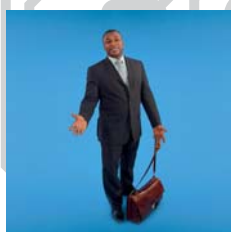
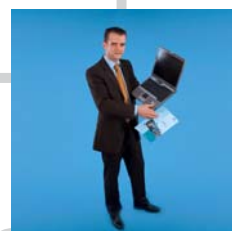
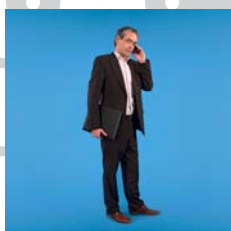
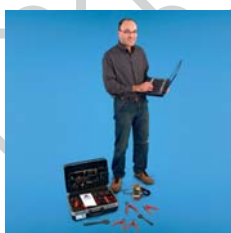
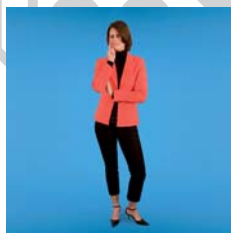


JAARVERSLAG 2007



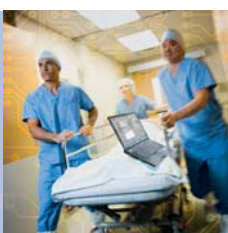
Imtech



in HRM

KERNPUNTEN

- 2007 topjaar voor Imtech:
 - EBITA: 156,5 miljoen euro, + 38,1% (autonoom + 21,2%)
 - Opbrengsten: 3.346 miljoen euro, + 17,9% (autonoom + 7,2%)
 - Orderportefeuille: 3.815 miljoen euro, + 30,5%
 - Operationele EBITA-marge: 5,1% (2006: 4,5%)
 - Nettowinst: 91,9 miljoen euro, + 35,9%
 - Winst per aandeel voor amortisatie en bijzondere waardevermindering van immateriële activa: 1,29 euro, + 40,2%
 - Dividend per gewoon aandeel: 0,47 euro (2006: 0,36 euro)
- Significante groei Benelux, hoge groei Duitsland & Oost-Europa, sterke groei in UK, Ierland & Spanje, forse groei in ICT, Mobility en Marine
- Imtech op weg naar leidende positie als Europese technische dienstverlener en in mondiale maritieme markt, doelstellingen: opbrengsten 5 miljard euro in 2012, onder handhaving van operationele EBITA-margedoelstelling van 6%
- Vooruitzichten 2008: verdere toename van de EBITA door autonome groei en acquisities



in ICT

PROFIEL EN MISSIE

- Imtech is een Europese technische dienstverlener met circa 18.000 medewerkers, ruim 3,3 miljard euro aan opbrengsten en meer dan 250 vestigingen, waaronder ruim 200 vestigingen in Europa en ruim 60 maritieme (service)vestigingen langs belangrijke scheepvaartroutes.
- Imtech staat voor de integratie van technologieën (elektrotechniek, ICT, werktuigbouw) en de samenwerking van gedreven mensen met visie.
- Imtech bundelt innovatief vermogen, professionals met drive en ambitieuze opdrachtgevers. Mensen die geboeid zijn door de meerwaarde van technologie. Mensen die ervan overtuigd zijn dat technologie businessprocessen kan veranderen en toegevoegde waarde kan bieden.
- Imtech bedient meer dan 14.000 klanten en biedt deze toegevoegde waarde in de vorm van integrale en multidisciplinaire totaaloplossingen die leiden tot 'change in business': betere bedrijfsprocessen en meer rendement voor opdrachtgevers én van de klanten die zij op hun beurt bedienen. Imtech realiseert die waardecreatie door diepgaand inzicht in en kennis van (primaire en secundaire) processen van klanten, intensieve samenwerking met en voor klanten en door goede domeinkennis van de markten waarin deze klanten actief zijn.
- Imtech biedt ook oplossingen die bijdragen aan een duurzame leefbare samenleving, bijvoorbeeld op het gebied van energie, milieu, fijnstof en water, maar ook bij het verbeteren van de mobiliteit, hogere veiligheid en in de zorg.



met klanten

TOEGEVOEGDE WAARDE

- Imtech is in staat om de technologieën elektrotechniek, ICT, werktuigbouw over de volle breedte en diepte van het technologisch spectrum te bundelen tot integrale en multidisciplinaire totaaloplossingen die opdrachtgevers toegevoegde waarde bieden.
- 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.
- Imtech bezit sterke posities in de markten van buildings, industry, infra & mobility in België, Duitsland, Luxemburg, Nederland, Oost-Europa, Spanje, de UK en Ierland. In de maritieme markt behoort Imtech tot de mondiale top-5.



in energie

Op de cover van dit jaarverslag zijn de volgende Imtech-medewerkers (van links naar rechts) afgebeeld: Frank Brand – Directeur Productgroepen Buildings, Claire Doorschodt – Medewerker Marketing/PR Industry, Richard Heijmen – P&O-functionaris Industry, Gert Seinen – Service Specialist Buildings, Noha Zwaans – P&O-functionaris ICT, Dirk Muis – Consultant, Arbodienst, Bas Dirkse – Projectleider ICT, Dalano Kemble – Monteur Infra, Hans Koolwijk – Marketing & Sales Manager Marine, Astrid Marré – Management Assistente Imtech N.V., Remi Mankers – Account Manager Industry, Patrick van Hoogenhuizen – Monteur Buildings

2	Kerncijfers
4	Informatie over het aandeel Imtech
6	Imtech-competentiepiramide
7	Organisatie, markten en competenties
8	Voorwoord Raad van Bestuur
10	Bericht van de Raad van Commissarissen
15	Corporate Governance
18	Verslag Raad van Bestuur
18	2007 topjaar, Imtech op weg naar leidende positie
20	Overnames
20	Dividendvoorstel
21	Visie en toegevoegde waarde
21	Organisatie
24	Procurement
24	SWOT-analyse
26	Actualisatie strategie tot 2012
29	Herfinanciering
29	Doelstellingen
29	Vooruitzichten
31	Benelux
36	Duitsland & Oost-Europa
43	UK, Ierland & Spanje
50	ICT, Mobility & Marine
61	Financiën en middelen
63	Risicobeheersing
67	Human Resources
70	Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen

Jaarrekening

78	Geconsolideerde winst- en verliesrekening
79	Geconsolideerd overzicht van het totaalresultaat
80	Geconsolideerde balans
82	Geconsolideerd kasstroomoverzicht
83	Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening
125	Vennootschappelijke balans van Imtech N.V.
126	Vennootschappelijke winst- en verliesrekening van Imtech N.V.
127	Toelichting op de vennootschappelijke balans en de winst- en verliesrekening van Imtech N.V.
131	Overige gegevens
131	Accountantsverklaring
132	Statutaire bepaling inzake winstbestemming
132	Voorstel tot winstbestemming
132	Bijzonder statutair recht inzake zeggenschap

Personalia (Raad van Commissarissen,
Raad van Bestuur en Directieraad)

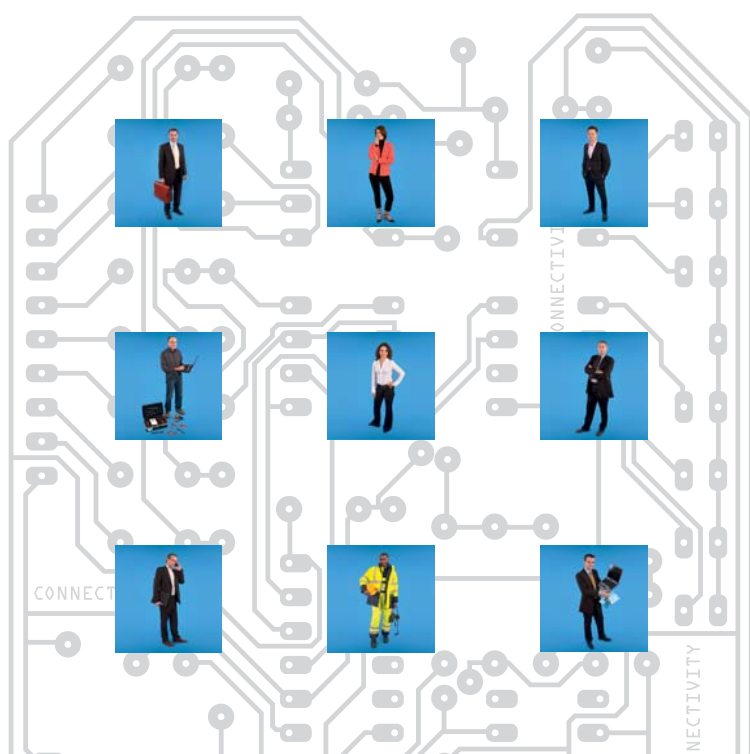


Van dit jaarverslag is een Engelse versie beschikbaar. De Nederlandse versie is bindend in geval van eventuele tegenstrijdigheden.

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

Connectivity

In de eenentwintigste eeuw zijn we, als we dat willen, dankzij nieuwe technologieën altijd met iedereen verbonden. Waar ook ter wereld, 24/7. Het heeft ons leven ingrijpend veranderd. Nieuwe business opportuniteiten gegenereerd. Onze communicatie verrijkt. Er zijn nieuwe vormen van dienstverlening ontstaan. Andere manieren van met elkaar samenwerken. Het heeft onze relaties, zakelijk én privé, een nieuwe dimensie gegeven. Technologie is de 'harde' kant van die verandering. De 'zachte' kant is connectivity. Verbondenheid. Betrokken zijn met en bij elkaar. Willen weten wat de klant, je zakelijke partner of je collega drijft. Er naar streven elkaar zo goed mogelijk van dienst te zijn. Via technologische oplossingen waarin – toch altijd – de mens centraal staat. Dat is de core business van Imtech. Vandaar dat connectivity het thema is van dit jaarverslag. Samen succesvol!



KERNCIJFERS

in miljoenen euro's, tenzij anders aangegeven

	2007	2006	2005	2004	2003 ⁵
Opbrengsten	3.346	2.839	2.379	2.016	2.126
EBITA	156,5	113,3	86,3	72,0 ⁴	73,9
EBIT	147,3	108,8	83,2	70,7 ⁴	70,8
Orderportefeuille	3.815	2.924	2.396	2.132	2.086
Operationele EBITA-marge ¹	5,1%	4,5%	4,1%	4,1% ⁴	3,9%
EBITA-marge	4,7%	4,0%	3,6%	3,6% ⁴	3,5%
Aantal medewerkers	18.231	16.362	14.519	12.836	13.100
Nettowinst ²	92	68	51	44 ⁴	44
Nettowinst ²	92	68	51	36	44
Kasstroom	125	92	73	55	67
Eigen vermogen ultimo boekjaar ²	367	321 ⁷	288	265	311
Nettokaspositie	-92	-25	102	92	124
Nettorendement eigen vermogen per 1/1 ²	28,6%	24,1% ⁷	19,2%	14,2%	14,9%
Nettorendement gemiddeld eigen vermogen ²	26,7%	22,5% ⁷	18,4%	13,9%	14,5%
Eigen vermogen : balanstotaal	0,20	0,21	0,22	0,25	0,34
Lang vermogen : totaal vaste activa	1,26	1,51 ⁷	1,88	2,25	3,00
Vlottende activa : kortlopende verplichtingen	1,11	1,17 ⁷	1,29	1,41	1,69
Rentedekking	7,0	9,9	7,3	8,9	11,5
Aantal uitstaande aandelen in miljoenen (ultimo boekjaar) ⁶	78,4	78,7	78,2	78,1	77,6
Aantal uitstaande aandelen in miljoenen (gemiddeld) ⁶	78,6	78,8	78,5	77,8	77,5
Per aandeel van 0,80 euro nominaal⁶					
Kasstroom ^{2,3}	1,59	1,17	0,93	0,71	0,87
Nettowinst vóór amortisatie en bijzondere waardevermindering van immateriële activa ^{2,3}	1,29	0,92	0,69	0,58 ⁴	0,61
Nettowinst ^{2,3}	1,17	0,86	0,65	0,46	0,57
Eigen vermogen ²	4,68	4,08 ⁷	3,68	3,39	4,01
Dividend	0,47	0,36	0,36	0,36	0,36
Pay-out	40%	41%	55%	63% ⁴	63%

¹ Vóór holdingkosten.

² Toe te rekenen aan aandeelhouders van Imtech N.V.

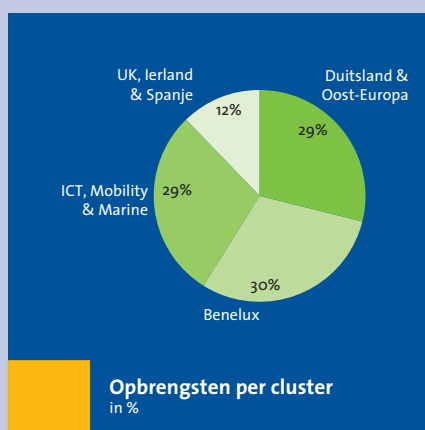
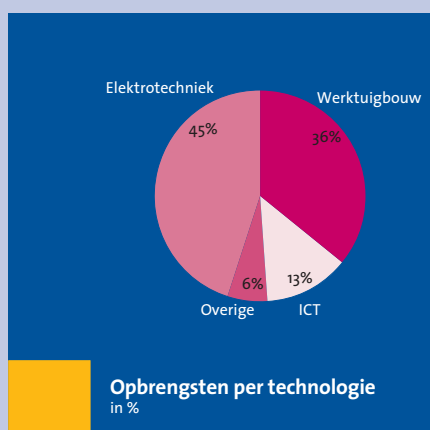
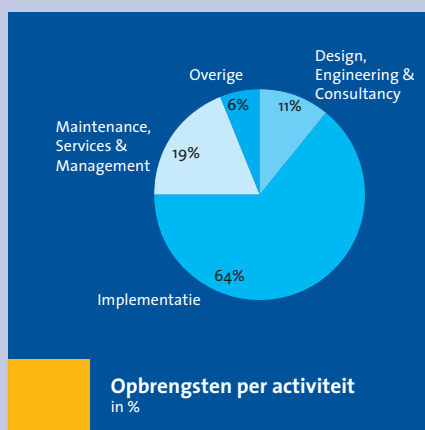
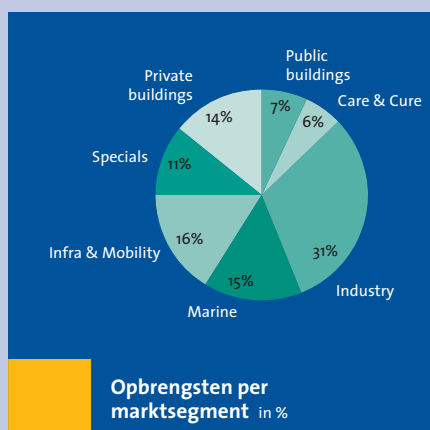
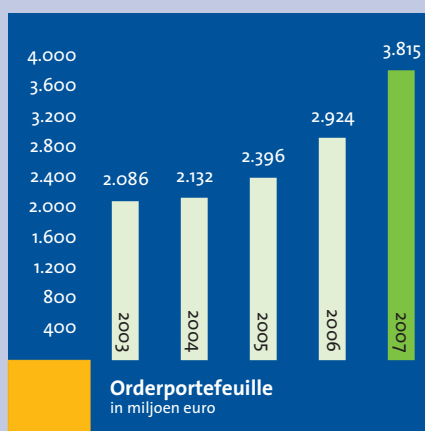
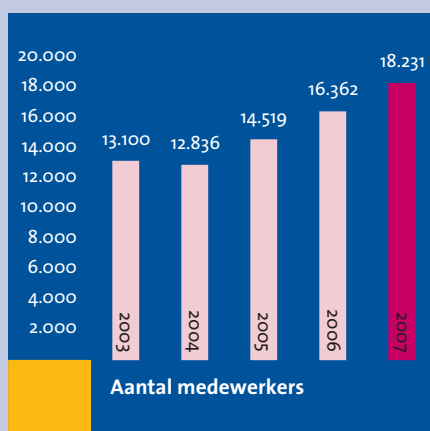
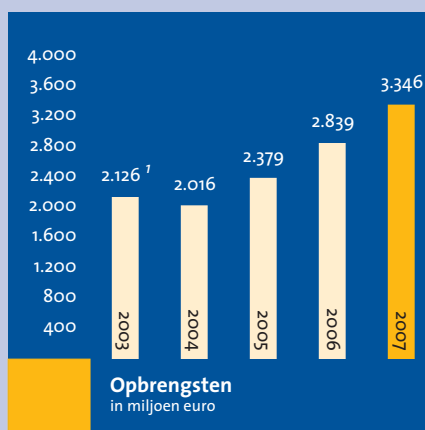
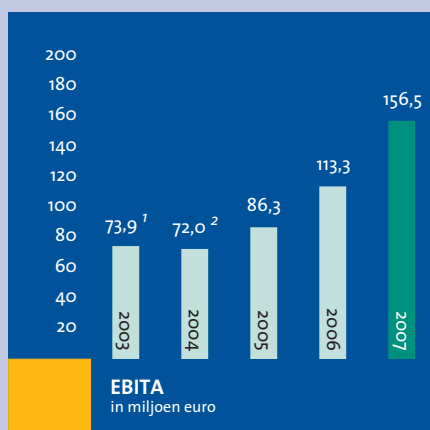
³ Op basis van gemiddeld aantal uitstaande aandelen.

⁴ Vóór bijzondere last ad 8 miljoen euro inzake overtreding Nederlandse Mededingingswet.

⁵ Op basis van voorheen in Nederland toegepaste algemeen aanvaarde grondslagen (Titel 9, Boek 2 BW).

⁶ Vergelijkende cijfers aangepast voor de aandelensplitsing (3:1).

⁷ Aangepast voor correctie in openingsbalans 2006.



¹ Op basis van NL GAAP.

² Vóór bijzondere last inzake overtreding Nederlandse Mededingingswet.

INFORMATIE OVER HET AANDEEL IMTECH

BEURSNOTERING

Imtech is genoteerd aan de effectenbeurs van Euronext Amsterdam. Het aandeel is opgenomen in de Amsterdamse Small Cap Index (AScX) en de Euronext NEXT-150 Index. In maart 2008 zal het aandeel Imtech promoveren van de AScX naar de Amsterdamse Midkap Index (AMX). Per 31 december 2007 bedroeg de beurswaarde van Imtech 1.327,7 miljoen euro, een stijging van 5,1% ten opzichte van eind 2006.

BEURSHANDEL

In 2007 is de handel in het aandeel Imtech met 55% gestegen tot een totaal van 67,2 miljoen aandelen. Dit betekent dat 85% van het gemiddeld aantal uitstaande aandelen in 2007 is verhandeld. In 2006 werd 55% van de uitstaande aandelen verhandeld. Gedurende 2007 lag het gemiddelde handelsvolume op dagbasis bijna elke maand hoger dan het gemiddelde van de vijf voorgaande jaren van de betreffende maand.

BEURSKOERS

De beurskoers van het aandeel Imtech steeg in 2007 met 5,5% tot 16,94 euro per aandeel. De AEX is in dezelfde periode met 3,7% gestegen, terwijl de AMX daalde met 3,1%. Gedurende de afgelopen drie jaar is het aandeel Imtech met 95,8% gestegen. Ter vergelijking, de Amsterdamse beursindices AEX en AMX zijn met respectievelijk 48,2% en 60,0% gestegen.

UITSTAANDE AANDELEN

Het aandeel Imtech is in 2007 gesplitst in de verhouding 3:1. Reden voor de aandelensplitsing is de aantrekkelijkheid en verhandelbaarheid van het aandeel Imtech verder te verbeteren.

Op basis van de Wet Melding Zeggenschap zijn vier grootaandeelhouders in het aandeel Imtech bekend:

■ ING Groep N.V.	12,2%
■ Fortis Utecht N.V.	8,5%
■ Aviva plc	8,5%
■ Delta Deelnemingen Fonds N.V.	5,1%

Naast deze grootaandeelhouders zijn er substantiële pakketten aandelen (belang kleiner dan 5%) in handen van (buitenlandse) institutionele beleggers met name in de UK en de USA.

DIVIDENDBELEID

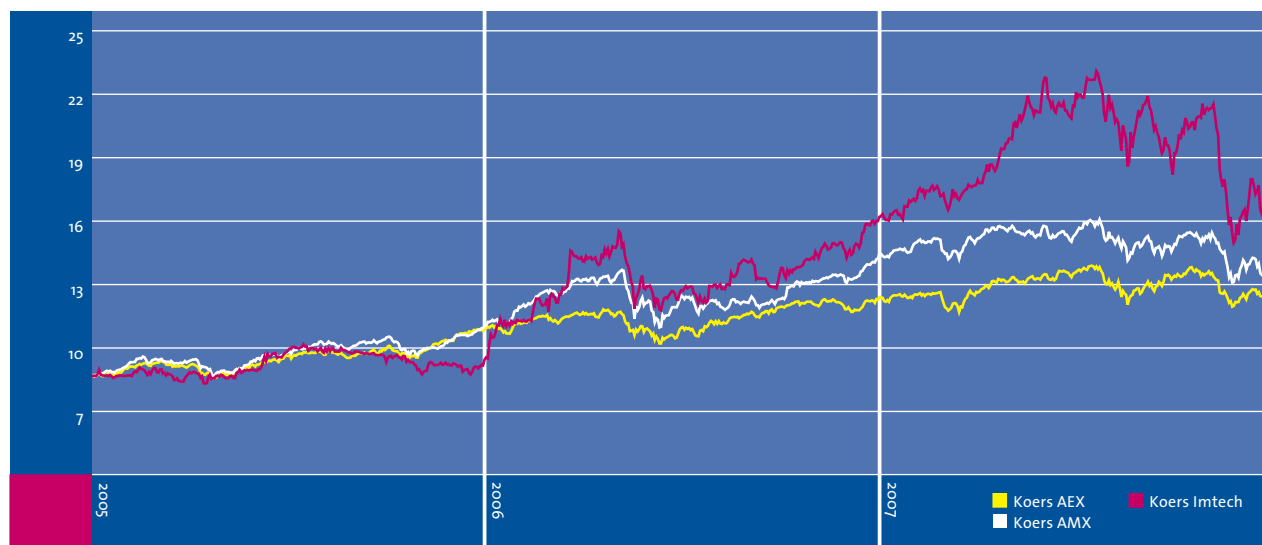
Het dividendbeleid is 40% van het nettoresultaat exclusief bijzondere posten uit te keren. Het dividend wordt in beginsel in contanten uitgekeerd. Over het boekjaar 2007 wordt voorgesteld om een dividend in contanten van 0,47 euro per aandeel uit te keren (2006: 0,36 euro). Deze winstuitkering komt overeen met het dividendbeleid en bedraagt 40%. Het dividendrendement op basis van de slotkoers 2007 bedraagt 2,8% (2006: 2,2%).

HET AANDEEL IN 2007

<i>in euro</i>	2007	2006	2005
Hoogste koers	23,49	16,12	10,21
Laagste koers	14,81	9,22	7,83
Slotkoers ultimo boekjaar	16,94	16,05	9,17
Koerswinstverhouding ultimo boekjaar	14,5	18,7	14,1
Dividendrendement op slotkoers	2,8%	2,2%	3,9%
Beursomzet (gemiddeld aantal per dag)	261.396	179.265	113.715
Aantal geplaatste aandelen	80.659.647	80.659.647	80.659.647
Aantal uitstaande aandelen ultimo boekjaar	78.374.232	78.685.689	78.241.308
Gemiddeld aantal uitstaande aandelen	78.608.447	78.756.582	78.451.953
Marktkapitalisatie ultimo boekjaar	1.327.659.490	1.262.905.308	717.472.794

Koersverloop aandeel Imtech ten opzichte van de AEX- en Midkap-index

(januari 2005 t/m december 2007 op basis van dagkoersen, startpunt: koers aandeel Imtech per 3 januari 2005)



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 analisten die het aandeel volgen, vormen daarbij een belangrijke component. Imtech wenst immers zo transparant mogelijk te communiceren over haar ondernemingsactiviteiten. In 2007 werd in dit kader in Londen een informatiebijeenkomst voor analisten georganiseerd over de positie van Imtech in de UK.

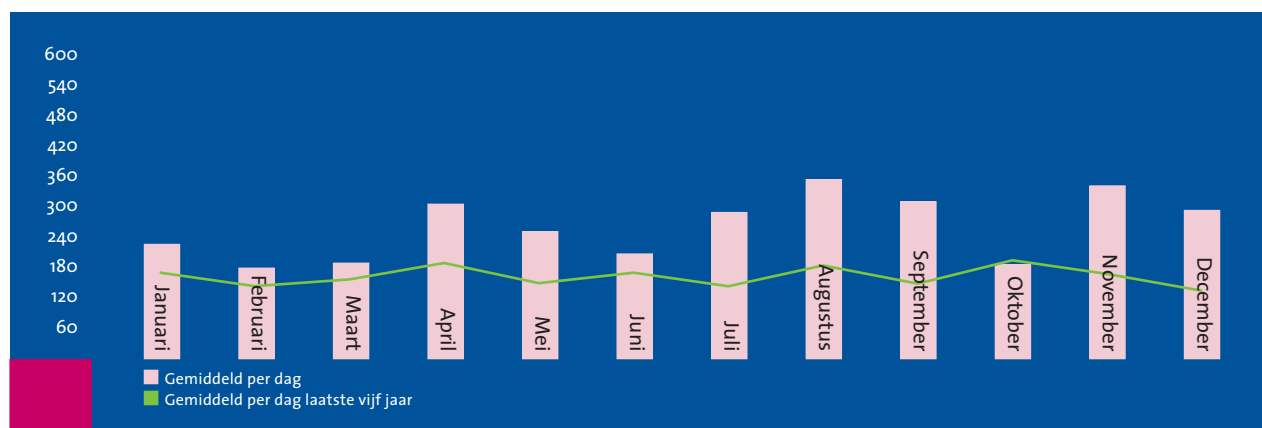
Specifieke informatie voor beleggers is beschikbaar via de pagina investor relations van de website www.imtech.eu, waar gedetailleerde financiële informatie te vinden is over

de strategie update voor 2012, de doelstellingen en vooruitzichten, de analisten die Imtech volgen, alsmede de presentaties aan analisten en financiële pers, inclusief de daarbij behorende webcasts.

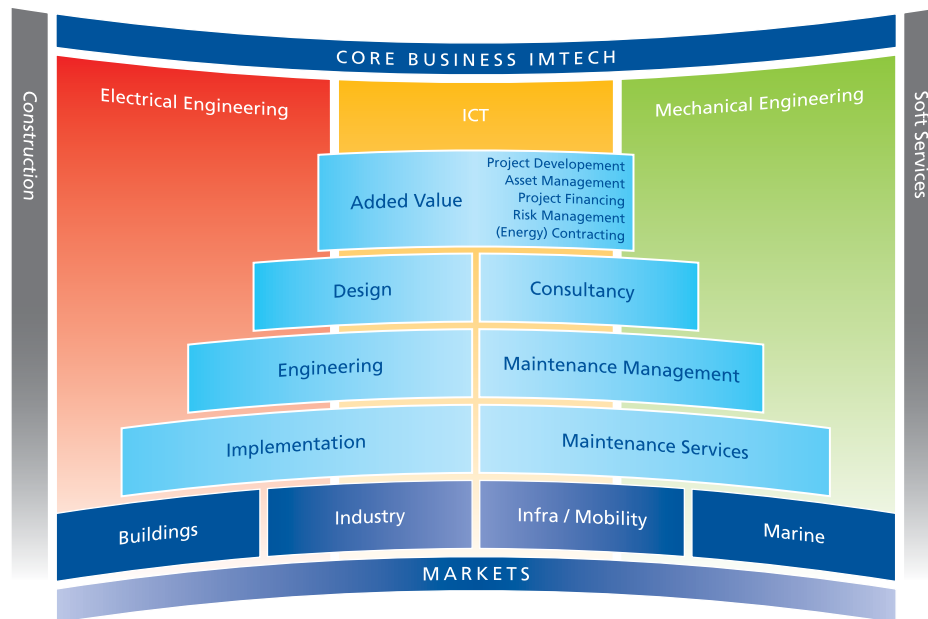
FINANCIËLE AGENDA

■ 10 april 2008	Algemene Vergadering van Aandeelhouders
■ 14 april 2008	Notering ex-dividend
■ 17 april 2008	Betalbaarstelling dividend
■ 14 augustus 2008	Publicatie halfjaarcijfers 2008
■ 17 februari 2009	Publicatie jaarcijfers 2008
■ 7 april 2009	Algemene Vergadering van Aandeelhouders
■ 11 augustus 2009	Publicatie halfjaarcijfers 2009

Aantal verhandelde aandelen in 2007 (x 1.000)



IMTECH-COMPETENTIEPIRAMIDE



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 & Mobility en Marine. 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, energietechniek, integrale veiligheid, gebouwbeheersing, toegangstechnologie, systeemtechnologie, (dynamisch) verkeersmanagement en -systemen, vermogenslektronica.

