worden verwerkt, behoudens bijzondere waardeverminderingverliezen en, in geval van monetaire posten zoals schuldbewijzen, valutakoersverschillen. Wanneer deze beleggingen niet langer in de balans worden opgenomen, wordt de cumulatieve winst die, of het cumulatieve verlies dat, rechtstreeks in het eigen vermogen is verwerkt, opgenomen in de winst- en verliesrekening. Voor zover zij rentedragende beleggingen betreffen, wordt de rente op basis van de effectieve-rentemethode in de winst- en verliesrekening opgenomen. De reële waarde van de financiële instrumenten geclassificeerd als aangehouden en beschikbaar voor verkoop is de genoteerde biedprijs per balansdatum.

(k) Voorraden

De voorraden worden opgenomen tegen kostprijs of netto-opbrengstwaarde, indien deze lager is. De netto-opbrengstwaarde is de geschatte verkoopprijs in het kader van de normale bedrijfsvoering, verminderd met de geschatte kosten van voltooiing en de verkoopkosten. De kostprijs van de voorraden is gebaseerd op het 'eerst in, eerst uit'-beginsel (fifo) en omvat de uitgaven gedaan bij verwerving van de voorraden en het naar de bestaande locatie en in de bestaande toestand brengen daarvan. De kostprijs van voorraden gereed product en onderhanden werk omvat een redelijk deel van de indirecte kosten op basis van de normale productiecapaciteit.

(l) Te vorderen van opdrachtgevers

Onderhanden projecten in opdracht van derden worden gewaardeerd tegen kostprijs alsmede toegerekende rente plus tot dan toe opgenomen winst (zie grondslag (u)), verminderd met een voorziening voor voorzienbare verliezen en verminderd met gefactureerde termijnen. De kostprijs omvat alle uitgaven die rechtstreeks verband houden met specifieke projecten en een toerekening van de gemaakte vaste en variabele indirecte kosten in verband met de contractactiviteiten van de Groep op basis van de normale productiecapaciteit.

(m) Handels- en overige vorderingen

Handels- en overige vorderingen worden bij de eerste opname verwerkt tegen reële waarde plus eventuele direct toerekenbare transactiekosten. Na de eerste opname worden handels- en overige vorderingen gewaardeerd tegen geamortiseerde kostprijs minus bijzondere waardeverminderingverliezen (zie grondslag (n)).

(n) Bijzondere waardeverminderingen

De boekwaarde van de activa van de Groep uitgezonderd voorraden (zie grondslag (k)), onderhanden projecten in opdracht van derden (zie grondslag (l)), een positief saldo uit hoofde van toegezegd-pensioenregelingen (zie grondslag (r) (ii)) en uitgestelde belastingvorderingen (zie grondslag (w)), wordt per iedere balansdatum opnieuw bezien om te bepalen of er aanwijzingen zijn voor bijzondere waardevermin-

deringen. Indien dergelijke aanwijzingen bestaan, wordt een schatting gemaakt van de realiseerbare waarde van het actief (zie grondslag (n) (i)).

Voor goodwill, activa met een onbepaalde gebruiksduur en immateriële activa die nog niet bruikbaar zijn, wordt elk jaar de realiseerbare waarde geschat.

Er wordt een bijzonder waardevermindingsverlies opgenomen wanneer de boekwaarde van een actief of de kasstroomgenererende eenheid waartoe het actief behoort, hoger is dan de realiseerbare waarde. Bijzondere waardevermindingsverliezen worden in de winst- en verliesrekening opgenomen.

Bijzondere waardevermindingsverliezen opgenomen met betrekking tot kasstroomgenererende eenheden worden eerst in mindering gebracht op de boekwaarde van eventueel aan kasstroomgenererende eenheden (of groepen van eenheden) toegerekende goodwill en vervolgens naar rato in mindering gebracht op de boekwaarde van de overige activa van de eenheid (of groep van eenheden).

(i) Berekening van de realiseerbare waarde

De realiseerbare waarde van tegen geamortiseerde kostprijs gewaardeerde vorderingen wordt berekend als de contante waarde van de verwachte toekomstige kasstromen, gediscoteerd tegen de oorspronkelijke effectieve rente (dat wil zeggen de effectieve rente berekend bij eerste opname van deze financiële activa). Vorderingen met een korte resterende looptijd worden niet contant gemaakt.

Voor de overige activa is de realiseerbare waarde gelijk aan de reële waarde minus verkoopkosten of de bedrijfswaarde, indien deze hoger is. Bij het bepalen van de bedrijfswaarde wordt de contante waarde van de geschatte toekomstige kasstromen berekend met behulp van een disconteringsvoet vóór belasting die een afspiegeling is van zowel de actuele markttransacties van de tijdswaarde van geld als van de specifieke risico's met betrekking tot het actief. Voor een actief dat geen kasontvangsten genereert die in hoge mate onafhankelijk zijn van die van andere activa, wordt de realiseerbare waarde bepaald voor de kasstroomgenererende eenheid waartoe het actief behoort.

(ii) Terugneming van bijzondere waardeverminderingen

Een bijzonder waardevermindingsverlies met betrekking tot een tegen amortisatiewaarde gewaardeerde vordering wordt teruggenomen indien de terugname objectief in verband kan worden gebracht met een gebeurtenis die zich heeft voorgedaan nadat dit bijzondere waardevermindingsverlies werd opgenomen.

Een bijzonder waardevermindingsverlies met betrekking tot een belegging in een eigen-vermogensinstrument geclassificeerd als beschikbaar voor verkoop wordt niet via de winst- en verliesrekening teruggenomen.

Als de reële waarde van een voor verkoop beschikbaar schuldbewijs stijgt en de stijging objectief in verband kan worden gebracht met een gebeurtenis die plaatsvond na de opname van het bijzondere waardevermindingsverlies in de winst- en verliesrekening, wordt het bijzondere waardevermindingsverlies teruggenomen, waarbij het bedrag van de terugname in de winst- en verliesrekening wordt opgenomen. Met betrekking tot goodwill worden geen bijzondere waardevermindingsverliezen teruggenomen.

Voor andere activa wordt een bijzonder waardevermindingsverlies teruggenomen als de schattingen zijn veranderd aan de hand waarvan de realiseerbare waarde was bepaald.

Een bijzonder waardevermindingsverlies wordt uitsluitend teruggenomen voor zover de boekwaarde van het actief niet hoger is dan de boekwaarde, na aftrek van afschrijvingen of amortisatie, die zou zijn bepaald als geen bijzonder waardevermindingsverlies was opgenomen.

(o) Geldmiddelen en kasequivalenten

Geldmiddelen en kasequivalenten bestaan uit kas- en banksaldi en andere direct opvraagbare deposito's. Rekening-courantkredieten die direct opeisbaar zijn en die een integraal deel van het middelenbeheer van de Groep vormen, maken in het kasstroomoverzicht deel uit van geldmiddelen en kasequivalenten.

(p) Aandelenkapitaal

(i) Inkoop van eigen aandelen

Bij inkoop van aandelenkapitaal dat als eigen vermogen in de balans is verwerkt, wordt het bedrag van de betaalde vergoeding, met inbegrip van de rechtstreeks toerekenbare kosten, als mutatie in het eigen vermogen opgenomen. Ingekochte aandelen worden geclassificeerd als ingekochte eigen aandelen en gepresenteerd als aftrekpost op het totale eigen vermogen.

(ii) Dividend

Dividenden worden als verplichting verwerkt in de periode waarin zij worden gedeclareerd.

(q) Opgenomen rentedragende leningen

Opgenomen rentedragende leningen worden bij de eerste opname verwerkt tegen de reële waarde verminderd met de toerekenbare transactiekosten. Na de eerste opname worden rentedragende leningen gewaardeerd tegen geamortiseerde kostprijs, waarbij een verschil tussen de kostprijs en het aflossingsbedrag op basis van de effectieve-rente-methode in de winst- en verliesrekening wordt opgenomen over de looptijd van de leningen.

(r) Personeelsbeloningen

De Groep draagt financieel bij aan verschillende pensioenregelingen. Het betreft daarbij zowel toegezegde-bijdrageregelingen als toegezegd-pensioenregelingen. Toegezegd-pensioenregelingen gelden voor groepen werknemers in Nederland, Duitsland, België, Noorwegen en Oostenrijk.

(i) Toegezegde-bijdrageregelingen

Een toegezegde-bijdrageregeling is een regeling inzake vergoedingen na pensionering waarbij de Groep vaste bijdragen afdraagt aan een aparte entiteit en geen in rechte afdwingbare of feitelijke verplichting heeft om verdere bijdragen te betalen. Verplichtingen in verband met bijdragen aan pensioenregelingen op basis van toegezegde bijdragen worden als last in de winst- en verliesrekening opgenomen wanneer de bijdragen verschuldigd zijn.

(ii) Toegezegd-pensioenregelingen

Toegezegd-pensioenregelingen zijn alle andere regelingen inzake vergoedingen na pensionering dan toegezegde-bijdrageregelingen. De nettoverplichting van de Groep uit hoofde van toegezegd-pensioenregelingen wordt voor iedere regeling afzonderlijk berekend door een schatting te maken van de pensioenaanspraken die werknemers hebben opgebouwd in ruil voor hun diensten in de verslagperiode en voorgaande perioden. Deze pensioenaanspraken worden gediscoteerd om

de contante waarde te bepalen. Eventuele niet opgenomen pensioenkosten van verstreken diensttijd en de reële waarde van de fondsbeleggingen worden hierop in mindering gebracht. De disconteringsvoet is het rendement per balansdatum van bedrijfsobligaties met een waardering van de kredietwaardigheid van AA waarvan de looptijd de termijn van de verplichtingen van de Groep benadert. De berekening wordt uitgevoerd door een erkende actuaaris volgens de 'projected unit credit'-methode.

Wanneer de pensioenaanspraken uit hoofde van een regeling worden verbeterd, wordt het gedeelte van de verbeterde pensioenaanspraken dat betrekking heeft op de verstreken diensttijd van werknemers lineair als last in de winst- en verliesrekening opgenomen over de gemiddelde periode totdat de pensioenaanspraken onvoorwaardelijk worden. Voor zover de aanspraken onmiddellijk onvoorwaardelijk worden, wordt de last onmiddellijk in de winst- en verliesrekening opgenomen. Alle actuariële winsten en verliezen per 1 januari 2004, de overgangsdatum naar IFRS, zijn opgenomen. Met betrekking tot de actuariële winsten en verliezen die na 1 januari 2004 ontstaan bij het berekenen van de verplichting van de Groep uit hoofde van een pensioenregeling, voor zover eventuele niet opgenomen cumulatieve actuariële winsten of verliezen meer bedragen dan 10% van de contante waarde van de brutoverplichting uit hoofde van de toegezegd-pensioenregeling, dan wel van de reële waarde van de fondsbeleggingen indien deze hoger is, wordt dat gedeelte in de winst- en verliesrekening opgenomen over de verwachte gemiddelde resterende diensttijd van de werknemers die aan de regeling deelnemen. Voor het overige wordt de actuariële winst of het actuariële verlies niet opgenomen.

Wanneer de berekening resulteert in een positief saldo voor de Groep, wordt de opname van het actief beperkt tot een bedrag dat maximaal gelijk is aan het saldo van eventuele niet-opgenomen actuariële verliezen en pensioenkosten van verstreken diensttijd en de contante waarde van eventuele toekomstige terugstortingen door het fonds of lagere toekomstige pensioenpremies.

(iii) Langetermijn-personeelsbeloningen

De nettoverplichting van de Groep uit hoofde van langetermijn-personeelsbeloningen, met uitzondering van pensioenregelingen, is het bedrag van de toekomstige beloning dat werknemers hebben verdiend in ruil voor hun diensten in de verslagperiode en voorgaande perioden. De verplichting wordt berekend met behulp van de 'projected unit credit'-methode en wordt gediscoteerd tot de contante waarde, waarna de reële waarde van eventuele daarop betrekking hebbende activa in mindering wordt gebracht. De disconteringsvoet is het rendement per balansdatum van bedrijfsobligaties met een waardering van de kredietwaardigheid van AA waarvan de looptijd de termijn van de verplichtingen van de Groep benadert. Eventuele actuariële winsten of verliezen worden in de winst- en verliesrekening opgenomen in de periode waarin deze zich voordoen.

(iv) Op aandelen gebaseerde betalingen

De aandelenoptieregeling stelt daartoe aangewezen werknemers van de Groep in staat om aandelen in de Vennootschap te verwerven. Aan de leden van de Raad van Bestuur worden aandelen voorwaardelijk toegekend. Deze voorwaardelijke toekenning is gekoppeld aan vervulling van de langetermijn (drie jaar) prestatiecriteria die vermeld staan in de paragraaf 'Bezoldigingsbeleid Raad van Bestuur' in het bericht van de Raad van Commissarissen. De reële waarde van de toegekende aandelenopties en aandelen wordt opgenomen als een personeelslast,

met een overeenkomstige opboeking van het eigen vermogen. De reële waarde wordt bepaald per de toekenningsdatum en verdeeld over de periode tot aan het moment waarop de werknemers en de leden van de Raad van Bestuur onvoorwaardelijk recht krijgen op de aandelenopties respectievelijk aandelen. De reële waarde van de toegekende aandelenopties en aandelen wordt bepaald met behulp van een binomiaal model, waarbij rekening wordt gehouden met de voorwaarden waartegen de aandelenopties en aandelen zijn toegekend. Het als last opgenomen bedrag wordt jaarlijks aangepast voor het daadwerkelijke aantal aandelenopties respectievelijk aandelen die onvoorwaardelijk worden, behoudens aandelenopties waarvan de toekenning niet onvoorwaardelijk wordt als gevolg van het feit dat de aandelenkoers een bepaalde drempel niet heeft bereikt.

(s) Voorzieningen

Een voorziening wordt in de balans opgenomen wanneer de Groep een in rechte afdwingbare of feitelijke verplichting heeft als gevolg van een gebeurtenis in het verleden, het waarschijnlijk is dat voor de afwikkeling van die verplichting een uitstroom van middelen nodig is en deze verplichting betrouwbaar kan worden geschat. Indien het effect daarvan materieel is, worden de voorzieningen bepaald door de verwachte toekomstige kasstromen contant te maken op basis van een disconteringsvoet vóór belasting die een afspiegeling is van de actuele markt-taxaties van de tijdswaarde van geld en, waar nodig, van de specifieke risico's met betrekking tot de verplichting.

(i) Garanties

Er wordt een garantievoorziening opgenomen wanneer de onderliggende producten of diensten worden verkocht respectievelijk geleverd. De voorziening is gebaseerd op historische garantiegegevens en met een weging van alle mogelijke uitkomsten op basis van de waarschijnlijkheid dat deze zich zullen voordoen.

(ii) Herstructurering

Herstructureringsvoorzieningen worden opgenomen wanneer de Groep een gedetailleerd en geformaliseerd herstructureringsplan heeft goedgekeurd en een aanvang is gemaakt met de herstructurering of deze publiekelijk bekend is gemaakt. Er wordt geen voorziening getroffen voor toekomstige bedrijfslasten.

(iii) Verlieslatende contracten

Er wordt in de balans een voorziening voor verlieslatende contracten opgenomen wanneer de door de Groep naar verwachting te behalen voordelen uit een overeenkomst lager zijn dan de onvermijdbare kosten om aan de verplichtingen uit hoofde van de overeenkomst te voldoen.

(t) Handelsschulden en overige te betalen posten

Handelsschulden en overige te betalen posten worden gewaardeerd tegen de geamortiseerde kostprijs. De eerste opname geschiedt tegen reële waarde verminderd met toerekenbare transactiekosten.

(u) Opbrengsten

(i) Onderhanden projecten in opdracht van derden

Zodra een betrouwbare schatting kan worden gemaakt van het resultaat van een onderhanden project in opdracht van derden, worden de contractuele opbrengsten en lasten in de winst- en verliesrekening verwerkt naar rato van het stadium van voltooiing van het project. Bij projecten groter dan 2 miljoen euro kan in de regel pas nadat circa 25% van

de kosten is gemaakt een betrouwbare schatting van de winst worden gemaakt. Tot dat moment worden de kosten als last genomen in de periode waarin ze zijn gemaakt en worden alleen opbrengsten opgenomen tot het bedrag van de gemaakte kosten die naar waarschijnlijkheid worden gedekt door opbrengsten uit het project. Het stadium van voltooiing wordt bepaald op basis van de bestede kosten ten opzichte van de totaal te verwachten kosten. Verwachte verliezen op projecten worden onmiddellijk in de winst- en verliesrekening opgenomen.