Bij **ICT** gaat het om het complete ICT-traject, onder andere: software en hardware (door onder meer samenwerking met IBM en Microsoft), business intelligence, besturingstechnologie, platformautomatisering, data- en telecommunicatie, data modelling, ICT-infrastructuren, intelligente transportsystemen, storage, (telecom) netwerken, virtualisatie, infra-automatisering, route-informatiesystemen, internet- en intranetapplicaties, logistieke automatisering, technische automatisering, robotisering, satellietcommunicatie, simulatie.

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

De **activiteiten** omvatten de volledige procesgang: 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 en 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 op basis van asset management, prestatiecontracten, Design & Construct (D&C), Design Build Finance & Operate (DBFO) en Design, Build & Maintain (DBM) met projectmanagement en extra diensten als technische projectontwikkeling, energy contracting, projectfinanciering (met derden), risk management, treasury en Publiek Private Samenwerking (PPS).

Imtech is actief op **vier markten**:

- **Buildings:** alle gebouwen, bijvoorbeeld: computer-, data- en distributiecentra, kantoren, laboratoria, luchthavens, musea, parkeergarages, penitentiaire inrichtingen, leisure-centra, stations, 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 & Mobility:** het meten, analyseren en bevorderen van verkeersstromen, (dynamisch) verkeersmanagement (op de weg en op het water, inclusief tunnels, bruggen en sluizen) en verkeersinfrastructuur, verkeersveiligheid, luchthaveninfrastructuur, openbaar vervoer, rail (spoor, tram en metro), transport- en distributienetten, (openbare) verlichting, (afval)waterzuivering en -management, 'waterplants';
- **Marine:** passagiersschepen, luxe jachten, marineschepen (fregatten, korvetten, patrouille- en inspectievaartuigen en onderzeeboten), binnenvaartschepen, alsmede 'speciale schepen' als olie- & gasschepen (onder meer tankers en pijpenleggers), transportschepen, bagger-, hef- en werkschepen.

ORGANISATIE, MARKTEN EN COMPETENTIES

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

BENELUX

Imtech Care & Cure
Imtech Security
Imtech Food & Feed

Imtech Projects B.V.

Building Services

Imtech Projects Noord-Oost B.V.
Imtech Utiliteit West B.V.
Imtech Projects Zuid B.V.
Imtech Maintenance B.V.
Imtech Projects Contracting
Imtech Sprinkler Technology
Imtech Energy Services

Industrial Services

Imtech Industry B.V.
Imtech Automation Solutions B.V.
Imtech Industrial Maintenance & Services
Imtech Mechanical Services B.V.
Imtech Analyser Systems
Farnest Engineering
Imtech Projects Noord-Oost B.V.
Imtech Projects Zuid B.V.
Imtech Vonk B.V.

Imtech Infra B.V.

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

Imtech Belgium N.V.

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

Imtech Luxembourg

Paul Wagner et Fils S.A. (60%)

DUITSLAND & OOST-EUROPA

Imtech Deutschland

Imtech Deutschland GmbH & Co. KG
Imtech Contracting GmbH
Con Tech GmbH Real Estate Management (50,5%)
Schiffbau-/Dockbautechnik
Kraftwerks- und Energietechnik
Umweltsimulation und Prüfstandtechnik
Forschung und Entwicklung
Reinraum- und Medientechnik
Imtech Polska Sp. z o.o. (Polen)
KTS-CZ s.r.o. (Tsjechië)

UK, IERLAND & SPANJE

Imtech Technical Services Ltd. (UK)

Meica Services Ltd.
Goodmarriott & Hursthouse Ltd.
Aqua Group Ltd.
Suir Engineering Ltd. (Ierland)
Imtech Process Ltd.

Imtech Spain S.L.

Imtech Intesa
Imtech Novocolor
Imtech Sertec
Imtech Mavisa
Metubsa

ICT, MOBILITY & MARINE

Imtech ICT*

Imtech ICT Business Solutions B.V.
Imtech ICT Information Technology B.V.
Imtech ICT Management & Consultancy
Imtech ICT Brocom B.V.
Imtech ICT Communications Solutions B.V.
Imtech ICT Business Intelligence

Fritz & Macziol Software und

Computervertrieb GmbH*

Infoma Software Consulting GmbH
Fritz & Macziol GmbH (Österreich)
Fritz & Macziol (Schweiz) A.G.

Imtech Mobility

Peek Traffic Ltd. (UK)
Peek Traffic B.V.
Peek Traffic Sp. z o.o. (Polen)

Imtech Marine & Offshore B.V.

Imtech Marine & Offshore Ltd. (UK)
Hagenuk Schiffstechnik GmbH (HST)
Hagenuk Marine Electronics
(Shanghai) Co. Ltd (China)
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.
Sailtron B.V.
Venteville B.V.
Radio Holland Content@Sea B.V.

Imtech Technology

Saval B.V.
Knowsley S.K. Ltd.
Ventilex B.V.
Imtech Access Control & Security B.V.
WPS Parking Systems B.V.
Imtech Telecom

* Ook actief in zakelijke dienstverlening.

VOORWOORD RAAD VAN BESTUUR

2007: TOPJAAR VOOR IMTECH

Voor Imtech was 2007 een topjaar. De investeringen in technologie kwamen op een hoog niveau uit. In nagenoeg alle voor Imtech relevante markten van buildings, industry, infra & mobility en marine was sprake van sterke groei. Imtech wist hiervan uitstekend te profiteren, mede door de sterke marktposities en schaalgrootte van activiteiten. Vooral in Duitsland was sprake van een explosieve groei. De orderportefeuille nam hier, geheel autonoom, met 56% toe.

2007 werd afgesloten met uitstekende cijfers. De EBITA nam met 38,1% toe tot 156,5 miljoen euro en de autonome groei van de EBITA kwam uit op 21,2%, het hoogste niveau in de laatste vijf jaar. Er was sprake van substantiële groei (30,5%) van de orderportefeuille tot 3.815 miljoen euro met een goede winstpotentie. De opbrengsten namen met 17,9% toe tot 3.346 miljoen euro en de autonome groei van de opbrengsten bedroeg 7,2%. Deze groeicijfers vormen opnieuw een bewijs voor de consistentie van onze strategie en visie gericht op brede multidisciplinaire technische dienstverlening in Europa en op de mondiale maritieme markt. In 2006 nam de operationele EBITA-marge toe van 4,1% naar 4,5%. In 2007 groeide deze marge door naar 5,1%. De winst per aandeel kwam 36,0% hoger uit op 1,17 euro en het dividend werd verhoogd van 0,36 euro naar 0,47 euro per gewoon aandeel.

SUCCESSVOLLE OVERNAMES

In 2007 heeft Imtech zich verder versterkt met diverse succesvolle overnames. Zo werd met de overname van Peek Traffic een positie verkregen op de markt van mobiliteit. Technologie is één van de oplossingen die bijdraagt aan bevordering van een milieubewuste en veilige doorstroming van het Europese wegverkeer. Imtech wenst in deze snelgroeende markt structureel actief te zijn. De combinatie van reeds bestaande en overgenomen activiteiten maakt een groeispromg en sterke Europese positie mogelijk. Een andere doorbraak was er in Ierland, een land waarin Imtech tot nu toe nauwelijks actief was. Met de overname van Suir, één van de grootste Ierse contractors op het gebied van elektrotechniek en instrumentatie, werd een positie verworven. Suir is vooral actief in de farmaceutische industrie, die zich kenmerkt door structurele investeringen. In de UK, rondom Cambridge en in de regio Oost-Engeland, wist Imtech zich met de overname van Aqua Group verder te versterken. Mede door consistente autonome groei en eerdere succesvolle overnames, is Imtech in de UK inmiddels uitgegroeid tot één van de grotere en suc-



cesvolle spelers. Door overnames van diverse kleinere ICT-ondernemingen in Duitsland en Zwitserland werden de partnerships met IBM en Microsoft verder verstrekt. Ook de maritieme activiteiten werden uitgebreid met hightech software en diverse servicevestigingen in Amerikaanse havens. Ten slotte werden de posities in Spanje en Luxemburg versterkt.

De totale opbrengsten op jaarbasis van deze acquisities bedroegen met 1.583 nieuwe medewerkers circa 250 miljoen euro. Alle overgenomen ondernemingen presteerden goed en leverden in 2007 een bijdrage van 11 miljoen euro aan de EBITA.

DUURZAME, LEEFBARE SAMENLEVING

Vanuit haar core business levert Imtech steeds vaker een bijdrage aan een verantwoorde, duurzame en leefbare samenleving, bijvoorbeeld op het gebied van energie, milieu, fijnstof en water. De opbrengsten in dit 'energy & environment' segment bereikten in 2007 een niveau van circa 750 miljoen euro, ofwel 22% van de totale opbrengsten. Opvallende projecten waren de grootste biogascentrales in de UK, de technische inrichting van een nieuwe waterinstallatie die één miljoen mensen in het Engelse East-Anglia van schoon en veilig water voorziet, alsmede een hightech energieopwekkende verbrandingslijn voor een afvalcentrale in Nederland. Ook op het gebied van Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) kwam progressie tot stand, bijvoorbeeld op het gebied van het wagenpark en corporate citizenship.

OP WEG NAAR 5 MILJARD EURO OPBRENGSTEN

In de laatste vijftien jaar is Imtech structureel hard gegroeid. De CAGR, Compound Annual Growth Rate, kwam in de periode 1993 – 2007 voor de opbrengsten uit op 14,0% en voor de EBITA op 22,0%. Met deze groeipercntages behoort Imtech tot de snelstgroeende technische dienstverleners in Europa. Teneinde deze groei ook voor de toekomst veilig te stellen, heeft Imtech 2007 gebruikt om een actualisatie van haar succesvolle groeistrategie tot stand te brengen.

In de maatschappij neemt de vraag naar energiebesparing, alternatieve brandstoffen en oplossingen die bijdragen aan een beter milieu toe. Ook groeit de behoefte aan veiligheid en is er sprake van een toename van de vraag naar zorg, welzijn en gezondheid. Tot slot geldt dat door toeneemende fileforming een sterke vraag naar mobiliteitsoplossingen ontstaat. De consequentie hiervan is dat de technologie-investeringen in deze markten toenemen. Imtech wenst hier strategisch op in te spelen.

Klanten specificeren steeds vaker hun gewenste output in de vorm van financiële kengetallen en vragen in toeneemende mate 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 dan ook sterk groeiende. Imtech kan hier vanuit haar portfolio goed op inspelen en wenst haar toegevoegde waarde strategisch te verhogen, teneinde opdrachtgevers nog beter van dienst te zijn.

Het belang van software -en hardware services in de markt van technische dienstverlening is snel groeiend. ICT vormt steeds vaker de kern van technologische totaaloplossingen. In dit kader wenst Imtech strategisch gezien haar ICT-activiteiten te intensiveren: autonoom, door interne samenwerking en het overnemen van ICT-ondernemingen. De ambitie is bestaande partnerships met de wereldmarktleiders IBM en Microsoft uit te breiden en uit te groeien tot een leidende Europese samenwerkingspartner.

Naast versterking van bestaande marktposities in bestaande landen richt Imtech zich in sterke mate op innovatie en nieuwe samenwerkingsmodellen met opdrachtgevers en leveranciers. Daarnaast heeft Imtech de ambitie om op termijn ook in Ierland, Oostenrijk en Scandinavië een sterke positie op te bouwen en in Oost-Europa haar positie verder te versterken. Internationaal richt de focus zich op uitbreiding van de positie in de maritieme markt met extra servicevestigingen en versterking van de positie in China.

Op basis van de actualisatie van het strategisch plan heeft Imtech als doelstelling om in 2012 een opbrengstenniveau van 5 miljard euro op jaarbasis te bereiken, door een combinatie van autonome groei en acquisities. Imtech streeft naar een operationele EBITA-marge van 6%.

MEDEWERKERS: BELANGRIJKSTE KAPITAAL

Behoud en werving van medewerkers vormen de belangrijkste basis voor verdere groei en ontwikkeling van Imtech in de toekomst. Imtech wil in de markt van technische dienstverlening tot de beste werkgevers behoren. De Imtech HR-principles vormen een belangrijk instrument om overal dezelfde basis op het gebied van human resources tot stand te brengen. Groei en (persoonlijke) ontwikkeling van medewerkers staan hierbij centraal. Door interne doorgroei te stimuleren en door opleidingen worden aan medewerkers extra uitdagingen geboden. Er wordt veel geïnvesteerd in de ontwikkeling van leiderschap en managementvaardigheden. Daarnaast is er veel aandacht voor leeftijdsbewust HR-beleid en flexibelere werkvormen. Voor jonge Imtechers zijn er speciale programma's gericht op kennisoverdracht, persoonlijkheidsontwikkeling en teambuilding. Hier is veel belangstelling voor. Het Young Capital Program, een managementtraineeship gericht op vorming van het management van de toekomst, wordt in de markt als onderscheidend erkend. In Nederland werd Imtech uitgeroepen tot topwerkgever 2008.

VEEL VERTROUWEN IN 2008

Het jaar 2008 ziet Imtech positief tegemoet. Bij een toeneemende vraag naar technologie en een omvangrijke en kwalitatief sterke orderportefeuille is er veel vertrouwen in de toekomst. Over een breed front is Imtech goed gepositioneerd voor verdere groei. In lijn met onze strategie gericht op het bereiken van een opbrengstenniveau van 5 miljard in 2012, blijft Imtech gefocust op het overnemen van bedrijven met goede posities in technologische groeimarkten.

Voor 2008 verwacht Imtech een verdere toename van de EBITA door autonome groei en acquisities.

Gouda, 28 februari 2008



René van der Bruggen, Voorzitter



Boudewijn Gerner

BERICHT VAN DE RAAD VAN COMMISSARISSEN

Hierbij bieden wij aan de aandeelhouders de door de Raad van Bestuur opgestelde jaarrekening over het boekjaar 2007 ter vaststelling aan. Deze jaarrekening is gecontroleerd en van een goedkeurende verklaring voorzien door de externe accountant KPMG Accountants N.V. ('KPMG') (pagina 131) 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 132. Na overleg met de Raad van Bestuur stellen wij voor het dividend over 2007 per gewoon aandeel vast te stellen op 0,47 euro in contanten (een winstuitkering van 40%) en een bedrag van 55,1 miljoen euro toe te voegen aan de reserves.

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 driemaal en de Benoemingscommissie tweemaal bijeen en werden verslagen daarvan in de Raad van Commissarissen besproken. De aanwezigheid van commissarissen bij al deze vergaderingen was nagenoeg volledig. Voor de taakverdeling en de werkwijze van onze Raad en de commissies wordt verwezen naar het onderdeel corporate governance (pagina 15 e.v.). Aan de twee overlegvergaderingen met de Centrale Ondernemingsraad, waarin speciale thema's werden behandeld ('Ouderenbeleid' en 'Projectmanagement'), werd steeds door twee leden van onze Raad deelgenomen. Zoals inmiddels gebruikelijk werden wij in een van de vergaderingen door een algemeen directeur van een divisie voorgelicht omtrent de gang van zaken en werd een van de vergaderingen op locatie gehouden (bij Imtech UK in Londen), waarbij diverse projecten werden 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 en (v) samenvatting Raad van Commissarissen, profiel en eigen functioneren. Extra aandacht werd dit jaar besteed aan een actualisatie van de strategie, de opvolgingsplanning voor het senior management, de herfinanciering, de aandelensplitsing en het pensioenvraagstuk.

OPERATIONELE EN FINANCIËLE GANG VAN ZAKEN

Zowel in de vergaderingen van ons College 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 2008. Regelmatig werden de 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 controle, aan controle verwante werkzaamheden en overige werkzaamheden. Voorts heeft KPMG bevestigd dat zij van Imtech onafhankelijk is in overeenstemming met de geldende beroepsvoorschriften. KPMG was ook aanwezig bij de aandeelhoudersvergadering van 10 april 2007.

STRATEGIE, MARKTONTWIKKELING EN ACQUISITIES

Veel aandacht werd besteed aan de bespreking en vaststelling van de 'strategische blauwdruk 2008-2012', de doelstellingen en de markten waarop Imtech wenst te acteren (geografisch en technologisch) en in het verlengde daarvan aan de door onze Raad goedgekeurde herfinanciering die de voorziene verdere groei van de onderneming



Grootste werkschip ter wereld

Imtech verzorgt de automatisering en technische infrastructuur aan boord de Pieter Schelte, het

grootste werkschip ter wereld. Dit schip is in staat zowel jackets als topsides van olie- of gasplatforms te (de)monteren of te verplaatsen. Ook is er een hightech systeem voor het leggen van pijpleidingen aanwezig.

mogelijk maakt. Uitgangspunt is en blijft het creëren van aandeelhouderswaarde op de lange termijn.

Imtech is conform haar strategie versterkt met de door de Raad goedgekeurde overnames van Peek Traffic (hightech mobiliteitsoplossingen in Europa), Aqua Group (technische dienstverlener in de UK), Suir Engineering (industriële dienstverlener en één van de grootste E&I-contractors in Ierland), Metubsa (industrial maintenance specialist in Spanje) en diverse kleinere ondernemingen, onder meer ter versterking van de posities op de Duitse en Zwitserse ICT-markt, in Luxemburg en op de maritieme markt. In totaal betrof het circa 1.583 medewerkers en opbrengsten van circa 250 miljoen euro op jaarbasis.

Periodiek worden de prestaties van voorgaande acquisities aan de hand van de toen 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.

MANAGEMENT DEVELOPMENT, FUNCTIONEREN, BEZOLDIGINGSBELEID EN BELONING RAAD VAN BESTUUR

Op het personele vlak werd gesproken over het managementdevelopmentproces, 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 bedrijfstakingvaring aan te trekken, te motiveren en te behouden. De beloningsstructuur is gericht op een optimale verhouding tussen de kortetermijnresultaten van de onderneming en haar doelen voor de langere termijn. De hoofdlijnen van het door aandeelhouders goedgekeurde 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 80% aan het basissalaris van de CFO. Deze doelstellingen richten zich met betrekking tot de Voorzitter van de Raad van Bestuur en de CFO voor circa 40% respectievelijk 50% op de korte termijn (één jaar) en voor circa 60% respectievelijk 50% 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 van 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: ABB, AMEC, BAM, Getronics, Stork, Suez, Vinci, Siemens en Bilfinger Berger;
- realisatie van de korte termijn doelstellingen wordt beloond in een jaarlijkse bonus in contanten;
- het behalen van de lange termijn doelstellingen 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 secundaire arbeidsvoorwaarden blijven ongewijzigd.

Op voorstel van de Honoreringscommissie heeft de Raad van Commissarissen de verschillende salariscomponenten voor de leden van de Raad van Bestuur als volgt vastgesteld. 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.

Per 1 januari 2007 is het basissalaris van de Voorzitter van de Raad van Bestuur met 10% verhoogd en vastgesteld op 540.000 euro. Het basissalaris van de CFO is met 4% verhoogd naar 366.000 euro. Daarmee wordt het mediaanniveau van bestuurders van vergelijkbare functiewaarde van grotere Nederlandse ondernemingen gevolgd.

Het behaalde niveau variabel inkomen korte termijn 2006 (uitbetaald in 2007) bedraagt voor de Voorzitter Raad van Bestuur 77% van het basissalaris 2006 ('at target' 55%) en voor de CFO 56% ('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 2004-2006 werden in april 2007 aan de Voorzitter 33.195 aandelen en aan de CFO 13.989 aandelen onvoorwaardelijk toegekend. Dit aantal werd vastgesteld met inachtneming van (i) de in de aandeelhoudersvergadering van 11 april 2006 goedgekeurde correctiefactor en (ii) het behalen van doelstellingen, waarbij de opbrengstengroei als excellent, de opbrengstengroei ICT als zeer goed en het realiseren van substantiële marktposities in de zogenaamde strategische thuislanden als goed werden beoordeeld. De gemiddelde 'Total Shareholder Returns' positie werd als matig beoordeeld.



Sterke positie Europese mobiliteits- markt

Met de overname van Peek Traffic verwierf Imtech een sterke positie op de Europese mobiliteitsmarkt. Peek biedt onder meer totaaloplossingen op het gebied van intelligente transportsystemen, dynamisch verkeersmanagement, verkeersveiligheid en dynamische reizigersinformatie.

Ten behoeve van het variabel inkomen lange termijn 2007-2009 zijn aan de Voorzitter Raad van Bestuur 23.355 aandelen en aan de CFO 7.914 aandelen voorwaardelijk toegekend (berekend tegen een koers van 18,50 euro). De strategische doelstellingen zijn in belangrijke mate gekoppeld aan het strategisch plan 2008-2012 en omvatten opbrengstengroei, ontwikkeling EBITA-marge en groei van de divisie ICT in deze periode.

Het aantal voorwaardelijk toegekende aandelen in het kader van het variabel inkomen lange termijn 2006-2008 werd gecorrigeerd, aangezien de salariswijziging in 2006 daarin niet was verdisconteerd. Het aantal werd voor de Voorzitter van 27.096 naar 28.452 (5%) verhoogd en voor de CFO van 9.273 naar 10.200 (10%).

SAMENSTELLING RAAD VAN COMMISSARISSEN, PROFIEL, EIGEN FUNCTIONEREN EN BELONING

Het eigen functioneren van de Raad van Commissarissen en hun leden werd geëvalueerd in een vergadering buiten aanwezigheid van de Raad van Bestuur.

In de aandeelhoudersvergadering van 10 april 2007 werd de heer Vermeend benoemd voor vervulling van de vacature door het aftreden van de heer De Vries en werd mevrouw De Boer-Kruyt herbenoemd (ieder voor een periode van vier jaar). Beiden werden benoemd als Vertrouwenscommissaris voor de overlegorganen. In het kader van hun (her)benoeming oefende de Centrale Ondernemingsraad zijn versterkte recht van aanbeveling uit.

Tegelijkertijd volgde de heer Van Tooren de heer De Vries op als voorzitter van de Audit Commissie, en werd hij zelf opgevolgd door de heer Van Amerongen als voorzitter van de Honoreringscommissie en voorzitter van de Benoemingscommissie.

Voorts werd in deze vergadering kennis gegeven van het aftreden in 2008 van de heer Groenenboom. De Raad van Commissarissen spreekt zijn waardering uit voor de wijze waarop de heer Groenenboom zich heeft ingezet ten bate van Imtech. Voor vervulling van de vacature door zijn aftreden draagt de Raad van Commissarissen conform de aanbeveling van de Benoemingscommissie de heer drs. A. (Adri) Baan voor benoeming voor een periode van vier jaar voor. De benoeming van de heer Baan is in het belang van de vennootschap, gezien zijn kennis van de industrie en ervaring op het gebied van algemeen management.

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.

In de aandeelhoudersvergadering van 10 april 2007 werd omtrent het bezoldigingsbeleid besloten dat vergoedingen van de leden van de Raad van Commissarissen worden gebaseerd op het mediaanniveau van vergelijkbare ondernemingen (Hay Group database) en om de twee à drie jaar worden geëvalueerd. De tot dat moment bestaande indexatie (CAO-lonen) kwam daarbij te vervallen.

De aandeelhoudersvergadering stelde de bezoldiging met ingang van 1 januari 2007 als volgt vast:

■ Voorzitter Raad van Commissarissen:	€ 45.000
■ Vice-voorzitter Raad van Commissarissen:	€ 36.000
■ Lid Raad van Commissarissen:	€ 32.500
■ Voorzitter Audit Commissie:	€ 7.500
■ Lid Audit Commissie:	€ 5.000
■ Voorzitter overige Commissies (samen):	€ 5.000
■ Lid overige Commissies (samen):	€ 3.500
■ Vertrouwenscommissaris:	€ 3.500

OVERIG

De Raad van Commissarissen heeft goedkeuring verleend aan een aandelensplitsing van drie nieuwe aandelen op één bestaand aandeel (en een actualisering van de statuten in verband met nieuwe wetgeving, onder meer ten aanzien van elektronisch stemmen en het vaststellen van een registratiedatum). De daarvoor noodzakelijke statutenwijziging werd in een buitengewone aandeelhoudersvergadering van 1 oktober 2007 goedgekeurd.

Voorts kwam het pensioenvraagstuk ter sprake, zowel de verschillende regelingen, de impact van recente regelgeving als mogelijke toekomstscenario's.



Upgrading high-tech controlroom Shell

Voor Shell realiseerde Imtech in Maleisië een upgrading van het control- en safeguardingsysteem met

25.000 meetpunten, waaronder nieuwe software voor de procesomschrijvingen, controlloops en de herinrichting van de controlroom met de nieuwste visualisatie- en controltechnology.

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. Imtech beschikt over regels inzake de rapportage over de handel in effecten (anders dan effecten Imtech) door de leden van de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen.

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

Gouda, 28 februari 2008

namens de Raad van Commissarissen

Rudy van der Meer, Voorzitter



Connectivity in HRM

Mensen: belangrijkste kapitaal

Dat mensen het belangrijkste kapitaal van een onderneming vormen, wordt in tijden van een krappe arbeidsmarkt nog eens extra duidelijk. Zonder de juiste, goed gekwalificeerde medewerkers, is groei van de onderneming onmogelijk. Logisch dus dat we de beste werkgever in technische dienstverlening willen worden. Daarom hebben we onze uitgangspunten vastgelegd in acht HR-principles, waarin het verhogen van de interne connectivity een belangrijke rol speelt. We zetten sterk in op persoonlijke ontwikkeling en groei van onze mensen. Door trainingen, opleidingen, coaching, persoonlijke begeleiding, maar ook met gerichte ontwikkelingsprogramma's voor jonge medewerkers en ons management van de toekomst. Last but not least besteden we veel aandacht aan de 'fun factor' en doen we er alles aan om onze mensen fit te houden. Connectivity dus: samen succesvol!

Imtech N.V. is een structuurvennootschap (onder gemitigeerd regime krachtens artikel 155 boek 2 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 (hierna 'Code') is van toepassing op Imtech en is uitgewerkt in principes en concrete bepalingen. Imtech onderschrijft deze principes volledig. Op één uitzondering na zijn alle bepalingen van de Code geïmplementeerd in reglementen, statuten, alsmede overige regelingen en codes, die openbaar zijn gemaakt via de website.

RAAD VAN BESTUUR

De RvB is belast met het besturen van de vennootschap en vertegenwoordigt deze. De RvB is verantwoordelijk voor de realisatie van de doelstellingen, de strategie en het beleid, de financiering en de ontwikkeling van de resultaten. 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 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 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; en
- de randvoorwaarden die worden gehanteerd, onder meer ten aanzien van de financiële ratio's.

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.

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 circa 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 in-gekochte 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 ter zijde. Bij de vervulling van hun taak richten de commissarissen zich naar het belang van Imtech en haar belanghebbenden.

De RvC stelt een profielschets vast met daarin onder andere 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 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 commis-

sies vastgelegd. Elke commissie heeft een gedelegeerde 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 onder meer op de volgende onderwerpen:

- financiële verslaggeving en te volgen procedures;
- interne risicobeheersings- en controlesystemen;
- het interne en externe audit proces;
- functioneren en onafhankelijkheid van de accountant;
- toezicht op naleving van wet- en regelgeving.

Tot de taken van de Benoemingscommissie behoren:

- selectiecriteria en benoemingsprocedures inzake commissarissen en bestuurders;
- profielschets RvC en omvang en samenstelling RvC en RvB;
- het functioneren van commissarissen en bestuurders;
- (her)benoemingen.

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 bezoldiging en aantal toe te kennen aandelen;
- 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 benoemd en ontslagen door de AvA. De 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

Honoringscommissie. 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 daarop volgende jaren door de RvC wordt voorzien. Het bezoldigingsbeleid, de aandelenregeling en het 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 11 en 12).

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 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 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 van de bestemming van de winst (voor zover die ter beschikking van de AvA is);
- goedkeuring van het dividendvoorstel;
- 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;
- wijziging in de corporate governance structuur.

Jaarlijks wordt tenminste 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 360 miljoen aandelen op naam, verdeeld in 120 miljoen gewone, 60 miljoen financieringspreferente en 180 miljoen preferente aandelen, elk met een nominale waarde van 0,80 euro. 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 132. 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.

OPTIE- EN AANDELENREGELING, INKOOP AANDELEN

Imtech kent een personeelsoptieregeling, waarbij aan een aantal leidinggevende functionarissen opties op gewone aandelen worden verleend (zie pagina 97 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 blokkingsperiode vervalt in geval van change of control van de vennootschap. Daarnaast is er een aandelenregeling ten behoeve van de leden van de RvB (zie pagina's 99 en 100). Op voorstel van de Honoreringcommissie bepaalt de RvC jaarlijks het aantal voorwaardelijk en definitief toe te kennen aantal 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.