Onderscheid wordt gemaakt tussen opbrengsten uit het hoofdcontract, wijzigingen op het hoofdcontract ('variations'), claims en incentives. Goedgekeurde wijzigingen op het hoofdcontract worden op dezelfde wijze verantwoord als het hoofdcontract. Onder claims worden onder meer begrepen kosten van vertragingen die zijn ontstaan door de opdrachtgever, fouten in specificaties en ontwerp en betwiste wijzigingen in het contractwerk. Opbrengsten uit hoofde van claims worden pas verantwoord als de onderhandelingen met de opdrachtgever in een vergevorderd stadium zijn en het waarschijnlijk is dat de opdrachtgever de claim zal accepteren. Opbrengsten uit hoofde van incentives worden pas verantwoord als het werk zover gevorderd is dat het waarschijnlijk is dat de incentive zal worden ontvangen.

(ii) Verlening van diensten en verkoop van goederen

Opbrengsten uit hoofde van verleende diensten worden in de winst- en verliesrekening opgenomen naar rato van het stadium van voltooiing van de transactie op balansdatum. Het stadium van voltooiing wordt bepaald op basis van de bestede kosten ten opzichte van de totaal te verwachten kosten. Opbrengsten uit de verkoop van goederen worden in de winst- en verliesrekening verwerkt wanneer de belangrijke risico's en voordelen van het object aan de koper zijn overgedragen.

Er worden geen opbrengsten opgenomen indien belangrijke onzekerheden bestaan ter zake van het innen van de verschuldigde vergoeding, de hiermee verband houdende kosten of eventuele retouren van goederen en tevens wanneer er sprake is van aanhoudende betrokkenheid bij de goederen.

(iii) Overheidssubsidies

Subsidies ter compensatie van door de Groep gemaakte kosten worden systematisch als opbrengsten in de winst- en verliesrekening opgenomen in dezelfde periode waarin de kosten worden gemaakt. Subsidies ter compensatie van de Groep voor de kosten van een actief worden systematisch als overige bedrijfsopbrengsten in de winst- en verliesrekening opgenomen gedurende de gebruiksduur van het actief.

(v) Lasten

(i) Leasebetalingen uit hoofde van operationele leasing

Leasebetalingen uit hoofde van operationele leasing worden lineair over de leaseperiode in de winst- en verliesrekening opgenomen. Vergoedingen ontvangen als stimulering voor het sluiten van lease-overeenkomsten worden lineair in de winst- en verliesrekening verwerkt als integraal deel van de totale leasekosten.

(ii) Leasebetalingen uit hoofde van financiële leasing

De minimale leasebetalingen worden deels als financieringskosten opgenomen en deels als aflossing van de uitstaande verplichting. De financieringskosten worden zodanig aan iedere periode van de totale leasetermijn toegerekend dat dit resulteert in een constante periodieke rentevoet over het resterende saldo van de verplichting.

(iii) Nettofinancieringsresultaat

Het nettofinancieringsresultaat omvat onder meer de rentelasten op opgenomen gelden berekend met behulp van de effectieve-rentemethode, toegerekende rente aan kwalificerende activa, oprenting van de voorziening voor personeelsbeloningen en overige voorzieningen, het verwacht rendement op fondsbeleggingen, dividendopbrengsten, valutaomrekeningsverschillen en winsten en verliezen op afdekkingsinstrumenten die in de winst- en verliesrekening worden opgenomen (zie grondslag (f)).

Rentebaten worden in de winst- en verliesrekening opgenomen naarmate deze opbouwen door middel van de effectieve-rentemethode. Dividendbaten worden in de winst- en verliesrekening opgenomen op het moment dat het recht van de entiteit op betaling wordt gevestigd. In geval van genoteerde effecten is dit de datum waarop het dividend betaalbaar wordt gesteld.

De rentecomponent van de financiële-leasebetalingen wordt in de winst- en verliesrekening opgenomen met behulp van de effectieve-rentemethode.

(w) Belasting naar de winst

De belasting naar de winst of het verlies over het boekjaar omvat de over de verslagperiode verschuldigde en verrekenbare winstbelastingen en uitgestelde winstbelastingen. De winstbelasting wordt in de winst- en verliesrekening opgenomen, behoudens voor zover deze betrekking heeft op posten die rechtstreeks in het eigen vermogen worden opgenomen, in welk geval de belasting in het eigen vermogen wordt verwerkt.

De over het boekjaar verschuldigde en verrekenbare belasting is de naar verwachting te betalen respectievelijk te verrekenen belasting over het belastbare resultaat over het boekjaar, berekend aan de hand van belastingtarieven die zijn vastgesteld op balansdatum, dan wel waartoe materieel reeds op balansdatum is besloten, en correcties op de over voorgaande jaren verschuldigde respectievelijk te verrekenen belasting.

De voorziening voor uitgestelde belastingverplichtingen wordt gevormd op basis van de balansmethode, waarbij een voorziening wordt getroffen voor tijdelijke verschillen tussen de boekwaarde van activa en verplichtingen ten behoeve van de financiële verslaggeving en de fiscale boekwaarde van die posten. Voor de volgende tijdelijke verschillen wordt geen voorziening getroffen: fiscaal niet aftrekbare goodwill, de eerste opname van activa of verplichtingen die noch de commerciële noch de fiscale winst beïnvloeden, en verschillen die verband houden met investeringen in dochterondernemingen voor zover zij in de voorzienbare toekomst waarschijnlijk niet zullen worden afgewikkeld. Het bedrag van de voorziening voor uitgestelde belastingverplichtingen is gebaseerd op de wijze waarop de boekwaarde van de activa en verplichtingen naar verwachting zal worden gerealiseerd of afgewikkeld, waarbij gebruik wordt gemaakt van de belastingtarieven die zijn vastgesteld op balansdatum, dan wel waartoe materieel reeds op balansdatum besloten is.

Er wordt uitsluitend een uitgestelde belastingvordering opgenomen voor zover het waarschijnlijk is dat in de toekomst belastbare winsten beschikbaar zullen zijn die voor de realisatie van de actiefpost kunnen worden aangewend. Het bedrag van de uitgestelde belastingvordering wordt verlaagd voor zover het niet langer waarschijnlijk is dat het daarmee samenhangende belastingvoordeel zal worden gerealiseerd.

Additionele winstbelastingen naar aanleiding van dividenduitkeringen worden op hetzelfde moment opgenomen als de verplichting tot uitkering van het desbetreffende dividend.

(x) Gesegmenteerde informatie

Een operationeel segment is een onderdeel van de Groep dat bedrijfsactiviteiten uitvoert die kunnen resulteren in opbrengsten en kosten, waaronder opbrengsten en kosten in verband met transacties met de andere onderdelen van de Groep. Alle operationele resultaten van een operationeel segment worden periodiek beoordeeld door de Raad van Bestuur ten behoeve van de besluitvorming over de toekenning van middelen aan het segment en ter beoordeling van de prestatie, op basis van beschikbare financiële informatie (zie noot (b)(iv)).

(y) Vaste activa aangehouden voor verkoop en beëindigde bedrijfsactiviteiten

Onmiddellijk voorafgaand aan de classificatie als aangehouden voor verkoop wordt de waardering van de activa (en alle activa en verplichtingen van een groep af te stoten activa) geactualiseerd in overeenstemming met IFRS. Vervolgens worden vaste activa en groepen activa die worden afgestoten, bij eerste opname als aangehouden voor verkoop, gewaardeerd op de dan bepaalde boekwaarde en de reële waarde minus verkoopkosten.

Bijzondere waardevermindervingsverliezen bij de eerste classificatie als aangehouden voor verkoop worden in de winst- en verliesrekening opgenomen.

Een beëindigde bedrijfsactiviteit is een onderdeel van de activiteiten van de Groep dat een afzonderlijke belangrijke bedrijfsactiviteit of een afzonderlijk belangrijk geografisch bedrijfsgebied vertegenwoordigt, of is een dochteronderneming die uitsluitend is overgenomen met de bedoeling te worden doorverkocht.

Classificatie als beëindigde bedrijfsactiviteit geschiedt bij afstoting of, indien dit eerder is, wanneer de bedrijfsactiviteit voldoet aan de criteria voor classificatie als aangehouden voor verkoop. Een groep af te stoten activa die wordt opgeheven, kan hier ook aan voldoen.

(z) Nog niet toegepaste nieuwe standaarden en interpretaties

Een aantal nieuwe standaarden, wijzigingen op standaarden en interpretaties is in 2009 nog niet van kracht en is derhalve niet toegepast op deze geconsolideerde jaarrekening:

- In de herziene IFRS 3 Bedrijfscombinaties (2008) zijn onder meer de volgende wijzigingen aangebracht, die voor de activiteiten van de Groep waarschijnlijk relevant zijn:
 - de definitie van bedrijf is uitgebreid, waardoor valt te verwachten dat meer overnames als bedrijfscombinaties zullen worden verwerkt;
 - een voorwaardelijke vergoeding wordt tegen reële waarde gewaardeerd; wijzigingen na eerste opname worden in de winst- en verliesrekening opgenomen;
 - behalve de uitgiftekosten voor aandelen en schulden worden transactiekosten ten laste van het resultaat verwerkt in de periode waarin ze zijn gemaakt;
 - een eventueel reeds gehouden belang in de overgenomen partij wordt tegen reële waarde gewaardeerd; de winst of het verlies wordt in de winst- en verliesrekening opgenomen;

- een minderheidsbelang mag naar keuze worden gewaardeerd tegen de reële waarde of tegen het proportionele aandeel in de identificeerbare activa en verplichtingen van de overgenomen partij; die keuze wordt per transactie gemaakt.

De herziene versie van IFRS 3, die in 2010 verplicht van toepassing wordt op de jaarrekening van de Groep, wordt prospectief toegepast en heeft derhalve geen effect op voorgaande perioden in de geconsolideerde jaarrekening over 2010.

- In de gewijzigde versie van IAS 27 De geconsolideerde jaarrekening en de enkelvoudige jaarrekening (2008) wordt bepaald dat wijzigingen in het eigendomsbelang van de Groep in een dochteronderneming, bij behoud van zeggenschap, worden verantwoord als een aandelentransactie. Wanneer de Groep niet langer zeggenschap over een dochteronderneming heeft, wordt een eventueel resterend belang in de voormalige dochteronderneming tegen reële waarde gewaardeerd, waarbij de daaruit voortvloeiende winsten of verliezen in de winst- en verliesrekening worden opgenomen. De wijzigingen in IAS 27, die in 2010 verplicht van toepassing worden op de jaarrekening van de Groep, zullen naar verwachting geen belangrijke invloed op de geconsolideerde jaarrekening hebben.

1 Operationele segmenten

Imtech is een Europese technische dienstverlener op het gebied van informatie- en communicatietechnologie, elektrotechniek en werktuigbouw. Er wordt over vijf segmenten informatie verstrekt die tezamen de strategische bedrijfsonderdelen van de Groep vormen. Deze segmentatiebasis sluit aan op de bestuurlijke structuur en de interne rapportagestructuur van de Groep. Voor alle strategische bedrijfsonderdelen worden managementrapportages opgesteld die worden beoordeeld door de Raad van Bestuur. Imtech onderscheidt de volgende afzonderlijk te rapporteren segmenten:

- Projecten bestaande uit 'local for local'-business en installatie- en onderhoudsactiviteiten onderverdeeld naar:
 - Benelux;
 - Duitsland & Oost-Europa;
 - UK, Ierland & Spanje;
 - Nordic.
- ICT, Traffic & Marine waarbinnen activiteiten plaatsvinden die technologisch van aard zijn op het gebied van ICT, mobiliteit (inclusief parkeren) en maritieme technologie.

Op de volgende pagina is een overzicht opgenomen van de resultaten van elk van de te rapporteren segmenten. De performance wordt bepaald op basis van de EBITA, zoals opgenomen in de interne managementrapportages die door de Raad van Bestuur worden beoordeeld. De winstbepaling wordt per segment uitgevoerd omdat het management dat het meest relevant acht voor de beoordeling van de resultaten van bepaalde segmenten ten opzichte van andere entiteiten die in deze sectoren actief zijn. De prijzen voor transacties tussen segmenten worden op een zakelijke, objectieve grondslag bepaald.

Segmenten	Benelux		Duitsland & Oost-Europa		UK, Ierland & Spanje		Nordic	
	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008
Informatie winst- en verliesrekening								
Opbrengsten uit transacties met derden:								
■ Onderhanden projecten in opdracht van derden	743.701	756.421	901.197	818.066	474.686	442.161	228.345	45.173
■ Verlening van diensten	416.597	399.313	201.656	219.037	83.830	77.336	84.883	17.412
■ Verkoop van goederen	29.628	11.855	–	–	–	–	–	–
Opbrengsten transacties met derden	1.189.926	1.167.589	1.102.853	1.037.103	558.516	519.497	313.228	62.585
Opbrengsten transacties andere segmenten	27.354	4.312	–	997	7.197	62	–	–
Opbrengsten	1.217.280	1.171.901	1.102.853	1.038.100	565.713	519.559	313.228	62.585
EBITA	46.082	45.086	80.268	59.086	33.529	32.430	25.419	4.971
Amortisatie	– 3.078	– 896	– 232	– 18	– 1.503	– 1.405	– 6.069	– 556
Bijzondere waardevermindering-verliezen op materiële vaste activa en immateriële activa	– 2.188	– 1.500	–	–	–	– 1.000	–	–
Aandeel resultaat geassocieerde deelnemingen, joint ventures en overige investeringen	– 152	– 374	5	– 702	–	13	18	–
Investeringsuitgaven	24.608	12.553	30.756	18.014	12.399	2.767	6.668	275.759
Afschrijvingen	9.753	8.689	6.357	8.449	2.766	2.872	3.984	546
Informatie balans								
Activa van het segment	559.684	606.914	619.061	615.179	384.683	349.721	415.186	371.011
Investerings in geassocieerde deelnemingen en joint ventures	– 168	– 72	1.513	1.013	9	8	–	–
Totaal activa	559.516	606.842	620.574	616.192	384.692	349.729	415.186	371.011
Verplichtingen van het segment	489.672	533.191	464.901	512.914	314.019	255.675	351.403	318.015
Totaal verplichtingen	489.672	533.191	464.901	512.914	314.019	255.675	351.403	318.015

Segmenten	ICT, Traffic & Marine		Niet-gealloceerd/ eliminaties		Geconsolideerd	
	2009	2008	2009	2008	2009	2008
Informatie winst- en verliesrekening						
Opbrengsten uit transacties met derden:						
■ Onderhanden projecten in opdracht van derden	377.602	329.787	–	–	2.725.531	2.391.608
■ Verlening van diensten	282.831	246.963	–	–	1.069.797	960.061
■ Verkoop van goederen	498.296	495.919	–	–	527.924	507.774
Opbrengsten transacties met derden	1.158.729	1.072.669		–	4.323.252	3.859.443
Opbrengsten transacties andere segmenten	12.438	24.212	– 46.989	– 29.583	–	–
Opbrengsten	1.171.167	1.096.881	– 46.989	– 29.583	4.323.252	3.859.443
EBITA	67.093	70.788	–	–	252.391	212.361
Amortisatie	– 9.436	– 7.261	– 438	– 249	– 20.756	– 10.385
Bijzondere waardevermindervingsverliezen op materiële vaste activa en immateriële activa	–	– 500	–	–	– 2.188	– 3.000
Niet-toegerekende kosten (exclusief amortisatie)					– 16.505	– 15.172
Resultaat uit bedrijfsactiviteiten					212.942	183.804
Nettofinancieringsresultaat					– 42.109	– 29.272
Aandeel resultaat geassocieerde deelnemingen, joint ventures en overige investeringen	1.408	1.690	– 1.053	– 437	226	190
Winst vóór belastingen					171.059	154.722
Winstbelastingen					– 44.004	– 41.183
Winst over het boekjaar					127.055	113.539
Investeringsuitgaven	11.903	113.932	2.301	525	88.635	423.550
Afschrijvingen	7.869	8.581	81	161	30.810	29.298
Informatie balans						
Activa van het segment	694.986	739.693	–	–	2.673.600	2.682.518
Investerings in geassocieerde deelnemingen en joint ventures	1.804	2.247	–	–	3.158	3.196
Niet-toegerekende activa	–	–	– 92.928	– 212.400	– 92.928	– 212.400
Totaal activa	696.790	741.940	– 92.928	– 212.400	2.583.830	2.473.314
Verplichtingen van het segment	462.711	599.448	–	–	2.082.706	2.219.243
Niet-toegerekende verplichtingen	–	–	– 4	– 145.124	– 4	– 145.124
Totaal verplichtingen	462.711	599.448	– 4	– 145.124	2.082.702	2.074.119

2 Overname van dochterondernemingen en minderheidsbelangen

De belangrijkste dochterondernemingen waarvan de Groep 100% belang en stemrecht heeft verworven in het verslagjaar zijn:

Olav C. Jensen & Søn

De op 26 maart 2009 geacquireerde Olav C. Jensen & Søn is een kleine technische dienstverlener die gespecialiseerd is in technisch onderhoud en beheer. De onderneming is gevestigd in Ski in Noorwegen, een regio die strategisch tussen de steden Oslo en Fredrikstad ligt. Deze regio is snelgroeiend en het aantal op de markt aanwezige technische maintenancecontracten groeit navenant. In dit marktsegment beschikt Olav C. Jensen & Søn over een prima marktpositie. Met ongeveer 15 medewerkers wordt circa 3 miljoen euro opbrengsten op jaarbasis gegenereerd.

Sundsvalls Rörteknik

De op 1 juni 2009 overgenomen Sundsvalls Rörteknik is een industriële dienstverlener die gespecialiseerd is in hoogwaardige werktuigbouwkundige processen. In dit marktsegment beschikt Sundsvalls Rörteknik over een uitstekende reputatie en een prima marktpositie. Met ongeveer 50 gecertificeerde medewerkers wordt circa 6 miljoen euro opbrengsten op jaarbasis gegenereerd.

AT Furustad

De op 9 juni 2009 tot de Groep toegetreden AT Furustad, een kleine allround technische dienstverlener, is gevestigd in Sandefjord in de regio Vestfold in Noorwegen. De onderneming is gespecialiseerd in werktuigbouwkundige processen en lucht- en klimaatbehandeling zowel in nieuwbouw als onderhoud, beheer en services, inclusief projectmanagement en engineering. AT Furustad beschikt over een prima regionale reputatie en een breed klantenbestand. Met ongeveer 15 gespecialiseerde medewerkers wordt bijna 1,5 miljoen euro opbrengsten op jaarbasis gegenereerd.

Huguet Levante en Huguet Mantenimiento

De op 30 november 2009 overgenomen Huguet Levante is een elektrotechnische specialist op het gebied van laag- en middenspanning, branddetectie en innovatieve bekabeling. De focus ligt primair op de markt van ziekenhuizen, maar daarnaast is de onderneming actief in de markten van universiteiten, kantoren, hotels, winkelcentra en scholen. Huguet Mantenimiento is een specialist in elektrotechnisch en mechanisch onderhoud met een sterke focus op de overheid, zoals regionale overheden, gemeenten en energiebedrijven. Ook wordt gewerkt voor universiteiten en ziekenhuizen. Het merendeel van de activiteiten bestaat uit meerjarige onderhoudscontracten. Deze beide bedrijven tellen samen 245 medewerkers en realiseerden in 2008 in totaal opbrengsten van ruim 18 miljoen euro.

Arconi

De op 15 december 2009 tot de Groep toegetreden S.C. Arconi Grup S.A., gevestigd in Boekarest, is één van de grotere spelers op de markt van technische dienstverlening in Roemenië. De onderneming is in 1991 opgericht en heeft zich met name de laatste vijf jaar snel ontwikkeld. Arconi kenmerkt zich door een uitstekende reputatie, bezit alle benodigde (kwaliteits)certificaten en onderscheidt zich door kwalitatief hoogwaardige oplossingen met een breed pallet aan technische competenties die multidisciplinair aan een omvangrijk en goed gespreid klantenbestand wordt aangeboden. Het gaat om de combinatie van elektrotechnische oplossingen, lucht- en klimaattechnologie, energie, brandbeveiliging, piping, automatische besturingssystemen en security. Arconi is actief in de marktsegmenten kantoren, banken, warenhuizen, ziekenhuizen, winkels en hotels. Daarnaast is Arconi in toenemende mate actief op de industriële markt. De onderneming telt ruim 200 medewerkers en kent een opbrengstenniveau van circa 12 miljoen euro per jaar.

Totaal acquisities

Alle acquisities zijn in contanten voldaan. Eventuele voorwaardelijke vergoedingen zijn gepassiveerd. Sinds de datum van de acquisitie tot en met 31 december 2009 bedroeg de bijdrage van deze nieuwe dochterondernemingen aan de geconsolideerde EBITA over het boekjaar 0,6 miljoen euro, waarvan Arconi 0,1 miljoen euro en Huguet Levante en Huguet Mantenimiento 0,5 miljoen euro hebben bijgedragen. Indien de overnames op 1 januari 2009 hadden plaatsgevonden, dan zouden de opbrengsten en EBITA van de Groep naar schatting respectievelijk 4,4 miljard euro en 240,7 miljoen euro hebben bedragen.

Effect van overnames

Het effect van de overnames op de activa en verplichtingen van de Groep is hierna aangegeven. De kolom boekwaarden betreft de boekwaarde bepaald op basis van IFRS direct voorafgaand aan de acquisitie.

Saldo activa en verplichtingen van S.C. Arconi Grup S.A. op overnamedatum	Reële	
	Boekwaarden	Opgenomen waarde- aanpassingen boekwaarden
Materiële vaste activa	533	—
Immateriële activa	6	2.823
Langlopende vorderingen	631	—
Vorraden	231	—
Handels- en overige vorderingen	1.658	—
Geldmiddelen en kasequivalenten en rekening-courantkredieten banken	536	—
Voorzieningen (langlopend)	— 176	—
Uitgestelde belastingverplichtingen	191	— 452
Verplichtingen aan opdrachtgevers	— 1.164	—
Handelsschulden en overige te betalen posten	— 2.172	—
Te betalen winstbelasting	— 164	—
Saldo van identificeerbare activa en verplichtingen	110	2.371
Goodwill bij overname		11.318
Kostprijs		13.799
Waarvan voorwaardelijke vergoeding		— 1.400
Verworven geldmiddelen, kasequivalenten en rekening-courantkredieten banken		— 536
Netto uitstroom van geldmiddelen, kasequivalenten en rekening-courantkredieten banken		11.863

Saldo activa en verplichtingen van de overige geacquireerde dochterondernemingen op overnamedatum	Reële	
	Boekwaarden	Opgenomen waarde- aanpassingen boekwaarden
Materiële vaste activa	2.279	—
Immateriële activa	3	—
Langlopende vorderingen	36	—
Uitgestelde belastingvorderingen	1.425	—
Vorraden	469	—
Te vorderen van opdrachtgevers	99	—
Handels- en overige vorderingen	20.417	—
Geldmiddelen en kasequivalenten en rekening-courantkredieten banken	— 33	—
Minderheidsbelang	24	—
Leningen en overige financieringsverplichtingen	— 1.528	—
Voorzieningen (langlopend)	— 482	—
Uitgestelde belastingverplichtingen	— 671	—
Verplichtingen aan opdrachtgevers	— 2.679	—
Handelsschulden en overige te betalen posten	— 11.031	—
Te betalen winstbelasting	— 1.767	—
Saldo van identificeerbare activa en verplichtingen	6.561	—
Goodwill bij overname		11.102
Kostprijs		17.663
Waarvan voorwaardelijke vergoedingen		— 950
Waarvan op termijn te voldoen		— 453
Verworven geldmiddelen, kasequivalenten en rekening-courantkredieten banken		33
Netto uitstroom van geldmiddelen, kasequivalenten en rekening-courantkredieten banken		16.293

	2009	2008
Totale kostprijs acquisities	31.462	371.150
Waarvan voorwaardelijke vergoedingen	- 2.350	- 26.185
Waarvan op termijn te voldoen	- 453	-
Verworven geldmiddelen, kasequivalenten en rekening-courantkredieten banken	- 503	- 72.543
Aanpassingen voorgaande jaren	194	4.439
Betaalde voorwaardelijke vergoedingen uit voorgaande jaren	11.464	19.883
Netto uitstroom van geldmiddelen, kasequivalenten en rekening-courantkredieten banken uit hoofde van verwerving van:		
Dochterondernemingen	39.530	293.010
Minderheidsbelangen	284	3.734
	39.814	296.744

Bij de overnames is goodwill ontstaan als gevolg van winstpotentieel. De voorwaardelijke vergoedingen betreffen betalingen welke in de komende jaren moeten worden voldaan indien bepaalde winstdoelstellingen worden behaald. De definitief berekende boekwaarden van identificeerbare activa en passiva van acquisities in 2008 zijn opwaarts aangepast met 7,0 miljoen euro (2008: neerwaarts 15,2 miljoen euro). De overnamebalansen van S.C. Arconi Grup S.A., Huguet Levante en Huguet Mantenimiento zijn nog niet definitief vastgesteld omdat over enkele posten nog geen duidelijkheid bestaat.

3 Opbrengsten	2009	2008
Onderhanden projecten in opdracht van derden, verlening van diensten en verkoop van goederen	4.321.301	3.858.635
Resultaat op vervreemding van materiële vaste activa	-	341
Overheidssubsidies	1.766	389
Overige opbrengsten	185	78
Totaal	4.323.252	3.859.443

4 Personeelskosten	2009	2008
Lonen en salarissen	994.939	880.207
Verplichte sociale-zekerheidsbijdragen	199.763	156.853
Bijdragen aan toegezegde-bijdrageregelingen	23.839	20.298
Kosten uit hoofde van toegezegd-pensioenregelingen	10.341	10.534
Kosten uit hoofde van jubilea	404	930
Op aandelen gebaseerde betalingen	3.555	2.385
Totaal	1.232.841	1.071.207

Op aandelen gebaseerde betalingen

Aan een aantal leidinggevende functionarissen, onder wie de leden van de Directieraad, zijn in 2009 en voorgaande jaren aandelenopties op gewone aandelen Imtech N.V. toegekend. De uitoefenprijs is gebaseerd op de beurskoers ten tijde van de verlening van de aandelenoptierechten, te weten de eerste dag dat de aandelen Imtech ex-dividend noteren. Tot en met 2004 bedroeg de looptijd van de opties 5 jaar en bestond er geen blokkeringsperiode. Voor de aandelenoptieseries vanaf 2005 geldt een looptijd van 7 jaar en deze zijn voorwaardelijk voor de eerste 3 jaar. Bij beëindiging van het dienstverband vervallen de voorwaardelijke aandelenoptierechten welke in de blokkeringsperiode vallen en dienen de overige aandelenoptierechten binnen 3 maanden te worden uitgeoefend. Bij change of control worden de voorwaardelijke aandelenoptierechten onvoorwaardelijk.

Reële waarde van aandelenopties en veronderstellingen	2009	2008
Reële waarde op de toekenningsdatum	2,30	3,69
Aandelenkoers	11,27 euro	16,91 euro
Uitoefenprijs	11,27 euro	16,91 euro
Verwachte volatiliteit (uitgedrukt als gewogen gemiddelde volatiliteit gehanteerd in het binomiale model)	30%	28%
Looptijd aandelenoptie (uitgedrukt als gewogen gemiddelde looptijd gehanteerd in het binomiale model)	4,97 jaar	5,01 jaar
Verondersteld dividend	4,30%	3,25%
Risicovrije rentevoet	3,25%	3,75%

De verwachte volatiliteit is gebaseerd op de historische volatiliteit (berekend op basis van de gewogen gemiddelde resterende looptijd van de aandelenopties), aangepast voor eventuele verwachte wijzigingen.

Onderstaand is een overzicht opgenomen van de aandelenopties verleend aan (voormalige) bestuurders en (voormalige) werknemers, alsmede de mutaties gedurende het boekjaar.

	Verstrekt in						Totaal
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Aantal toegekend	552.000	571.500	676.500	722.250	1.193.455	1.234.500	4.950.205
Uitoefenprijs (in euro)	7,66	8,30	13,80	18,50	16,91	11,27	
Uitstaand per 1 januari 2009	219.000	371.250	612.000	713.250	1.174.455	–	3.089.955
Toegekend	–	–	–	–	–	1.234.500	1.234.500
Uitgeoefend	– 198.000	– 239.750	– 106.500	–	–	–	– 544.250
Vervallen	– 21.000	–	– 31.500	– 38.250	– 76.745	–	– 167.495
Uitstaand per 31 december 2009	–	131.500	474.000	675.000	1.097.710	1.234.500	3.612.710
Uitoefenbaar per 31 december 2009	–	131.500	474.000	–	–	–	605.500

De gewogen gemiddelde koers van het aandeel ten tijde dat de aandelenopties werden uitgeoefend bedroeg 14,88 euro in 2009 (2008: 17,27 euro). De gewogen gemiddelde resterende looptijd van de per 31 december 2009 uitstaande aandelenopties bedraagt 6,1 jaar (2008: 5,8 jaar).

De onder personeelskosten opgenomen kosten van op aandelen gebaseerde betalingen zijn als volgt:

	2009	2008
Kosten aandelenoptieregeling	2.894	1.815
Kosten aandelenregeling	661	570
Totale last opgenomen onder personeelskosten	3.555	2.385

Bezoldiging Raad van Bestuur

De bezoldiging voor leden van de Raad van Bestuur over 2009 bedroeg 2.129.469 euro (2008: 1.921.391 euro) en kan als volgt worden gespecificeerd:

In euro	Brutosalaris		Variabele beloning		Pensioen- en sociale lasten		Totaal	
	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008
Dr. ir. R.J.A. van der Bruggen	629.700	594.000	457.380	415.800	232.491	203.464	1.319.571	1.213.264
Mr. B.R.I.M. Gerner	431.200	392.000	227.360	210.816	151.338	105.311	809.898	708.127
Totaal	1.060.900	986.000	684.740	626.616	383.829	308.775	2.129.469	1.921.391

Daarnaast ontvangen de leden van de Raad van Bestuur een tegemoetkoming in de kosten die, in het kader van afspraken met de fiscus, ten dele wordt gebruteerd.

Voor de leden van de Raad van Bestuur wordt voor het basissalaris het mediaanniveau gevolgd van de referentiemarkt voor bestuurders van grotere Nederlandse ondernemingen. De functiezwaarte en -niveaus zijn bepalend als uitgangspunt voor de marktvergelijking. Per 1 januari 2009 is het basissalaris van de Voorzitter van de Raad van Bestuur met 6,0% verhoogd en dat van de CFO met 10,0% (1 januari 2008: 10,0% respectievelijk 7,1%).

De variabele beloning van de Raad van Bestuur wordt vastgesteld op basis van een combinatie van financiële doelstellingen van de Groep en het realiseren van persoonlijke doelstellingen. Door beide leden van de Raad van Bestuur werd een excellente performance geleverd wegens het ruimschoots overschrijden van doelstellingen op het vlak van EBITA-groei en opbrengstengroei. Het behaalde niveau variabel inkomen korte termijn 2008 (uitbetaald in 2009) bedraagt voor de Voorzitter van de Raad van Bestuur 77,0% (2008: 77,0%) van het basissalaris 2008 ('at target' 55,0%) en voor de CFO 58,0% (2008: 57,6% en 'at target' 40,0%).

Voor wat betreft de pensioenvoorziening is voor de Voorzitter van de Raad van Bestuur een eindloonregeling van toepassing en voor de CFO een middelbaarregeling. Het variabele deel van het inkomen van de Voorzitter van de Raad van Bestuur en de CFO maakt gedeeltelijk respectievelijk volledig deel uit van de pensioengrondslag.

Aandelenoptieregeling Raad van Bestuur

Tot en met 2004 werden aan de leden van de Raad van Bestuur aandelenopties toegekend met een looptijd van vijf jaar. Een overzicht van de aandelenopties, alsmede de mutaties gedurende het boekjaar is hieronder opgenomen. De voorwaarden zijn hetzelfde als voor alle andere aandelen-optiehouders (zie pagina 95).

	Verstrekt in	Uitoefenprijs (in euro)	Uitstaand per 1 januari 2009		Uitstaand per 31 december 2009
			Uitgevoerd		
Dr. ir. R.J.A. van der Bruggen	2004	7,66	45.000	- 45.000	-
Mr. B.R.I.M. Gerner	2004	7,66	45.000	- 45.000	-
Totaal			90.000	- 90.000	-

Aandelenregeling Raad van Bestuur

Sinds 2004 worden aan de leden van de Raad van Bestuur onder voorwaarden aandelen Imtech N.V. toegekend. Het behalen van strategische doelstellingen en 'Total Shareholders Return' ten opzichte van de peer group wordt na drie jaar beloond via een bonus in aandelen. Deze bonus in aandelen wordt van tevoren voorwaardelijk toegekend. De reële waarde van de in 2009 toegekende voorwaardelijke aandelen bedraagt op de toekenningsdatum 10,28 euro (2008: 15,14 euro) per aandeel. De reële waarde is bepaald onder aftrek van de contante waarde van de verwachte dividenden in de periode dat de aandelen voorwaardelijk zijn toegekend.

De aantallen voorwaardelijk toegekende aandelen ('at target') bedragen:

	2007	2008	2009	Totaal
Dr. ir. R.J.A. van der Bruggen	23.355	28.102	44.699	96.156
Mr. B.R.I.M. Gerner	7.914	9.273	22.957	40.144
Totaal	31.269	37.375	67.656	136.300

Per 14 april 2009 zijn aan de Voorzitter van de Raad van Bestuur 34.996 aandelen (2008: 35.994 aandelen) en aan de CFO 12.546 (2008: 13.712 aandelen) van de in 2006 (2008: 2005) voorwaardelijk toegekende aandelen onvoorwaardelijk toegekend. Het aantal onvoorwaardelijk toegekende aandelen is vastgesteld op basis van het behalen van doelstellingen (score 123%, 2008: score 96%). Voor de in 2007 onvoorwaardelijk toegekende aandelen geldt een blokkeringsperiode van vijf jaar of tot het einde van het dienstverband, indien die periode korter is. Voor nadien onvoorwaardelijk toegekende aandelen geldt een blokkeringsperiode van twee jaar.