REGLEMENT INZAKE VOORWETENSCHAP

Binnen Imtech is een reglement inzake de melding en reglementering van transacties in effecten Imtech N.V. van kracht voor de RvC, RvB, Directieraad en overige daartoe aangewezen personen (onder wie stafmedewerkers, het management van de 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. De Stichting 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 en de zelfstandigheid van Imtech in strijd met die belangen zouden kunnen aantasten zo veel mogelijk worden geweerd. De Stichting zal bij volledige uitoefening van de optie maximaal 50% van de stemmen in een algemene vergadering van aandeelhouders kunnen uitoefenen, aannemende dat het gehele uitstaande kapitaal vertegenwoordigd is. In het verslagjaar stonden geen preferente aandelen uit. Het bestuur van de Stichting bestaat uit: BV Trustkantoor Gestor (voorzitter), vertegenwoordigd door de heer mr. L.J.J.M. Lutz, en de heren drs. J.H. Holsboer, prof. mr. M.P. Nieuwe Weme en ir. R.M.J. van der Meer. In zijn functie als bestuurder van de Stichting heeft de heer Van der Meer geen stemrecht.

VERANTWOORDING CODE

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

KERNPUNTEN

- 2007 topjaar voor Imtech:
 - EBITA: 156,5 miljoen euro, + 38,1% (autonoom + 21,2%)
 - Opbrengsten: 3.346 miljoen euro, + 17,9% (autonoom + 7,2%)
 - Orderportefeuille: 3.815 miljoen euro, + 30,5%
 - Operationele EBITA-marge: 5,1% (2006: 4,5%)
 - Nettowinst: 91,9 miljoen euro, + 35,9%
 - Winst per aandeel vóór amortisatie en bijzondere waardevermindering van immateriële activa: 1,29 euro, + 40,2%
 - Dividend per gewoon aandeel: 0,47 euro (2006: 0,36 euro)
- Significante groei Benelux, hoge groei Duitsland & Oost-Europa, sterke groei in UK, Ierland & Spanje, forse groei in ICT, Mobility & Marine
- Imtech op weg naar leidende positie als Europese technische dienstverlener en in mondiale maritieme markt, doelstellingen: opbrengsten 5 miljard euro in 2012, onder handhaving van operationele EBITA-marge doelstelling van 6%
- Vooruitzichten 2008: verdere toename van de EBITA door autonome groei en acquisities

Kerngegevens 2005 – 2007

in miljoen euro

	2007	2006	2005
Opbrengsten	3.346	2.839	2.379
EBITA	156,5	113,3	86,3
Operationele EBITA-marge	5,1%	4,5%	4,1%
Nettowinst	91,9	67,7	50,8
Orderportefeuille	3.815	2.924	2.396
Werkzaam vermogen, exclusief geldmiddelen	622	532	362
Aantal medewerkers per 31 december	18.231	16.362	14.519

2007 TOPJAAR, IMTECH OP WEG NAAR LEIDENDE POSITIE

Voor Imtech was 2007 een topjaar. Er was sprake van hoge autonome groei, aanzienlijke versterking door goede overnames en substantiële groei van de orderportefeuille met een goede winstpotentie. Het prijsniveau nam toe, hoewel de concurrentie groot blijft. Imtech heeft heldere strategische keuzes gemaakt voor de toekomst. Imtech wil een leidende Europese technische dienstverlener worden. Op basis van een update van het succesvolle bestaande strategisch plan heeft Imtech als doelstelling om in 2012 een opbrengstenniveau van 5 miljard euro op jaarbasis te bereiken, door een combinatie van autonome groei en acquisities. Imtech handhaaft hierbij haar doelstelling van een operationele EBITA-marge van 6%. In 2007 kwam deze marge uit op 5,1% (2006: 4,5%).

Het bedrijfsresultaat voor amortisatie en bijzondere waardevermindering van immateriële activa (EBITA) nam met

38,1% toe tot 156,5 miljoen euro (2006: 113,3 miljoen euro), waarvan 21,2% autonoom (2006: 13,3%). De opbrengsten groeiden met 17,9% tot 3.346 miljoen euro (2006: 2.839 miljoen euro), waarvan 7,2% autonoom (2006: 7,2%). De orderportefeuille per 31 december 2007 was positief – zowel in omvang als kwaliteit – en nam met 30,5% toe tot 3.815 miljoen euro. De winst per aandeel voor amortisatie en bijzondere waardevermindering immateriële activa steeg met 0,37 euro naar 1,29 euro (+ 40,2%), gebaseerd op het gemiddeld aantal uitstaande aandelen gedurende het verslagjaar. Het voorgestelde dividend bedraagt 0,47 euro (2006: 0,36 euro) per gewoon aandeel.

In de Benelux werd significante autonome groei in alle relevante markten bereikt. Mede als gevolg van een meer selectieve verwerving van projecten nam de EBITA extra toe. Ook de orderportefeuille ontwikkelde zich opvallend goed, met een winstpotentie van goede kwaliteit, hetgeen vertrouwen voor de toekomst biedt. Er was sprake van een

toenemende vraag naar een totaalaanpak in technologische dienstverlening. Het aantal bouwteams en (intensieve) samenwerking met klanten en leveranciers namen toe. De focus werd met succes gericht op innovatieve oplossingen in de markten van energie(besparing) en milieu. In België en Luxemburg was sprake van voortgaande groei. In Nederland, dat zich de laatste jaren kenmerkte door moeilijke marktomstandigheden, was sprake van duidelijk herstel met betere prijzen. Met name in de zorg, op het gebied van veiligheid en in de industrie wist Imtech goed van de aantrekkelijke marktomstandigheden te profiteren. In de inframarkt deed Imtech het goed, in het bijzonder in de segmenten van energiezuinige verlichting, rail, verkeer en veiligheid. Door twee kleine acquisities werd de positie in Luxemburg versterkt. Per saldo namen opbrengsten en EBITA toe, respectievelijk met 11,4% en 28,9%.

In Duitsland & Oost-Europa was sprake van explosieve groei, vooral onder invloed van de groeiende export door de Duitse industrie. Imtech focust in toenemende mate op dit segment en wist als één van de grootste technische dienstverleners over de volle breedte te profiteren van de sterk gestegen investeringen. Ook namen de activiteiten in de buildingsmarkt toe, mede door de toenemende vraag naar energiezuinige concepten. De activiteiten gaven een positief beeld te zien. Autonoom namen opbrengsten en EBITA sterk toe. De orderportefeuille nam met 56% toe. Met name in de belangrijke auto-industrie, de energiemarkt, vliegtuigindustrie, farmacie, de markt van halfgeleiders en op luchthavens was Imtech door middel van langdurige partnerships in staat structureel te groeien. In de energiemarkt excelleerde Imtech en wist volop te profiteren van de sterk gestegen vraag naar zuinige, alternatieve en decentrale energievoorzieningen. In Polen behoort Imtech inmiddels dankzij substantiële autonome groei tot de sterkste technische dienstverleners. Ook in Bulgarije, Roemenië en Kroatië was Imtech in toenemende mate actief. Samen met Duitse opdrachtgevers werd ook de markt in Rusland betreden. Per saldo namen opbrengsten en EBITA toe (respectievelijk met 12,2% en 28,8%).

In de UK kenmerkt Imtech zich door een uitstekende reputatie en een brede marktscope die verdere groei mogelijk maakten. Positieve marktomstandigheden resulteerden in een sterke groei, zowel autonoom als door middel van acquisities. Aqua Group werd overgenomen, een sterke speler in de regio Oost-Engeland. Met de overname van

Suir Engineering verkreeg Imtech toegang tot Ierland, waar het tot nu toe nauwelijks actief was. Suir Engineering is de grootste E&I-contractor van Ierland en behoort tot de top-3 spelers in de Ierse industriële technologiemarkt. In alle buildingsregio's (Groot Londen, Zuidoost-Engeland, de Midlands en Yorkshire), alsmede op de infrastructurele watermarkt werd progressie geboekt. Zo is Imtech betrokken bij de bouw van de vier grootste biogascentrales in de UK. In Spanje werd vanuit een brede focus op de markt van buildings voortgaande autonome groei bereikt in en rond de economische regio's Madrid, Valladolid, Barcelona, Valencia en in de loop van 2007 ook Sevilla. De maintenance-activiteiten ontwikkelden zich positief. In de industrie groeide Imtech aanzienlijk. Op de markt van grote projecten, shut-downs en maintenancecontracten was sprake van groei. In Noord-Spanje, waar Imtech tot voor kort bescheiden actief was, werd de onderhoudsspecialist Metubsa overgenomen. Imtech is in een goede positie voor verdere groei. Per saldo namen in de cluster UK, Ierland & Spanje de opbrengsten en EBITA toe (respectievelijk met 24,9% en 27,1%).

ICT vormt steeds vaker een belangrijk onderdeel van de totaaloplossingen van Imtech. Imtech ICT en Fritz & Macziol excelleerden in Nederland, Duitsland, Zwitserland en Oostenrijk. 'Groene' (energiezuinige) ICT is in opkomst. Partnerships met IBM en Microsoft werden uitgebouwd, ook al door overname van het Duitse BMS Systems IT Solutions en X-Wert Consulting, alsmede het Zwitserse Interex. Imtech bezit de ambitie om tot de leidende Europese partner van IBM en Microsoft uit te groeien en streeft naar versterking van de ICT-positie in diverse Europese landen.

Imtech is in mobility in toenemende mate actief in zowel de (inter)stedelijke markt als in de markten van hightech verkeershandhaving en verkeerscentra (Traffic Management Centres). De vraag naar intelligente mobiliteitsoplossingen gericht op doorstroming, verkeersveiligheid en beperking van schadelijke uitstoot groeit structureel. Imtech ontwikkelde zich mede door de overname van Peek Traffic prima, vooral in de UK en Nederland. De activiteiten in Polen namen toe.

In de maritieme markt is Imtech een internationale speler van formaat. In nagenoeg alle segmenten werd vooruitgang geboekt, met name in de markt van olie & gas, luxe (mega)jachten en cruiseschepen. De organisatie werd versterkt door overname van Seacoast Electronics (gevestigde



Researchcentra voor BMW

Voor BMW realiseert Imtech de technische infrastructuur en geavanceerde test-technologie in nieuwe

onderzoek-, innovatie- en energietestcentra. Hier worden onder meer energie-analyses op nieuwe testmodellen uitgevoerd met als doel de CO₂-uitstoot aanzienlijk te reduceren.

Amerikaanse maritieme speler) en Free Technics (software-specialist). De vraag naar energiezuinige (diesel)elektrische voortstuwing nam toe. In Duitsland en China vertoonde Imtech sterke groei. Het vizier blijft gericht op verdere groei.

De Technology-activiteiten lieten groei zien, met name op het gebied van energiezuinige procestechnologie en brandbeveiliging.

Per saldo namen opbrengsten en EBITA voor de cluster ICT, Mobility & Marine toe (respectievelijk met 29,6% en 49,9%).

De totale operationele EBITA-marge steeg van 4,5% in 2006 naar 5,1% in 2007, hetgeen een gezonde margesprong impliceert. De EBITA-marge in de Benelux nam toe van 3,3% naar 3,8% en is nog voor verdere verbetering vatbaar. Ook in Duitsland en Oost-Europa, ondanks de EBITA-margetoename van 3,9% naar 4,5%, is verdere stijging mogelijk. In de UK, Ierland & Spanje kwam de EBITA-marge uit op 6,8% (2006: 6,7%). In de cluster ICT, Mobility & Marine werd een flinke sprong gemaakt: de EBITA-marge nam toe van 5,6% naar 6,5%.

Samenvattend geldt dat Imtech in prima conditie verkeert om structureel door te groeien, alle groeisignalen staan op groen. Imtech is op weg naar een leidende positie zowel in haar markten in Europa als op de mondiale maritieme markt.

OVERNAMES

In 2007 werd, evenals in voorgaande jaren, met succes gewerkt aan verdere Europese positieversterking van Imtech door acquisities (zie pagina 93 e.v.) Kort samengevat gaat het om de volgende ondernemingen:

- Peek Traffic (opbrengsten op jaarbasis: 105 miljoen euro, aantal medewerkers: 600): hightech mobiliteitsoplosser in Europa;
- Aqua Group (opbrengsten op jaarbasis: 51 miljoen euro, aantal medewerkers: 210): versterking van de positie in de UK in de regio Cambridge en in het oostelijk deel van Groot-Londen;
- Suir Engineering (opbrengsten op jaarbasis: 61 miljoen euro, aantal medewerkers: 550): verwerving van een positie in de Ierse industriële technologiemarkt.
- overnames op de Duitse en Zwitserse ICT-markt (opbrengsten op jaarbasis: 10 miljoen euro, aantal medewerkers: 40), waardoor de samenwerking met IBM en Microsoft verstevigd werd;
- Metubsa (opbrengsten op jaarbasis: 4 miljoen euro, aantal medewerkers: 70): gespecialiseerd in industrial maintenance in het noorden van Spanje;
- in Luxemburg en op de maritieme markt werden kleinere, maar gezonde en groeiende bedrijven overgenomen (opbrengsten op jaarbasis: 19 miljoen euro, aantal medewerkers: 113).

In totaal was met deze acquisities een koopprijs, inclusief maximale earn-out, van 163,5 miljoen euro gemoeid. De totale opbrengsten op jaarbasis van deze acquisities bedroegen met 1.583 nieuwe medewerkers circa 250 miljoen euro. Alle overgenomen ondernemingen presteerden goed en leverden direct een bijdrage aan de winst per aandeel over 2007. De verwachte EBITA op jaarbasis bedraagt circa 20 miljoen euro, waarvan 11 miljoen euro in 2007 werd verantwoord.

DIVIDENDVOORSTEL

Aan de algemene vergadering van aandeelhouders zal een dividend in contanten worden voorgesteld van 0,47 euro per aandeel (2006: 0,36 euro per aandeel). Dit voorstel komt neer op een winstuitkering van 40% van het nettore-sultaat, geheel conform het dividendbeleid.

VISIE EN TOEGEVOEGDE WAARDE

Imtech levert een samenhangend pakket van technische dienstverlening in grote delen van Europa en in de mondiale maritieme markt. De markt van technische dienstverlening is een gefragmenteerde markt waarin veel concurrenten monodisciplinair opereren. Imtech biedt vanuit één aanspreekpunt hoogwaardige en duurzame technologische totaaloplossingen door elektrotechniek, ICT (informatie- en communicatietechnologie) en werktuigbouw te combineren. Dit biedt toegevoegde waarde. Het complete spectrum aan concepten en oplossingen maakt verbetering van (primaire en secundaire) processen bij klanten mogelijk. Imtech neemt hierbij de verantwoordelijkheid voor alle technologische oplossingen, veelal gedurende de complete levensloop. Doel is verbetering van processen en daarmee de bedrijfsvoering bij klanten, betere afstemming op wensen van eindgebruikers en lagere total cost of ownership (de totale exploitatiekosten gedurende de levensloop). Hierdoor zijn opdrachtgevers van Imtech in staat hun klanten beter van dienst te zijn. Dit vraagt in toenemende mate om partnerships met, en diepe domeinkennis van de processen bij, opdrachtgevers. Imtech anticipeert hiermee op de ontwikkeling om niet-kernactiviteiten, zoals engineering, technologie, ICT, services en maintenance, uit te besteden aan grote, multidisciplinaire spelers, zoals Imtech. Klanten specificeren hierbij steeds vaker de gewenste output (veelal in de vorm van financiële kerngetallen) en vragen in toenemende mate op welke wijze en met welke concepten, diensten en technologieën deze output het beste gerealiseerd kan worden. Steeds meer opdrachtgevers zien Imtech als een sterke marktpartij voor outsourcing en het integraal uitvoeren van diensten op basis van Design & Construct (D&C), Design Build Finance & Operate (DBFO) of Design, Build & Maintain (DBM). Consultancy, engineering, projectfinanciering (in samenwerking met banken), projectmanagement, asset management, riskmanagement, (energy)contracting, treasury en Publiek Private Samenwerking (PPS) maken steeds vaker deel uit van de aangeboden concepten en diensten. De verantwoordelijkheden van Imtech in relatie tot de verantwoordelijkheden van de klant nemen dan ook toe.

Imtech is overigens niet actief op de Europese huizenmarkt, met uitzondering van een zeer beperkte positie in het topsegment in Londen waar de markt goed is en prima marges worden behaald.

Imtech is door middel van technologie tevens in staat een bijdrage te leveren aan het oplossen van maatschappelijke vraagstukken als energiebesparing, mobiliteitsverbetering, hogere veiligheid, verhoging van de proceskwaliteit in de zorgsector, en verbetering van het milieu. Het aandeel van technologie binnen de maatschappelijk verantwoorde context krijgt steeds meer gewicht. Op deze gebieden ontwikkelt Imtech zich als een sterk maatschappelijk geëngageerde onderneming (zie pagina 70 e.v.).

ORGANISATIE

In de organisatie is de toegevoegde waarde van Imtech 'verankerd' in zowel geografische als in technologische activiteiten die nauw aan elkaar gerelateerd zijn. In toenemende mate wordt intern nauw samengewerkt om aan de hoge eisen van klanten te kunnen voldoen.

- de geografische activiteiten beslaan de Benelux, Duitsland & Oost-Europa en de UK, Ierland & Spanje;
- de technologische activiteiten bestaan uit de Europese ICT-activiteiten, de Europese mobiliteitsactiviteiten en mondiale maritieme activiteiten, alsmede een kleine groep bedrijven die actief is in de (deels internationale) markt van Technology (proces technologie, brandbeveiliging, toegangstechnologie, parkeren en telecom).

Benelux

In de Benelux is Imtech één van de sterkste multidisciplinaire technische bedrijven in de markten buildings, industry en infra, zowel op het gebied van nieuwbouw als in renovatie, services en maintenance management. Imtech heeft in Nederland twee divisies: Imtech Projects (opbrengsten: 647 miljoen euro) en Imtech Infra (opbrengsten:



Positie in Ierse farmaceutische industrie

Met de overname van Suir Engineering werd Imtech actief op de Ierse industriële markt

met een focus op de farmaceutische industrie en hoogwaardige technologische oplossingen in bijvoorbeeld biotechnologiecentra, biofarmacentra en farmaceutische productiecentra voor Wyeth Medical, Johnson & Johnson, Genzyme en Quidant/Abbott.

195 miljoen euro). In België is Imtech actief via Imtech Belgium (opbrengsten: 132 miljoen euro). Hier heeft Imtech Infra ook een positie opgebouwd. In Luxemburg opereert Imtech via dochteronderneming Paul Wagner et Fils (opbrengsten: 50 miljoen euro). Met tientallen vestigingen en competentiecentra beschikt Imtech over complete dekking in de Benelux. Deze vestigingen kunnen door interne samenwerking het totale dienstenpakket aanbieden. Het toenemende grote aantal maintenancecontracten, zowel in de industrie als de markt van buildings, draagt belangrijk bij aan de continuïteit. Daarnaast zijn er speciale business units met specifieke knowhow in de zorg (care & cure), veiligheid (security), special piping (farmaceutische industrie), industriële automatisering en op de markten van energie, olie & gas, power systems en food & feed.

Duitsland & Oost-Europa

In Duitsland is Imtech (opbrengsten: 970 miljoen euro) één van de sterkste multidisciplinaire technische dienstverleners op de industriële en buildingsmarkt. Er bestaan zes regio's: Noord (Hamburg), West (Düsseldorf), Midden (Frankfurt), Oost (Berlijn), Zuidwest (Stuttgart) en Zuidoost (München) met zestig vestigingen over het hele land. Samen met de gelieerde bedrijven Imtech Contracting (energieoplossingen en energiemangement) en ConTech Real Estate (technologische projectontwikkeling en PPS-projecten) garandeert deze structuur een grote betrokkenheid en een intensief contact met lokale besluitvormers. Imtech maakt bij al haar projecten gebruik van eigen technische capaciteiten om klanten optimaal van dienst te zijn. Rondom technische kerncompetenties als warmte-, koel- en klimaattechniek, sanitaire technologie, brandbeveili-

ging, communicatietechnologie en elektrotechniek is een fijnmazig netwerk van duurzame en klantgerichte diensten opgebouwd. Daarnaast bezit Imtech hoogwaardige competentiecentra op innovatiegebieden als research & development, realisatie van (decentrale) energieoplossingen, cleanroomtechnologie, meet- en regeltechniek, milieusimulatie, testbed engineering en maritieme technologie. Bij elkaar vormt dit een onderscheidend dienstverleningsportfolio met een hoogwaardige technologische performance. Alle projecten worden uitgevoerd met state-of-the-art technologie.

UK, Ierland & Spanje

In de UK en Ierland (opbrengsten: 274 miljoen euro) bezit Imtech goede posities op de markten van buildings, industry en infra. Deze activiteiten zijn sterk geconcentreerd in Groot-Londen, Zuidoost-Engeland (regio Cambridge), de Midlands (rondom Nottingham) en West Yorkshire (nabij Leeds), waar sprake is van een substantieel marktvolume. Imtech behoort in deze regio's tot de sterkere spelers. Op het gebied van contracting biedt de onderneming toegevoegde waarde in de vorm van totaaloplossingen, engineering en projectmanagement, aangevuld met professionele onderhoudsservices en een helder beleid op het gebied van health & safety. Er is sprake van een gezonde spreiding van marktsectoren, hetgeen bijdraagt aan continuïteit en verdere groei. Ook zijn er goede contacten binnen de netwerken van investeerders, projectontwikkelaars, publieke organisaties, bouwers, quantity surveyors, consultants en construction managers. In deze netwerken zijn de hoge kwaliteit en reputatie van Imtech goed bekend. Dit leidt in veel gevallen tot 'recurring business'. In de inframarkt (drinkwater en (afval)waterzuivering) is Imtech nationaal actief en als één van de sterkere spelers in staat complete technologische knowhow (nieuwbouw, renovatie, upgrading, piping, milieu- en procestechnologie) te bundelen met kennis van primaire en secundaire processen bij de klant. In deze markt beschikt Imtech over een groot aantal langdurige samenwerkingscontracten, die de basis vormen voor verdere groei. De focus in de industriële markt is gericht op het aanbieden van technologische totaaloplossingen in de farmaceutische industrie in Ierland. Hier is Imtech ook actief in andere sectoren, waaronder de chemie, health care en de transportsector. Ook rondom Leeds en Nottingham richt Imtech zich op de industriële health care markt, alsmede op de markt van warehousing (automatische magazijnen).



Energiezuinige Hogeschool

Imtech verzorgde alle technische oplossingen bij de renovatie en nieuwbouw van de Hogeschool in

Leeuwarden (42.000 m²), waaronder de security. Het gebouw is energiearm, onder meer door de (tijdelijke) opslag van (overtollige) energie in de bodem.

In Spanje (opbrengsten: 143 miljoen euro) voorziet Imtech in complete werktuigbouwkundige dienstverlening met geavanceerde management- en controlesystemen. Imtech behoort hiermee tot een select gezelschap van technische dienstverleners in Spanje, die aan de hoogste kwaliteitseisen voldoen. Dit maakt het ook mogelijk om diensten rechtstreeks aan eigenaren of eindgebruikers aan te bieden. In de markt van buildings is Imtech vanuit de belangrijkste economische regio's rond Barcelona, Madrid, Valladolid, Valencia en Sevilla in toenemende mate in heel Spanje actief. Daarnaast bezit Imtech een sterke positie in de Spaanse markt van technisch industriële dienstverlening. Vanuit acht Spaanse vestigingen, met een concentratie in het zuiden en rond Madrid, vinden activiteiten in industriële assemblage, maintenance, shut-downs en revamping services plaats.

ICT

ICT (opbrengsten: 305 miljoen euro) vormt steeds vaker een belangrijk onderdeel van de totaaloplossingen van Imtech. Imtech ICT en Fritz & Macziol behoren tot de grotere ICT-bedrijven in hun markt. Zij fungeren als ICT-voorroede en houden zich bezig met nieuwe ontwikkelingen die op termijn een rol zullen spelen in het totale technische dienstverleningsconcept van Imtech. Imtech ICT (actief in Nederland en België) en Fritz & Macziol en Infoma® (actief in Duitsland, Zwitserland en Oostenrijk) bezitten gezamenlijk een breed portfolio aan diensten en activiteiten voor met name middelgrote organisaties en ondernemingen. De activiteiten van Imtech concentreren zich op de kerngebieden ICT-infrastructuur, ERP-oplossingen, maatwerksoftware, business intelligence, consultancy- en managementdiensten en ICT-services. Voor zowel hardware (bijvoorbeeld IBM X-, P-, I- als Z-series, storage), software (onder meer databases, WebSphere, IT-management, Lotus Notes, V-Ware, Navision, SAP) als gerelateerde IT-services kunnen klanten bij de onderneming terecht. Infoma® beschikt in Duitsland over een zeer succesvol eigen Microsoft Dynamics NAV-pakket voor gemeentelijke en provinciale overheden. Intensieve samenwerking met wereldmarktleiders IBM en Microsoft maakt hoge toegevoegde waarde mogelijk.

Mobility

Met de overname van Peek Traffic (opbrengsten vanaf datum overname: 81 miljoen euro) verkreeg Imtech een sterke positie op de Europese mobiliteitsmarkt. Imtech biedt in West-Europa, met name in de UK en Nederland en



Technologische renovatie St. Martin in the Fields

In St. Martin in the Fields, één van de bekendste historische (1726) kerken in

Londen en een toeristische trekpleister, voerde Imtech een bijzondere technologische upgrading uit.

deels ook in Oost-Europa, een breed palet aan intelligente oplossingen. Imtech is actief in zowel in de (inter)stedelijke markt als in de markten van hightech verkeershandhaving en verkeerscentra. Peek Traffic is gespecialiseerd in totale mobiliteitsoplossingen op het gebied van Intelligente Transport Systemen (ITS), dynamisch verkeersmanagement, verkeersveiligheid, verkeershandhaving en milieu, alsmede prioriteitssystemen (voorrang voor openbaarvervoer bij verkeerslichten) en dynamische reizigersinformatie.

Marine

In de maritieme markt is Imtech (opbrengsten: 411 miljoen euro) een product- en leverancieronafhankelijke dienstverlener met innovatieve integrale oplossingen door de combinatie van platformautomatisering, voortstuwing, energie, alarmering, communicatie, geïntegreerde (scheeps) bruggen, elektrotechniek en lucht- en klimaattechnologie met complete service, onderhoud en after sales. Naast een focus op met name Europa en China is er een wereldwijd servicenetwerk van meer dan vijftig vestigingen langs alle belangrijke mondiale scheepvaartroutes. Hierbij worden alle segmenten afgedekt: passagiersschepen en luxe (mega)jachten, marineschepen (fregatten, korvetten, patrouillevaartuigen en onderzeeboten), commerciële schepen (bijvoorbeeld binnenvaartschepen), olie- en gaschepen, alsmede 'speciale schepen' als bagger-, hef- en werkschepen. Op de mondiale maritieme markt behoort Imtech tot de sterkste spelers.

Technology

Imtech Technology (opbrengsten: 138 miljoen euro) is internationaal actief met hoogwaardige systeemoplossingen in de mondiale procesindustrie en op de deels internationale markten van brandbestrijding, toegangscontrole, parkeren en telecom. Kennis van processen bij de klanten maakt hoogwaardig maatwerk mogelijk.

PROCUREMENT

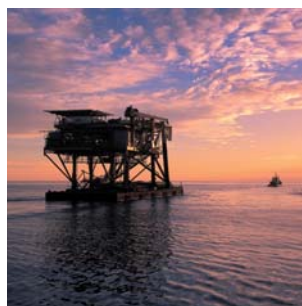
Het succes van Imtech is mede afhankelijk van de inkoop van goederen en diensten (procurement). Gegeven de schaalgrootte gaat het om een substantieel inkoopvolume. Bij grote internationaal opererende ondernemingen als Imtech is er in operationeel en financieel opzicht het nodige te winnen door slim en georganiseerd in te kopen. Daarom is een beleid opgesteld dat zich richt op:

- interne procesverbetering;
- samenwerking met co-makers, leveranciers en onderaannemers;
- vergroting van de toegevoegde waarde voor klanten;
- verbeteren van de concurrentiepositie;
- verlagen van de kosten.

Het procurementbeleid voorziet in:

- volumevergroting die leidt tot grote(re) besparingen met een focus op de gebieden electrical, ICT en mechanical;
- focus op inkoop van facilitaire dienstverlening vanuit het principe dat uniformiteit leidt tot lagere kosten, bijvoorbeeld op het gebied van schoonmaak, catering, leasecontracten, etc.;
- verbetering van het procurementproces door gebruik van informatietechnologie en telecommunicatie;
- processtandaardisatie, vermindering van faalkosten en een 'best practice' filosofie.