De aantallen onvoorwaardelijk toegekende aandelen bedragen:

	2007	2008	2009	Totaal
Dr. ir. R.J.A. van der Bruggen	33.195	35.994	34.996	104.185
Mr. B.R.I.M. Gerner	13.989	13.712	12.546	40.247
Totaal	47.184	49.706	47.542	144.432

Per 31 december houden de leden van de Raad van Bestuur daarnaast de volgende aantallen aandelen Imtech N.V.:

	2009	2008
Dr. ir. R.J.A. van der Bruggen	24.459	20.000
Mr. B.R.I.M. Gerner	70.000	60.000
Totaal	94.459	80.000

Bezoldiging Raad van Commissarissen

De bezoldiging van de Raad van Commissarissen over 2009 bedroeg 248.818 euro (2008: 240.770 euro) en kan als volgt worden gespecificeerd:

In euro	2009	2008
Ir. R.M.J. van der Meer ¹⁺² , voorzitter	53.500	53.500
Drs. G.J. de Boer-Kruyt ³	36.000	36.000
E.A. van Amerongen ²	37.500	37.500
Drs. A. van Tooren ¹	40.000	40.000
Prof. dr. W.A.F.G. Vermeend ³	36.000	36.000
Drs. A. Baan ¹ , vanaf 10 april 2008	37.500	25.000
Drs. P.J. Groenenboom ¹ , tot 10 april 2008	–	12.500
	240.500	240.500
Sociale lasten	8.318	270
Totaal	248.818	240.770

¹ Lid Audit Commissie.

² Lid Honorerings-/Benoemingscommissie.

³ Vertrouwenscommissaris.

De bezoldiging van de Raad van Commissarissen wordt vastgesteld door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders. De bezoldiging is voor het laatst aangepast per 1 januari 2007 en is gebaseerd op het mediaanniveau van vergelijkbare ondernemingen (Hay Group database) en zal om de 2 tot 3 jaar worden geëvalueerd. Per 1 januari 2009 bedraagt de bezoldiging op jaarbasis van de voorzitter, vice-voorzitter en de overige leden respectievelijk 45.000, 36.000 en 32.500 euro (2008: idem). De voorzitter en de leden van de Audit Commissie ontvangen een aanvullende bezoldiging op jaarbasis van respectievelijk 7.500 en 5.000 euro (2008: idem).

De voorzitter, het lid van de Honorerings-/Benoemingscommissie alsmede de Vertrouwenscommissarissen ontvangen een aanvullende bezoldiging op jaarbasis van respectievelijk 5.000, 3.500 en 3.500 euro (2008: idem). Alle genoemde bezoldigingen voor commissies alsmede de sociale lasten zijn in bovengenoemde bedragen begrepen. Daarnaast ontvangen de leden van de Raad van Commissarissen een tegemoetkoming in de kosten die, in het kader van afspraken met de fiscus, ten dele wordt gebruteerd.

Geen van de leden van de Raad van Commissarissen houdt ultimo 2009 aandelen in Imtech N.V. of opties op aandelen.

Bezoldiging Raad van Bestuur en Raad van Commissarissen

De bezoldiging (in euro) van de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen kan als volgt worden samengevat:

In euro	2009	2008
Korte termijn personeelsbeloningen	1.986.140	1.853.116
Sociale lasten	17.147	9.045
Pensioenlasten	375.000	300.000
Op aandelen gebaseerde betalingen	661.022	569.688
Totaal	3.039.309	2.731.849

5 Overige bedrijfskosten

	2009	2008
Overige indirecte kosten	297.605	285.630
Bijzonder waardeverminderverslies op handelsvorderingen	10.520	6.212
Mutatie voorzieningen	3.285	6.187
Onderzoeks- en ontwikkelingskosten	3.166	676
Totaal	314.576	298.705

6 Nettofinancieringsresultaat

Toelichting

	2009	2008
Rentebaten	301	2.538
Verwacht rendement over fondsbeleggingen (personeelsbeloningen)	21 11.290	18.777
Overige financiële baten	1.722	684
Financiële baten	13.313	21.999
Rentelasten	- 29.437	- 21.132
Rente over verplichting personeelsbeloningen	21 - 18.403	- 22.388
Nettovalutakoersverlies	- 2.430	- 1.788
Overige financiële lasten	- 5.152	- 5.963
Financiële lasten	- 55.422	- 51.271
Nettofinancieringsresultaat	- 42.109	- 29.272

7 Winstbelastingen

	2009	2008
Verschuldigde winstbelastingen		
Verslagjaar	43.567	43.336
Correcties van voorgaande jaren	- 1.582	1.665
Bate uit hoofde van opgenomen fiscale verliezen	- 1.026	-
	40.959	45.001
Uitgestelde winstbelastingen		
Ontstaan en afwikkeling van tijdelijke verschillen	6.837	4.543
Verlaging belastingtarief	-	- 542
Bate uit hoofde van opgenomen fiscale verliezen	- 3.792	- 5.553
Bate uit hoofde van opgenomen tijdelijke verschillen	-	- 2.266
	3.045	- 3.818
Winstbelastingen	44.004	41.183

Aansluiting met het effectieve belastingtarief	2009		2008	
Winst vóór belastingen		171.059		154.722
Gewogen gemiddelde wettelijk winstbelastingtarief	28,0%	47.924	27,6%	42.678
Mutatie winstbelastingtarief	–	–	– 0,3%	– 542
Niet-aftrekbare kosten	2,8%	4.876	2,4%	3.778
Opbrengsten vrijgesteld van belasting	– 1,4%	– 2.396	0,9%	1.423
Niet eerder opgenomen fiscale verliezen	– 2,8%	– 4.818	– 3,6%	– 5.553
Niet eerder opgenomen tijdelijke verschillen	–	–	– 1,5%	– 2.266
Nagekomen belastingen uit voorgaande jaren	– 0,9%	– 1.582	1,1%	1.665
	25,7%	44.004	26,6%	41.183

Rechtstreeks in het eigen vermogen opgenomen uitgestelde winstbelastingen

Er is in 2009 0,2 miljoen euro (2008: 4,9 miljoen euro) aan uitgestelde winstbelastingen rechtstreeks in het eigen vermogen verantwoord.

8 Te vorderen en te betalen winstbelastingen

De actuele belastingverplichting van per saldo 34,1 miljoen euro (2008: 22,3 miljoen euro), bestaande uit te vorderen winstbelastingen van 7,2 miljoen euro (2008: 5,9 miljoen euro) en te betalen winstbelastingen van 41,3 miljoen euro (2008: 28,2 miljoen euro), heeft betrekking op per saldo nog te betalen belastingen over het verslagjaar en voorgaande jaren.

	Terreinen en gebouwen	Machines en installaties	Andere vaste bedrijfsmiddelen	In uitvoering	Totaal
9 Materiële vaste activa					
Kostprijs					
Stand per 1 januari 2008	70.814	38.390	149.617	1.289	260.110
Verworven via overnames	4.674	279	15.433	–	20.386
Verworven, overig	1.815	8.786	29.144	156	39.901
Afgestoten	– 2.323	– 1.169	– 12.125	–	– 15.617
Reclassificaties	– 842	– 1.155	1.997	–	–
Valutaomrekeningsverschillen	– 1.042	– 821	– 2.961	–	– 4.824
Stand per 31 december 2008	73.096	44.310	181.105	1.445	299.956
Stand per 1 januari 2009	73.096	44.310	181.105	1.445	299.956
Verworven via overnames	2.139	409	264	–	2.812
Verworven, overig	4.589	7.649	25.525	3.488	41.251
Afgestoten	– 1.699	– 9.703	– 23.558	– 1.068	– 36.028
Reclassificaties	500	– 1.630	1.224	– 94	–
Valutaomrekeningsverschillen	569	320	1.776	–	2.665
Stand per 31 december 2009	79.194	41.355	186.336	3.771	310.656

Afschrijving en bijzondere waardevermindervingsverliezen	Terreinen en gebouwen	Machines en installaties	Andere vaste bedrijfsmiddelen	In uitvoering	Totaal
Stand per 1 januari 2008	21.893	25.225	105.609	–	152.727
Afschrijvingslast boekjaar	3.106	5.113	21.079	–	29.298
Afgestoten	– 570	– 1.008	– 10.901	–	– 12.479
Reclassificaties	– 656	– 1.196	1.852	–	–
Valutaomrekeningsverschillen	– 45	– 413	– 1.347	–	– 1.805
Stand per 31 december 2008	23.728	27.721	116.292	–	167.741
Stand per 1 januari 2009	23.728	27.721	116.292	–	167.741
Afschrijvingslast boekjaar	2.327	5.242	23.241	–	30.810
Afgestoten	– 312	– 9.285	– 21.020	–	– 30.617
Reclassificaties	–	– 1.058	1.058	–	–
Valutaomrekeningsverschillen	21	126	524	–	671
Stand per 31 december 2009	25.764	22.746	120.095	–	168.605
Boekwaarde					
Stand per 1 januari 2008	48.921	13.165	44.008	1.289	107.383
Stand per 31 december 2008	49.368	16.589	64.813	1.445	132.215
Stand per 1 januari 2009	49.368	16.589	64.813	1.445	132.215
Stand per 31 december 2009	53.430	18.609	66.241	3.771	142.051
Waarvan geleasd:					
Stand per 31 december 2008	3.572	783	11.206	–	15.561
Stand per 31 december 2009	4.611	1.023	11.474	–	17.108

Bijzondere waardevermindering en terugneming na opname

Bijzondere waardeverminderingen hebben zich niet voorgedaan. Er zijn ook geen bijzondere waardeverminderingen teruggenomen in het verslagjaar.

Zekerheid

Per 31 december 2009 zijn materiële vaste activa met een boekwaarde van 13,0 miljoen euro (2008: 16,1 miljoen euro) bezwaard met hypotheek als zekerheid voor bankleningen.

10 Immateriële activa	Goodwill	Software	Klanten- bestanden/ contracten	Technologie	Merken	Totaal
Kostprijs						
Per 1 januari 2008	330.335	13.140	48.745	11.905	2.231	406.356
Verworven via overnames	288.574	775	62.540	–	–	351.889
Verwerving minderheidsbelangen	2.873	–	–	–	–	2.873
Verworven, overig	–	4.698	–	–	–	4.698
Intern ontwikkeld	–	–	–	3.803	–	3.803
Aanpassing verkrijgingsprijs/reële waarde	10.724	– 2.300	–	408	– 1.496	7.336
Afgestoten	–	– 26	–	–	–	– 26
Valutaomrekeningsverschillen	– 39.872	– 45	– 8.524	– 432	–	– 48.873
Per 31 december 2008	592.634	16.242	102.761	15.684	735	728.056
Per 1 januari 2009	592.634	16.242	102.761	15.684	735	728.056
Verworven via overnames	22.420	–	2.823	9	–	25.252
Verworven, overig	–	14.171	–	2.186	–	16.357
Intern ontwikkeld	–	–	–	2.963	–	2.963
Aanpassing verkrijgingsprijs/reële waarde	– 6.782	–	3.600	–	18.900	15.718
Afgestoten	– 475	– 666	–	–	–	– 1.141
Valutaomrekeningsverschillen	22.388	41	5.481	114	1.584	29.608
Per 31 december 2009	630.185	29.788	114.665	20.956	21.219	816.813
Amortisatie en bijzondere waardeverminderingverliezen						
Per 1 januari 2008	3.346	4.723	9.582	832	168	18.651
Amortisatie boekjaar	–	1.916	7.354	1.145	– 30	10.385
Bijzondere waardeverminderingverliezen	3.000	–	–	–	–	3.000
Afgestoten	–	– 26	–	–	–	– 26
Valutaomrekeningsverschillen	– 180	– 40	– 831	– 64	– 9	– 1.124
Per 31 december 2008	6.166	6.573	16.105	1.913	129	30.886
Per 1 januari 2009	6.166	6.573	16.105	1.913	129	30.886
Amortisatie boekjaar	–	5.026	12.002	1.809	1.919	20.756
Bijzondere waardeverminderingverliezen	2.188	–	–	–	–	2.188
Afgestoten	– 475	– 666	–	–	–	– 1.141
Valutaomrekeningsverschillen	77	– 223	445	21	66	386
Per 31 december 2009	7.956	10.710	28.552	3.743	2.114	53.075
Boekwaarde						
Stand per 1 januari 2008	326.989	8.417	39.163	11.073	2.063	387.705
Stand per 31 december 2008	586.468	9.669	86.656	13.771	606	697.170
Stand per 1 januari 2009	586.468	9.669	86.656	13.771	606	697.170
Stand per 31 december 2009	622.229	19.078	86.113	17.213	19.105	763.738

Bijzondere waardeverminderingverliezen en terugneming na eerste opname

Er is goodwill afgewaardeerd voor een bedrag van 2,2 miljoen euro (2008: 3,0 miljoen euro) betreffende de cluster Benelux. Er zijn geen bijzondere waardeverminderingen teruggenomen in het verslagjaar.

Toetsing op bijzondere waardevermindering voor kasstroomgenererende eenheden die goodwill bevatten

Met ingang van 2009 wordt de toets op bijzondere waardevermindering van de goodwill uitgevoerd op het niveau van de divisies. Voorheen werd dit gedaan op het niveau van de dochteronderneming. Hiermee wordt recht gedaan aan de synergie tussen ondernemingen binnen een divisie en tevens sluit dit aan bij het laagste niveau binnen de Groep waarop goodwill wordt bewaakt uit hoofde van het interne beheer, hetgeen niet hoger is dan het niveau van de operationele segmenten van de Groep.

De volgende divisies bevatten belangrijke goodwillposten:

	2009	2008
Imtech Nordic	208.510	197.032
Imtech ICT	152.063	150.902
Imtech Infra & Traffic	80.926	79.479
Imtech Marine Group	61.247	61.341
Imtech UK & Ierland	50.829	48.683
Imtech Spanje	38.621	30.572
Imtech Duitsland & Oost-Europa	22.779	11.206
Overig	7.254	7.253
Totaal	622.229	586.468

De realiseerbare waarde van de kasstroomgenererende eenheden is gebaseerd op berekeningen van de bedrijfswaarde. Bij deze berekeningen wordt uitgegaan van kasstroomprognoses op basis van de verwachting voor het lopende jaar, het budget voor het komende jaar en het ondernemingsplan voor de twee jaar die hierop volgen. De kasstromen voor de jaren erna worden verondersteld nagenoeg gelijkblijvend te zijn aan de EBITA van het laatste jaar van het ondernemingsplan. Er wordt geen groeivoet toegepast, tenzij bijzondere omstandigheden hiervoor aanleiding geven. De geprognosticeerde kasstromen worden contant gemaakt tegen een disconteringsvoet vóór belasting die varieert tussen 10,1% en 11,1% (2008: tussen de 10,4% en 12,3%). Deze disconteringsvoet is afgeleid van de gemiddelde gewogen vermogenskostenvoet na belasting zoals die af te leiden is uit externe gegevens, gecorrigeerd voor verschillen tussen de segmenten en belastingvoeten per land.

De belangrijkste veronderstellingen die aan het budget en ondernemingsplan ten grondslag liggen zijn het volume aan orders en het margeniveau. Er zijn geen kasstroomgenererende eenheden waar op grond van de huidige inzichten een redelijkerwijs mogelijke negatieve bijstelling van de verwachte toekomstige kasstromen tot gevolg zou hebben dat de realiseerbare waarde zodanig daalt dat dit tot een afboeking van de goodwill zou moeten leiden.

11 Investerings in geassocieerde deelnemingen en joint ventures

In 2009 is IHC Systems B.V. te Nederland (50%) de belangrijkste geassocieerde deelneming en TFB Fürth Objektgesellschaft mbH & Co. KG te Duitsland (50%) de belangrijkste joint venture.