Door de volumevergroting op het gebied van electrical, ICT en mechanical en de gebundelde inkoop van facilitaire dienstverlening is in 2007 een besparing van ruim 6 miljoen euro gerealiseerd. De interne procesgang werd aanzienlijk verbeterd. Zo werden de controle vergroot en taken en verantwoordelijkheden over aanzienlijk minder medewerkers verdeeld. Voor 2008 worden additionele besparingen verwacht. Het gebruik van informatietechnologie en moderne telecommunicatie in het procurementproces ging vooruit en zal op termijn extra voordeel opleveren, zowel in kostenverlaging als procesverbetering.



Goed gepositioneerd in offshoremarkt

In de offshoremarkt heeft Imtech onderhoudscontracten voor 27 offshoreplatforms van Shell Expo

en NAM en 20 offshoreplatforms van Chevron, Venture en Wintershall. Imtech verzorgde ook de upgradings van de koeling op alle boorplatforms van de NAM in de Noordzee.

SWOT-ANALYSE

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

Sterke punten zijn:

- het gecombineerd aanbieden van elektrotechniek, ICT en werktuigbouw met één aanspreekpunt voor de klant;
- de opgebouwde reputatie, financiële kracht en (merk) onafhankelijkheid;
- 'leadership' door schaalgrootte met sterke nationale en technologische posities (top-3 marktposities) en onderscheidende technologische innovatie;
- strategische allianties met derden en partnerships met leveranciers (veelal wereldmarktleiders) van specifieke technologieproducten of -oplossingen;
- de omvang en mate van integratie van de technische kerncompetentie ICT binnen de onderneming;
- een decentrale en flexibele klantgerichte organisatie met goed ontwikkeld ondernemerschap en een relatief lage overhead;
- succesvolle integratie van overnames in de organisatie, die als 'multiplier' voor verdere groei kunnen dienen;
- oplossingen die zich kenmerken door de beste combinatie van 'proven technology' en innovatie;
- specifieke kennis van prestatiecontracten en ervaring in Publiek Private Samenwerking (PPS), project- en planontwikkeling;
- kennis van 'nieuwe' diensten als projectmanagement, asset management, project financing, 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, dat in een aantal gevallen het optimaal intern samenwerken bemoeilijkt, omdat 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);
- toenemende trend bij klanten om de gewenste output in de vorm van financiële kengetallen te formuleren;
- 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 (Supply Chain Management);
- het nemen van initiatieven die leiden tot vroegtijdige en totale betrokkenheid en verantwoordelijkheid bij projecten (contracting);
- de toename van de vraag naar hoogwaardige ICT (software, applicaties en hardware) binnen technologische oplossingen, veelal in de kernprocessen bij klanten;
- toenemende vraag naar sterke, (merk)onafhankelijke technische dienstverleners;
- groeiende vraag naar energiebeheersing, energiemangement, milieuverbetering, mobiliteitsoplossingen,

watervoorzieningen, zorg en integrale veiligheid;

- schaalvergroting (door groei, overnames, fusies) 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;
- het toenemende risicoprofiel door de trend naar grotere, complexere projecten en verdere juridisering van de maatschappij;
- toenemende afhankelijkheid van grote leveranciers, co-makers en onderaannemers;
- toenemend gebrek aan goed gekwalificeerde technische specialisten op korte en lange termijn.

In de vertaling van deze SWOT-analyse naar concrete uitdagingen ofwel 'challenges' (hoe de sterke(re) en zwakke(re) punten van Imtech worden aangewend om kansen te benutten en bedreigingen te minimaliseren) geldt het volgende:

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

- Imtech kan zijn Europese schaalgrootte ('leadership') gebruiken teneinde optimaal te profiteren van de schaalvergroting (door groei, overnames, fusies) en verdere internationalisering bij opdrachtgevers;
- aan de toenemende vraag naar hoogwaardige ICT (software, applicaties en hardware) binnen technologische oplossingen, veelal in de kern van processen bij klanten, kan worden voldaan door het verder verstevigen van partnerships met wereldmarktleiders;
- verhoging van de toegevoegde waarde door projectmanagement, asset management, project financing, risk management en energy contracting integraal op te nemen in het dienstenpakket.

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

- de opgebouwde reputatie (trackrecord), financiële kracht en (merk)onafhankelijkheid inzetten om een 'top-of-mind' positie van Imtech te bereiken bij de werving van technische specialisten;
- de toenemende vraag van klanten naar duurzame technologische oplossingen tegen de beste kostprijs gedurende de complete levenscyclus van een techni-



Energiezuinig en comfortabel Hilton hotel

Op de Spaanse hotelmarkt beschikt Imtech over een goede positie. Een prestigieuze opdracht was de energiezuinige en comfortabele lucht- en klimaattechnologie in een nieuw Hilton hotel nabij Toledo, rechtstreeks in opdracht van vastgoedspecialist Vistahermosa.

sche oplossing, gekoppeld aan de specifieke kennis van (prestatie)contracten en kennis van (primaire en secundaire) processen bij klanten maken het mogelijk toenemende concurrentie door leveranciers van aanpalende activiteiten te weren;

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

Zwak(kere) punten die zich kunnen ontwikkelen tot een sterk punt om daarmee kansen te benutten, zijn:

- Imtech kan de ontwikkeling van het kennispotentieel en managementvaardigheden in relatie tot de snelheid van de (technische en organisatorische) ontwikkelingen een 'boost' geven door een omvangrijk Europees managementprogramma, zie ook pagina 67;
- 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.

ACTUALISATIE STRATEGIE TOT 2012

Imtech levert een samenhangend pakket van technische dienstverlening met een concentratie op een aantal landen in Europa (Nederland, België, Luxemburg, Duitsland, Oost-Europa, UK, Ierland en Spanje) en de deels internationale markt van ICT, Mobility en Marine. De combinatie van de technologische kerncompetenties elektrotechniek, ICT (informatie- en communicatietechnologie) en werktuig-

bouw wordt over de volle breedte (design, consultancy, engineering, implementatie, maintenance management en maintenance services) in vier markten (Buildings, Industry, Infra/Mobility, Marine) aangeboden. Deze combinatie is in samenhang met de bereikte schaalgrootte onderscheidend en geeft Imtech een uniek profiel.

Voor de periode tot en met 2012 heeft Imtech een actualisatie van haar strategie vastgesteld die zowel gebaseerd is op de succesvolle strategie uit het verleden als een aantal duurzame trends in de voor Imtech relevante markten.

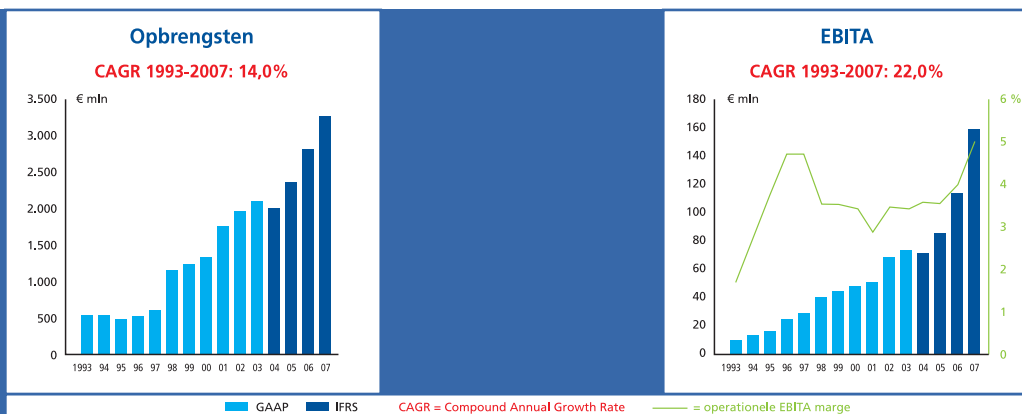
Continue groei vanaf 1993

Vanaf 1993, het ontstaan van Imtech, is strategisch ingezet op het bereiken van toenemende opbrengsten bij een hogere 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 teneinde minimaal een top-3 positie in elk land te bereiken;
- overname van hightech diensten in de deels internationale markt van ICT, Mobility en Marine.

Deze strategie is succesvol geweest. Vanaf 1993 laat Imtech sterke groei van opbrengsten en EBITA zien, elk jaar opnieuw. De CAGR (Compound Annual Growth Rate) in de periode 1993 – 2007 is als volgt (zie ook grafiek):

- opbrengsten: 14,0%;
- EBITA: 22,0%.



Strategie bewezen succesvol

De Imtech-strategie is succesvol met een sterke groei van opbrengsten en EBITA. De CAGR (Compound Annual Growth Rate) in de periode 1993 – 2007 bedraagt respectievelijk 14,0% en 22,0%. Met dit track-record behoort Imtech tot de snelstgroeiende technologie-ondernemingen in Europa.

Met dit trackrecord behoort Imtech tot de snelstgroeiende technologie-ondernemingen in Europa.

Ruimte voor verdere groei

Voor de periode tot 2012 heeft Imtech deze succesvolle groeistrategie geactualiseerd. Hierbij is de belangrijkste constatering dat de Imtech-strategie ook tot 2012 voldoende ruimte biedt voor verdere groei. De geografische en technologische markten waarin Imtech acteert, bieden voldoende ruimte voor verdere autonome groei en acquisities.

Trends en het strategisch antwoord van Imtech

De vraag naar technologische dienstverlening en totaaloplossingen neemt over een breed front toe en wordt gekenmerkt door een aantal trends waarop Imtech actief wenst in te spelen, zowel autonoom vanuit bestaande competenties en kennis als door intensivering van de interne samenwerking en het acquireren van nieuwe bedrijven.

Markttrends

De volgende maatschappelijke trends, die als consequentie hebben dat investeringen in technologie snel toenemen, zijn voor Imtech relevant:

- een toename van de vraag naar energiebesparing, alternatieve brandstoffen en oplossingen die bijdragen aan een beter milieu;
- een toename van de vraag naar veiligheid, zowel bij de overheid, het bedrijfsleven als particulieren;
- een toename van vraag naar zorg, welzijn en gezondheid, die gepaard gaat met veranderingen in de wijze waarop de zorg wordt georganiseerd;
- toenemende filevorming waardoor een sterke vraag naar mobiliteitsoplossingen ontstaat.

In de markt van energie en milieu is Imtech in staat gebleken innovatieve concepten te ontwikkelen voor bijvoorbeeld energy contracting en gebruik van alternatieve energiebronnen. In de markt van security ligt de Imtech-focus op integrale, gecertificeerde oplossingen met een waarborg voor continuïteit en bedrijfszekerheid. De zorgsector staat voor de uitdaging de exploitatiekosten te verlagen, het zorgproces te verbeteren en het onderhoud van gebouwen en technologie te professionaliseren. Integratie van alle technologische oplossingen vormt ook hier hét antwoord van Imtech. Soortgelijke integratie biedt goede oplossingen om veilige doorstroming van het verkeer te bevorderen, bijvoorbeeld op het gebied van verkeersmanagement en intelligente verkeerssystemen.

De reeds bereikte posities in de markten energie, milieu, mobiliteit, security en de zorg zullen in de komende jaren substantieel worden versterkt.

Andere opstelling van klanten

Klanten specificeren steeds vaker hun gewenste output (veelal in de vorm van financiële kengetallen) en vragen aan technische dienstverleners in toenemende mate 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. Klanten concentreren zich steeds vaker op hun eigen 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. Dit mede als gevolg van toenemende consolidatie in de markt door samenwerking, fusies en overnames. Imtech wenst in dit kader haar toegevoegde waarde te verhogen. Concreet houdt dit in dat Imtech diensten als projectmanagement, asset management, project financing, risk management en (energy)contracting integraal deel wil laten uitmaken van het totale dienstenpakket.

ICT als dominante factor

Het belang van software- en hardwareservices in de markt van technische dienstverlening is snel groeiend. ICT vormt steeds vaker de kern van technologische totaaloplossingen. Strategisch gezien wenst Imtech te acteren in de kern van primaire en secundaire processen in de markten van Buildings, Industry, Infra/Mobility en Marine. In toenemende mate worden de Imtech-oplossingen hier gedomineerd door ERP, business intelligence, maatwerksoftware en ICT-applicaties. Daarom winnen partnerships met wereldmarktleiders als IBM en Microsoft aan belang. Imtech kent binnen haar strategisch portfolio twee 'vormen' van ICT:

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

Continue kennisoverdracht en samenwerking tussen beide 'vormen' leidt tot een sterke ICT-positie van Imtech op de markt. ICT ontwikkelt zich tot een 'driver' voor toenemend succes in zowel de technologische als geografische markten van Imtech. Het totaal aantal ICT'ers binnen Imtech

bedraagt momenteel bijna 2.500 en groeit gestaag.

Imtech zal inzetten op:

- het tot stand te brengen van interne samenwerking en verdere interactie van bestaande ICT-activiteiten;
- het acquireren van hoogwaardige ICT-ondernemingen, passend binnen het Imtech-profiel;
- het versterken van bestaande partnerships met de wereldmarktleiders IBM en Microsoft teneinde uit te groeien tot een leidende Europese samenwerkings-partner.

Arbeidsmarkt

Het tekort aan technisch geschoold personeel wordt een kritische succesfactor. De aanwas vanuit de opleidingen neemt af, terwijl langzaam maar zeker afscheid wordt genomen van een oudere maar zeer ervaren generatie technici. De technische kennis van mensen die op de arbeidsmarkt komen, voldoet niet in voldoende mate aan de eisen van de markt, zodat aanvullende opleidingen gewenst zijn. De beschikbare capaciteit aan geschoold en gekwalificeerd personeel bepaalt in toenemende mate of projecten worden verworven. Technologische innovatie zonder kennis van mensen is nagenoeg onmogelijk.

Imtech heeft de ambitie om tot de beste werkgevers in de markt van technische dienstverlening te behoren. Op elk niveau zal Imtech de op de schaarse markt van technisch personeel aanwezige 'war for talent' aangaan. Aan reputatiemanagement, branding, wervings- en opleidingsprogramma's en contacten met het onderwijs zal extra aandacht worden gegeven.

Uitbreiding geografische en technologische scope

Naast de strategische versterking van de positie in bestaande thuislanden met een nadruk op de UK, Spanje en Oost-Europa wenst Imtech in de toekomst ook een geografische positie op te bouwen in een aantal andere landen. Voor de markten van buildings en industry zijn de volgende landen gekozen, die zowel qua marktvolume en -verwachting als economische en politieke situatie, investeringsklimaat, businesscultuur en beschikbaarheid van goede overnamekandidaten aan de hoge eisen van Imtech voldoen:

- Ierland;
- Oostenrijk;
- Scandinavië: Noorwegen, Zweden, Denemarken.

Daarnaast wenst Imtech haar positie in ICT aanzienlijk uit te breiden. Naast versterking van de positie in de DACH-landen (Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland) richt Imtech

zich met name op de UK, Ierland, België en Spanje.

Op de mobiliteitsmarkt wenst Imtech op termijn uit te groeien tot één van de grootste spelers in Europa.

Op de maritieme markt richt Imtech zich naast technologische versterking van de positie in Europa, China, het Verre Oosten op het opbouwen van een positie in Scandinavië, alsmede op verdere uitbouw van het internationale servicenetwerk.

Strategische actiepunten

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

- sterke focus op groeimarkten: energie, milieu, water, mobiliteit, zorg en veiligheid;
- overnames op het gebied van ICT in met name UK, Ierland, België en Spanje;
- versterking van partnerships met IBM en Microsoft;
- versterking van positie in de UK en Ierland, zowel geografisch in buildings en industry, als in infra (drinkwater- en (afval)waterzuivering);
- groei in Spanje, zowel technologisch als geografisch;
- vergroten van activiteiten in een aantal landen in Oost-Europa;
- het door acquisities opbouwen van posities in Ierland, Oostenrijk en Scandinavië;
- versterking van de infra-activiteiten met hoogtechnologische competenties;
- het bereiken van een sterke Europese positie in de mobiliteitsmarkt;
- verdere versterking van de internationale positie op de maritieme markt;
- intensivering van de interne samenwerking;



Watermanagement en kustbewaking

Voor de Nederlandse Rijkswaterstaat verzorgde Imtech de upgradings van de ICT-infrastructuur die op

honderden meetlocaties data verzamelt over waterstanden in grote rivieren en golfbewegingen langs de kust voor scheepvaart, sluizen, stuwen, kust- en dijkbewaking.

- versterking van cultuurveranderingsprocessen en een Europees managementprogramma met uitwisselingsprogramma's;
- het ontwikkelen van arbeidsmarktcommunicatieprogramma's en -acties teneinde Imtech een 'top-of-mind' positie op de Europese arbeidsmarkt te geven;
- het optimaal gebruiken van de inkoopkracht ('procurement power') van Imtech, mede als gevolg van de steeds omvangrijkere schaalgrootte.

Imtech beschikt voor een groot deel van deze strategische trajecten over voldoende ruimte voor het financieren van aanvullende acquisities. Acquisities moeten passen in de strategie, direct bijdragen aan de winst per aandeel, toegevoegde waarde realiseren, beschikken over capabel management en synergetische groeipotentie bezitten.

Voortgang strategie in 2007

Op een groot aantal punten werd in 2007 vooruitgang geboekt. In de markten van energie, milieu en water werd sterke autonome groei gerealiseerd, mede door intensievere interne samenwerking en uitwisseling van kennis. Dit geldt ook voor de bereikte groei op markten als de zorg en integrale veiligheid. Autonoom en door overnames kwam groei op de Europese ICT-markt tot stand en werden de samenwerkingsrelaties met IBM en Microsoft versterkt. In de UK werd sterke autonome groei gerealiseerd en de geografische scope door een overname vergroot. In Ierland werd door middel van een overname een basispositie verworven. In Spanje werd door een overname de geografische actieradius uitgebreid. Door overnames werd een positie op de Europese mobiliteitsmarkt tot stand gebracht. Op de maritieme markt vond zowel groei als technologische en geografische versterking plaats. Op de Europese arbeidsmarkt is Imtech goed op weg om in de markt van technische dienstverlening 'employer of choice' te worden.

HERFINANCIERING

In 2007 werd een nieuwe multi-currency kredietfaciliteit afgesloten van 300 miljoen euro met een syndicaat van banken (ABN Amro, ING, Rabobank, Commerzbank, KBC en LB Lux). Deze nieuwe gecommiteerde faciliteit heeft Imtech gebruikt om bestaande (stand-by) faciliteiten te beëindigen of af te lossen en voorziet in de financiering van verdere groei, zowel autonoom als door middel van acquisities. De faciliteiten zijn ongesecureerd en de rentemarge is gerelateerd aan de senior net debt/EBITDA-ratio. Tegelijkertijd voorziet de nieuwe kredietfaciliteit in de financiering van de behoefte aan extra werkkapitaal,

voortvloeiend uit de snel in omvang toenemende activiteiten. Tevens werd een groepsbankgarantiefaciliteit opgezet van circa 670 miljoen euro ten behoeve van divisies en werkmaatschappijen. De bestaande niet-gecommiteerde bilaterale kredietfaciliteiten van circa 200 miljoen euro zullen worden voortgezet. Met deze herfinanciering kan Imtech zich volledig richten op verdere invulling van haar ambitieuze groeistrategie.

DOELSTELLINGEN

Op basis van de strategische update heeft Imtech de volgende doelstellingen geactualiseerd:

- opbrengsten 5 miljard euro te bereiken in 2012;
- handhaving van de doelstelling voor de operationele EBITA-marge van 6%.

VOORUITZICHTEN

Imtech bezit een sterk strategisch portfolio van samenhangende activiteiten, dat goed kan profiteren van de naar de huidige inzichten aantrekkende marktomstandigheden in de voor Imtech relevante landen en technologische marktsegmenten. Daarnaast is de Europese positie van Imtech in 2007 verder versterkt door kwalitatief goede acquisities.

Voor 2008 is Imtech goed gepositioneerd voor verdere groei, ook omdat de kwaliteit van de orderportefeuille verder verbeterd is.

Naar de huidige inzichten verwacht de Raad van Bestuur voor 2008 een verdere toename van de EBITA door autonome groei en acquisities.



Connectivity in ICT



ICT is onmisbaar

ICT speelt een onmisbare rol in het bij elkaar brengen van mensen en bedrijven. In het aansturen en beheren van bedrijfsprocessen. In de stroomlijnen van de businessketen en klant-opdrachtgever relaties. In het innoveren van ingewikkelde processen. Alle moderne vormen van communicatie zijn ICT-gedreven. Als full service ICT-dienstverlener met een geïntegreerd pakket aan ICT-diensten levert Imtech een belangrijke bijdrage aan die ontwikkelingen. In gebouwen, de industrie, in de markt van infra en mobiliteit en aan boord van schepen. Ook in de zorg onderscheidt Imtech zich: elektronische patiëntendossiers, hightech netwerken die eerste- en tweedelijns zorg samenbrengen, innovatieve oplossingen die het mogelijk maken om ouderen langer zelfstandig thuis te laten wonen, care en cure op afstand. Connectivity dankzij ICT: samen succesvol!

BENELUX

De activiteiten in de Benelux lieten in 2007 in de markten van buildings, industry en infra een significante autonome groei zien. Zo stegen de opbrengsten met 11,4% toe tot 1.024 miljoen euro en de EBITA met 28,9% toe tot 38,5 miljoen euro. De orderportefeuille per ultimo boekjaar groeide met 21,8% toe tot 1.243 miljoen euro. Dit is een indicatie dat Imtech zich in deze cluster positief ontwikkelde.

Kerngegevens 2005 – 2007*

in miljoen euro	2007	2006	2005
Opbrengsten	1.024	919	797
EBITA	38,5	29,9	24,7
EBITA-marge	3,8%	3,3%	3,1%
Orderportefeuille	1.243	1.021	825
Werkzaam vermogen, exclusief geldmiddelen	114	95	88
Aantal medewerkers per 31 december	7.086	6.700	6.176

* Inclusief de mobiliteitsactiviteiten van Imtech Infra, zie pagina 53 e.v.

GANG VAN ZAKEN: 2007 JAAR VAN SIGNIFICANTE AUTONOME GROEI

De sterke marktpositie van Imtech in de Benelux vormde een goede basis voor significante autonome groei. Omvang en kwaliteit van de opdrachten namen op alle fronten toe. In België en Luxemburg is sprake van verdere groei. In Nederland, dat zich de laatste jaren kenmerkte door moeilijke marktomstandigheden, is sprake van duidelijk herstel met een beter prijsniveau, hoewel de concurrentie scherp blijft. Met name in de industrie wist Imtech uitstekend van de aantrekkelijke marktomstandigheden te profiteren. Mede als gevolg van een meer selectieve verwerving van projecten nam de EBITA sneller toe dan de opbrengsten en kwam de operationele EBITA-marge op een hoger niveau uit. Ook de orderportefeuille ontwikkelde zich autonoom significant, met een goede winstpotentie, hetgeen vertrouwen voor de toekomst biedt. Door overname van een deel van de activiteiten van Cegelec (specialist in maintenance services en energie) en alle activiteiten van Hoffmann (specialist in elektrotechniek en security) werd de positie in Luxemburg en de euro-regio Thionville verder versterkt. In totaal gaat het om een niveau van opbrengsten op jaarbasis van bijna 6 miljoen euro en 53 medewerkers.

Opvallend was de snel toenemende vraag naar energie-arme en/of -zuinige oplossingen. Deze trend was in alle marktsegmenten duidelijk aanwezig. Imtech wist hier over de volle breedte succesvol op in te spelen, hetgeen mede een stevig fundament vormt voor verdere toekomstige

groei. Meer en meer slaagt Imtech erin dwars door de organisatie heen kennis, kunde, technologische innovatie en marktinformatie te bundelen om klanten op basis van specifieke markt- en klantkennis breed en goed van dienst te zijn. Ook interne samenwerking met de collega's uit Duitsland en de UK leidt steeds vaker tot succes. Vanuit specifieke product-marktcombinaties, bijvoorbeeld energy services, care & cure (zorg), security, automation solutions, rail, industrial maintenance, etc., wordt extra toegevoegde waarde geboden. Vanuit het oogpunt van 'operational excellence' zijn voor grote projecten en grote onderhouds- of beheertrajecten aparte business units ingericht.

BUILDINGS: VRAAG NEEMT TOE

De vraag naar duurzame gebouwen nam snel toe. Duurzaam betekent volgens Imtech gebouwen die energieneutraal of energiearm zijn door middel van (duurzame) oplossingen, zoals decentrale energieopwekking, opwekking door middel van biomassa, innovatieve warmtekrachtkoppeling of zonne-energie. Imtech is als één van de eerste marktpartijen in Nederland gecertificeerd om energielabels af te geven. Dit label is vanaf 1 januari 2008 wettelijk vereist bij verkoop of verhuur van een gebouw en geeft de energieprestatie van een gebouw weer in gestandaardiseerde energieklassen. Naast het afgeven van dit label gaat Imtech met maatwerkadvies een stap verder, onder meer met speciaal ontwikkelde energiediensten zoals quickscans, besparingsadviezen, gecertificeerde bemeting, monitoring en complete outsourcing van de energie-



Energiezuinige overheidshuisvesting

Voor een groot aantal instanties van Rijkswaterstaat verzorgde Imtech in combinatie de energiezuinige technologie in het nieuwe regionale hoofdkantoor 'Westraven' (52.000 m²) in Utrecht, een voorbeeld voor huisvesting van Nederlandse overheidsorganisaties.

voorzieningen. Met de Energiehefboom® kan Imtech exact inzichtelijk maken welke energie- en kostenbesparingen mogelijk zijn en in hoeveel tijd investeringen worden terugverdiend. Deze methode kreeg de hoofdprijs bij het Rotterdams Climate Initiative, een initiatief van de gemeente Rotterdam om tot substantiële energiebesparing te komen. Enige voorbeelden van energieprojecten zijn de technologische inrichting van energiearme laboratoria in het LUMC (Leids Universitair Medisch Centrum), het energiearme verpleeghuis Zuiderhout in Haarlem, een energiearm technologieconcept voor IKEA in Delft en de verbetering van de energievoorziening bij de Openbare Centra voor Maatschappelijk Welzijn (OCMW) in Antwerpen. Andere voorbeelden: de inrichting van een energiezuinig klimaat in het Palais des Congrès in Brussel, een ecologisch centrum in Park Hosingen in Luxemburg, de geavanceerde energieopslag bij de technologische renovatie en nieuwbouw van de Hogeschool Leeuwarden, energiemetingen en -besparing bij de Nederlandse Spoorwegen en een energieneutraal gebouw voor de huisvesting van studenten in Louvain-La-Neuve in België. Voor de onderwijssector werd een nieuwe dienst ontwikkeld: CO₂-metingen voor verbetering van de luchtkwaliteit in relatie tot (verdere) energiebesparing.

Er was tevens sprake van een toenemende vraag naar een totaalaanpak. Het aantal bouwteams en (intensieve) samenwerking met klanten en leveranciers namen toe. Het onderhoudscontract met een waarde van 100 miljoen euro voor alle Shell-kantoren in Nederland werd succesvol gestart. Voor Dexia werd in Luxemburg een begin gemaakt met de technologie in het omvangrijke project 'Belval

Plaza'. Imtech is technologiepartner voor het nieuw te bouwen Stedelijk Museum in Amsterdam en was breed actief op de luchthaven Schiphol, onder andere met de uitbreiding van de K-pier. In Brussel trok de renovatiemarkt aan en werden opdrachten ontvangen voor de technologische renovatie van een Fortis-gebouw en de upgrading van de ambassades van Zweden en Engeland. In het Belgische Bergen verzorgde Imtech de ingenieuze klimaattechnologie in het Musée des Beaux Arts. Voor de gebouwen van DAF in Eindhoven werden de eerste opdrachten uitgevoerd. In Luxemburg werkt Imtech fasegewijs aan het winkelcentrum West Side Village, maar ook aan de technologie in een grote (18.000 m²) overdekte skipiste en in het concertgebouw 'Grand Duchesse Joséphine Charlotte'. In Brussel werd een onderhoudscontract verworven voor het sportcentrum Zuidpaleis. Bestaande onderhoudscontracten voor nagenoeg alle Belgische bankgebouwen van ING en KBC (in totaal honderden gebouwen) werden uitgebreid.

Bij maintenance management geldt dat vastgoedbeheerders de onderhoudsactiviteiten aan hun gebouwen voorstelbaar in kaart willen brengen. Bij de overheid moeten gemeenten en provincies volgens de wet hun exploitatiekosten inzichtelijk maken. Dit verhoogt de complexiteit en biedt mogelijkheden voor Imtech. Opdrachten van onder meer de Universiteit van Leuven, Van Lanschot Bankiers, de Rijks Universiteit Wageningen en de ontwikkeling van een totaalaanpak voor alle gebouwen in Nederland van staalproducent Corus waren voorbeelden van resultaatcontracten met conditiegestuurd (inzichtelijk) onderhoud. Via webapplicaties worden klanten in staat gesteld het hele onderhoudsproces te volgen.

De zorgsector staat voor de uitdaging de exploitatiekosten te verlagen, het zorgproces te verbeteren en het onderhoud van gebouwen en alle technische oplossingen te professionaliseren. Integratie van alle technologische oplossingen vormt hét antwoord van Imtech op deze problematiek. Dankzij deze visie verwierf Imtech een omvangrijke opdrachtenstroom, onder andere voor de complete elektrotechniek, ICT-infrastructuur en een deel van de veiligheid in het Jeroen Bosch Ziekenhuis in Den Bosch, één van de grootste ziekenhuizen in Nederland. Imtech verzorgde ook de nieuwe ICT- en communicatie-infrastructuur voor zorgaanbieder Florence, een fusie van een vijftal zorgaanbieders in de regio Haaglanden. Voor de Belgische ziekenhuizen Kortenberg, Virgajesse-Hasselt, Sint-Trudo en

St. Elisabeth werd een technische upgradering verzorgd. Voor het Martini Ziekenhuis in Groningen werd een toekomstvast draadloos ICT-netwerk gerealiseerd. In een nieuw laboratorium van het Sint Franciscus Gasthuis in Rotterdam en in diverse woonzorgcentra van Vivantes in Limburg werden alle technologische oplossingen geïmplementeerd. Een HUMAS®-pilotproject (Human Assistance Service) verliep succesvol. HUMAS is een concept voor welzijn en comfort voor ouderen die tot op hoge leeftijd in hun eigen woning blijven wonen dankzij technologische oplossingen met aanvullende dienstverleningsconcepten. Ook bij een betere beheersing van de veiligheid speelt Imtech een rol. De focus ligt op integrale, gecertificeerde oplossingen met een waarborg voor continuïteit en bedrijfszekerheid. Orders waren er van de Rabobank, diverse waterbedrijven en industriële ondernemingen. Voor Araneox®, een integraal automatiseringsplatform van Imtech waarmee alle beveiligingssystemen in één beheermodule worden ondergebracht, werden diverse opdrachten ontvangen. Een groeiend segment vormt de inrichting en uitbreiding van veilige datacenters. Imtech was actief bij de Rabobank en in een mega-datacenter in de Eemshaven, waar tienduizenden servers het complete transatlantische internetverkeer van Google verzorgen. Voor Belgacom werd in België een datacenter van IBM uitgebreid. Ook een datacenter dat het bankverkeer in Luxemburg regelt, werd aanzienlijk uitgebreid. Imtech verbeterde eveneens de brandveiligheid met innovatieve sprinkleroplossingen bij het distributiebedrijf Prologics, diverse detentiecentra en een deel van de TU Twente. Imtech onderhoudt ook de securitysystemen in diverse gebouwen van het Europees Parlement in Luxemburg.



Technologiepartner Teijin Aramid

Voor Teijin Aramid (Teijin Ltd.), wereldwijde producent van para-aramideproducten toegepast in onder

andere autobanden, optische kabels en kogelwerende vesten, verzorgt Imtech het technisch onderhoud, verplaatsing van een tankpark en de technische inrichting van een nieuwe spinlijn.

INDUSTRY: SUCCESVOLLE GROEI

De industriële markt ontwikkelde zich uitstekend: het aantal projecten nam hand over hand toe en de prijzen vertoonden een opwaartse tendens. Hoewel Imtech op vele fronten actief is, focust zij zich in toenemende mate op de markten van olie & gas, energie, chemie, farma, food & feed en in de automotive sector.

Het in 2006 verworven omvangrijke onderhoudscontract voor Shell in Pernis en Moerdijk (300 miljoen euro) kende een succesvolle start. Dit is het grootste multidisciplinaire (elektrotechniek, instrumentatie, werktuigbouwkundige en civiel-technische werkzaamheden) industriële onderhoudscontract in Nederland. Naast optimale, langdurige betrouwbaarheid en minimalisering van de belasting van het milieu werd in 2007 besloten tot extra onderhoudstops en grote modificatie- en nieuwbouwprojecten, bijvoorbeeld op het gebied van gasdetectie en gasfiring. Doel is de capaciteit van de verwerking van ruwe olie verder te vergroten. Ook bij BP en KPE is Imtech actief en werden lopende maintenancecontracten verlengd. Andere grotere onderhoudscontracten zijn er bij Total, Thermphos, Seppic, Delta en Essent Energy.

Bij al deze opdrachtgevers én bij vele andere projecten werd Imtech in toenemende mate betrokken bij de uitbreiding en upgradering van de technologische infrastructuur die als doel heeft schadelijke CO₂-uitstoot aanzienlijk te verminderen, energie te besparen of uit bestaande industriële processen extra energie te winnen. Een belangrijk project is de verzorging van nagenoeg de complete energietechnologie in een nieuwe, energieopwekkende verbrandingslijn van de HVC-afvalcentrale Dordrecht in Nederland. Deze opdracht vertegenwoordigde een waarde van 57 miljoen euro. Hierbij werd vanuit Duitsland en Nederland succesvol intern samengewerkt. Bij Air Liquide werd naast een onderhoudscontract de technologie verzorgd die aardgas kan voorverwarmen en daardoor een zuinigere verbranding mogelijk maakt. Een doorbraak werd gerealiseerd op de luchthaven Schiphol met de realisatie van een oplossing waarmee schadelijke kerosine-emissie, die nu in het milieu terechtkomt, wordt omgezet in elektriciteit en warmte. Voor deze noviteit is brede belangstelling. Een ander innovatief project is het winnen van energie uit het warme water dat aanwezig is in oude mijnschachten in Limburg. Imtech is ook actief met technologie die nodig is voor de productie van alternatieve brandstoffen. Van het Belgische Südsucker werd opdracht



Renovatie en uitbreiding treinstation, Antwerpen

Imtech verzorgde de technologische renovatie van het treinstation Antwerpen, alsmede de elektrotechnische uitbreiding van dit station met een tunnelverbinding en halte voor de Hoge Snelheidstrein. Imtech was ook verantwoordelijk voor de rook- en warmteafzuiging.

ontvangen om samen met Siemens een bio-ethanolfabriek te realiseren. In Nederland is Imtech betrokken bij de bouw van een biomassacentrale in Berlikum en de automatisering van de productie van (bio)brandstof uit kadavers, slachtafval en dierlijk vet bij Rendac / EcoSon. In België werd het technologiepakket voor de grootste Belgische biomassacentrale in Les Awirs opgeleverd. Aangezien kernenergie niet bijdraagt tot de uitstoot van broeikasgassen, is ook voor deze vorm van energie een groeiende belangstelling. Urenco Enrichment Company investeerde in dit segment. Imtech leverde speciale converters in Nederland, Frankrijk en de UK.

In Nederland werden nog meer grote projecten gescoord, waaronder een combi-opdracht van Teijin Aramid voor grootschalig onderhoud, de technologische infrastructuur voor de verplaatsing van een tankpark en de realisatie van een compleet nieuwe spinlijn. Andere grote opdrachten waren de verhuizing en technische inrichting van de researchafdeling van Shell in Amsterdam en diverse orders voor de Gasunie. In België werd groei gerealiseerd in de farmaceutische sector en werd een groot aantal (middel)grote projecten verworven, waaronder totaalopdrachten voor BASF en GlaxoSmithKline. Ook in de markt van industriële automatisering werd groei gerealiseerd, ondermeer bij Opel, Volvo en Audi. Op de Belgische E&I-markt (elektrotechniek en instrumentatie) kwam een doorbraak tot stand met opdrachten van onder meer Tate & Lyle en Umicore. In de markt van de technische inrichting van laboratoria kwam stevige groei tot stand, bijvoorbeeld bij Janssen Pharmaceutica en het Nederlands Kanker Instituut.

De exportpositie werd aanzienlijk uitgebouwd. Zo werd Petrom, het grootste olie- en gasbedrijf van Roemenië, geholpen om op geavanceerde en betrouwbare wijze het geproduceerde gasvolume te meten. Verder is Imtech betrokken bij de internationale olie- en gaswinning in bijvoorbeeld Oman, Qatar, Egypte, Jemen, Brunei en Maleisië. Het gaat om upgradering en uitbreiding van bestaande technische voorzieningen en de implementatie van hoogwaardige geautomatiseerde meetsystemen die de (kwaliteit van) output meten.

Op het gebied van food & feed werd verdere progressie geboekt. Imtech biedt toegevoegde waarde door multidisciplinaire kennis in de totale bedrijfsketen in de voedsel- en diervoederindustrie. Magi-Con®, een flexibel en innovatief systeem van voerproductie dat mede door Imtech is bedacht, ontving diverse innovatie-awards. Imtech verzorgde ook de upgradering van de automatisering van het afvalwater bij Aviko, één van de grootste aardappelverwerkers in Nederland. Voor de zuivelindustrie werd een modulaire standaardfabriek ontwikkeld die overal ter wereld kan worden opgebouwd.

INFRA: AANTREKKENDE MARKT

De inframarkt trok aan, de prijzen namen licht toe. Imtech wist goed van de aantrekkelijke markt te profiteren, vooral in Nederland. De concurrentie blijft echter groot. Imtech is sterk vertegenwoordigd in (energiezuinige) verlichtings- en hoogspanningsconcepten, luchthavens, infrastructuurele projecten, rail, alsmede op de markt van tunnels, bruggen en sluizen en op de snelgroeiende markt van mobiliteit (verkeer & vervoer).

In de inframarkt is energiebesparing een hot item. Imtech ontwikkelde samen met Lemnis Lighting, een technologiebedrijf dat zich richt op energiezuinige en duurzame LED-technologie, een LED-armatuur voor de openbare ruimte (straatverlichting). De eerste succesvolle pilotprojecten zijn in Rotterdam, Londen en Almere uitgevoerd. Door toepassing van LED-verlichting zijn besparingen van circa 30% of meer op het energieverbruik mogelijk. Bovendien wordt het armatuur milieuvriendelijk geproduceerd. Ook de lange levensduur van de LED-verlichting draagt bij aan de duurzaamheid van deze oplossing. In samenwerking met Philips werd een proefproject uitgevoerd met een telemanagementsysteem voor straatverlichting. Imtech was ook betrokken bij de energiezuinige openbare verlichting langs de snelweg A50 en een innovatief project op het gebied

van dynamische openbare verlichting op de Veluwe. Hier gaat bij weinig verkeer de lichtintensiteit terug naar 40%. Het resultaat is niet alleen energiebesparing, maar ook terugdringing van lichthinder in een natuurlijke omgeving. Andere energiezuinige verlichtingsprojecten waren er onder meer in de gemeenten Amsterdam, Amstelveen en Almere. Van Eandis, de netbeheerder in Vlaanderen, werden meerdere orders verworven voor openbare verlichting. Het onderhoudscontract voor openbare verlichting met de Vlaamse Overheid werd verlengd. Imtech verzorgde ook alle verlichtingsoplossingen op en rond de grootste rotonde van België bij Beerse-Lille. In de markt van hoogspanning en energietechniek was sprake van groei, bijvoorbeeld door activiteiten bij Essent, TenneT en Westland Energie. Een bijzondere opdracht was de technische renovatie van de middenspanning in de Tweede Kamer (Nederlands Parlement).

Het in 2006 verworven onderhoudscontract van 75 miljoen euro voor alle start- en landingsbanen op de luchthaven Schiphol kende een goede start. Het gaat om innovatieve samenwerking tussen de combinatie Imtech-Dura Vermeer en de luchthaven op basis van asset management. Een omvangrijke renovatie van de technische infrastructuur op de Kaagbaan werd uitgevoerd. Ook werd een nieuw ontvangstation geïnstalleerd dat radio- en tv-uitzendingen op alle gates en informatiepunten mogelijk maakt.

Imtech verwierf het technisch onderhoud van de infrastructuur van de stormvloedkering in de Hollandse IJssel, essentieel in de bescherming van Nederland tegen water-

overlast. De samenwerking op het gebied van technische infrastructuur met de Belgische netwerkbeheerders Eandis en Elia werd verder uitgebreid. Met Elia werd ook een kaderovereenkomst afgesloten voor hoogspanningsposten in België. Imtech verving ook de pinbetalingsapparatuur bij alle vestigingen van Albert Heijn in Nederland.

Op de railinframarkt werd progressie geboekt. Belangrijke opdrachten waren er van railbeheerder ProRail, waaronder het technisch onderhoud in vijf tunnels (totale lengte 18 kilometer) in de Betuweroute. Naast onderhoud aan de gebruikelijke tunnelsystemen werd hierbij veel aandacht besteed aan incidentbestrijding. Andere ProRail-opdrachten waren onder meer verbetering van de spoorwegbeveiliging op kritische punten in het railnetwerk. In dit kader werden door Imtech 2.900 spoorbakens geleverd. Op het traject van de hogesnelheidstrein werd ERMTS-beveiliging tot stand gebracht. Dit is de Europese standaard voor treinbeveiliging waarvoor de modernste elektronica en telecommunicatieapparatuur wordt ingezet. Deze maakt spoorseinen overbodig en brengt een betere beveiliging van baanwerkers tot stand. Imtech is ook betrokken bij de beveiliging van honderden spoorwegovergangen en de aanleg van een innovatief glasvezelnetwerk. De spoorverdubbeling op het traject Harmelen-Amsterdam Rijnkanaal en de inrichting van perrons van Randstadrail met elektronische informatieborden waren andere voorbeelden van railprojecten. Asset Rail, een joint venture waarin Imtech een substantieel aandeel bezit, werd volledig erkend als onderhoudsaannemer voor het verrichten van integraal spooronderhoud. Op het gebied van lightrail werd bij RET een opdracht verworven voor de vervanging van voedingkabels en de aanpassing en vernieuwing van retourverbindingen.

In de markt van tunnels, bruggen en sluizen excelleerde Imtech. Dit mag blijken uit de omvangrijke order voor alle technische werkzaamheden ter verbetering van de veiligheid in, rond en op alle tunnels, bruggen en sluizen in Zuid-Holland Zuid en Zeeland. Imtech verzorgde ook alle technische oplossingen in de Statentunnel in Rotterdam en de renovatie van niet alleen de Bernardsluizen, Zuidersluis en Noordersluizen maar ook van alle bruggen op de snelwegen A4 en A10. In Luxemburg was Imtech betrokken bij upgraden van de veiligheid in de Gousselerbiertunnel.

Het belangrijkste wapenfeit van Imtech op de inframarkt was de overname van Peek Traffic. In Nederland bezit Peek



Veilige tunnels en bruggen

In een groot deel van Nederland verzorgt Imtech het elektrotechnisch en mechanisch onderhoud en

de upgraden van technische voorzieningen. Tientallen tunnels en bruggen worden naar de hoogste EU-veiligheidsnorm gebracht en digitaal verbonden met hightech verkeerscentrales.



Technologie in 'Belval Plaza', Luxemburg

Voor Dexia verzorgt Imtech in Luxemburg de technologie in het omvangrijke 'Belval Plaza', een ontwikke-

ling van 140.000 m² onroerend goed (winkels, leisure, parkeren en kantoren) van Multiplan en SNS Property Finance.

een sterke positie op de markt van intelligente mobiliteitsoplossingen (zie pagina 54).

TOEKOMST

De omvang en kwaliteit van de orderportefeuille in de Benelux zijn over de hele breedte duidelijk beter dan in voorgaande jaren, hetgeen vertrouwen geeft voor de toekomst.

In de zich positief ontwikkelende buildingsmarkt zal Imtech zich steeds sterker ontwikkelen tot een klantge-

richte technische totaaloplosser met een volledig dienstenpakket en een complete geografische dekking. Het aandeel van energy services zal hierbij verder toenemen. Vooral in de markten van zorg en veiligheid wordt verdere groei verwacht.

In de industriële markt wordt aanzienlijke groei verwacht, zowel binnen de Benelux als door toenemende exportactiviteiten. Ook hier is sprake van een landelijke dekking met een aantrekkelijk totaalpakket aan diensten. Bovendien draagt het grote aantal meerjarige onderhoudscontracten sterk bij aan de continuïteit. Ook hier wordt additionele groei verwacht, met name in de markt van olie & gas en energie.

In de inframarkt is de uitgangspositie voor verdere groei goed op het gebied van verlichting, rail, tunnels, bruggen, sluizen en energie. Intensievere samenwerking tussen Imtech Infra en Peek Nederland zal extra bijdragen aan positieversterking in de snelgroeiende mobiliteitsmarkt (zie pagina 53).

Naast verdere focus op autonome groei is de aandacht gericht op uitbreiding van het portfolio in de markt van industrieel onderhoud door verdere versterking van de werktuigbouwkundige competenties.

DUITSLAND & OOST-EUROPA

In Duitsland & Oost-Europa is sprake van hoge autonome groei, vooral onder invloed van de groeiende export door de Duitse industrie. Imtech wist over de volle breedte te profiteren van de sterk gestegen investeringen. De activiteiten gaven een zeer positief beeld te zien. Ook in Oost-Europa ontwikkelde Imtech zich voorspoedig. De opbrengsten namen met 12,2% toe tot 970 miljoen euro. De EBITA nam toe tot 43,4 miljoen euro, een toename van 28,8%. De orderportefeuille groeide explosief met 56,1% tot 1.380 miljoen euro per 31 december. De EBITA-marge steeg aanzienlijk tot 4,5%.

Kerngegevens 2005 – 2007*

<i>in miljoen euro</i>	2007	2006	2005
Opbrengsten	970	864	834
EBITA	43,4	33,7	30,7
EBITA-marge	4,5%	3,9%	3,7%
Orderportefeuille	1.380	884	819
Werkzaam vermogen, exclusief geldmiddelen	85	157	90
Aantal medewerkers per 31 december	4.122	4.023	3.862

* Inclusief de maritieme activiteiten van Imtech in Duitsland, zie pagina 56 e.v.

GANG VAN ZAKEN: HOGE AUTONOME GROEI

De zakelijke en economische activiteiten in Duitsland namen over 2007 sterk toe conform de prognose van het toonaangevende Ifo Institut (Information und Forschung). Deze sterke opleving, die overigens al in 2005 voorzichtig startte, heeft zich over een breed front doorgezet, ondanks de BTW-verhoging van 16% naar 19% begin 2007. De economische dynamiek was sterk genoeg om de gevolgen van deze belastingverhoging op te vangen. De groeiende buitenlandse vraag bleek opnieuw de grote motor van de Duitse economie. In 2007 steeg het Bruto Nationaal Product met 2,5%, en groeiden de markten van (commerciële) buildings en industry, de voor Imtech relevante markten, met circa 6%.

Imtech positioneert zich als een multidisciplinaire totaal-oplosser met een breed portfolio. Ongeacht of het nu gaat om nieuwbouw, modernisering, upgrading, renovatie of onderhoud van technische infrastructuur in de industrie of in gebouwen (onroerend goed, kantoren, openbare gebouwen, luchthavens of multifunctionele ruimtes). Imtech implementeert haar technologie met eigen ingenieurs, projectmanagers en uitvoerende technici. Waar nodig worden met Imtech Contracting (energy contracting en energiediensten) of de eigen technologische projectontwikkelaar ConTech Real Estate additionele diensten verzorgd. Zo zorgt Imtech ervoor dat opdrachtgevers in elke fase van een specifiek project een hoogwaardige, multidisciplinaire en flexibele partner ter beschikking hebben. Waar nodig en gewenst wordt het eigen research centre ingeschakeld. Dit centrum in Hamburg is toonaangevend in Europa en ontwikkelt, test en optimaliseert oplossingen voor alle technische disciplines van Imtech. Het gaat bijvoorbeeld om de ontwikkeling van nieuwe, toekomstgerichte processen en producten op het gebied van verwarming, ventilatie, lucht(stroming), klimaat- en energietechnologie.

De sterke marktpositie van Imtech in Duitsland met een netwerk van zestig vestigingen in zes regio's met hoofdkantoren in Hamburg (Noord), Düsseldorf (West), Frankfurt (Midden), Berlijn (Oost), Stuttgart (Zuidwest) en München (Zuidoost), vormde een goede basis om optimaal te profiteren van de verbeterde marktomstandigheden. Dit resulteerde in explosieve autonome groei. Omvang en kwaliteit van de opdrachten namen in alle regio's en in alle voor Imtech relevante markten toe. Imtech Deutschland wordt (h)erkend als dé toonaangevende technische dienstverlener op de markten voor buildings en industry. De focus

verschoof, conform het Imtech-beleid dat al enige jaren geleden werd ingezet, verder richting industry. Hier is immers sprake van een min of meer constante investeringsstroom, met name in belangrijke segmenten als de auto-industrie, energiemarkt, vliegtuigindustrie, farmacie en de markt van halfgeleiders. Door middel van langdurige partnerships bij een snel in omvang toenemend bestand van opdrachtgevers stelde dit Imtech in staat structureel te groeien. Het deel 'recurring business' nam derhalve toe, mede onder invloed van het toenemend aantal langlopende energie- en servicecontracten. Ook werd een groot aantal omvangrijke projecten gescoord.

Er werd proactief gereageerd op de nieuwe Duitse energiebesparingsverordening die voor nieuwe technische installaties op 1 oktober 2007 van kracht werd. In dit kader werden de consultancycompetenties op het gebied van energierendement uitgebreid, medewerkers opgeleid en specifieke software ontwikkeld. Vanuit alle vestigingen konden klanten worden geadviseerd over ecologische effecten en mogelijkheden tot optimalisering van energieprestaties. Daarnaast werden vanuit het competentiecentrum Energy Contracting additionele energiediensten geleverd. Dit is een unieke competentie op de Duitse markt. Deze activiteiten maken dat Imtech als leidende energiespecialist wordt gezien. Tevens is Imtech in staat voor industriële complexen of grotere gebouwen-(complexen) op meerjarenbasis de complete verantwoordelijkheid op zich te nemen voor alle energieleveringen, het installeren en upgraden van de technologie, alsmede het volledige onderhoud en beheer. Hierdoor wordt aanzienlijk op energie bespaard. De energieactiviteiten van Imtech excelleerden in 2007.

In Polen, dat de grootste economie heeft van de Oost-Europese landen die recent zijn toegetreden tot de Europese Unie, brak Imtech (Imtech Polska) definitief door. Imtech concentreert zich op de snelgroeiende regio's rondom Warschau en Gdansk. Inmiddels wordt een toonaangevende positie op de markt van buildings ingenomen en wordt op de industriële markt aan een opmars begonnen. Via bestaande klantenrelaties breidde Imtech haar activiteiten ook naar andere Oost-Europese landen uit: Bulgarije, Roemenië, Tsjechië en Kroatië. Samen met Duitse opdrachtgevers werd ook de markt in Rusland voorzichtig betreden.

BUILDINGS

Op de markt van buildings werkt Imtech rechtstreeks voor eindgebruikers en niet voor ontwikkelaars of bouwers. Hiermee wordt de marge positief beïnvloed. De focus ligt op energiezuinige projecten, hightech complexe gebouwen waarin technologie een dominante functie vervult, bankgebouwen en bijzondere projecten, zoals sportarena's. Een ander marktsegment waarin Imtech succesvol acteerde is de technologische renovatie en vernieuwing van bestaande gebouwen bij doorgaande exploitatie. Ook in de zorg was Imtech structureel actief.

Imtech is dé expert en innovator op de markt van technische inrichting van energiezuinige gebouwen. Er werd een hightech voorbeeld gerealiseerd in het project 'Solarzellenfabrik' (zonnecellenfabrik) van Solon. Voor deze gecombineerde kantoor- en productiefaciliteit met een oppervlakte van 30.000 m² in Berlijn werd een innovatief geïntegreerd energetisch en ecologisch concept ontwikkeld, waarbij Imtech (de integratie van) alle toegepaste technologieën voor haar rekening nam. Dit project kreeg veel publiciteit en fungeert als trendsetter. Opdrachtgevers uit de zorg, medische en farmaceutische sector vragen om een specifieke geïntegreerde technologievisie die voldoet aan de hoogste normering op het gebied van hygiëne en veiligheid. Imtech acteert in toenemende mate als deskundige technologiepartner voor dergelijke klanten. Dit blijkt uit de talrijke orders van toonaangevende ziekenhuizen zoals de universitaire ziekenhuizen van Düsseldorf en Tübingen, het instituut voor forensische geneeskunde van de universiteit van Keulen en medische centra in Konstanz en Esslingen. Voor de bekende farmaceut Hexal rea-

liseerde Imtech de technische infrastructuur voor het nieuwe energiezuinige hoofdkantoor in Holzkirchen.

Imtech is ook betrokken bij de realisatie van de Düsseldorfer Arcaden, één van de belangrijkste onroerend goed projecten in de deelstaat Noordrijn-Westfalen. Imtech verzorgt hier de technische inrichting voor de uitbreiding van dit omvangrijke winkelcentrum met meer dan honderd winkels en een vloeroppervlak van 24.500 m²: een investering van in totaal 260 miljoen euro. Een andere belangrijke opdracht was de technologie in de nieuwbouw van het futuristische kantoorgebouw 'Grafenberger Höfe' in Düsseldorf. Door gebruik te maken van nieuwe technologie, waarbij thermische massa geactiveerd wordt, zal de binnentemperatuur in dit opvallende gebouw, ook wel 'Tanzende Häuser' ('dansende huizen') genoemd, nooit meer bedragen dan 23 graden Celsius, zelfs niet in de zomermaanden. In dit gebouw zal het hoofdkantoor voor Imtech's regio West worden gevestigd. Maar Imtech verzorgde ook de technologie in het Königsstadt Carree in Berlijn, is verantwoordelijk voor alle technische oplossingen in een nieuw winkelcentrum in Leipzig en voor een hoogwaardig en uitstekend beveiligd kantoor van de Deutsche Bank in Frankfurt.

Een belangrijk klantensegment is de financiële en verzekeringssector. Eén van de gespecialiseerde Imtech-diensten richt zich op de technologische inrichting van reken- en datacentra. De toegenomen intensiteit van het digitale betalingsverkeer en de sterk toegenomen bandbreedte van informatiestromen maakten dat banken, financiële instellingen en verzekeraars aanzienlijk investeerden in vernieuwing en/of uitbreiding van de bestaande reken capaciteit en ICT-infrastructuur. Imtech zorgt voor een betrouwbare elektriciteitsvoorziening, innovatieve bekabeling, preventieve brandbeveiliging, no-breakvoorzieningen en een professionele calamiteitenaanpak. Door de toegenomen capaciteit van deze centra neemt de warmteafgifte kritische grenzen aan tot zelfs 1.400 watt/m². Om deze enorme hoeveelheid hitte te kunnen verwerken, heeft Imtech hightech oplossingen voor extra koeling en warmteverwijdering ontwikkeld, bijvoorbeeld door gebruik te maken van innovatieve koeltechnologie en watercirculatie. Alle Imtech-oplossingen kenmerken zich door optimale aandacht voor energiebesparing en sluiten naadloos aan op de primaire en secundaire processen in deze enorme reken- en datacentra. Citibank in Frankfurt gaf een grote opdracht voor de technologische inrichting



Technologie in Duitse universiteitskliniek

Imtech realiseert alle technische oplossingen in een omvangrijke uitbreiding van 20.000 m² operatiekamers in de Duitse universiteitskliniek in Düsseldorf.

Connectivity in Energie



Zuinig op energie

Energie is de motor van onze samenleving. Iets om zuinig op te zijn, zeker nu we weten dat ons energieverbruik grote gevolgen heeft voor ons klimaat. Dus zetten we ons wereldwijd in om dat verbruik terug te dringen. Imtech loopt voorop in die ontwikkeling en verzorgt de duurzame exploratie van energiebronnen, bijvoorbeeld met hightech olie- & gasschepen. Imtech realiseert de technologie in centrales die met alternatieve brandstoffen energie opwekken. Imtech bouwt decentrale energievoorzieningen en bedenkt slimme oplossingen voor energiebesparing. Voor vliegvelden ontwikkelde Imtech een oplossing om vrijkomende kerosinedampen bij het tanken van vliegtuigen op te vangen en om te zetten in energie. Imtech speelt in veel bedrijven en bedrijfstakken een verbindende rol bij het zoeken naar oplossingen voor het energievraagstuk. Connectivity in energie: samen succesvol!