Het aandeel in de activa, verplichtingen, opbrengsten en resultaten van de geassocieerde deelnemingen en joint ventures kan als volgt worden weergegeven:

2009								
	Vaste activa	Vlottende activa	Langlopende verplichtingen	Kortlopende verplichtingen	Eigen-vermogen	Opbrengsten	Kosten	Winst / Verlies (-)
Geassocieerde deelnemingen	8.442	15.440	1.683	18.833	3.366	21.893	20.230	1.663
Joint ventures	6.923	10.024	16	17.139	- 208	35.468	35.702	- 234
	15.365	25.464	1.699	35.972	3.158	57.361	55.932	1.429
Resultaten overige investeringen								- 416
Bijzondere waardevermindering								- 787
Totaal								226

2008								
	Vaste activa	Vlottende activa	Langlopende verplichtingen	Kortlopende verplichtingen	Eigen-vermogen	Opbrengsten	Kosten	Winst / Verlies (-)
Geassocieerde deelnemingen	8.917	11.354	717	16.691	2.863	22.177	20.646	1.531
Joint ventures	6.771	18.622	-	25.060	333	14.376	14.577	- 201
	15.688	29.976	717	41.751	3.196	36.553	35.223	1.330
Resultaten overige investeringen								- 1.140
Totaal								190

12 Langlopende vorderingen	Toelichting	2009	2008
Financiële-leasevorderingen		7.471	8.868
Derivaten tegen reële waarde	24	-	7.343
Overige langlopende vorderingen		7.896	6.440
		15.367	22.651
De financiële-leasevorderingen vervallen als volgt:			
Hoofdsom < 1 jaar		2.810	2.811
Hoofdsom 1 – 5 jaar		7.301	8.271
Hoofdsom > 5 jaar		2.306	3.087
		12.417	14.169
Rente < 1 jaar		- 115	- 173
Rente 1 – 5 jaar		- 1.340	- 1.424
Rente > 5 jaar		- 796	- 1.066
		- 2.251	- 2.663
Contante waarde van de minimale leasebetalingen < 1 jaar		2.695	2.638
Contante waarde van de minimale leasebetalingen 1 – 5 jaar		5.961	6.847
Contante waarde van de minimale leasebetalingen > 5 jaar		1.510	2.021
Totaal		10.166	11.506

13 Uitgestelde belastingvorderingen en -verplichtingen

De uitgestelde belastingvorderingen en -verplichtingen zijn als volgt toe te rekenen:

	Activa		Verplichtingen		Verschil	
	2009	2008	2009	2008	2009	2008
Materiële vaste activa	3.862	2.399	- 2.429	- 2.195	1.433	204
Immateriële activa	3.989	4.001	- 31.342	- 25.987	- 27.353	- 21.986
Te vorderen van opdrachtgevers	4.063	2.958	- 27.266	- 19.273	- 23.203	- 16.315
Handels- en overige vorderingen	184	239	- 781	- 168	- 597	71
Personeelsbeloningen	15.062	15.629	- 331	- 38	14.731	15.591
Voorzieningen	-	24	- 1.969	- 2.660	- 1.969	- 2.636
Overige posten	8.046	12.990	- 6.783	- 14.480	1.263	- 1.490
Fiscale waarde van opgenomen voorwaartse verliesverrekening	14.270	13.613	-	-	14.270	13.613
	49.476	51.853	- 70.901	- 64.801	- 21.425	- 12.948
Saldering van belastingvorderingen en -verplichtingen	- 30.057	- 31.908	30.057	31.908	-	-
Totaal	19.419	19.945	- 40.844	- 32.893	- 21.425	- 12.948

Per 31 december 2009 is geen uitgestelde belastingverplichting met betrekking tot investeringen in dochterondernemingen verantwoord (2008: nihil). In sommige landen waarin de Groep actief is, bepaalt de lokale wetgeving dat de winst bij vervreemding van bepaalde activa is vrijgesteld van belasting, mits deze winst niet wordt uitgekeerd. Hiervoor is geen latentie gevormd.

Per balansdatum bestonden geen reserves die tot een belastingverplichting zouden leiden op het moment dat de dochterondernemingen over zouden gaan tot het uitbetalen van dividend (2008: nihil).

Niet in de balans opgenomen uitgestelde belastingvorderingen

Voor de volgende posten zijn geen uitgestelde belastingvorderingen in de balans opgenomen:

	2009	2008
Verrekenbare tijdelijke verschillen	-	5.172
Fiscale verliezen	23.494	32.430
Totaal	23.494	37.602

Van het totaal ultimo 2009 aan bestaande fiscale verliezen ter zake waarvan geen uitgestelde belastingvorderingen zijn opgenomen, vervalt een bedrag van 2,5 miljoen euro (2008: 1,5 miljoen euro) binnen vijf jaren.

Mutaties in uitgestelde belastingen gedurende het boekjaar

	Stand per 1 januari 2008	Acquisities/ deconsoli- daties	Opgenomen in resultaat 2008	Opgenomen in eigen vermogen	Stand per 31 december 2008
Materiële vaste activa	1.080	-	- 876	-	204
Immateriële activa	- 12.959	- 16.883	7.856	-	- 21.986
Te vorderen van opdrachtgevers	- 11.173	1.635	- 6.777	-	- 16.315
Handels- en overige vorderingen	- 580	158	493	-	71
Personeelsbeloningen	15.569	111	- 89	-	15.591
Voorzieningen	- 2.974	- 322	660	-	- 2.636
Overige posten	- 578	- 3.954	- 1.893	4.935	- 1.490
Fiscale waarde van opgenomen voorwaartse verliescompensatie	9.169	-	4.444	-	13.613
Totaal	- 2.446	- 19.255	3.818	4.935	- 12.948

Mutaties in uitgestelde belastingen gedurende het boekjaar

	Stand per 1 januari 2009	Acquisities/ deconsoli- daties	Opgenomen in resultaat 2009	Opgenomen in eigen vermogen	Stand per 31 december 2009
Materiële vaste activa	204	–	1.229	–	1.433
Immateriële activa	– 21.986	– 7.161	1.794	–	– 27.353
Te vorderen van opdrachtgevers	– 16.315	2.263	– 9.151	–	– 23.203
Handels- en overige vorderingen	71	32	– 700	–	– 597
Personeelsbeloningen	15.591	30	– 890	–	14.731
Voorzieningen	– 2.636	83	584	–	– 1.969
Overige posten	– 1.490	– 905	3.432	226	1.263
Fiscale waarde van opgenomen voorwaartse verliescompensatie	13.613	–	657	–	14.270
Totaal	– 12.948	– 5.658	– 3.045	226	– 21.425

14 Voorraden

	2009	2008
Grond- en hulpstoffen	20.617	22.065
Goederen in bewerking	1.130	1.209
Gereed product	55.911	59.379
Totaal	77.658	82.653

15 Te vorderen van opdrachtgevers/verplichtingen aan opdrachtgevers

	2009	2008
Cumulatief bestede kosten plus naar rato van de voortgang genomen winst minus voorzieningen voor verliezen	2.107.885	2.044.990
Gefactureerde termijnen	– 1.953.987	– 1.947.874
Saldo	153.898	97.116
Als volgt gepresenteerd:		
Te vorderen van opdrachtgevers	480.697	420.234
Verplichtingen aan opdrachtgevers	326.799	323.118
Saldo	153.898	97.116

De geactiveerde financieringskosten bedragen per 31 december 2009 1,2 miljoen euro met een activeringspercentage van 3,1%. Per 31 december 2009 omvat te vorderen van opdrachtgevers posten van in totaal 15,2 miljoen euro (2008: 7,8 miljoen euro) die pas worden voldaan indien met betrekking tot contracten voor onderhanden projecten in opdracht van derden bepaalde voorwaarden zijn vervuld (retenties).

Op 31 december 2009 zijn er voorwaardelijke vorderingen op opdrachtgevers uit hoofde van claims niet tot waardering gebracht. De financiële gevolgen van deze claims kunnen slechts binnen een ruime bandbreedte worden geschat. De beste schatting is dat deze claims in de toekomst zullen worden gerealiseerd voor een bedrag van 11 miljoen euro (2008: 13 miljoen euro). De bepaling van de winst naar rato van de voortgang en de voorziening voor verliezen is gebaseerd op de inschattingen van de kosten en de opbrengsten van de betreffende projecten. Deze schattingen zijn door onzekerheden omgeven.

16 Handels- en overige vorderingen	Toelichting	2009	2008
Handelsvorderingen op geassocieerde deelnemingen en joint ventures		6.544	10.974
Overige handelsvorderingen en vooruitbetaalde posten		952.347	971.528
Kortlopend deel van langlopende vorderingen		5.924	4.505
Derivaten tegen reële waarde	24	278	587
Totaal		965.093	987.594

17 Geldmiddelen, kasequivalenten en rekening-courantkredieten banken	2009	2008
Banksaldi	107.193	74.577
Direct opvraagbare deposito's	1.580	26.613
Overige geldmiddelen en kasequivalenten	634	575
Geldmiddelen en kasequivalenten	109.407	101.765
Rekening-courantkredieten banken	- 167.749	- 178.694
Totaal	- 58.342	- 76.929

18 Eigen vermogen

Aandelenkapitaal

Aantal gewone aandelen

	2009	2008
Uitstaand per 1 januari	77.462.396	78.374.232
Stockdividend	1.427.836	-
Ingekochte eigen aandelen	- 1.105.296	- 1.179.042
Uitgegeven tegen betaling in contanten	544.250	217.500
Uitgegeven inzake aandelenregeling	47.542	49.706
Uitstaand per 31 december – volgestort	78.376.728	77.462.396

Tevens heeft Imtech N.V. aandelenopties uitgegeven en voorwaardelijk aandelen toegekend.

Per 31 december 2009 bestaat het maatschappelijk aandelenkapitaal uit 360 miljoen (2008: 360 miljoen) aandelen. Het is verdeeld in 120 miljoen (2008: 120 miljoen) gewone aandelen, 180 miljoen (2008: 180 miljoen) preferente aandelen en 60 miljoen (2008: 60 miljoen) financie-rings preferente aandelen. De houders van gewone aandelen zijn gerechtigd tot dividend zoals dit van tijd tot tijd wordt gedeclareerd en hebben het recht om per aandeel één stem uit te brengen bij besluitvorming in de Algemene Vergadering van Aandeelhouders. Met betrekking tot aandelen in de Vennootschap die door de Groep worden gehouden, worden alle rechten opgeschort totdat deze aandelen worden overgedragen. Per 31 december 2009 bedraagt het geplaatste kapitaal 82.087.483 (2008: 80.659.647) gewone aandelen. Alle geplaatste aandelen zijn volgestort. Aan de Stichting Imtech is een optierecht toegekend op de preferente aandelen (zie hoofdstuk Corporate Governance).

Reserve omrekeningsverschillen

De reserve omrekeningsverschillen omvat alle bedragen die ontstaan door de omrekening van de jaarrekening van buitenlandse activiteiten, evenals door de omrekening van verplichtingen waarmee de netto-investering van de Vennootschap in een buitenlandse dochteronderneming wordt afgedekt.

Afdekkingsreserve

De afdekkingsreserve bestaat uit het effectieve deel van de cumulatieve nettomutatie in de reële waarde van kasstroomafdekkingsinstrumenten met betrekking tot afgedekte transacties die nog niet hebben plaatsgevonden.

Reserve voor eigen aandelen

De reserve voor eigen aandelen betreft de kostprijs van de eigen aandelen die door de Vennootschap worden gehouden. Per 31 december 2009 werden 3.710.755 (2008: 3.197.251) eigen aandelen door de Vennootschap gehouden.

Dividend

Na de balansdatum is door de Raad van Bestuur met goedkeuring van de Raad van Commissarissen het onderstaande dividendvoorstel gedaan. Het dividendvoorstel is niet in de balans verwerkt en er zijn geen gevolgen voor de winstbelasting. Het voorgestelde dividend over 2009 bedraagt 0,64 euro per uitstaand gewoon aandeel naar keuze in contanten of aandelen (2008: 0,59 euro). In 2009 is er een dividend uitgekeerd van 0,59 euro naar keuze in contanten of aandelen (2008: 0,47 euro in contanten) per uitstaand gewoon aandeel.

19 Winst per aandeel**Gewone winst per aandeel**

Bij de berekening van de gewone winst per aandeel per 31 december 2009 is uitgegaan van de aan houders van gewone aandelen toe te rekenen winst van 126.215.000 euro (2008: 113.341.000 euro) en een gemiddeld aantal gewone aandelen dat gedurende 2009 heeft uitgestaan van 77.776.359 (2008: 77.445.826), hetgeen als volgt is berekend:

Gemiddeld aantal gewone aandelen	2009	2008
Uitgegeven gewone aandelen	82.087.483	80.659.647
Effect van gehouden eigen aandelen	- 3.322.622	- 3.213.821
Effect van stockdividend	- 988.502	-
Gemiddeld aantal gewone aandelen gedurende het boekjaar	77.776.359	77.445.826

Verwaterde winst per aandeel

Bij de berekening van de verwaterde winst per aandeel per 31 december 2009 is uitgegaan van de aan houders van gewone aandelen toe te rekenen winst van 126.215.000 euro (2008: 113.341.000 euro) en een gemiddeld aantal gewone aandelen dat, gecorrigeerd voor potentiële verwatering, gedurende 2009 heeft uitgestaan van 78.272.858 (2008: 77.859.802), hetgeen als volgt is berekend:

Gemiddeld aantal gewone aandelen (verwaterd)	2009	2008
Gemiddeld aantal gewone aandelen gedurende het boekjaar	77.776.359	77.445.826
Effect van aandelenoptieregeling	360.199	316.552
Effect van aandelenregeling	136.300	97.424
Gemiddeld aantal gewone aandelen (verwaterd) gedurende het boekjaar	78.272.858	77.859.802

20 Leningen en overige financieringsverplichtingen

Hieronder volgt een nadere specificatie van de contractuele bepalingen van de leningen en overige financieringsverplichtingen van de Groep. Voor meer informatie over het door de Groep gelopen renterisico wordt verwezen naar onderdeel 24 Financiële instrumenten van de toelichting.

Langlopende verplichtingen	Toelichting	2009	2008
Gesyndiceerde bankleningen		320.684	318.439
Overige bankleningen		18.894	25.896
Financiële-leaseverplichtingen		11.192	12.015
Derivaten tegen reële waarde	24	19.361	11.472
Totaal		370.131	367.822

Kortlopende verplichtingen	2009	2008
Kortlopende deel van gesyndiceerde bankleningen	115.333	115.333
Rekening-courantkredieten banken	52.416	63.361
	167.749	178.694
Kortlopend deel van overige bankleningen	6.681	7.583
Kortlopend deel van financiële-leaseverplichtingen	3.933	3.793
	10.614	11.376
Totaal	178.363	190.070

Gesyndiceerde bankleningen

Op 3 november 2008 heeft de Groep een gesyndiceerde kredietfaciliteit afgesloten ter grootte van 265 miljoen euro. Deze gecommiteerde faciliteit is aangetrokken ter financiering van de geacquireerde dochterondernemingen NVS en ILS. De faciliteit is verstrekt door een syndicaat van zes banken bestaande uit Rabobank, ING Bank, Fortis Bank (Nederland), KBC Bank, NIBC Bank en RBS.

Deze gecommiteerde ongesecureerde multi-currency 265 miljoen euro kredietfaciliteit bestaat uit een 'term' kredietfaciliteit van 230 miljoen euro en een 'revolving' kredietfaciliteit van 35 miljoen euro. Beide faciliteiten hebben een looptijd van drie jaar. In de kredietvoorwaarden zijn marktconforme covenants, waar per balansdatum aan wordt voldaan, en een 'change of control' clause opgenomen.

Per 31 december 2009 is deze faciliteit volledig getrokken. De rente op deze kredietfaciliteit is gefixeerd door middel van renteswaps en bedraagt gemiddeld 4,4 % per 31 december 2009 (2008: 4,7%).

Naast bovengenoemde kredietfaciliteit heeft de Groep op 17 juli 2007 een gesyndiceerde kredietfaciliteit afgesloten ter grootte van 300 miljoen euro. Deze gecommiteerde ongesecureerde faciliteit is verstrekt door een bankensyndicaat bestaande uit RBS, ING Bank, Rabobank, KBC Bank, Commerzbank en LBLux.

Deze multi-currency kredietfaciliteit bestaat uit een 'term' kredietfaciliteit van 70 miljoen euro en 20 miljoen Britse pond en een 'revolving' kredietfaciliteit van 200 miljoen euro. Beide faciliteiten hebben een looptijd van vijf jaar. In de kredietfaciliteit is een 'change of control' clause opgenomen.

De 'term' kredietfaciliteit is volledig getrokken. De 'revolving' kredietfaciliteit wordt gebruikt voor de financiering van het werkkapitaal gedurende het jaar en de financiering van acquisities. Per 31 december 2009 is onder deze faciliteit 80 miljoen euro getrokken (2008: 80 miljoen euro). De rente is door middel van renteswaps gefixeerd en bedraagt gemiddeld 4,9% per 31 december 2009 (2008: 4,8%).

Additionele kredietfaciliteiten

Naast bovengenoemde gesyndiceerde kredietfaciliteiten staat de Groep een aantal niet-gecommiteerde, bilaterale krediet- en garantiefaciliteiten ter beschikking ter grootte van circa 200 miljoen euro respectievelijk circa 525 miljoen euro.

Voorwaarden en aflossingsschema

Overige bankleningen en financiële-leaseverplichtingen zijn aangegaan tegen gangbare condities. De gemiddelde resterende looptijd bedraagt 2,8 jaar (2008: 3,3 jaar) en de gemiddelde rente van de verplichtingen die langer dan één jaar uitstaan bedraagt 4,5% (2008: 5,7%).

Voor de bankleningen zijn materiële vaste activa bezwaard met een boekwaarde van 13,0 miljoen euro (2008: 16,1 miljoen euro).

Financiële-leaseverplichtingen	2009	2008
Hoofdsom < 1 jaar	4.197	4.144
Hoofdsom 1 – 5 jaar	10.742	12.515
Hoofdsom > 5 jaar	1.456	1.744
	16.395	18.403
Rente < 1 jaar	- 264	- 351
Rente 1 – 5 jaar	- 903	- 2.163
Rente > 5 jaar	- 103	- 81
	- 1.270	- 2.595
Contante waarde van de minimale leasebetalingen < 1 jaar	3.933	3.793
Contante waarde van de minimale leasebetalingen 1 – 5 jaar	9.839	10.352
Contante waarde van de minimale leasebetalingen > 5 jaar	1.353	1.663
Totaal	15.125	15.808
21 Personeelsbeloningen	2009	2008
Contante waarde niet-gefinancierde verplichtingen	129.324	118.296
Contante waarde gefinancierde verplichtingen	231.830	211.357
	361.154	329.653
Reële waarde van fondsbeleggingen	- 210.642	- 184.220
Contante waarde van nettoverplichtingen	150.512	145.433
Niet opgenomen actuariële winsten en verliezen	- 12.131	- 5.255
Niet opgenomen lasten over verstreken dienstdtijd	- 1.059	- 1.155
Limiet op actiefpost	-	177
Opgenomen verplichting uit hoofde van toegezegd-pensioenregelingen	137.322	139.200
Verplichting uit hoofde van jubilea	7.162	7.362
Totaal	144.484	146.562
De fondsbeleggingen bestaan uit:	2009	2008
Aandelen	33%	31%
Obligaties en vorderingen	67%	69%
Totaal	100%	100%

Mutaties in de verplichting uit hoofde van toegezegd-pensioenregelingen	2009	2008
Verplichting uit hoofde van toegezegd-pensioenregelingen per 1 januari	329.653	633.022
Aanpassing verkrijgingsprijs/reële waarde	115	–
Verworven via overnames	–	1.566
Betaalde vergoedingen	– 16.500	– 22.296
Aan dienstjaar toegerekende pensioenkosten en rente	28.214	30.069
Bijdragen deelnemers	2.662	2.220
Actuariële winsten en verliezen	13.019	27.585
Aanpassing pensioentoezeggingen	–	390
Inperkings- en afwikkelingseffect	3.846	– 342.785
Valutaomrekeningverschillen	145	– 118

Verplichting uit hoofde van toegezegd-pensioenregelingen per 31 december	361.154	329.653
--	---------	---------

Mutaties in de reële waarde van fondsbeleggingen	2009	2008
Reële waarde van fondsbeleggingen per 1 januari	184.220	589.190
Betaalde bijdragen	16.125	9.890
Betaalde vergoedingen	– 10.388	– 17.239
Verwacht rendement op fondsbeleggingen	11.290	18.777
Actuariële winsten en verliezen	5.899	– 62.759
Inperkings- en afwikkelingseffect	3.496	– 353.639
Reële waarde van fondsbeleggingen per 31 december	210.642	184.220

De in 2010 door de werkgever te betalen bijdragen aan gefinancierde toegezegd-pensioenregelingen bedragen circa 12 miljoen euro.

In winst- en verliesrekening opgenomen last	2009	2008
Aan het boekjaar toegerekende pensioenkosten	9.811	7.681
Rente over de verplichting	18.403	22.388
Verwacht rendement op fondsbeleggingen	– 11.290	– 18.777
Amortisatie actuariële verschillen	244	21.581
Amortisatie lasten over verstreken diensttijd	96	96
Mutatie limiet op actiefpost	– 177	– 20.721
Aanpassing pensioentoezeggingen	–	390
Inperkings- en afwikkelingseffect en overig	367	1.507
Totaal	17.454	14.145

De last is opgenomen onder de volgende posten in de winst- en verliesrekening:

	2009	2008
Personeelskosten	10.341	10.534
Financieringslasten	18.403	22.388
Financieringsbaten	– 11.290	– 18.777
Totaal	17.454	14.145
Effectief rendement op fondsbeleggingen	17.189	– 43.982

Actuariële veronderstellingen

De voornaamste actuariële veronderstellingen per balansdatum (in gewogen gemiddelden) zijn als volgt:

	2009	2008
Disconteringsvoet	5,2%	5,8%
Verwacht rendement op fondsbeleggingen	6,2%	5,6%
Toekomstige loonsverhogingen	2,4%	2,5%
Toekomstige pensioenstijgingen	2,1%	2,3%

Het verwacht rendement op fondsbeleggingen is vastgesteld rekening houdend met het verwachte langetermijnrendement op de beleggingen van de regelingen. Hierbij wordt rekening gehouden met de verdeling van de beleggingen over de verschillende beleggingscategorieën, zoals aandelen, obligaties en andere, alsmede met verwachte materiële veranderingen in de verhouding tussen de verschillende beleggingscategorieën in de nabije toekomst.

Historische informatie	2009	2008	2007	2006	2005
Contante waarde van de verplichtingen uit hoofde van toegezegd-pensioenregelingen	361.154	329.653	633.022	716.073	595.951
Reële waarde van de fondsbeleggingen	- 210.642	- 184.220	- 589.190	- 596.788	- 437.382
Tekort van de pensioenregelingen	150.512	145.433	43.832	119.285	158.569
Ervaringsaanpassingen	2009	2008	2007	2006	
Ervaringsaanpassingen ontstaan op verplichtingen uit hoofde van toegezegd-pensioenregelingen	- 109	- 5.837	- 7.102	10.047	
Ervaringsaanpassingen ontstaan op fondsbeleggingen	- 5.899	62.759	10.030	- 435	

De Groep draagt bij aan een aantal toegezegd-pensioenregelingen op basis waarvan medewerkers pensioenuitkeringen ontvangen na hun pensionering. In het algemeen is het bedrag dat een medewerker bij pensionering ontvangt afhankelijk van factoren als leeftijd, (gemiddeld genoten) beloning en het aantal dienstjaren. In sommige regelingen is sprake van (voorwaardelijke) indexatie van pensioenuitkeringen. Dergelijke regelingen zijn voornamelijk van toepassing in Nederland, Duitsland en België.

Het overgrote deel van de werknemers in Nederland neemt deel in een bedrijfstakpensioenregeling uitgevoerd door het 'Pensioenfonds Metaal en Techniek'. Deze regeling zegt onder andere een levenslang pensioen vanaf leeftijd 65 jaar en een nabestaandenpensioen toe volgens een voorwaardelijk geïndexeerde middelloonsystematiek. Het is niet mogelijk om de contante waarde van de pensioenverplichtingen en de waarde van de pensioenbeleggingen van Imtech te berekenen omdat de bedrijfstakpensioenregeling de deelnemende ondernemingen aan een veelheid van risico's blootstelt die niet op een consistente en betrouwbare basis aan de deelnemende ondernemingen zijn toe te rekenen. Deze bedrijfstakpensioenregeling is derhalve verantwoord als een toegezegde-bijdrageregeling. Op basis van de richtlijnen en grondslagen van het bedrijfstakpensioenfonds bedraagt de dekkinggraad (beleggingen gedeeld door verplichtingen) 101% ultimo 2009 (ultimo 2008: 87%). Het bedrijfstakpensioenfonds heeft een herstelplan ingediend bij De Nederlandsche Bank. Volgens dit inmiddels door de De Nederlandsche Bank goedgekeurde herstelplan, worden over een periode van vijf jaar de opgebouwde pensioenen niet verhoogd en zal in deze herstelperiode de premie geleidelijk worden verhoogd tot 18% van het salaris. Deze maatregelen hebben tot doel de vereiste minimum dekkinggraad van 105% te bereiken, waarna indexatie kan worden hervat en de premie kan dalen.

22 Voorzieningen	Garanties en claims	Herstruc- turering	Herstelkosten	Totaal
Stand per 1 januari 2008	13.409	619	2.702	16.730
Verworven via overnames	903	–	–	903
Gedurende het boekjaar getroffen voorzieningen	6.892	1.640	286	8.818
Gedurende het boekjaar gebruikte voorzieningen	– 2.124	– 280	– 165	– 2.569
Vrijval van voorzieningen gedurende het boekjaar	– 2.299	– 332	–	– 2.631
Valutaomrekeningsverschillen	– 178	– 92	– 144	– 414
Stand per 31 december 2008	16.603	1.555	2.679	20.837
Langlopend deel	2.389	407	1.572	4.368
Kortlopend deel	14.214	1.148	1.107	16.469
	16.603	1.555	2.679	20.837
Stand per 1 januari 2009	16.603	1.555	2.679	20.837
Verworven via overnames	302	356	–	658
Gedurende het boekjaar getroffen voorzieningen	2.135	4.170	250	6.555
Gedurende het boekjaar gebruikte voorzieningen	– 4.851	– 4.463	– 49	– 9.363
Vrijval van voorzieningen gedurende het boekjaar	– 3.270	–	–	– 3.270
Valutaomrekeningsverschillen	166	33	38	237
Stand per 31 december 2009	11.085	1.651	2.918	15.654
Langlopend deel	1.679	208	1.848	3.735
Kortlopend deel	9.406	1.443	1.070	11.919
	11.085	1.651	2.918	15.654

Garanties en claims

De voorziening voor garantieverplichtingen heeft voornamelijk betrekking op projecten die gedurende de boekjaren 2008 en 2009 zijn opgeleverd. De voorziening is gebaseerd op schattingen aan de hand van historische garantiegegevens met betrekking tot vergelijkbare projecten. De Groep verwacht dat de verplichting in de komende twee jaar zal worden afgewikkeld.

Tegen de Groep zijn verschillende claims ingediend die met kracht worden bestreden. Voor de verwachte uitstroom van middelen uit hoofde van claims is een voorziening gevormd. De afwikkeling hiervan kan meerdere jaren duren.

23 Handelsschulden en overige te betalen posten	Toelichting	2009	2008
Handelsschulden		545.180	568.559
Overige schulden en overlopende passiva		415.409	395.815
Derivaten tegen reële waarde	24	4.531	254
Totaal		965.120	964.628

24 Financiële instrumenten

In het kader van de normale bedrijfsvoering loopt de Groep krediet-, liquiditeits-, valuta- en renterisico. Het risico van schommelingen in vreemde valutakoersen en rentepercentages wordt, indien noodzakelijk geacht, afgedekt met behulp van afgeleide financiële instrumenten.

Kredietrisico

De Raad van Bestuur heeft een kredietbeleid vastgesteld en het kredietrisico wordt voortdurend bewaakt. Waar nodig worden afnemers aan een kredietbeoordeling onderworpen. Op balansdatum was er nagenoeg geen sprake van belangrijke concentraties van kredietrisico.

De boekwaarde van de financiële activa vertegenwoordigt het maximale kredietrisico en bedraagt per balansdatum:

	2009	2008
Langlopende vorderingen	15.367	22.651
Handelsvorderingen	845.012	875.286
Overige vorderingen	120.081	112.308
Geldmiddelen en kasequivalenten	109.407	101.765
Totaal	1.089.867	1.112.010

De ouderdomsopbouw van de handelsvorderingen per balansdatum is als volgt:

	2009		2008	
	Bruto	Voorziening	Bruto	Voorziening
Niet vervallen	560.152	11.667	561.430	9.420
1 tot 60 dagen vervallen	123.189	3.071	170.307	2.484
61 tot 180 dagen vervallen	50.685	3.912	61.364	7.089
181 dagen tot een jaar vervallen	46.818	6.354	22.679	2.595
Meer dan één jaar vervallen	152.468	63.296	144.318	63.224
Totaal	933.312	88.300	960.098	84.812

De categorie meer dan één jaar vervallen betreft voornamelijk activiteiten waar een dergelijke ouderdomsopbouw gebruikelijk is.

Mutaties in de voorziening voor dubieuze handelsvorderingen gedurende het jaar waren als volgt:

	2009	2008
Per 1 januari	84.812	89.160
Verworven via overnames	478	1.044
Gedurende het boekjaar getroffen voorzieningen	12.505	7.491
Gedurende het boekjaar gebruikte voorzieningen	- 7.666	- 11.367
Vrijval van voorzieningen gedurende het boekjaar	- 1.985	- 1.279
Valutaomrekeningsverschillen	156	- 237
Per 31 december	88.300	84.812

Liquiditeitsrisico

Het uitgangspunt van het liquiditeitsrisicobeheer is dat voor zover mogelijk voldoende liquiditeiten worden aangehouden om te kunnen voldoen aan de huidige en toekomstige verplichtingen.

De Groep beschikt over gecommiteerde kredietfaciliteiten van in totaal 565 miljoen euro. Daarnaast beschikt de Groep over niet gecommiteerde kredietfaciliteiten ter grootte van circa 200 miljoen euro.

De contractuele vervalttermijnen van de financiële verplichtingen, inclusief de interestbetalingen, zijn als volgt:

	Boekwaarde	Contractuele kasstromen	< 6 maanden	6 – 12 maanden	1 – 2 jaar	2 – 5 jaar	> 5 jaar
31 december 2009							
Niet-afgeleide financiële verplichtingen							
Bankleningen	346.259	366.321	6.286	8.686	246.593	99.910	4.846
Financiële-leaseverplichtingen	15.125	15.831	3.427	1.900	3.474	6.100	930
Rekening-courantkredieten banken	167.749	167.749	167.749	–	–	–	–
Handelsschulden en overige te betalen posten	960.589	960.589	894.585	45.852	12.589	3.633	3.930
Afgeleide financiële verplichtingen							
Renteswaps	19.359	19.611	4.202	4.202	8.404	2.803	–
Valutatermijncontracten	4.533	5.719	5.698	19	2	–	–
Totaal	1.513.614	1.535.820	1.081.947	60.659	271.062	112.446	9.706

31 december 2008

Niet-afgeleide financiële verplichtingen

Bankleningen	351.918	402.863	12.594	11.079	22.744	349.397	7.049
Financiële-leaseverplichtingen	15.808	16.995	3.325	1.804	3.466	6.958	1.442
Rekening-courantkredieten banken	178.694	178.694	178.694	–	–	–	–
Handelsschulden en overige te betalen posten	964.374	964.374	898.301	33.871	21.283	7.434	3.485

Afgeleide financiële verplichtingen

Renteswaps	11.472	12.697	1.603	1.696	3.543	5.855	–
Valutatermijncontracten	254	265	157	108	–	–	–
Totaal	1.522.520	1.575.888	1.094.674	48.558	51.036	369.644	11.976

Valutarisico

Het valutarisico van de Groep vloeit voort uit zowel aan- en verkopen, waaronder begrepen het afsluiten van contracten met opdrachtgevers inzake uit te voeren projecten, als financieringsverplichtingen die luiden in een andere munt dan de functionele valuta van de entiteiten van de Groep, met name de euro en het Britse pond.

Nagenoeg alle aan- en verkopen geschieden in de functionele valuta. Vrijwel alle aan- en verkopen in een andere valuta dan de functionele worden afgedekt met termijncontracten. De Groep kwalificeert valutatermijncontracten als kasstroomafdekking en waardeert ze tegen reële waarde. De uitstaande valutatermijncontracten voor de Amerikaanse dollar, het Britse pond en de euro per balansdatum kunnen als volgt worden weergegeven:

Valutatermijncontracten

Lokale valuta (in duizenden)

	2009		2008	
	Aankoop	Verkoop	Aankoop	Verkoop
USD	21.039	21.251	11.432	13.045
EUR	5.397	5.439	6.909	9.740
GBP	3.980	3.895	4.161	691

Eind 2007 heeft de Groep een lening afgesloten van 20 miljoen Britse ponden. Deze lening is bedoeld als een economische hedge van het koersresultaat van de resultaten van de Britse dochtermaatschappijen. Het translatierisico betreft vooral de Zweedse en Britse dochterondernemingen en is niet afgedekt.

De belangrijkste wisselkoersen gedurende het verslagjaar luiden als volgt:

Euro	Gemiddelde koers		Koers per balansdatum	
	2009	2008	2009	2008
GBP 1	1,12	1,25	1,13	1,05
SEK 1	0,09	0,10	0,10	0,09
USD 1	0,72	0,68	0,69	0,71

Renterisico

Het beleid van de Groep is erop gericht om het renteprofiel van de netto schuldpositie per balansdatum te fixeren. Hiertoe heeft de Groep in zowel euro als in Britse pond luidende renteswaps afgesloten waarvoor hedge accounting wordt toegepast. De looptijden van de renteswaps sluiten aan op de looptijden van de gesyndiceerde bankleningen. Per 31 december 2009 had de Groep renteswaps met een gecontracteerd referentiebedrag van 426,3 miljoen euro (2008: 425,5 miljoen euro) bestaande uit respectievelijk 415,0 miljoen euro en 10,0 miljoen in het Britse pond (2008: respectievelijk 415,0 miljoen euro en 10,0 miljoen in het Britse pond). De Groep classificeert renteswaps als kasstroomafdekking en waardeert ze tegen reële waarde.