Uitbreiding luchthaven Frankfurt Rhein/Main, Duitsland

Voor een probleemloze ontvangst van de passagiers van de

Airbus A-380, het grootste passagiersvliegtuig ter wereld, realiseerde Imtech een energiezuinige uitbreiding van een terminal op de luchthaven Frankfurt Rhein/Main.

van een nieuw te bouwen datacentrum. Een andere grote order was afkomstig van Fiducia IT in Karlsruhe. Fiducia IT coördineert het complete betalingsverkeer en de financiële informatiestromen van alle coöperatieve banken en landbouwkredietcoöperaties in Duitsland, alsmede een aantal private banks. Ten behoeve hiervan werd een nieuw rekencentrum in Frankfurt gerealiseerd. Een andere grote opdracht was afkomstig van E-shelter, een IT-onderneming die als kernactiviteit datacentra aan financiële serviceorganisaties ter beschikking stelt voor coördinatie van hun betalingsverkeer. Imtech breidde bestaande rekencentra in Berlijn en Frankfurt uit. Voor de verzekeraar Nürnberger Versicherungsgruppe moderniseerde Imtech het volledige actieve netwerk dat 5.200 terminals en 400 servers op 35 locaties omvat. Een andere opdracht was een rekencentrum van het energiebedrijf EnBW in Karlsruhe.

Op de markt voor technologische renovatie werd het vijfsterrenhotel 'Breidenbacher Hof' in Düsseldorf opgeleverd. Dit historische gebouw werd door Imtech compleet gerevitaliseerd. Een nieuwe opdracht was de herbestemming van een voormalige shoppingmall tot moderne kantoren in Berlijn.

Op de Poolse markt was Imtech vooral actief met de technische uitrusting van complexe, multifunctionele winkelcentra en grote bioscoopcomplexen, o.a. in Warschau, Siedlce en Rybnik. Ook in Roemenië was Imtech actief en verzorgde voor het supermarktconcern Selgros Cash & Carry als total contractor de bouw en technische inrichting van drie supermarkten in Iasi, Suceava en Galati. Verdere expansie in Oost-Europa ligt in het verschiet. Imtech focust

met bestaande opdrachtgevers op bijvoorbeeld sportarena's en stadions. Hierbij wordt gebruikgemaakt van de jarenlange ervaring, bijvoorbeeld de Schalke-Arena en de multifunctionele ISS Dome, beide in Düsseldorf. Hierbij vervult het eigen R&D-centrum een belangrijke rol. Aan de hand van geavanceerde simulaties, waarbij gebruik wordt gemaakt van een speciaal stadionmodel, worden de beste klimaat- en veiligheidsomstandigheden (bij brand) in kaart gebracht. Op basis van deze kennis was Imtech betrokken bij de engineering van een supermodern voetbalstadion dat in Sint-Petersburg is gepland. Bij temperaturen die ver onder nul liggen, moet er in het stadion dat gaat beschikken over een schuivend dak toch een aangename temperatuur heersen. Bij brand moet de veiligheid van de toeschouwers door een effectief rookafzuigstelsel gewaarborgd zijn.

INDUSTRY

Op de industriële markt excelleerde Imtech over een breed front. Imtech onderscheidt zich door de combinatie van innovatie en inzet van multidisciplinaire technische oplossingen. Dit leidt tot een compleet en geavanceerd technisch dienstenpakket, waarbij het aantal vaste of terugkerende opdrachtgevers ('recurring business') toenam. Maar ook nieuwe klanten wist Imtech aan zich te binden. Vanuit de specifiek aanwezige kennis neemt ook de export van Imtech-technologie toe, altijd in combinatie met bestaande Duitse relaties, tot in China, India en Qatar. De orderingang was substantieel.

Imtech bezit een sterke positie als multidisciplinaire technische dienstverlener in de Duitse auto-industrie. Naast de verzorging van de technische infrastructuur in autofabrieken is Imtech marktleider in de ontwikkeling, bouw en exploitatie van geavanceerde testtechnologie. Vanuit een eigen competentiecentrum in Hamburg (UMSI, Umweltsimulation/Prüfstandtechnik) wordt de complete Duitse auto-industrie bediend. Imtech biedt totaaloplossingen voor zowel de ontwikkeling van nieuwe automobieltechnieken als voor nieuwe automodellen. Daarnaast worden kwaliteitstesten uitgevoerd, bijvoorbeeld van het motorvermogen (testbed engineering). Ook worden carrosserieën getest, zowel complete voertuigen als onderdelen. Bovendien levert Imtech innovatieve oplossingen voor het testen en stimuleren van alle relevante klimaat- en wegomstandigheden. Met andere woorden: hitte, zon, regen, sneeuw, wind en ijs in alle luchtdrukzones op aarde. Voor alle oplossingen geldt dat deze milieu- en energievriendelijk zijn.

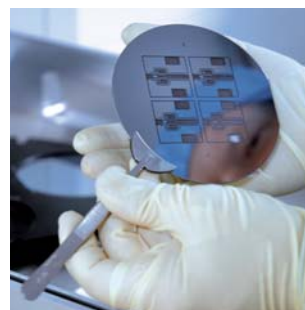
BMW gaf opdracht voor de geavanceerde testtechnologie in haar onderzoeks- en innovatiecentrum (BMW FIZ, Forschungs- und Innovationszentrum) in München. Dit vormt het engineeringhart van BMW. Hier worden de BMW-auto's van de toekomst ontwikkeld. BMW gaf Imtech ook opdracht voor de technische infrastructuur in een nieuw energietestcentrum. Dit unieke testcentrum vormt de basis voor de ontwikkeling van nieuwe energiezuinige auto's. In het centrum worden energie(gerelateerde) analyses op nieuwe testmodellen uitgevoerd waarbij wind- en milieu-invloeden worden gesimuleerd. Doelstelling is de hoeveelheid schadelijke CO₂-uitstoot aanzienlijk te reduceren. Maar ook voor Audi, Daimler, Opel, Porsche, Skoda en Volkswagen was Imtech volop actief. De orderportefeuille vertoonde substantiële groei. Met deze en andere bedrijven werkte Imtech ook in toenemende mate samen op productielocaties in Oost-Europa. Voor snelgroeiende autoproducenten in China en India was Imtech in toenemende mate actief.

In Freiberg (Saksen) was Imtech verantwoordelijk voor de realisatie van één van de meest geavanceerde kristalgroei-installaties ter wereld, namelijk de halfgeleiderproductie-installatie van Siltronic. Imtech realiseert als eindverantwoordelijke contractor de cleanroom-kristalgroeihal en het centrale magazijn met een totaal vloeroppervlak van 75.000 m². De 300 mm-siliciumwafels vormen de basis voor het merendeel van de halfgeleidercomponenten: het hart van de fabriek. Deze siliciumwafels zijn onontbeerlijk bij de productie van elektronische componenten. Voor de optische producent Zeiss werd de uitbreiding van een monokristalfabriek, die de basis vormt voor micro- en nano-elektronica, uitgevoerd. Het gaat hierbij vooral om hightech cleanroomtechnologie. In de farmaceutische industrie verzorgde Imtech de technologische inrichting van geavanceerde laboratoria en productieruimten voor onder meer Novartis Pharma en Boehringer Ingelheim. Voor chemiegigant BASF verzorgt Imtech de technische infrastructuur in een nieuwe productiehal.

Imtech onderhoudt al decennia lang nauwe banden met de vliegtuigbouwer Airbus (EADS). In de afgelopen jaren voorzag Imtech de lakhallen op de Airbus-site in Hamburg van geavanceerde technologie die een krachtige gepreconditioneerde luchtstroom produceert waarmee lak op vliegtuigen snel droogt, o.a. voor de Airbus A-380, (het grootste passagiersvliegtuig ter wereld). Nabij de Chinese hoofdstad Beijing realiseert Airbus samen met het Chinese Tian-

jin Zhongtian Aviation Industry Investment een nieuwe fabriek voor de productie van de Airbus A-320-series. Imtech ontving opdracht voor de technologische inrichting van de assemblagehal en de lakhal die met dezelfde hightech technologie als die in Hamburg wordt uitgerust. Op basis van de opgedane ervaring is het voor Imtech mogelijk deze technologie in Duitsland kant-en-klaar te fabriceren en daarna naar China te exporteren. Door lokale Chinese bedrijven worden deze onderdelen onder auspiciën van Imtech gemonteerd, waarna Imtech de inbedrijfstelling, tests, oplevering en kwaliteitszorg voor haar rekening neemt.

Een belangrijk project voor het competentiecentrum voor krachtcentrales en energietechnologie was de verzorging van nagenoeg de complete energietechnologie in een nieuwe, energieopwekkende verbrandingslijn van de HVC-afvalcentrale Dordrecht in Nederland, zie ook pagina 33. Deze opdracht vertegenwoordigde een waarde van 57 miljoen euro. Hierbij werd vanuit Duitsland en Nederland succesvol intern samengewerkt. Imtech bood een totaaloplossing en is verantwoordelijk voor de energietechnologie, het procesbesturingssysteem, alle elektrotechnische oplossingen en de technische inrichting van de gebouwen. De vraag naar zuinige, alternatieve en decentrale energievoorzieningen nam aanzienlijk toe. In Wittenberg-Piesteritz verzorgde Imtech de technologie in een biomassacentrale. Voor de stad München werd een upgrading van bestaande energievoorzieningen uitgevoerd. Voor de houtproducenten Binder-Holz en Heggenstaller verzorgde Imtech hoogwaardige energieoplossingen.



Technologie monokristalfabriek Siltronic

Imtech realiseert voor het Duitse Siltronic in Freiburg (Saksen) met hightech cleanrooms

de technologische uitbreiding van een monokristalfabriek voor siliciumkristallen die de basis van de hedendaagse micro- en nano-elektronica vormen.

Imtech was ook in toenemende mate actief in Oost-Europa, waaronder Polen, Bulgarije, Tsjechië en Roemenië. Hier werden opdrachten van bestaande Duitse klanten uitgevoerd, waaronder de technologie in een nieuwe fabriek van Liebherr in Bulgarije en testtechnologie voor Skoda in Tsjechië. Voor BAT, British American Tobacco, werd de complete technische infrastructuur in een nieuwe fabriek in Ploiești in Roemenië verzorgd.

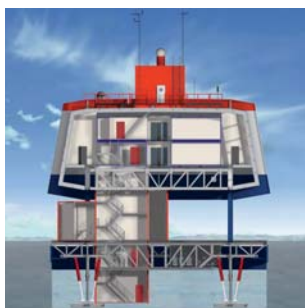
Een bijzonder project was de betrokkenheid van Imtech bij het project 'Neumayer III' voor het Alfred Wegener Instituut voor polair-, klimaat- en zeeonderzoek in Antarctica. Dit was het directe gevolg van het besluit van de Duitse regering het bestaande en niet meer goed functionerende onderzoekscentrum Neumayer II, dat dateert uit 1992, te vervangen. Bij een temperatuur van circa minus 40 graden Celsius wordt een nieuw hightech researchlaboratorium gerealiseerd waarmee Duitsland structureel betrokken blijft bij onderzoek naar oorzaken en gevolgen van de opwarming van de aarde en smeltende ijskappen.

TOEKOMST

Duitsland staat er economisch goed voor. Het ondernemersvertrouwen voor 2008 staat volgens recente peilingen van het Ifo Instituut (Information und Forschung) op een extreem hoog niveau. De verwachtingen voor de totale economische groei zijn positief. Op basis hiervan wordt ook een aanzienlijke toename van investeringen in technologie verwacht. De omvang en kwaliteit van de orderportefeuille van Imtech zijn over de hele linie aanzienlijk beter dan in voorgaande jaren en bevinden zich op

een historisch hoog niveau. Dit geeft vertrouwen voor de toekomst.

Dit vertrouwen wordt bevestigd door het feit dat de complexe besluitvorming over langdurige projecten als vernieuwing van de luchthaven Berlijn-Schönefeld en de uitbreiding van de luchthavens in München en Frankfurt Rhein/Main, waar Imtech recent de technische uitbreiding verzorgde om de terminal geschikt te maken voor ontvangst van de Airbus A-380, haar einde nadert. Het gaat om een akkoord op een investeringsbudget van ettelijke miljarden euro's. Bovendien hebben diverse banken investeringsbeslissingen genomen voor nieuwbouw, (technische) upgrading en uitbreiding van hun gebouwen en datacenters. Daarnaast is er sprake van een investeringshausse in de industrie, gericht op uitbreiding en upgrading van technische voorzieningen. Bovendien neemt de vraag naar innovatieve energieoplossingen verder toe. Tot slot zal de penetratie van Imtech in Oost-Europa zich naar verwachting positief ontwikkelen. In dit kader is Imtech actief op zoek naar geschikte overnamekandidaten om dit proces te versnellen. Tot slot wordt ook verwacht dat de export buiten de eigen thuislanden zich goed zal ontwikkelen. Aan het werven, behouden en opleiden van mensen zal extra aandacht worden geschonken.



Researchlaboratorium in Antarctica

Imtech is betrokken bij 'Neumayer III', een hightech researchlaboratorium van het Duitse Alfred

Wegener Instituut voor polair-, klimaat- en zeeonderzoek in Antarctica. Hier wordt onderzoek wordt gedaan naar de opwarming van de aarde en smeltende ijskappen.

UK, IERLAND & SPANJE

De activiteiten in de UK, Ierland & Spanje ontwikkelden zich in 2007 zeer positief. Er was sprake van sterke groei, zowel autonoom als door acquisities. De opbrengsten namen met 24,9% toe tot 417 miljoen euro. De EBITA nam toe tot 28,5 miljoen euro, een toename van 27,1%. De orderportefeuille groeide met 54,0% tot 453 miljoen euro per 31 december.

Kerngegevens 2005 – 2007

in miljoen euro

	2007	2006	2005
Opbrengsten	417	334	262
EBITA	28,5	22,4	19,4
EBITA-marge	6,8%	6,7%	7,4%
Orderportefeuille	453	294	230
Werkzaam vermogen, exclusief geldmiddelen	138	62	54
Aantal medewerkers per 31 december	2.803	1.983	1.734

GANG VAN ZAKEN: STERKE GROEI IN UK, VOORTGAANDE GROEI IN SPANJE

In de UK was sprake van positieve marktomstandigheden met sterke groei over een breed front, in alle buildings-regio's (Groot-Londen, Zuidoost-Engeland, de Midlands en Yorkshire), alsmede op de infrastructurele watermarkt. Met de overname van Suir Engineering werd in Ierland een doorbraak gerealiseerd op de industriële technologie-markt. Zo is een basispositie voor verdere groei verkregen. Met de overname van Aqua Group werd een positie verkregen in de regio Cambridge en is de positie in het oostelijk deel van de regio Groot-Londen versterkt.

In Spanje namen vanuit een brede focus op de technische infrastructuur in gebouwen (kantoren, winkelcentra, hotels, musea, expocentra en speciale gebouwen) opbrengsten en EBITA gestaag autonoom toe. Positief was de bereikte groei op de maintenancemarkt. In de industrie werd stevig progressie geboekt en een uitstekende basispositie voor de toekomst opgebouwd. Cepsa gunde Imtech een groot project en op de markt van shut downs en maintenancecontracten was sprake van toename van de orders. In Noord-Spanje werd door de overname van Metubsa geografische expansie tot stand gebracht.

UK EN IERLAND

Met de overname van Suir Engineering verkreeg Imtech toegang tot Ierland, waar het tot nu toe nauwelijks actief was. Suir Engineering is de grootste E&I-contractor van Ierland en behoort tot de top-3 spelers in de Ierse industriële technologiemarkt. Suir heeft vestigingen in Waterford

City en Dublin. De focus is in belangrijke mate gericht op het aanbieden van technologische totaaloplossingen voor de snelgroeiende Ierse farmaceutische industrie. Maar Suir is ook actief in andere industriële sectoren, waaronder de chemie, health care en transport. Tevens is er sprake van een positie in de markt van buildings.

Ook werd Aqua Group overgenomen, een gerenommeerde multidisciplinaire technische dienstverlener die een breed scala aan technische oplossingen aanbiedt in de markt van buildings en industry. Vanuit de vestiging in Swavesey in Cambridge, behoort Aqua tot de sterkere spelers in de regio Oost-Engeland. Aqua is actief op de markt van kantoren, zorg, onderwijs, recreatie/lifestyle en technologische business-to-business services. De brede scope aan activiteiten maakt een flexibele opstelling ten opzichte van wisselende marktomstandigheden mogelijk, hetgeen bijdraagt aan continuïteit. Een substantieel deel van de activiteiten kenmerkt zich door 'recurring business'.

De toegenomen schaalgrootte van de organisatie werkte positief uit. De reputatie van Imtech groeide opnieuw, ook al door de geleverde kwaliteit, prestigieuze opdrachten en financiële kracht. Tevens werden interne processen gestroomlijnd, bijvoorbeeld op het gebied van recruitment, training & opleiding, IT-beheer, QHSE (quality, health, safety and environment) en projectmanagement. Bundeling van kennis en competenties resulteerde in een eerste gezamenlijk verworven project: de nieuwbouw van het Dakota Hotel aan de rand van Londen.

Buildings

In de markt van buildings was er met name in Groot-Londen sprake van explosieve groei. In Oost-Engeland (rondom Cambridge) ontwikkelde Imtech zich sterk, terwijl ook de activiteiten in de Midlands licht groeiden. Vooral in de private markt was sprake van een positief investeringsklimaat in alle sectoren, maar ook de overheid investeerde aanzienlijk in de zorg, detentie en onderwijs.

In de retail markt is Imtech in Londen verreweg de sterkste marktpartij met een ongeëvenaard trackrecord. In Oxford Street, de meest exclusieve winkelstraat in Londen, werd bij doorgaande exploitatie de technologische renovatie van de prestigieuze warenhuizen Selfridges, John Lewis en Fortnum & Mason succesvol afgerond. Een belangrijke nieuwe opdracht was een deel van de technologie (HVAC: heating, ventilation en air conditioning) en brandbeveiliging in het megawinkelcentrum Westfield (White City, Londen). Met een winkelloppervlakte van ruim 150.000 m² is dit één van de grootste binnenstedelijk multifunctionele winkelcentra in Europa. Bijzonder was hier een geavanceerd veiligheidssysteem dat bij brand schadelijke rook snel wegzuigt. Een ander project was het multifunctionele centrum 'High Wycombe' in Berkshire. Dit project bestaat uit een busstation, winkels, parkeren en luxe appartementen.

Een segment waarin Imtech excelleerde was de hotelsector. Anticiperend op de te verwachten opwaartse druk op het prijsniveau zijn – met het oog op de Olympische Spelen 2012 – diverse hotelketens begonnen met upgrading van hun faciliteiten. De technologische renovatie van het Inter-

continental (grenzend aan Hyde Park) werd met succes afgerond. Ook in het monumentale Northumberland House op Trafalgar Square werden moderne hotelfaciliteiten gerealiseerd. In de Midlands werd in Nottinghamshire de complete technische infrastructuur in het nieuw te realiseren Sherwood Park Hotel verworven.

Op de markt van commerciële kantoren werd progressie geboekt. De focus lag op hightech technische infrastructuur in te renoveren panden, vooral in Londen. Voorbeelden waren St. James Square 11-12, het hoofdkantoor BG Group in Thames Valley Park en het hoofdkantoor van Welcome Trust Foundation. Het project van het 109 meter hoge London Stock Exchange Building, dat in opdracht van de vastgoedontwikkelaar Hammersons door Imtech en Bovis Land Lease werd herontwikkeld tot exclusieve kantoorruimte, verliep uitstekend. In het centrum van Leeds was Imtech betrokken bij het opzienbarende project 1 City Walk, een project van Citibank en Simons Estates. Voor Cisco Systems werden drie middelgrote kantoren van state-of-the-art technologie voorzien.

Op de Ierse markt van luchthavengebouwen is Imtech via het overgenomen Suir Engineering betrokken bij de uitbreiding van de luchthavens van Cork en Dublin.

In de markt van musea werden grote opdrachten geboekt. In South Kensington in Londen ligt het eeuwenoude Natural History Museum. Dit museum herbergt met meer dan 70 miljoen specimen de grootste natuurhistorische collectie ter wereld. Imtech verwierf de technologie van het Darwin Centre, de uitbreiding van dit museum waarin 28 miljoen insecten en 6 miljoen planten bewaard zullen worden. Een bijzonder aspect hierbij was het creëren van een volledig geconditioneerd klimaat. Ook biedt het Darwin Centre onderdak aan ultramoderne laboratoria voor wetenschappelijk onderzoek. Een ander belangrijk museum dat technologisch werd gerenoveerd was het London Transport Museum. In Cambridge werd de technische inrichting van het energiezuinige Leverhulm Centre verzorgd. Dit museum huisvest de unieke botten- en fossielencollectie van de Universiteit van Cambridge. De technische infrastructuur voor het Airspace Project in het Imperial War Museum in Duxford werd afgerond. Dit museum beschikt nu over één van de grootste exposities van de luchtvaartgeschiedenis.



Technologische renovatie kantoren in Londen

Op de kantorenmarkt in Londen is Imtech één van leidende spelers. De focus ligt op

hightech technische infrastructuur in te renoveren panden, bijvoorbeeld het monumentale pand James Square 11-12, een gebouw van ruim 7.500 m² dat volledig werd verbouwd tot een designkantoor.

Connectivity met Klanten

Samen succesvol

De afgelopen decennia zijn klant-opdrachtgever-relaties grondig veranderd. Geen wonder ook, nu opdrachtgevers zich op hun core business concentreren en grote delen van hun bedrijfsproces 'uitbesteden'. Dat is wat Imtech in toenemende mate doet: het overnemen van de verantwoordelijkheid voor delen van of de complete technologie bij de klant. Dat vraagt om partnership en pro-activiteit. En, minstens zo belangrijk, om diepgaande kennis van de primaire en secundaire processen bij de klant. Anders geformuleerd: connectivity, betrokkenheid bij de klant. Actief meedenken over mogelijke verbeteringen van het bedrijfsproces en daar voorstellen voor doen. Imtech levert totale concepten en complete technologische oplossingen: de bedrijfsvoering wordt verbeterd en de producten zijn beter afgestemd op de wensen van eindgebruikers. Tegen de laagste total cost of ownership: de totale exploitatiekosten gedurende de levensloop van een technologische oplossing. Op basis van heldere afspraken en wederzijds vertrouwen. Connectivity met de klant: samen succesvol!

In de onderwijsmarkt worden in de UK in toenemende mate privé gefinancierde initiatieven genomen (PFI, Private Finance Initiatives). De positie van Imtech op deze markt is sterk. De opdracht voor het door Balfour Beatty geïnitieerde academische complex voor de Brighton Study Group verliep prima, evenals de technologische renovatie van het prestigieuze Kings College. Nieuwe opdrachten waren het South Thames College en de High Land Schools in Londen, alsmede Trent University in Nottingham.

Bij de Universiteit van Cambridge en bij Epping Forest College werden diverse (onderhouds)projecten gerealiseerd. Imtech werd eveneens geselecteerd als technologiepartner voor het Westfield Student Village van het Queen Mary & Westfield College van de Universiteit van Londen en voor een project voor 480 studentenwoningen van Royal Holloway University in Londen. Op de universiteit van Cambridge werd een nieuw onderzoekslaboratorium ingericht voor onderzoek naar de werking van medicijnen. Imtech werd ook geselecteerd als technologiepartner voor twee grotere PFI-projecten: een project van 480 studentenwoningen voor de Royal Holloway Universiteit in Londen en zes scholen in Norwich.

De publieke markt was stabiel. Nieuwe projecten waren een PFI-project voor North Kent Police in Gravesend en een uitbreiding in het detentiecentrum Wealston in Wetherby en bij de Moorland Prison in Doncaster in Yorkshire. In opdracht van het Ministerie van Defensie werd een technologische upgradering verzorgd in Craver Barracks, een huisvestingsproject voor honderden soldaten in Wimbish. In de zorg was Imtech in toenemende mate actief, bijvoor-

beeld in Beacon Court Hospital in Dublin, de nieuwe psychiatrische kliniek in het Newham Hospital in Zuidoost-Londen, alsmede in het Stonehouse Hospital in Dartford en de privaat gefinancierde Runwell kliniek in Essex.

De vraag naar luxe appartementen nam opnieuw toe. Imtech is op deze markt uiterst selectief en richt zich met name op het hoogste segment. Een recent voorbeeld was het project One Hyde Park in de chique Londense wijk Knightsbridge, één van de meest prestigieuze appartementencomplexen ter wereld. De appartementen worden door Imtech uitgerust met alle denkbare luxe, zoals design-zwembaden, geconditioneerde wijnkelders, innovatieve luchtverversingstechnologie en ultramoderne beveiliging. Andere exclusieve projecten waren twee 'upper class' projecten in Hampstead Heath: Kenwood Place en Heathwest. In Yorkshire is Imtech langdurig betrokken bij de prestigieuze herontwikkeling van Clarence Dock, één van de grootste vastgoedprojecten in de UK.

In St. Martin in the Fields, één van de bekendste historische (1726) kerken in Londen en een toeristische trekpleister, voerde Imtech een technologische upgradering uit die veel media-aandacht kreeg.

Industry

Imtech is in de UK slechts in beperkte mate werkzaam in de industrie. In de health care en foodsector, medische en farmaceutische industrie is Imtech wel structureel actief. Voorbeelden zijn health care producent Boots, Clegg Food Products, de farmaceuten GlaxoSmithKline en UEA Zicer en Kendro Laboratory Products. Imtech zorgde onder meer voor de technische inrichting van laboratoria, warehouses (automatische magazijnen) en productiegebouwen. Ook bij universiteiten werden laboratoria verzorgd, bijvoorbeeld voor de Universiteit van Hertfordshire. Voor McDonalds werd een distributiecentrum ingericht van waaruit alle McDonalds-vestigingen in Engeland worden bediend.

Met de overname van Suir Engineering werd een belangrijke positie verworven op de industriële markt in Ierland. De focus van de activiteiten ligt op het aanbieden van technologische totaaloplossingen voor de snelgroeiende Ierse farmaceutische industrie. Er werden omvangrijke opdrachten uitgevoerd bij grote farmaceuten als Wyeth Medical Ireland, Johnson & Johnson (Centocor, Janssen Pharma en Vistakon), Genzyme en Quidant/Abbott. Voor deze en andere opdrachtgevers werden hoogwaardige



Technologische renovatie Londen Transport Museum

In de Engelse markt van musea is Imtech één van de sterkste technische dienstver-

leners en verantwoordelijk voor alle technische oplossingen in onder meer een uitbreiding van het Natural History Museum en de renovatie van het London Transport Museum.

technologische oplossingen verzorgd, bijvoorbeeld voor hightech biotechnologiecentra, biofarmacentra en farmaceutische productiecentra. Daarnaast was Imtech (Suir) ook actief in andere industriële sectoren, waaronder de chemie, gezondheidszorg en de transportsector. De overname van Suir biedt synergetische groeimogelijkheden. Via Imtech kan Suir haar dienstverlening verder verbreden en via Imtech's bestaande Europese vestigingennetwerk kan Suir haar internationale opdrachtgevers op het vasteland beter volgen.

Infra

In de waterindustrie is de toegevoegde waarde van Imtech groot. Dit komt doordat Imtech als één van de weinige marktpartijen in staat is complete technologische know-how (nieuwbouw, renovatie, upgrading, piping, milieu- en procestechnologie) te koppelen aan kennis van de primaire en secundaire processen bij de klant. Dit leidt meestal tot bijzondere samenwerkingscontracten waarbij Imtech op basis van prestatie-indicatoren de verantwoordelijkheid krijgt voor de volledige technologische inrichting van de processen bij de klant.

Voor Dwr Cymru Welsh Water, waar Imtech tot 2015 verantwoordelijk is voor het management en de upgrading van alle technische voorzieningen op het gebied van afvalwaterzuivering in Wales, werden omvangrijke projecten uitgevoerd. Onder meer in Clutton Valley en in het kader van het Morfa Bychan Quality Project (een integraal milieuverbeteringsproject) en het Treborth Sludge Strategy Project (een milieuvriendelijk slibproject).

Bij Anglian Water Services is Imtech tot eind 2009 (samen met Galliford Try) partner in het kader van het asset management BioSolids-programma. Dit programma bestaat uit het milieuvriendelijk behandelen, reinigen en verrijken van slib, dat vervolgens in de vorm van BioSolids en energie wordt aangeboden aan de landbouwsector. Parameters waarop Imtech wordt afgerekend: de hoeveelheid gegenereerde energie die uit dit verrijkte slib vrijkomt, de hierbij gebruikte hoeveelheid elektriciteit, het gebruik van chemicaliën en de hoeveelheid getransporteerde BioSolids. Twee projecten met een totale waarde voor Imtech van 40 miljoen euro waren Great Billing en Kings Lynn. Hier werd mede de technologische inrichting van de grootste biogascentrales in de UK verzorgd. Uit vervuild slib wordt met vier biogascentrales in totaal 4,2 megawatt elektriciteit op jaarbasis teruggeleid naar het elektriciteitsnetwerk.



Uitbreiding luchthaven Dublin

Op de Ierse markt van luchthavens is Imtech via het overgenomen Suir Engineering, verantwoordelijk voor

een groot deel van alle technische oplossingen bij de uitbreiding van de luchthavens van Cork en Dublin.

Eveneens samen met partner Galliford Try werd Imtech door Anglian Water Services geselecteerd voor het Wing Project, een nieuwe waterzuiveringscentrale met een contractwaarde voor Imtech van circa 36 miljoen euro. Dit project bestaat uit de realisatie van een nieuwe waterzuiveringscentrale die circa één miljoen mensen in de regio East Anglia zal voorzien van schoon water. Strategisch gezien vormt dit project een doorbraak omdat dit het eerste project is op de markt van schoon water en het een bevestiging vormt van de sterke reputatie van Imtech op de Britse watermarkt. Er werden natuurlijk ook talloze kleinere projecten uitgevoerd, bijvoorbeeld voor Water Bonds (waterondernemingen) als Three Valley, United Utilities Scottish Water en South West Water.

SPANJE

In Spanje is Imtech actief in de markten van buildings en industry, de focus ligt op het aanbieden van totale werktuigbouwkundige oplossingen. Energie(besparing) is in toenemende mate ook in Spanje een thema. Imtech was actief met (fotovoltaïsche) zonne-energie en biomassa-energie.

Buildings

In de markt van buildings is Imtech al jarenlang actief in en rond de economische regio's van Madrid, Valladolid, Barcelona, Valencia en in de loop van 2007 ook in Sevilla. De organisatievorm (oorspronkelijk separate regionale business units) werd veranderd. Uitgangspunt is om het aanwezige en omvangrijke bestand aan veelal vaste opdrachtgevers over een breder geografisch front van dienst te zijn. Deze aanpak bleek meteen extra groei op te leveren.



Schoon en veilig water in Wales

Tot 2015 is Imtech bij Dwr Cymru Welsh Water verantwoordelijk is voor het management en

upgrading van alle technische voorzieningen in Wales (een verzorgingsgebied van ruim één miljoen mensen en honderdduizend bedrijven) op het gebied van afvalwaterzuivering.

Voor bestaande klanten als de ontwikkelaars Metrovesca, BAMl, Multidevelopment en Gail werden in de diverse regio's kantoor- en winkelprojecten gestart.

2007 was in de nieuwbouwmarkt een goed jaar met een goede markt, voortgaande groei, veel middelgrote projecten en een redelijk prijsniveau. Het portfolio is breed en omvat kantoren, winkelcentra, musea, conferentiecentra, hotels en speciale gebouwen zoals transferia. Imtech was ook actief in de automotivemarkt voor Renault en Michelin in de regio rond Valladolid en in de regio Madrid voor de remmenfabrikant Seridom. In de regio Barcelona werd het nieuwe winkelcentrum Porta Barcelona verworven. In het park Cientifique, waar Imtech al een decennium actief is, werd de technologie in een aantal nieuwe gebouwen gegund. In Barcelona werd opdracht gekregen voor de technologie in het kantoorgebouw Office Building Diagonal. Belangrijke orders waren er voor de complexe lucht- en klimaatoplossingen in de grootschalige ondergrondse transferia Plaza Elíptica en Moncloa. Hier kunnen autobruikers overstappen op openbaar vervoer (bus, metro, trein). Onder deze transferia bevindt zich een groot aantal ondergrondse ruimten met restaurants, kantoren, winkels en servicevoorzieningen. In Madrid werd ook de technologie in middelgrote winkelcentra van ING Real Estate en Multidevelopment aan Imtech gegund. De omvangrijke renovatie van het kantoor Tres Cantos van BankInter werd afgerond. Een nieuwe renovatieorder in deze groeiemarkt was een groot gebouw via de bouwer Eralan.

De in 2006 voorzichtig gestarte separate unit maintenance kende een meer dan uitstekend jaar. Op de onderhoudsmarkt, die gedomineerd wordt door grote aannemers, is duidelijk behoefte aan een professioneel technologisch onderhoudsbedrijf dat maintenance van technische oplossingen als core business heeft. De orderportefeuille nam met maar liefst 40% toe. Er werd een nieuwe onderhoudsfilosofie gelanceerd en een groot aantal specialisten aangetrokken. Imtech onderscheidt zich door hoge kwaliteit, betere services, klantgerichtheid en goed getrainde medewerkers. Zo werden bijvoorbeeld kennissessies georganiseerd over thema's als energiebesparing, het voorkomen van legionella en safety. De strategie is gericht op enerzijds het afsluiten van onderhoudscontracten op lopende of afgesloten projecten, zoals grote verworven contracten in het gebouwencomplex Las Mercedes in Madrid, park Cientifique in Barcelona en een omvangrijk winkelcentrum in Cartagena. Anderzijds werd er met succes selectief ingeschreven op goed renderende onderhoudscontracten vanuit de markt, waaronder drie hotels in Barcelona, bijna vijftig grote winkels van de winkelketen Promod en het gebouw Edificio Licos II in Valencia.

De nieuwe vestiging in Sevilla kende een goede start met de opdracht voor de uitbreiding van de kantoren van Renault en diverse kleinere onderhoudscontracten.

Industry

De core business van Imtech is industriële assemblage, maintenance, shut downs en revampingservices met een concentratie in de (petro)chemie en staalindustrie in Zuid-Spanje (Algeciras, Huelva, Cartagena and Tenerife), Madrid en Puertollano. Grote opdrachtgevers zijn onder meer Cepsa, Repsol-YPF, BP (olie en gas) en Acerinox (staal).

Spanje heeft een structureel tekort aan dieselproducten en daarom wensen Repsol-YPF, Cepsa en BP hun productiecapaciteit maximaal te benutten én te vergroten. Planvorming omtrent deze uitbreiding is een langdurig proces, maar in 2007 was sprake van een belangrijke doorbraak. Van Cepsa ontving Imtech opdracht voor uitbreiding van de raffinaderij in Huelva. Deze opdracht vertegenwoordigde een waarde van circa 55 miljoen euro. Imtech verzorgt de (detail)engineering, het projectmanagement, planning en uitvoering van de meerjarige werktuigbouwkundige assemblage van deze uitbreiding, waaronder een compleet nieuwe kraker, een vacuüm- en een gasconunit. Samen met andere lopende opdrachten voor Cepsa, bij-

voorbeeld meerjarenonderhoudscontracten voor de Cepsa-raffinaderijen in Algeciras en Tenerife, werd Imtech door deze order de grootste contractor van Cepsa. Als gevolg van de uitbreiding zal de productiecapaciteit in Huelva verdubbelen tot tien miljoen ton per jaar. Ook Repsol-YPF kondigde een investering van maar liefst 3,2 miljard euro aan om de productiecapaciteit van haar raffinaderij in Cartagena te verdubbelen tot elf miljoen ton per jaar. Dit is de grootste industriële investering in Spanje ooit. Imtech is vaste technologiepartner van Repsol-YPF in Cartagena en heeft diepgaande kennis van de primaire processen.

Los van deze grote projecten heeft Imtech zich uitstekend ontwikkeld. De strategie was gericht op het verwerven van grote shutdowns, uitbreiding van middelgrote maintenancecontracten, uitbreiding van het klantenbestand, positieverbetering in Noordoost-Spanje (rond Tarragona) en het verwerven van een positie in de markt van bio-energie en storage. Om dit te bereiken werd de organisatie verder versterkt, onder andere met nieuw management. Op alle fronten werd progressie geboekt. Grote shutdowns waren er in de raffinaderijen van Cepsa op Tenerife, van Repsol in Puertollano en van BP in Castellon. Een belangrijk installatiecontract was er voor de offside vacuümplant van Cepsa in San Roque. Middelgrote maintenancecontracten kwamen van Acerinox, Acerinex, Peugeot, Holmen Paper en CLH. Voor de nieuwe klant Aker Kvaerner werd bij Exxon de volledige technische inrichting van een vloeibaar-gas-plant verzorgd. Bij Air Liquide werd een uitbreiding verzorgd. Bij Siderurgia Balboa werd een staalfabriek vergroot. Er werd een groot aantal opdrachten verworven voor de technische inrichting van de tankopslag bij diverse bedrijven. Met verwerving van de opdracht van de realisatie van een biodieselfabriek bij Olcesa Prosernat werd de markt van bio-energie succesvol betreden.

Energieklanten als Enagas en Gas Natural werden op projectbasis door heel Spanje gevolgd. Een deel van deze projecten werd uitgevoerd in de provincie Tarragona, in Noordoost-Spanje. Dit is een belangrijke industriële regio, waar Imtech tot voor kort nauwelijks actief was. In deze regio werd ook Metubsa, gespecialiseerd in industrial maintenance, overgenomen. Metubsa is hier al jarenlang actief en concentreert zich op de olie- & gasindustrie en (petro)chemie. Grote klanten zijn onder meer Repsol-YPF en Iqua. Bij beide beschikt Metubsa over langlopende onderhoudscontracten. Vanuit deze positie zal Metubsa

als noordelijke regio van Imtech gaan acteren, waarbij Imtech haar totale industriële dienstenpakket aan bestaande en nieuwe klanten kan aanbieden. Dit zal leiden tot additionele groei en verdere positieversterking.

TOEKOMST

In de markt van de UK wordt 2008 met veel vertrouwen tegemoet gezien. De orderportefeuille is uitstekend gevuld met projecten van goede kwaliteit.

Verwacht wordt dat de investeringen in de buildingsmarkt in Groot-Londen en Zuidoost-Engeland, mede onder invloed van de Olympische Spelen 2012, zullen toenemen. Met Suir Engineering zal, met behoud van eigen identiteit, langzaam maar zeker verdere samenwerking tot stand worden gebracht. Dit zal leiden tot verdere positieversterking, niet alleen met de Engelse activiteiten, maar ook in het kader van de Europese uitwisseling van specifieke competenties voor de farmaceutische markt. Mogelijke nieuwe acquisities in de UK en Ierland worden niet uitgesloten. Dit om de geografische actieradius verder te vergroten met nieuwe regio's in economisch sterke gebieden.

De langdurige contracten in de waterindustrie bieden continuïteit en vormen goede referenties voor mogelijk nieuwe contacten. De scope is verbreed en de markt is in de specifieke succesvolle Imtech-aanpak geïnteresseerd. Ook in dit segment kijkt Imtech naar verdere versterking door eventuele overnames.



Energiezuinig en comfortabel Spaans hoofdkantoor Renault

Voor het nieuwe Spaanse hoofdkantoor van autofabrikant Renault in Madrid

verzorgde Imtech de comfortabele lucht- en klimaattechnologie en een innovatief building management systeem.

In de Spaanse buildingsmarkt wordt verdere groei verwacht. De bredere geografische actieradius en de succesvolle separate benadering van de maintenance-activiteiten zullen hieraan bijdragen. De brede marktscope met activiteiten in winkelcentra, hotels, musea, expocentra en speciale utilitaire gebouwen zorgt voor continuïteit en verdere groei.

In de Spaanse industriële markt staat Imtech er uitstekend voor. Grote projecten in het kader van de voorziene uitbreiding van de Spaanse raffinagecapaciteit zijn verworven of worden verwacht. Tevens zijn vele grote(re) shutdowns en middelgrote maintenancecontracten verworven. Dit draagt bij aan voortgaande groei. Daarnaast is het klantenbestand uitgebreid en is er geografische expansie in Noord-Spanje tot stand gekomen. Nieuwe markten (bio-energie en storage) bieden extra mogelijkheden tot verdere groei.

Voor Spanje geldt dat naast de nagenoeg volledig ontwikkelde werktuigbouwkundige competentie wordt gezocht



Verdubbeling raffinagecapaciteit Cepsa in Huelva, Spanje

Het Spaanse olie- en gasbedrijf Cepsa verdubbelt zijn raffina-

gecapaciteit tot 10 miljoen ton per jaar. Imtech acteert als total mechanical contractor en is verantwoordelijk voor detail-engineering, projectmanagement, planning, uitvoering van onder meer een nieuwe kraker, vacuüm- en gasconunit.

naar goed bij Imtech passende bedrijven die over een sterke positie op het gebied van elektrotechniek beschikken. Ook wordt de overname van kleinere regionale maintenancebedrijven niet uitgesloten.

ICT, MOBILITY & MARINE

De activiteiten in de cluster ICT, Mobility & Marine lieten een positief beeld zien. Autonoom was op alle fronten sprake van groei. Door acquisities werd de positie in alle markten versterkt. De opbrengsten groeiden met 29,5% tot 935 miljoen euro. De EBITA nam fors toe tot 61,0 miljoen euro, een toename van 49,9%. De orderportefeuille groeide met 2,0% tot 739 miljoen euro per 31 december. Door oplevering van een aantal grote maritieme projecten bleef de orderportefeuille nagenoeg gelijk. De EBITA-marge steeg flink tot 6,5%.

Kerngegevens 2005 – 2007

in miljoen euro

	2007	2006	2005
Opbrengsten	935	722	486
EBITA	61,0	40,7	22,5
EBITA-marge	6,5%	5,6%	4,6%
Orderportefeuille	739	725	522
Werkzaam vermogen, exclusief geldmiddelen	171	121	74
Aantal medewerkers per 31 december	4.180	3.621	2.716

GANG VAN ZAKEN: STERKE GROEI

Op het gebied van ICT boekte Imtech flinke progressie met een sterke groei in de kernlanden Nederland en Duitsland, en vooral in Zwitserland. De samenwerking met wereldmarktleiders IBM en Microsoft werd verder geïntensiveerd, mede door diverse kleinere acquisities. Deze partnerships

maken het mogelijk hoge toegevoegde waarde aan opdrachtgevers te bieden. Dit heeft een positief effect op de marge. Imtech nam Peek Traffic over, een belangrijke en groeiende speler op de Europese mobiliteitsmarkt. Dit past in de strategie om op termijn uit te groeien tot één van de grootste spelers in de mobiliteitsmarkt in Europa. Peek

ontwikkelde zich goed. Ook in de mondiale maritieme markt groeide Imtech in nagenoeg alle marktsegmenten. In de technologymarkt kwam progressie tot stand met autonome groei. Per saldo leidde dit tot een sterke groei, dankzij een combinatie van autonome groei en acquisities.

IMTECH ICT: STERKE GROEI, TOENEMEND BELANG

ICT is een sleutelfactor geworden in de huidige maatschappij en is een dragende factor voor het merendeel van alle technische innovaties. ICT is daarom steeds vaker een belangrijk onderdeel van de totaaloplossingen van Imtech. Als gevolg daarvan hebben alle divisies van Imtech te maken met de impact van ICT-technologieën. De ICT-divisie van Imtech fungeert daarbij als voorhoede, houdt zich bezig met de nieuwste ontwikkelingen en diensten en past die toe bij haar klanten. De focus ligt daarbij op innovatie en het leveren van oplossingen met toegevoegde waarde voor de opdrachtgevers. Vanzelfsprekend werd er een bijdrage geleverd aan de ontwikkeling van innovatieve ICT-oplossingen binnen de overige Imtech-divisies. Bijvoorbeeld voor de maritieme markt, op het gebied van mobiliteit, parkeren en in de markt van care & cure.

De ICT-divisie van Imtech is op dit moment met name actief in Nederland en Duitsland en in meer bescheiden mate in België en Oostenrijk, en met een sterke groei van de activiteiten in Zwitserland. BMS Systems IT Solutions, X-Wert Consulting en Interex zijn acquisities uit 2007 die de positie van Imtech op de ICT-markt verder hebben versterkt. BMS Systems IT Solutions (Obertshausen, Duitsland) en X-Wert Consulting (Rheinbach nabij Duisburg, Duitsland) zijn beide IBM partners. BMS richt zich specifiek op de IBM-middleware en solution business. Interex is al twaalf jaar succesvol actief in Zwitserland en partner van zowel IBM als Microsoft.

De activiteiten concentreren zich op de kerngebieden ICT-infrastructuur, ERP-oplossingen, maatwerksoftware, business intelligence, consultancy- en managementdiensten en ICT-services. Bij de ERP-activiteiten ligt een sterke groei-focus op het product Microsoft Dynamics. Nederland kent een klantspecifieke oplossing voor de food & feed-markt. In Duitsland bezit Infoma® een zeer succesvolle eigen softwareoplossing gebaseerd op Microsoft Dynamics NAV voor gemeentelijke en provinciale overheden. Op het gebied van ICT-infrastructuur is er in beide landen een sterke focus op de levering van IBM-hardware en IBM-mid-

dlewareoplossingen, vergezeld van de bijbehorende software en dienstverlening. De ICT-bedrijven van Imtech bezitten gezamenlijk een breed portfolio aan diensten en activiteiten waarmee totaaloplossingen en daarmee one-stop-shopping voor met name middelgrote organisaties en ondernemingen mogelijk zijn.

De activiteiten zijn vooral gestoeld op het producten- en dienstenportfolio van wereldmarktleiders als IBM, Microsoft, Cognos, Cisco en Avaya. Met name de partnerrelaties met IBM en Microsoft werden in 2007 verder uitgebouwd. In Duitsland werd Fritz & Macziol door IBM onder andere beloond met de prestigieuze Beacon Award voor kwalitatief hoogstaande werkzaamheden op het gebied van geïntegreerde virtualisatieconcepten. Imtech ICT en Fritz & Macziol behoren inmiddels tot de beste SOA-partners (Service Oriented Architecture) van zowel IBM als Microsoft. De kennis en ervaring op het gebied van Microsoft-producten werden verder versterkt, waardoor Imtech op dit moment voor acht Microsoft-competenties de status heeft van Gold Certified Partner; een aantal dat door weinig vergelijkbare bedrijven wordt gehaald. Imtech heeft de ambitie om zowel voor IBM als voor Microsoft uit te groeien tot een vooraanstaande Europese partner. Cognos gaf Imtech de Platinum Reseller Award. Dit geeft aan dat Imtech een belangrijke partij is op het gebied van business intelligence en performance management. Overigens werd Cognos eind 2007 door IBM overgenomen, hetgeen de partnerrelatie tussen Imtech en IBM verder versterkt. Avaya riep Imtech uit tot de snelst groeiende partner.

In de markt van de ICT-dienstverlening zijn diverse trends waarneembaar. Klanten hebben behoefte aan een heldere visie op de toegevoegde waarde van ICT. De businessprocessen moeten beter en sneller, kosten en risico's dienen gereduceerd te worden en de informatievoorziening moet verbeterd. De samenwerking tussen bedrijven en organisaties moet optimaler. Internet speelt hierbij een cruciale rol. Beschikbaarheid, toegankelijkheid en veiligheid van ICT-systemen zijn in toenemende mate sleutelwoorden. De scheiding tussen werk en privé is aan het vervagen en de mobiliteitsproblemen nemen in hoog tempo toe. Voor Imtech resulteerden deze trends onder meer in een sterk vergrote vraag naar bijvoorbeeld SOA, toepassingen van webtechnologie, business intelligence en implementaties op basis van Microsoft Dynamics. Binnen de activiteiten op het gebied van ICT-infrastructuur leidde dit tot een toenemende vraag naar mobiel werken, internettelefonie,



Datawarehouse voor babyvoeding

Voor Numico, specialist in zuigelingen-voeding voor baby's en jonge kinderen in de leeftijd van 0 tot

3 jaar, richtte Imtech een datawarehouse in voor financiële rapportages, inkoop- en verkooprapportages, forecasting en klachtafhandeling.

beveiligingsproducten en kostenreductie door middel van virtualisatie, outsourcing en remotebeheer.

In Nederland was Imtech ICT actief over de volle breedte van de kerngebieden. Op het gebied van softwareservices excelleerde Imtech met innovatieve geïntegreerde bedrijfssoftware voor een efficiënte bedrijfsvoering. Grote projecten werden uitgevoerd bij onder meer Pon Equipment en woningverhuurder Vesteda. Bij Waalwaer, het bedrijf achter het modemerken Van Gils, werden processen voor salesmanagement verbeterd. Bij de zoetwarenspecialist Concorp werd door de inzet van Cognos de managementinformatie verbeterd. In opdracht van melkzuurfabrikant Purac (onderdeel van CSM) werd in Thailand een ERP-pakket geïmplementeerd dat een milieubewuste bedrijfsvoering mogelijk maakt. Voor Volker Stevin Materieel werd een inventief managementsysteem opgezet dat optimale beschikbaarheid en inzet van de gehele materieelvloot garandeert.

Imtech is zeer actief met de inzet van geavanceerde webtoepassingen op basis van Microsoft-technologie, bijvoorbeeld om gestructureerde managementinformatie tot stand te brengen of de samenwerking in businessketens te verbeteren ('collaboration portals'). Voor de gemeente Amstelveen werd een innovatief portal gebouwd als basis voor een digitaal webloket waar burgers, bedrijven en diensten terecht kunnen voor bijvoorbeeld vergunningen of subsidies. Voor het Centrum voor Onderzoek en Statistiek van de gemeente Rotterdam werd een website ontwikkeld met alle statistische informatie over de stad. Imtech kwam als winnaar uit de bus bij de

wedstrijd 'Rock my website', uitgeschreven door Microsoft en de Stichting Drempelvrij.nl, voor de ontwikkeling van toegankelijke websites voor mensen met een functiebeperking. Projecten op het gebied van Microsoft Dynamics werden onder meer uitgevoerd voor aardappelspecialist Verhagen, sorteer- en verpakkingenbedrijf Waterman Onions en bij T.O.P. Onions, een grote speler in de teelt en verwerking van uien.

Op het gebied van technische software werd in opdracht van Rijkswaterstaat een upgrading verzorgd van de landelijke ICT-infrastructuur die data verzamelt over waterstanden en golfbewegingen langs de Noordzeekust en grote rivieren. Het betreft een centraal computersysteem dat honderden meetlocaties via telefoon- of radioverbinding koppelt en de gegevens aanbiedt aan onder meer sluizen, stuwen, de kust- en dijkverdediging en de scheepvaart. Imtech is ook betrokken bij een project van TomTom, wereldmarktleider in navigatiesystemen.

Imtech verzorgde het ontwerp, de inrichting en het beheer van ICT-infrastructuren bij onder andere het organisatieadviesbureau Twijnstra Guddé, geneesmiddelen specialist Brocacef en het webwarenhuis Wehkamp. Bij de Evean Groep, ontstaan na een fusie van diverse zorgverleners, werd een complete nieuwe ICT-infrastructuur ontworpen. Naast IBM wordt hierbij ook met HP samengewerkt. Bij een grote overheidsaanbesteding van meerdere ministeries en de Nederlandse Tweede Kamer voor netwerken en beveiliging werd Imtech geselecteerd als één van de preferred suppliers. Samen met IBM werden groene ICT-projecten (energiezuinige ICT-infrastructuur) uitgevoerd bij industriële verpakker Greif en bij de Informatie Beheer Groep.

De ICT-infrastructuuractiviteiten in Nederland kenden een sterke vraag naar VoIP-oplossingen (informatie-uitwisseling en telefoneren via internet). Imtech deed dat bijvoorbeeld voor de Universiteit van Amsterdam. Bij het nieuwe Martini Ziekenhuis in Groningen werd een toekomstvast datanetwerk aangelegd waarop elektronische patiëntendossiers, röntgenbeelden en medische apparatuur kunnen worden aangesloten. Bij de TU Eindhoven, ROC Nijmegen en ROC Deltion werd een gemeenschappelijk datanetwerk voor zowel studenten als medewerkers geïmplementeerd. Bij de Erasmus Universiteit Rotterdam, Océ en Univé werden draadloze netwerken tot stand gebracht. Wegener en de NS (Nedtrain) besteedden het onderhoud van hun volledige data- en telefoniediensten aan Imtech uit.

Binnen de business unit projectmanagement & consultancy werden succesvolle projectmanagement- en adviesdiensten uitgevoerd. Logistieke concepten op het snijvlak van technologie en ICT werden met succes ontwikkeld bij de luchthaven Schiphol en de Bloemenveiling Aalsmeer. Bij de luchtvaartmaatschappij Transavia en verzekeraar Achmea werden complexe ICT-projecten begeleid. Ook op het gebied van het herinrichten van organisaties was Imtech ICT succesvol, bijvoorbeeld in de energiemarkt, voor het Ministerie van Verkeer en Waterstaat en bij het autoglasbedrijf Carglass. Voor het medisch en zorgconcern Orbis werd een geheel nieuw zorgplanningssysteem geïmplementeerd.

In de Duitssprekende landen werden door Fritz & Macziol vanuit de zeventien vestigingen vele hard- en softwareprojecten uitgevoerd. Voor autoverhuurder Sixt, de private Hanseatic Bank en het Directoraat van Justitie van het kanton van Zürich werd door middel van innovatieve systeemintegratie de performance van de IT-systemen verbeterd, waardoor processen werden versneld en kosten verlaagd. Voor Lapp, specialist in communicatietechnologie, en schoenen- en lederproducent Collonil werd het klantensysteem (CRM) naar een hoger niveau gebracht. Bij Inter-card werden de complexe IT-systemen uitgebreid, waardoor het aantal kaarttransacties kon groeien. Bij de Nord Deutsche Rundfunk werd de communicatie op basis van Lotus Notes verbeterd. Bij Bacardi en Volkswagen werd de schaalbaarheid van de aanwezige IT-infrastructuur verbeterd. Het brede spectrum aan opdrachtgevers over de volle breedte van de markten van zakelijke dienstverlening en industrie bood continuïteit en volop mogelijkheden voor verdere groei.

Een aparte activiteit in Duitsland is de ontwikkeling en implementatie van software en VAS® dispatchautomatisering voor de bulk- en cementindustrie. Via een eigen vestiging wordt nagenoeg de complete cementindustrie in Azië bediend. Grootste klant was de Yamama Saoudi Cement Company. Maar ook in Duitsland is men hiermee actief, bijvoorbeeld bij de Vereinigte Kreidewerke Dammann. Er werd ook een innovatieve toepassing voor het wegen van vrachtwagens ontwikkeld. Bij de recyclingspecialist Remondis werd een elektronisch Waste Management Systeem geïmplementeerd.

Infoma®, de leidende partij in Duitsland met softwareoplossingen en -services voor financiële dienstverlening

aan de publieke sector, was zeer succesvol. Het door Infoma® ontwikkelde modulaire softwarepakket 'newsysteemkommunal' voorziet in een unieke geïntegreerde totaaloplossing voor zowel traditionele cash accounting als nieuwe overheidsaccounting, -reporting en -budgettering. Met ingang van 1 januari 2008 gingen 150 nieuwe steden, gemeenten en regio's over op deze op Microsoft Dynamics NAV gebaseerde applicatie. Er zijn nu ruim 750 gemeenten en publieke instellingen die van dit product gebruikmaken, met in totaal meer dan 50.000 gebruikers.

MOBILITY: GEZONDE GROEI

De markt voor mobiliteit en innovatieve verkeersoplossingen nam sterk toe. Technologie biedt goede oplossingen om veilige doorstroming van het groeiende verkeer te bevorderen. Imtech positioneert zich steeds sterker als mobiliteitsspecialist die aantrekkelijke totaaloplossingen realiseert. Voor de snelweg A2, rondom het knooppunt Haarrijn, verzorgt Imtech in opdracht van Rijkswaterstaat de komende vier jaar het aanbrengen van innovatieve en veilige verkeerssystemen, bijvoorbeeld dynamische route- en informatiepanelen (DRIP's: automatische verkeersinformatie op grote borden boven de snelweg), de toeritdoseering en de upgradering van de automatische besturing van deze systemen (Motorway Traffic Management). Tevens is Imtech verantwoordelijk voor de software die zorgt voor communicatie met de verkeerscentrale Oudenrijn. De onderhoudscontracten voor de verkeersmanagementcentrales in Nieuwegein, Rhooen en Geldrop, inclusief het onderhoud aan honderden technische verkeersoplossingen op en rond de aan deze centra gekoppelde snelwegen, werden succesvol uitgevoerd. Het centrum in Geldrop



Efficiënt materieel-beheer

Met de Eniac Business Suite zorgt Imtech er op basis van innovatieve IBM-software voor dat bouwonder-

neming Volker Stevin haar materieelvloot optimaal kan inzetten. Voor de complete bedrijfsvoering wordt inzicht geboden in aan-/afwezigheid, verplaatsingen, voorraden, inkoop, financiën etc.

werd uitgebreid met de bediening van de nieuwe tunnels op de A73. Ook werd het test- en trainingscentrum van de Adviesdienst Verkeer en Vervoer van Rijkswaterstaat door Imtech opnieuw ingericht. In Arnhem werd een meerjarencontract gescoord voor onderhoud aan alle verkeersoplossingen. Imtech is ook betrokken bij de verbetering van de mobiliteit op het water. Langs de scheepvaartroute Willemstad-Amsterdam werden DRIP's geplaatst die de scheepvaart over de actuele stand van zaken op het water informeren. Ook het scheepvaartbegeleidingscentrum bij de radarpost Tiel werd technologisch opnieuw ingericht. Voor de NS (Nederlandse Spoorwegen) werd een reistijdenprocessor ontwikkeld, waarmee wordt geprobeerd om automobilisten gedurende hun rit op strategische punten via digitale informatieborden een keuze te geven om over te stappen op de trein.