Per balansdatum is het renteprofiel van de rentedragende financiële instrumenten van de Groep als volgt:

	2009	2008
Instrumenten met een vaste rente		
Financiële leasevorderingen (lang- en kortlopend)	10.166	11.506
Overige langlopende vorderingen (inclusief kortlopend deel)	11.125	8.307
Bankleningen tegen onderpand	- 22.260	- 20.140
Bankleningen zonder verstrekte zekerheden	- 2	- 7.270
Financiële leaseverplichtingen	- 15.125	- 15.808
Totaal	- 16.096	- 23.405
Instrumenten met een variabele rente		
Geldmiddelen en kasequivalenten	109.407	101.765
Bankleningen tegen onderpand	- 3.312	- 5.920
Bankleningen zonder verstrekte zekerheden	- 320.685	- 318.588
Rekening-courantkredieten banken	- 167.749	- 178.694
Totaal	- 382.339	- 401.437

Door een wijziging van 1% in de rente per balansdatum zouden het resultaat en het eigen vermogen met de hieronder vermelde bedragen zijn af- of toegenomen. Aangenomen wordt daarbij dat alle andere variabelen, met name valutakoersen, constant blijven en voorts is van belastingeffecten afgezien.

Gevoeligheidsanalyse

	Resultaat			Eigen vermogen	
	Bedrag	1% toename	1% afname	1% toename	1% afname
31 december 2009					
Instrumenten met een variabele rente:					
■ Kortlopend	- 59.697	- 597	597	-	-
■ Langlopend	- 322.642	- 3.226	3.226	-	-
Totaal	- 382.339	- 3.823	3.823	-	-
Renteswaps – langlopend	426.300	4.263	- 4.263	9.507	- 9.507
Gevoeligheid kasstromen (netto)	43.961	440	- 440	9.507	- 9.507
31 december 2008					
Instrumenten met een variabele rente:					
■ Kortlopend	- 78.670	- 787	787	-	-
■ Langlopend	- 322.767	- 3.228	3.228	-	-
Totaal	- 401.437	- 4.015	4.015	-	-
Renteswaps – langlopend	425.500	4.255	- 4.255	13.119	- 13.119
Gevoeligheid kasstromen (netto)	24.063	240	- 240	13.119	- 13.119

De hoogte van de afgesloten renteswaps bedraagt 426,3 miljoen euro en komt nagenoeg overeen met de opgenomen gesyndiceerde bankleningen (436,0 miljoen euro), waardoor de rente van dit deel is gefixeerd. De rente op de geldmiddelen, kasequivalenten en rekening-courantkredieten banken is variabel en wordt niet afgedekt. De positie hiervan fluctueert namelijk gedurende het jaar, hetgeen voortkomt uit een tijdens het jaar wisselende behoefte aan financiering van het werkkapitaal.

Kapitaalbeheer

De Groep streeft naar een financieel gezond fundament waarbij de toekomst van de onderneming is gewaarborgd. Daartoe wordt zoveel mogelijk gebruik gemaakt van de ter beschikking gestelde kredietfaciliteiten.

De Groep heeft geen expliciete rendementsdoelstelling in relatie tot het aangewende kapitaal. Onder kapitaal verstaat de Groep het eigen vermogen. Wel streeft de Groep een operationele EBITA-marge na van 6%. Voor 2012 bedraagt de doelstelling een opbrengstenniveau van 5 miljard euro op jaarbasis. Er zijn het afgelopen jaar geen wijzigingen aangebracht in de kapitaalbeheerbenadering.

De Groep kent voor de Raad van Bestuur een aandelenregeling en kent jaarlijks aan een selecte groep van medewerkers aandelenopties toe. Ter afdekking van deze regelingen worden de daarvoor benodigde aandelen ingekocht. De Groep en haar dochtermaatschappijen zijn niet onderworpen aan een kapitaalceis.

Reële waarde

Het onderstaande overzicht bevat de boekwaardes van de financiële instrumenten:

	Boekwaarde 2009	Boekwaarde 2008
Tegen reële waarde gewaardeerde activa		
Voor afdekking gebruikte valutatermijncontracten:		
■ Activa (vast)	–	7.343
■ Activa (vlottend)	<u>278</u>	<u>587</u>
	278	7.930
Tegen geamortiseerde kostprijs gewaardeerde activa		
Financiële-leasevorderingen ¹	10.166	11.506
Overige langlopende vorderingen ¹⁺²	11.125	8.307
Handels- en overige vorderingen ³	958.891	982.502
Geldmiddelen en kasequivalenten	<u>109.407</u>	<u>101.765</u>
	1.089.589	1.104.080
Tegen reële waarde gewaardeerde verplichtingen		
Voor afdekking gebruikte renteswaps:		
■ Verplichtingen (langlopend)	– 19.359	– 11.472
Voor afdekking gebruikte valutatermijncontracten:		
■ Verplichtingen (kortlopend)	– 4.531	– 254
■ Verplichtingen (langlopend)	<u>– 2</u>	<u>–</u>
	– 23.892	– 11.726
Tegen geamortiseerde kostprijs gewaardeerde verplichtingen		
Financiële-leaseverplichtingen ¹	– 15.125	– 15.808
Bankleningen ¹⁺²	– 346.259	– 351.918
Handelsschulden en overige te betalen posten ²	– 960.589	– 964.374
Rekening-courantkredieten banken	<u>– 167.749</u>	<u>– 178.694</u>
	– 1.489.722	– 1.510.794

¹ Lang- en kortlopend.

² Exclusief derivaten (separaat vermeld).

³ Exclusief kortlopend deel van de langlopende vorderingen en derivaten.

De boekwaarde van de financiële instrumenten benadert de reële waarde op balansdatum.

Schatting van de reële waarde

Onderstaand worden de belangrijkste methoden en veronderstellingen vermeld die worden gebruikt bij het schatten van de reële waarde van financiële instrumenten die in het overzicht zijn opgenomen.

Derivaten

Renteswaps en valutatermijncontracten worden gewaardeerd op basis van genoteerde marktprijzen of door de actuele contantprijs in mindering te brengen op de gediscoteerde contractuele termijnprijs. Bij toepassing van contante-waardetechnieken zijn de toekomstige kasstromen gebaseerd op de beste schattingen van de leiding en de disconteringsvoet is een marktgerelateerde voet voor een vergelijkbaar instrument per de balansdatum.

Leningen

De reële waarde wordt berekend op basis van de gediscoteerde toekomstige aflossingen en rentebetalingen.

Financiële-leasevorderingen en -verplichtingen

De reële waarde wordt geschat op de contante waarde van de toekomstige kasstromen, gediscoteerd tegen de rente voor homogene lease-overeenkomsten. De geschatte reële waarde weerspiegelt verandering in de rente.

Handels- en overige vorderingen / handelsschulden en overige te betalen posten

Voor vorderingen en schulden die binnen één jaar vervallen wordt de nominale waarde geacht een afspiegeling te zijn van de reële waarde. Alle overige vorderingen en schulden worden contant gemaakt om de reële waarde te bepalen.

In de balans opgenomen activa en verplichtingen

Veranderingen in de reële waarde van valutatermijncontracten waarmee in vreemde valuta luidende monetaire activa en verplichtingen in economische zin worden afgedekt en waarvoor geen hedge accounting wordt toegepast, worden in de winst- en verliesrekening verantwoord. Zowel de veranderingen in de reële waarde van de termijncontracten als de valutakoersverschillen met betrekking tot de monetaire posten, worden opgenomen onder nettofinancieringsresultaat. De boekwaarde van de financiële instrumenten benadert de reële waarde op balansdatum.

Hiërarchie reële waarde

In de onderstaande tabel wordt een overzicht gegeven van tegen reële waarde opgenomen financiële instrumenten naar waarderingsmethode. De diverse niveaus zijn als volgt gedefinieerd:

- Niveau 1: genoteerde marktprijzen (niet gecorrigeerd) in actieve markten voor identieke activa of verplichtingen
- Niveau 2: input die geen onder niveau 1 vallende genoteerde marktprijs betreft en die waarneembaar is voor het actief of de verplichting, hetzij rechtstreeks (in de vorm van een prijs) hetzij indirect (dat wil zeggen, afgeleid van een prijs)
- Niveau 3: input voor het actief dat of de verplichting die niet op waarneembare marktgegevens is gebaseerd (niet-waarneembare input).

31 december 2009

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Totaal
Voor afdekking gebruikte valutatermijncontracten:				
■ Activa (vlottend)	–	278	–	278
■ Verplichtingen (kortlopend)	–	– 4.531	–	– 4.531
■ Verplichtingen (langlopend)	–	– 2	–	– 2
Voor afdekking gebruikte renteswaps:				
■ Verplichtingen (langlopend)	–	– 19.359	–	– 19.359
	–	– 23.614	–	– 23.614

31 december 2008

Voor afdekking gebruikte valutatermijncontracten:				
■ Activa (vast)	–	7.343	–	7.343
■ Activa (vlottend)	–	587	–	587
■ Verplichtingen (kortlopend)	–	– 254	–	– 254
Voor afdekking gebruikte renteswaps:				
■ Verplichtingen (langlopend)	–	– 11.472	–	– 11.472
	–	– 3.796	–	– 3.796

25 Operationele leaseovereenkomsten**Lease-overeenkomsten waarbij als lessee wordt opgetreden**

De verschuldigde bedragen uit hoofde van niet-opzegbare operationele lease-overeenkomsten vervallen als volgt:

	2009	2008
< 1 jaar	80.011	74.222
1 – 5 jaar	174.248	167.549
> 5 jaar	51.763	52.154
Totaal	306.022	293.925

De Groep huurt gebouwen en overige materiële vaste activa op basis van operationele leases. De lease-overeenkomsten kennen doorgaans een looptijd van een beperkt aantal jaar, met een optie tot verlenging. Bij geen van de lease-overeenkomsten is sprake van voorwaardelijke leasebetalingen.

In het boekjaar 2009 werd uit hoofde van operationele leasing een last van 86,4 miljoen euro in de winst- en verliesrekening opgenomen (2008: 78,3 miljoen euro).

26 Verbonden partijen**Identiteit van verbonden partijen**

Er is sprake van een relatie tussen verbonden partijen tussen de Groep en haar dochterondernemingen, de Stichting Pensioenfonds Imtech, geassocieerde deelnemingen, joint ventures en de bestuurders en commissarissen.

Overige transacties met verbonden partijen**Geassocieerde deelnemingen**

Gedurende het boekjaar 2009 kochten geassocieerde deelnemingen goederen en diensten van de Groep voor een bedrag van 8,9 miljoen euro. Transacties met geassocieerde deelnemingen vinden plaats op een zakelijke, objectieve basis. Per 31 december 2009 waren geassocieerde deelnemingen 3,1 miljoen euro aan de Groep verschuldigd (2008: 9,0 miljoen euro).

Joint ventures

Gedurende het boekjaar 2009 kochten joint ventures goederen en diensten van de Groep voor een bedrag van 10,4 miljoen euro (2008: 2,5 miljoen euro). Per 31 december 2009 waren joint ventures 3,5 miljoen euro (2008: 2,0 miljoen euro) aan de Groep verschuldigd. Transacties met joint ventures vinden plaats op een zakelijke, objectieve basis.

VENNOOTSCHAPPELIJKE BALANS VAN IMTECH N.V.

In duizenden euro's, vóór winstbestemming

	31 december 2009	31 december 2008
Activa		
1 Materiële vaste activa	–	80
2 Immateriële activa	159.818	146.601
3 Deelnemingen in en vorderingen op groepsmaatschappijen	1.018.508	898.426
4 Overige financiële vaste activa	1	876
Totaal vaste activa	1.178.327	1.045.983
5 Vorderingen	25.291	30.600
Geldmiddelen en kasequivalenten	1.496	3.039
Totaal vlottende activa	26.787	33.639
Totaal activa	1.205.114	1.079.622
Eigen vermogen		
6 Aandelenkapitaal	65.670	64.528
7 Agioreserve	34.978	36.120
8 Overige reserves	271.190	181.946
9 Onverdeeld resultaat	126.215	113.341
Eigen vermogen	498.053	395.935
Verplichtingen		
10 Voorzieningen	14.981	14.922
11 Langlopende schulden	316.450	307.809
Totaal langlopende verplichtingen	331.431	322.731
Schulden aan banken	323.843	316.504
Schulden aan groepsmaatschappijen	7.066	2.208
12 Overige schulden	44.721	42.244
Totaal kortlopende verplichtingen	375.630	360.956
Totaal eigen vermogen en verplichtingen	1.205.114	1.079.622

VENNOOTSCHAPPELIJKE WINST- EN VERLIESREKENING VAN IMTECH N.V.

In duizenden euro's

	2009	2008
Resultaten uit deelnemingen na belastingen	158.750	131.907
Overige baten en lasten na belastingen	– 32.535	– 18.566
	126.215	113.341

TOELICHTING OP DE VENNOOTSCHAPPELIJKE BALANS EN DE WINST- EN VERLIESREKENING VAN IMTECH N.V.

In duizenden euro's, tenzij anders aangegeven

Grondslagen voor financiële verslaggeving

De Vennootschap maakt voor de bepaling van de grondslagen voor de waardering van activa en passiva en resultaatbepaling van haar vennootschappelijke jaarrekening gebruik van de optie die wordt geboden in artikel 362 lid 8 Boek 2 BW. Dit houdt in dat de grondslagen voor de waardering van activa en passiva en resultaatbepaling (hierna 'waarderingsgrondslagen') van de vennootschappelijke jaarrekening gelijk zijn aan de waarderingsgrondslagen die voor de geconsolideerde jaarrekening zijn toegepast. Hierbij worden deelnemingen waarop invloed van betekenis wordt uitgeoefend op basis van de nettovermogenswaarde verwerkt, waarbij de nettovermogenswaarde wordt bepaald op basis van de waarderingsgrondslagen die in de geconsolideerde jaarrekening zijn toegepast. Verwezen wordt naar pagina 83 tot en met 90.

1 Materiële vaste activa	2009	2008
Boekwaarde per 1 januari	80	242
Afschrijvingen	<u>- 80</u>	<u>- 162</u>
Boekwaarde per 31 december	-	80
Als volgt samengesteld:		
Aanschaffingswaarde	809	809
Cumulatieve afschrijvingen	<u>809</u>	<u>729</u>

2 Immateriële activa	Goodwill	Overige immateriële activa	Totaal
Boekwaarde per 1 januari 2009	146.177	424	146.601
Aanpassing verkrijgingsprijs	35	-	35
Investerings	11.319	2.301	13.620
Amortisatie	<u>-</u>	<u>- 438</u>	<u>- 438</u>
Boekwaarde per 31 december 2009	157.531	2.287	159.818
Als volgt samengesteld:			
Aanschaffingswaarde	159.437	3.121	162.558
Cumulatieve amortisatie en bijzondere waardevermindervingsverliezen	<u>- 1.906</u>	<u>- 834</u>	<u>- 2.740</u>

3 Deelnemingen in en vorderingen op groepsmaatschappijen	2009	2008
Aandelen	1.012.826	871.229
Vorderingen	<u>5.682</u>	<u>27.197</u>
Totaal	<u>1.018.508</u>	<u>898.426</u>

Aandelen

De aandelen zijn gewaardeerd op nettovermogenswaarde en het verloop daarvan is als volgt:

	2009	2008
Stand per 1 januari	871.229	493.683
Nieuwe deelnemingen	39.379	51.920
Uitbreiding van deelnemingen	6.859	278.971
Deconsolidaties	- 559	3.279
Resultaten	158.750	131.907
Ontvangen dividend	- 80.127	- 62.708
Valutaomrekeningsverschillen	22.456	- 30.973
Mutatie afdekkingsreserve van deelnemingen	- 8.027	-
Overige mutaties	<u>2.866</u>	<u>5.150</u>
Stand per 31 december	<u>1.012.826</u>	<u>871.229</u>

Een lijst van deelnemingen in groepsmaatschappijen en andere deelnemingen conform artikel 379 Boek 2 van het Burgerlijk Wetboek, is ten kantore van het Handelsregister te Rotterdam gedeponeerd.

4 Overige financiële vaste activa	2009	2008
Effecten	1	1
Derivaten tegen reële waarde	–	334
Uitgestelde belastingvorderingen	–	541
Totaal	1	876

5 Vorderingen	2009	2008
Vorderingen op groepsmaatschappijen	16.123	14.486
Belastingen en premies sociale verzekeringen	268	469
Overige vorderingen en overlopende activa	8.900	15.645
Totaal	25.291	30.600

6 Aandelenkapitaal

Het aantal uitstaande gewone aandelen van 0,80 euro nominaal bedraagt per 31 december 2009 78.376.728 (2008: 77.462.396). Per 31 december 2009 bedraagt het geplaatste kapitaal 82.087.483 (2008: 80.659.647) gewone aandelen, waarvan er 3.710.755 (2008: 3.197.251) aandelen gehouden worden door de Vennootschap ter dekking van de verplichtingen uit hoofde van de aandelenregeling voor de Raad van Bestuur en de aandelenoptieregeling (zie pagina 97 respectievelijk pagina 95).

7 Agioreserve	2009	2008
Stand per 31 december	34.978	36.120
Bestaande uit:		
Fiscaal belast uitkeerbaar	8.593	8.593
Fiscaal onbelast uitkeerbaar	26.385	27.527
Totaal	34.978	36.120

In 2009 is 1,1 miljoen euro als gevolg van stockdividend ten laste van de fiscaal onbelast uitkeerbare agioreserve gebracht (2008: nihil).

8 Overige reserves	2009	2008
Stand per 1 januari	181.946	174.113
Winstbestemming	85.014	55.680
Inkoop eigen aandelen	– 12.924	– 16.506
Uitoefening aandelenopties gewone aandelen	4.976	2.502
Op aandelen gebaseerde betalingen	3.555	2.385
Mutatie afdekkingsreserve	– 14.116	– 2.608
Valutaomrekeningsverschillen	22.739	– 33.620
Stand per 31 december	271.190	181.946

De in de overige reserves begrepen wettelijke reserves zijn niet van materieel belang. De kostprijs van de ingekochte aandelen is in mindering gebracht op de overige reserves. De stand van de reserve omrekeningsverschillen ultimo 2009 bedraagt 19,1 miljoen euro negatief (2008: 41,9 miljoen euro negatief).

9 Onverdeeld resultaat

Voorstel winstbestemming:

	2009	2008
Dividend gewone aandelen	50.161	45.703
Toevoeging aan de overige reserves	76.054	67.638
Totaal	126.215	113.341

10 Voorzieningen

	Uitgestelde belastingver- plichtingen	Pensioen- voorziening	Garanties en claims	Totaal
Stand per 1 januari 2008	2.394	4.598	7.012	14.004
Dotaties	–	5.000	–	5.000
Onttrekkingen	– 2.394	– 1.608	– 80	– 4.082
Stand per 31 december 2008	–	7.990	6.932	14.922
Stand per 1 januari 2009	–	7.990	6.932	14.922
Dotaties	968	–	–	968
Onttrekkingen	–	– 860	– 49	– 909
Stand per 31 december 2009	968	7.130	6.883	14.981

11 Langlopende schulden

	2009	2008
Gesyndiceerde bankleningen	298.164	297.439
Derivaten tegen reële waarde	18.286	10.370
Totaal	316.450	307.809

Voor een toelichting op de derivaten wordt verwezen naar onderdeel 20 Leningen en overige financieringsverplichtingen van de toelichting op de geconsolideerde jaarrekening.

12 Overige schulden

	2009	2008
Belastingen en premies sociale verzekeringen	7.820	3.717
Diverse schulden	36.901	38.527
Totaal	44.721	42.244

Niet uit de balans blijvende verplichtingen

Voor het merendeel van de Nederlandse dochtermaatschappijen heeft Imtech N.V. een verklaring van aansprakelijkstelling op grond van artikel 403 Boek 2 BW afgegeven. Daarnaast heeft Imtech N.V. afzonderlijke concerngaranties afgegeven ten behoeve van dochtermaatschappijen tot meerdere zekerheid voor de nakoming van specifiek omschreven contractuele verplichtingen jegens derden. Deze concerngaranties betreffen zogenaamde vooruitbetalingsgaranties in de technische aanneming en zuivere nakomingsgaranties. Een groot gedeelte van de concerngaranties is afgegeven voor bedrijven, waarvoor reeds bovenbedoelde verklaring van aansprakelijkstelling is afgegeven en ten kantore van het Handelsregister is gedeponeerd. De schulden van deze dochtermaatschappijen bedroegen per balansdatum 520 miljoen euro (2008: 558 miljoen euro). Imtech N.V. is voorts hoofdelijk aansprakelijk voor de schulden van haar dochtermaatschappijen uit hoofde van de krediet- en garantiefaciliteiten. Tenslotte staat Imtech N.V. aan het hoofd van de fiscale eenheid voor de vennootschaps- en omzetbelasting en is uit dien hoofde hoofdelijk aansprakelijk voor de belastingschulden van deze fiscale eenheden.

13 Honoraria van de accountant

De volgende honoraria van KPMG zijn ten laste gebracht van de onderneming, haar dochtermaatschappijen en andere maatschappijen die zij consolideert, een en ander zoals bedoeld in artikel 2:382a BW.

			2009			2008
	KPMG	Overig	Totaal	KPMG	Overig	Totaal
	Accountants N.V.	KPMG netwerk		Accountants N.V.	KPMG netwerk	
Onderzoek van de jaarrekening	1.027	1.993	3.020	1.076	1.833	2.909
Andere controleopdrachten	126	84	210	43	116	159
Adviesdiensten op fiscaal terrein	–	650	650	–	641	641
Andere niet-controlediensten	335	215	550	330	989	1.319
Totaal	1.488	2.942	4.430	1.449	3.579	5.028

De leden van de Raad van Bestuur hebben het jaarverslag en de jaarrekening ondertekend om te voldoen aan hun wettelijke verplichting op grond van artikel 101 lid 2 Boek 2 BW en artikel 5:25c lid 2 sub c Wet op het Financieel Toezicht. De commissarissen hebben de jaarrekening ondertekend om te voldoen aan hun wettelijke verplichting op grond van artikel 101 lid 2 Boek 2 BW.

Gouda, 15 februari 2010

Raad van Commissarissen

Ir. R.M.J. van der Meer
Drs. G.J. de Boer-Kruyt
E.A. van Amerongen
Drs. A. van Tooren
Prof. dr. W.A.F.G. Vermeend
Drs. A. Baan

Raad van Bestuur

Dr. ir. R.J.A. van der Bruggen
Mr. B.R.I.M. Gerner

Aan de Aandeelhouders van Imtech N.V.

ACCOUNTANTSVERKLARING

Verklaring betreffende de jaarrekening

Wij hebben de jaarrekening 2009 van Imtech N.V. te Gouda, statutair gevestigd te Rotterdam, gecontroleerd. De jaarrekening omvat de geconsolideerde en de vennootschappelijke jaarrekening. De geconsolideerde jaarrekening bestaat uit de geconsolideerde balans per 31 december 2009, de geconsolideerde winst- en verliesrekening, het geconsolideerd overzicht van de gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten, het geconsolideerd mutatieoverzicht van het eigen vermogen en het geconsolideerd kasstroomoverzicht over 2009 en de toelichting, bestaande uit een overzicht van de belangrijkste grondslagen voor financiële verslaggeving en overige toelichtingen. De vennootschappelijke jaarrekening bestaat uit de vennootschappelijke balans per 31 december 2009 en de vennootschappelijke winst- en verliesrekening over 2009 met de toelichting.

Verantwoordelijkheid van het bestuur

Het bestuur van de entiteit 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 entiteit. 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 vermogen van Imtech N.V. per 31 december 2009 en van het resultaat en de kasstromen over 2009 in overeenstemming met International Financial Reporting Standards zoals aanvaard binnen de Europese Unie en met Titel 9 Boek 2 BW.

Oordeel betreffende de vennootschappelijke jaarrekening

Naar ons oordeel geeft de vennootschappelijke jaarrekening een getrouw beeld van de grootte en de samenstelling van het vermogen van Imtech N.V. per 31 december 2009 en van het resultaat over 2009 in overeenstemming met Titel 9 Boek 2 BW.

Verklaring betreffende andere wettelijke voorschriften

Op grond van de wettelijke verplichting ingevolge artikel 2:393 lid 5 onder f 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.

Rotterdam, 15 februari 2010

KPMG ACCOUNTANTS N.V.

Drs. P.W.J. Smorenburg RA

Statutaire bepaling inzake winstbestemming

De regeling van de winstbestemming is vervat in artikel 24.3 tot en met 24.12 van de statuten van de Vennootschap en luidt zakelijk weergegeven als volgt:

Preferente aandelen

Op preferente aandelen wordt een dividend uitgekeerd overeenkomstig de gemiddelde Eurobasisrente zoals toegepast door ABN AMRO Bank N.V. of haar rechtsopvolger, verhoogd met twee procent. Indien en voorzover de winst niet voldoende is om deze uitkering volledig te doen, kan de Raad van Bestuur besluiten het tekort uit te keren ten laste van de reserves (met uitzondering van de specifiek voor financieringspreferente aandelen bestemde reserves). Indien en voor zover deze uitkering ook niet ten laste van deze reserves kan worden gedaan, wordt uit de winst die in de daarop volgende jaren wordt geboekt eerst een zodanige uitkering aan de houders van preferente aandelen gedaan dat het tekort volledig is aangezuiverd alvorens op de financieringspreferente aandelen en de gewone aandelen kan worden uitgekeerd.

Financieringspreferente aandelen

Vervolgens wordt op elk financieringspreferent aandeel van een serie een dividend uitgekeerd (of aan de daartoe bestemde reserve toegevoegd) overeenkomstig het effectieve rendement op staatsleningen met een (resterende) looptijd van acht tot negen jaar, zoals gepubliceerd in de Officiële Prijscourant van Euronext Amsterdam by NYSE Euronext, voorafgaand aan de uitgifte van de desbetreffende serie, eventueel verhoogd of verlaagd met een opslag ter grootte van maximaal tweeënhalf procentpunt dan wel afslag ter grootte van maximaal een half procentpunt al naar gelang de marktomstandigheden, welke opslag dan wel afslag kan verschillen per serie. Eens per tien jaar zal het dividendpercentage van de desbetreffende serie worden aangepast aan het alsdan geldende rendement van de hiervoor bedoelde staatsleningen, eventueel verhoogd of verlaagd met voornoemde opslag dan wel afslag. Indien en voor zover de winst niet voldoende is om deze uitkering volledig te doen, zal het tekort worden uitgekeerd ten laste van specifiek daartoe bestemde reserves. Indien en voor zover deze uitkering ook niet ten laste van deze reserves kan worden gedaan, wordt uit de winst die in de daaropvolgende jaren wordt geboekt eerst een zodanige uitkering aan de houders van financieringspreferente aandelen gedaan (of aan de daartoe bestemde reserve toegevoegd) dat het tekort volledig is aangezuiverd alvorens op gewone aandelen kan worden uitgekeerd.

Gewone aandelen

De Raad van Bestuur bepaalt met goedkeuring van de Raad van Commissarissen welk gedeelte van de na toepassing van het hiervoor bepaalde resterende winst wordt gereserveerd. Het gedeelte van de winst dat resteert staat ter beschikking van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders.

Voorstel tot winstbestemming

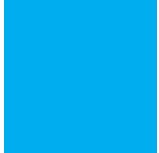
Aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders zal worden voorgesteld de nettowinst van 126,2 miljoen euro als volgt te bestemmen: 50,2 miljoen euro als dividend uit te keren aan houders van gewone aandelen, naar keuze in contanten of in aandelen, en het restant van 76,0 miljoen euro toe te voegen aan de overige reserves. Het dividendvoorstel is vermeld op pagina 12 van het Bericht van de Raad van Commissarissen.

Bijzonder statutair recht inzake zeggenschap

Er zijn geen personen die een bijzonder statutair recht inzake de zeggenschap in de Vennootschap kunnen laten gelden. Evenmin zijn winstbewijzen uitgegeven.

Gebeurtenissen na balansdatum

In het kader van haar strategisch groeiplan 2012 heeft de Groep op 1 februari 2010 haar niet-kernactiviteiten op het gebied van blusproducten en blussystemen gedesinvesteerd en met een beperkt boekresultaat verkocht aan de private equity specialist Bencis Capital Partners. Het betreft de business units Saval (Nederland en België) en Knowsley (UK). Met circa 230 medewerkers realiseren de verkochte ondernemingen een totale omzet op jaarbasis van ongeveer 36 miljoen euro.



Ir. R.M.J. (Rudy) van der Meer (64)



- Voorzitter, benoemd in 2005, lopende termijn tot 2013, lid van de Audit Commissie, lid van de Honorerings- en Benoemingscommissie
- Voormalig lid Raad van Bestuur Akzo Nobel N.V.

Commissariaten

- ING Bank Nederland N.V. en ING Verzekeringen Nederland N.V.
- Energie Beheer Nederland B.V. (voorzitter)
- Gazelle Holding BV (voorzitter)
- James Hardie Industries N.V.

Belangrijke nevenfuncties

- Voorzitter Bestuur Universiteitsfonds Delft
- Voorzitter Alumnivereniging TU Delft

Mw. Drs. G.J. (Dien) de Boer-Kruijt (65)



- Benoemd in 1999, lopende termijn tot 2011
- Persoonlijk adviseur; programma's voor authentiek leiderschap voor bedrijfsleven, overheid en wetenschap

Commissariaten

- Sara Lee/DE N.V.
- Reed Elsevier N.V.
- Allianz Nederland Groep N.V.

Belangrijke nevenfuncties

- Raad van Toezicht Nationaal Register voor Commissarissen
- Raad van Toezicht International Children Support
- Raad van Toezicht Samsara, voor Thaise bergvolken

E.A. (Eric) van Amerongen (56)



- Benoemd in 2002, lopende termijn tot 2010, voorzitter van de Honorerings- en Benoemingscommissie
- Voormalig CEO Koninklijke Swets & Zeitlinger N.V.

Commissariaten

- Thales Nederland (voorzitter)
- HITT NV (vice-voorzitter)
- Shanks Group Plc (senior independent non executive director)
- BT Nederland B.V. (voorzitter)
- Essent N.V.
- Koninklijke Wegener N.V.
- ASM International N.V.

Belangrijke nevenfuncties

- ANWB B.V., tevens lid Raad van Toezicht Vereniging ANWB

Drs. A. (Harry) van Tooren (62)



- Benoemd in 2006, lopende termijn tot 2010, voorzitter van de Audit Commissie
- Voormalig lid Executive Committee ING Europe / Wholesale international

Commissariaten

- Hunter Douglas N.V.

Belangrijke nevenfuncties

- Lid Raad van Toezicht Maasstad Ziekenhuis

Prof. Dr. W.A.F.G. (Willem) Vermeend (61)



- Benoemd in 2007, lopende termijn tot 2011
- Ondernemer, Hoogleraar European Fiscal Economics Universiteit Maastricht

Commissariaten

- Randstad Holding N.V.
- Mitsubishi Motors Europe B.V.
- HSB Bouw Volendam

Belangrijke nevenfuncties

- Lid Raad van Toezicht Erasmus Universiteit en Erasmus MC

Drs. A. (Adri) Baan (67)



- Benoemd in 2008, lopende termijn tot 2012, lid van de Audit Commissie
- Voormalig Executive Vice President Koninklijke Philips Electronics N.V.

Commissariaten

- Koninklijke Volker Wessels Stevin N.V. (voorzitter)
- Wolters Kluwer N.V. (voorzitter)
- Océ N.V.
- Dockwise Ltd. (voorzitter)

Belangrijke nevenfuncties

- Senior adviseur Warburg Pincus UK
- Lid Raad van Toezicht Universiteit van Amsterdam
- Lid Raad van Toezicht Amsterdam Medisch Centrum
- Voorzitter Stichting Resocialisatie en Begeleiding Criminele Jongeren

RAAD VAN BESTUUR

DIRECTIERAAD²



Dr. ir. R.J.A. (René) van der Bruggen (62)
Voorzitter Raad van Bestuur



Mr. B.R.I.M. (Boudewijn) Gerner (58)
Lid Raad van Bestuur



E.R. (Eric) van den Adel RA (47)
Algemeen Directeur Imtech Marine Group



K.P.H. (Håkan) Bergkvist (58)
Algemeen Directeur Imtech Nordic



K. (Klaus) Betz (54)
Voorzitter Directie Imtech Deutschland



Ing. B. (Bart) Bouwmeester MBA (42)
Algemeen Directeur Imtech Nederland



Ir. J.A. (Jan) Casteleijn (60)
Algemeen Directeur Imtech Infra



M.G.A. (Tijn) van Dommelen (43)
Algemeen Directeur Imtech ICT



A.F. (Jos) Graauwmans (52)
Directeur Personeel & Organisatie



J. (Javier) Llanos Acuña (51)
Algemeen Directeur Imtech Spain



Mr. M.E.J. (Mark) Salomons (48)
Secretaris van de Vennootschap

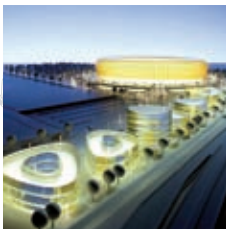


J.M. (Jim) Steele (62)
Algemeen Directeur Imtech UK

Peildatum leeftijden per 1 januari 2010.

¹ Alle commissarissen bezitten de Nederlandse nationaliteit.

² De leden van de Raad van Bestuur maken deel uit van de Directieraad.



Imtech N.V.

Quinterium Offices I

Kampenringweg 45a

2803 PE Gouda

Postbus 399

2800 AJ Gouda

Telefoon +31 182 54 35 43

Fax +31 182 54 35 00

info@imtech.eu

www.imtech.eu

Investors Relations

Telefoon +31 182 54 35 04

Fax +31 182 54 35 00

investors@imtech.eu

www.investors.imtech.eu

150 JAAR Imtech =
E + ICT + W

www.imtech.eu