Met de overname van Peek Traffic werd een sterke positie op de Europese mobiliteitsmarkt verworven. Peek Traffic (600 medewerkers) biedt in West-Europa, met name in de UK (en Ierland), Nederland en deels ook in Oost-Europa (Polen en Kroatië), een breed palet aan intelligente oplossingen. Met de overname speelt Imtech in op de structureel groeiende vraag naar mobiliteitsoplossingen, zoals doorstroming, verkeersveiligheid en milieu (fijnstof). Technologie is immers één van de oplossingen die bijdraagt aan bevordering van een milieubewuste en veilige doorstroming van het snel groeiende wegverkeer. ICT, één van de sterke punten van Peek, is hierbij in toenemende mate een belangrijke 'driver' en zorgt voor aanzienlijke versnelling van de technologische ontwikkelingen.

Het dienstenpakket bestaat uit totale mobiliteitsoplossingen op het gebied van:

- Intelligente Transport Systemen (ITS): dynamische software die verkeersstromen meet, analyseert en voorspelt, route-informatiesystemen, incidentmanagement en technische oplossingen ter bevordering van de verkeersveiligheid;
- Dynamisch verkeersmanagement: oplossingen die de verkeerscapaciteit van wegen aanzienlijk vergroten, zoals netwerkmanagement, snelwegsignalering, spitsstrooktechnologie, toeritdosering en tunnelmanagement;
- Verkeersveiligheid, verkeershandhaving en milieu: trajectcontrole, (digitale) flitspalen, dynamische snelheidsbeheersing op basis van filevorming op de (snel) weg, kentekenherkenning, detectie van gevaarlijke stoffen;



Wintersport zonder zorgen

In het Duitse wintersportresort Garmisch-Partenkirchen verzorgde Imtech de volledige ICT-infrastructuur met

een combinatie van IBM-hardware en -software en gerelateerde IT-services voor Bergbahn, een onderneming die alle (trein)transporten, overnachtingen en cateringfaciliteiten voor het toerisme verzorgt.

- Openbaar vervoer: prioriteitssystemen (voorrang voor openbaar vervoer bij verkeerslichten) en dynamische reizigersinformatie.

Deze combinatie van producten en diensten maakt het mogelijk om samen met het dienstenpakket van Imtech Infra op de Europese mobiliteitsmarkt een onderscheidende combinatie van hightech producten, systemen, diensten en services aan te bieden in zowel:

- de interstedelijk markt ('inter urban market');
- de markt van hightech verkeerscentra ('traffic management centers') in combinatie met onderhoud en verbetering van de bestaande technische infrastructuur op de interstedelijk markt;
- de stedelijke markt ('urban market');
- de markt van verkeersveiligheid ('enforcement market').

Vanuit de bestaande thuislanden worden deze diensten ook geëxporteerd binnen en buiten Europa.

In de interstedelijk markt en op de markt van hightech verkeerscentra werkt Imtech (Peek) in de UK voor onder meer de Highways Agency (beheerder van snelwegen en verbindingswegen in Engeland) en de National Road Authorities van Schotland en Wales. In Nederland is Rijkswaterstaat de belangrijkste opdrachtgever.

Het belangrijkste project in de UK is het NRTS-project (National Road Telecommunications Services). Dit is een PPS-project (Publiek Private Samenwerking) dat door (Imtech) Peek in samenwerking met Fluor en Alcatel wordt uitgevoerd. Kort gezegd verbetert en onderhoudt de PPS-

combinatie de hightech data-backbone waarop alle verkeerssystemen van de Highways Agency zijn aangesloten. De looptijd van dit project bedraagt tien jaar, waarvan nog negen jaar te gaan zijn. Diverse softwaredoorbraken kwamen tot stand. In de UK heeft Imtech (Peek) zich in 2007 op de interstedelijke markt uitstekend weten te ontwikkelen. Voor twee Highway Agency-regio's in Engeland werd Imtech (Peek) samen met partner Mouchels geselecteerd als technische management- en onderhoudspartner (TechMAC, Technology Managing Agent Contractor) voor alle snelwegen in oostelijk Engeland en het oostelijk deel van de Midlands, de twee grootste Highway Agency regio's in Engeland. De contractduur bedraagt vijf jaar met een optie tot verlenging van twee jaar. Met dit contract verzekerde Imtech zich van langdurige betrokkenheid bij een belangrijke concentratie van (technologie op) snelwegen in de UK. Voor de Highways Agency werd ook MIDAS®, een innovatief verkeersdetectiesysteem, vernieuwd. Dit resulteerde in een opdracht om duizend MIDAS-detectoren te leveren. Op basis van bovenstaande projecten is Imtech (Peek) inmiddels één van de belangrijkste partners van de Highway Agency.

In Nederland is sprake van een vergelijkbare situatie: Imtech is hier samen met Peek één van de belangrijkste partners van Rijkswaterstaat. De focus ligt op dynamische snelheidsbeheersing waarmee op basis van de verkeersintensiteit veiligheid en doorstroming op snelwegen worden bevorderd. Imtech en Peek dragen samen zorg voor aansturing van de matrixborden boven de snelwegen door inrichting van en onderhoud van alle automatische besturingssystemen (het zogenoemde MTM-systeem, Motorway Traffic Management-systeem). Peek heeft het merendeel van deze systemen geleverd en dekt het Nederlandse snelwegennetwerk goed af. In Nederland werden op en rond het knooppunt Hellegatsplein (A29) en op de A35 innovatieve verkeerssignaleringsystemen gerealiseerd. Mede op basis van dynamische analyse van vastgestelde verkeersstromen en weersomstandigheden worden weggebruikers over de actuele verkeerssituatie geïnformeerd. Hiermee wordt een belangrijke bijdrage aan de verkeersveiligheid geleverd.

In de stedelijke markt werkte Imtech (Peek) voor de Transport for London (beheerder van het totale wegennet in en rondom Londen), alsmede voor een groot aantal lokale overheden. Transport for London gunde Imtech (Peek) het omvangrijke onderhoudscontract met een looptijd van

zeven jaar voor onderhoud van alle verkeerssystemen in het oostelijke deel van Londen, inclusief het Olympisch gebied. Voor de stedelijke markt werd in de UK bovendien een innovatief verkeersregelsysteem (PTC-1®) voor mobiliteitsbevordering rondom kruispunten geïntroduceerd. 'Trojan®', een hiervan afgeleid product, werd door Transport for London geselecteerd als de basistechnologie voor kruispuntbeheersing van zowel auto's als voetgangers. Op basis hiervan zullen honderden units per jaar worden geleverd en in bestaande technische systemen geïntegreerd. Hiermee bezit Imtech (Peek) samen met het onderhoudscontract voor het oostelijke deel van Londen een positie in 40% van de verkeersinfrastructuur in de Engelse hoofdstad. Voor andere lokale overheden in de UK is Imtech (Peek) in toenemende mate actief, bijvoorbeeld met de implementatie van een nieuw stedelijk controlesysteem met bijna honderd geavanceerde verkeersregelinstallaties in Coventry. Hierbij wordt het SCOOT®-verkeersregelsysteem gebruikt waarbij de technische infrastructuur door middel van draadloze technologie wordt verbonden met het stadscommunicatiesysteem. In Scarborough werden tientallen verkeersregelsystemen van het type PTC-1® geplaatst, een doorbraak op lokaal niveau. In Worcestershire en North Yorkshire werden middelgrote onderhoudscontracten verworven. Maar ook in belangrijke steden als Birmingham, Manchester, Leeds, Sheffield en Glasgow is Imtech (Peek) in toenemende mate actief.



Onderhoudscontracten Engelse snelwegen

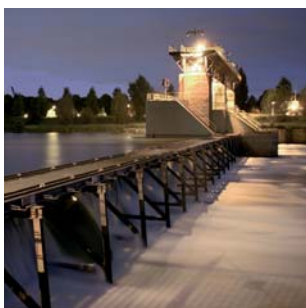
Voor twee Highway Agency regio's in Engeland werd Imtech (Peek) geselecteerd als

meerjarig technische management- en onderhoudspartner voor alle snelwegen in oostelijk Engeland en het oostelijk deel van de Midlands.

Op de Nederlandse stedelijke markt is Imtech (Peek) partner van een groot aantal grotere gemeenten en ontwikkelde zich goed. De vraag naar intelligente mobiliteitsoplossingen nam toe en hier werd goed op ingespeeld. De nieuwe verkeersregelaar EuroController EC-2® (de Nederlandse variant van de Engelse PTC-1®) werd met succes op de Nederlandse markt geïntroduceerd. EC-2® is ontwikkeld voor het verbeteren van de verkeersdoorstroming. De open architectuur van dit systeem resulteert in veelzijdige en flexibele toepassingsmogelijkheden. Naast verkeersregeling kan deze technologie namelijk ook als toeritdosering, selectieve toegangsverlening of tunnelwaarschuwingssysteem worden gebruikt. Ook is het mogelijk om verschillende kruispunten met elkaar te koppelen in een zogenaamde 'netwerkregeling'. Daarbij communiceren kruispunten aan elkaar hoeveel verkeer er naar het volgende kruispunt stroomt. Dergelijke oplossingen kunnen de doorstroom van stedelijk verkeer van het wegennet met meer dan 15% verbeteren. Imtech beschikt ook over andere innovatieve netwerkregelsystemen. Hiermee zijn gemeenten in staat te sturen op belangrijke verkeersstromen door een stad op basis van eigen verkeersbeleid, bijvoorbeeld om de doorstroming te bevorderen, openbaar vervoer voorgang te geven, de uitstoot van fijnstof te beperken, of combinaties van deze. Het systeem bepaalt realtime het optimum voor de doorstroming afhankelijk van deze beleidskeuzen en het actuele en voorspelde verkeersbeeld. Imtech was hiermee succesvol in bijvoorbeeld Helmond, Brussel en rond Schiphol. Op basis van deze technologie werden diverse toeritdoseeroplossingen geplaatst langs de ringweg A10 bij Amsterdam.

In Oost-Europa zijn mobiliteitsvraagstukken in toenemende mate aan de orde. In Polen en Kroatië werd in toenemende mate voor stedelijke agglomeraties en gemeenten gewerkt, met name in die regio's waar sprake is van sterke economische groei en diensengevolge druk op de verkeersinfrastructuur. Vooral Polen ontwikkelde zich sterk. In Polen werden alle intelligente verkeersoplossingen verzorgd op en rond het Krasinskię, een groot verkeersplein in Warschau. Ook in Lublin is Imtech (Peek) actief. In Krakow werd een onderhoudsproject gewonnen. In Zagreb en Zuid-Kroatië werden middelgrote mobiliteitsprojecten opgeleverd.

Op de markt van verkeersveiligheid is Imtech in Europa goed gepositioneerd. Voor de Highways Agency in de UK werden een groot aantal intelligente oplossingen ontwikkeld voor variabele snelheidscontrole en het door middel van camera's vastleggen van verkeersovertredingen. Doelstelling is een betere optimale verkeersveiligheid en goede doorstroming van het verkeer op de snelwegen M20, M25 en M42. In Nederland bewezen de trajectcontrolesystemen van Imtech (Peek) hun waarde. Ook voor toekomstige besluitvorming rondom kilometerbeprijzing zijn Imtech en Peek goed gepositioneerd. De eerste digitale flitspaal van (Imtech) Peek in Nederland werd in Nijkerk in bedrijf gesteld. Deze flitspaal is gecertificeerd door het NMI (Nederlands Meetinstituut) en goedgekeurd door het BVOM (Bureau Verkeershandhaving Openbaar Ministerie). BVOM gaf opdracht tot levering van tientallen digitale flitspalen (ter controle op snelheid en roodlicht) in diverse Nederlandse politieregio's, een doorbraak op de markt.



Veilig varen

Imtech helpt de Nederlandse scheepvaart met het onderhouden van radar ketens en het integreren van scheepsin-

formatie, de inrichting van scheepvaartbegeleidingscentra en radarsystemen voor het bevorderen van de veiligheid in en rondom sluizen.

Imtech (Peek) is ook, zij het in bescheiden mate, in België en Duitsland actief. Vanuit haar thuislanden werden via agenten producten geleverd in onder meer San Paulo, India, Israël en Italië. Imtech werkt samen met partner Delcan ook aan mobiliteitsoplossingen in China. In Hong-Kong werden diverse projecten opgeleverd.

MARINE: GUNSTIGE MARKT, GROEI

De bundeling van krachten van de maritieme Imtech-bedrijven (Imtech Marine & Offshore, Radio Holland Group, Hagenuk Schiffstechnik (HST), en het onder Imtech Deutschland ressorterende Imtech Schiffbau-/Dockbautechnik) met vestigingen in een aantal Europese landen, USA en Canada, het Verre en Midden-Oosten en China leidde tot versteviging van de marktpositie. In de loop der tijd is Imtech uitgegroeid tot een internationale speler van

formaat (ruim 1.700 medewerkers) met een positie in de mondiale top-5 van de maritieme markt. Imtech acteert als een full service contractor die integrale oplossingen aanbiedt bij nieuwbouw, conversie en onderhoud. Hierbij richt Imtech zich naast scheepswerven in toenemende mate op eigenaren en gebruikers en hun ontwerp bureaus. Dit maakt het mogelijk de hoge toegevoegde waarde goed duidelijk te maken. Door alle technische competenties te combineren is Imtech voor klanten een aantrekkelijke partner met drie opties: de ‘full ship approach’ (integrale oplossingen in met name de thuislanden), zogeheten ‘pakketleveringen’ (een separaat deel uit het totale dienstenpakket) en service on demand, waar ook ter wereld. Steeds vaker wordt de feitelijke installatie – als onderdeel van de ‘full ship approach’ – uitbesteed aan derden, waarbij Imtech verantwoordelijk blijft voor het site management. Door deze benadering en de stevige marktpositie kon Imtech uitstekend profiteren van de gunstige marktomstandigheden, want in nagenoeg elk segment was sprake van toenemende investeringen. Elke Imtech-onderneming plukte hiervan de vruchten. Door interne samenwerking is een hoge potentie aan additionele groei aanwezig, die in het verslagjaar deels al werd gekapitaliseerd. Een goed voorbeeld is de levering van omvangrijke technologiepakketten aan boord van twee Turkse ferry’s in opdracht van de Turkse rederij IDO, waarbij nagenoeg alle maritieme bedrijven van Imtech een rol speelden.

Het omvangrijke mondiale servicenetwerk van ruim vijftig vestigingen van Radio Holland Group ontwikkelde zich goed. De vorig jaar geopende vestiging in Trinidad/Tobago kende een vliegende start met verwerving van de omvangrijke technische upgrading aan boord van twee patrouilleschepen van de kustwacht van Trinidad.

De organisatie werd versterkt met diverse acquisities. Zo werden Seacoast Electronics en Free Technics overgenomen. Seacoast is een gevestigde Amerikaanse maritieme speler met vestigingen langs zowel de oostkust (Jacksonville, New Orleans, Norfolk, Mobile) als de westkust (Seattle). Seacoast levert oplossingen op het gebied van automatisering, scheepsbruggen, IT, communicatie, navigatie, brandbeveiliging, alarm en monitoring, onder meer aan marineschepen van de Amerikaanse marine en commerciële schepen. Door de overname werd de schaalgrootte van Imtech in de USA aanzienlijk vergroot. Free Technics, gevestigd in Hazerswoude-Rijndijk in Nederland, is een succesvolle maritieme softwarespecialist. Enige tijd geleden

heeft Free Technics het softwarepakket FT NavVision® op de markt gebracht. Stap voor stap is dit pakket vervolgens uitgebreid en verfijnd. Inmiddels is deze software op honderden schepen aanwezig en behoort Free Technics tot één van de sterkere maritieme softwarespelers. Kort na de overname werd een eerste opdracht van de Franse marine verkregen.

Imtech kon goed profiteren van de booming markt van luxe (mega)jachten. Er werden opdrachten ontvangen voor tien luxe megajachten (lengte tussen 70 en 160 meter) van de Nederlandse werven Feadship en Heesen, de Russische werf Timmerman, de Chinese werf Kingships in Hong Kong/Guangzhou, alsmede diverse Duitse werven waaronder de Lloyds Werft en de TKMS Groep. In Nederland werd opdracht ontvangen voor het – in de Golfregio – ombouwen van een 140 meter lang fregat tot een luxe jacht. In de USA werd door Radio Holland een omvangrijke renovatie van het luxe jacht Golden Boy II uitgevoerd. De servicevestigingen voor luxe (mega)jachten in Fort Lauderdale (voor het Caribische gebied) en Nice (voor het Middellandse Zeegebied) ontwikkelden zich uitstekend. Ook trok de markt voor cruiseschepen aan. Imtech Schiffbau-/Dockbautechnik verzorgt technologische oplossingen op drie nieuwe cruiseschepen (elk bijna 2.300 passagiers) voor de cruisemaatschappij Costa Crociere. Deze cruiseschepen worden gebouwd op de Italiaanse werf Fincantieri. Ook op de Duitse Meyer Werft werden omvangrijke technologiepakketten verworven bij de bouw van diverse nieuwe cruiseschepen. Radio Holland USA en het overgenomen Seacoast wisten samen de technologische renovatie van de geautomatiseerde brug aan boord van het cruiseschip



Betrokken bij marine-programma's

In Nederland en de UK werden diverse afzinkbare (amfibische) transportschepen afgerond. Imtech

onderscheidt zich met energiezuinige voortstuwing, innovatieve automatisering, hoge veiligheid, zekerheid en maximale taakflexibiliteit aan boord. Nieuwe opdrachten waren er van de marines van Oman, Thailand en Turkije.

Prinsendam te scoren. De SS Rotterdam, een 228 meter lang voormalig cruiseschip werd door Imtech omgebouwd tot een hotel-, theater-, conferentie- en museumschip.

Imtech wist ook prima te profiteren van de groeiende Chinese markt. De Chinese orderportefeuille voor het verzorgen van technologische oplossingen omvat ruim tweehonderd schepen, die een gezamenlijke waarde van ruim 120 miljoen euro vertegenwoordigen. Deze markt wordt op diverse manieren bewerkt, zowel vanuit de maritieme competentiecentra in Nederland, Duitsland en China als door middel van deelname in een Chinese joint venture, eigen productiefaciliteiten in China en een netwerk van Chinese servicevestigingen van Radio Holland Group. De orderportefeuille bestaat uit containerschepen, tankers, bulkcarriers, multifunctionele schepen, heavy lift carriers, kraanschepen en luxe jachten. Imtech is hierbij actief op tientallen Chinese werven. Een grote opdracht was die voor de technologie aan boord van twintig containerschepen die op de Chinese werven Yangfan Zhoushan, Taizhou Sanfu en Liaoning Hongguan worden gebouwd. Andere opdrachten waren de technologie aan boord van 22 sleepboten bij Fujian Southeast Shipyard, vier vrachtschepen op de Tianjin Xingang Shipyard en acht chemische tankers bij de Chinese werf Liaoning Hongguan. Van Ouhua Shipyard werden voor Rederij Buss opdrachten ontvangen voor het uitrusten van ruim veertig schepen. De vestigingen van Radio Holland in Hongkong, China en Singapore vertoonden veel progressie. De Chinese vestiging kreeg een grote order van de Noorse scheepseigenaar Frontline voor de conversie van oude Suezmax-tankers in 'heavylift' vrachtschepen die worden ingezet in de olie- & gasmarkt.

Steeds meer marines ontdekken de voordelen van de innovatieve Imtech-technologie aan boord van hun schepen. In Nederland en de UK werd omvangrijke investeringsprogramma's in afzinkbare (amfibische) transportschepen succesvol afgerond. In deze programma's heeft Imtech bewezen dat het in staat is op het allerhoogste technologische niveau te acteren met de combinatie van energiezuinige voortstuwing, innovatieve automatisering, hoge veiligheid, zekerheid en maximale taakflexibiliteit aan boord. De voorbereidingen werden getroffen voor de realisatie van vier nieuwe patrouilleschepen voor de Nederlandse marine. Nieuwe opdrachten waren er van de marines van Thailand en Turkije. Voor de Royal Navy werden engineeringactiviteiten verricht voor een mogelijk nieuw vliegdekship en werd de laatste hand gelegd aan een 'steering and



Hightech geïntegreerde brug

Met geïntegreerd platformmanagement en een hightech geïntegreerde brug worden alle beheers-

en besturingsfuncties aan boord van schepen – besturing, navigatie, communicatie en control – geïntegreerd. Het resultaat is grotere veiligheid, optimale voortstuwing, betere controle en een gunstigere exploitatie.

diving'-systeem voor onderzeeboten van de Astute Class. Imtech was ook betrokken bij marineprogramma's in Polen, Griekenland, Indonesië en Oman. In Thailand bereikte Imtech een doorbraak met de verwerving van een omvangrijk technologiepakket aan boord van een offshore-patrouillehelikoptercarrier.

Als gevolg van de toenemende internationale vraag naar energie werden steeds meer schepen ingezet voor exploitatie van olie en/of gas in diepe wateren. Imtech deed het in dit segment uitstekend. Zo werden de pijpenleggers 'Sapura 3000' en 'Audacia' opgeleverd. Allseas gunde Imtech een omvangrijke nieuwe order: de automatisering en technische infrastructuur aan boord van het nieuw te bouwen werkschip Pieter Schelte. Deze opdracht vertegenwoordigt een waarde van circa 35 miljoen euro. Dit enorme werkschip – het grootste ter wereld – is in staat zowel jackets als topsides, respectievelijk de onder- en bovenbouw van olie- of gasplatforms, te (de)monteren of te verplaatsen. Ook is er een hightech systeem voor het leggen van pijpleidingen aanwezig. Voor Fairstar verzorgen Imtech Marine & Offshore en Radio Holland samen de automatisering, navigatie en elektrische voortstuwing van de megapontons 'Fjord' en 'Fjell' die complete booreiland kunnen transporteren. De servicevestiging van Radio Holland in Singapore excelleerde met grootschalige onderhoudsprojecten in de olie- en gasmarkt. In de offshore-markt is Imtech sterk gegroeid. In opdracht van Heerema werden diverse productieplatforms gerealiseerd. Het onderhoudscontract voor 27 offshoreplatforms van Shell Expo en NAM verliep uitstekend. Met Chevron, Venture en Wintershall werden langetermijncontracten afgesloten

voor 20 offshoreplatforms. Technologische hoogstandjes werden geleverd voor het project 'Bluewater' alsmede bij de vervanging van de koeling op alle boorplatforms van de NAM in de Noordzee.

De vraag naar innovatieve (diesel)elektrische voortstuwing nam sterk toe. Imtech paste deze milieuvriendelijke technologie op een groot aantal schepen toe. Het resultaat is een betere verbranding, minder brandstofverbruik en een aanzienlijke lagere uitstoot van milieubelastende CO₂ (kooldioxide) en NO_x (stikstofoxiden).

Ook in de aantrekkende baggermarkt werd groei gerealiseerd. Via IHC Systems, een joint venture tussen IHC en Imtech, was Imtech wereldwijd actief met talloze baggerprojecten, voornamelijk gericht op upgradering van automatiseringsoplossingen aan boord van baggerschepen. Voor de Belgische baggeraar Jan de Nul werd de automatisering aan boord van diverse baggerschepen verworven.

Radio Holland Group acteerde succesvol als een 'global service house' met omvangrijke onderhoudscontracten van complete vloten, inclusief beheer hiervan in een centrale database. Hiermee kunnen eigenaren beter sturen op exploitatie- en onderhoudskosten van hun schepen. Onder andere Smit Vessel Management Services in Rotterdam sloot een langdurig onderhoudscontract af voor veertig schepen, die in verschillende havens wereldwijd worden ingezet. Ook 'Satellite Airtime' is een groeiende vorm van dienstverlening, waarmee remote access, on-line support en regelmatige updates (van bijvoorbeeld elektronische kaarten) mogelijk zijn. Connector®, een nieuw product gericht op de inrichting van hoogwaardige satellietbreedbandservices aan boord van zeegaande schepen werd, met succes geïntroduceerd.

Koninklijke Dirkzwager merkt de positieve invloed van de toenemende informatie- en communicatiebehoefte. Ook vanuit de veiligheidsoverwegingen en de assurantiemarkt wordt deze behoefte gevoeld. Dirkzwager speelt hier goed op in met zijn dienstenpakket. Als leverancier van geïntegreerde informatie vervult het een spilfunctie in de Rotterdamse haven, maar ook in toenemende mate in Nederland en Europa en selectieve internationale gebieden. Diverse nieuwe toepassingen op het gebied van resource planning, managementinformatie en internetapplicaties versterken de positie.

TECHNOLOGY: VOORTGAANDE GROEI

Met name op het gebied van brandveiligheid en proces-technologie werd goede voortgang geboekt. De activiteiten toegangscontrole en parkeren groeiden licht.

In brandbeveiliging is Imtech met Saval en Knowsley een grote speler. De focus is zowel gericht op de markt voor brandblusapparaten en branddetectiesystemen in Nederland en België als op de internationale markt voor brandblussystemen in de sectoren olie, gas en (petro)chemie. De vraag naar geavanceerde brandoplossingen nam toe. Een groot contract was de implementatie van automatische branddetectie met een hightech blusgassysteem in de technische ruimten van de Betuweroute. Ook bij Nutricia, producent van baby- en kindervoeding, en in de parkeergarage Rijnvest in Utrecht werden opvallende totaaloplossingen gerealiseerd. Een innovatief product was de ontwikkeling van fluorvrij blusschuim voor het blussen van brand in extreem hete substanties. Voor dit product werd een milieukeur ontvangen. Ook op de luchthaven Schiphol en op boorplatforms van NAM was Imtech actief. In het Verre Oosten groeide Imtech aanzienlijk, op en rond olie- en gasinstallaties werden geavanceerde blussystemen geïmplementeerd onder meer bij het Shell Pearl Project in Qatar, maar ook in Kazachstan en Sachalin. In de UK werden innovatieve oplossingen voor brandbestrijding gerealiseerd bij opslagterminals voor vloeibaar gas (LNG, Liquid Natural Gas).

In procestechnologie is Imtech met Ventilex wereldwijd actief met unieke procestechnologie (*Fluid Bed Technology*) en ontvochtiging in primaire processen. Deze markt



Comfortabele cruiseschepen

Imtech verzorgt comfortabele lucht- en klimaatoplossingen op drie cruiseschepen voor Costa Crociere

(2.300 passagiers elk), twee cruiseschepen voor Disney (2.500 passagiers elk) en één cruiseschip voor Celebrity Cruises (2.800 passagiers) op Italiaanse en Duitse werven.



'Predator': supersnel megajacht

De 'Predator' is een supersnel megajacht (lengte: 73 meter, topsnelheid: ruim 50 km/

uur) dat gebouwd werd op de Nederlandse werf Koninklijke De Vries Scheepsbouw. Imtech was verantwoordelijk voor onder meer de hightech brug, communicatie & navigatie en alle elektrische oplossingen.

wordt vanuit zowel Nederland als de USA bewerkt. De activiteiten vertoonden wederom sterke groei. De focus lag op mineralen, biomassa en chemie. Het aandeel van de orders uit Oost-Europa, onder meer Bulgarije, Polen, Rusland, Estland en Litouwen, nam sterk toe.

Imtech Kiekens, toonaangevend en wereldwijd actief in de markt van geavanceerde stoomkoelers in de petrochemie en krachtcentrales, ontwikkelde zich prima. Dit mede als gevolg van de toenemende vraag naar olie, gas en afgeleide producten.

In de markt van toegangstechnologie is Imtech in Nederland merkonafhankelijke marktleider en leverancier van een brede range aan topmerken. Imtech richt zich op toegangscontrole en geautomatiseerde persoons- en voertuigdoorgangen. Onder invloed van de toenemende behoefte aan veiligheid werd met succes een nieuw elektronisch toegangssysteem geïntroduceerd. Bij het Stedelijk Museum in Amsterdam, de Hogeschool Utrecht en IBM Nederland werden middelgrote projecten uitgevoerd. Het vorig jaar verworven onderhoudscontract voor alle automatische toegangen van Ahold (550 Albert Heijn-winkels) in Nederland verliep prima. Inmiddels is Imtech ook bij de Ahold-dochterondernemingen Etos en Gall & Gall actief. De vraag naar onderhoud nam sterk toe. Voor het Euroborgstadion in Groningen werd een onderhoudscontract verworven. Een grote opdracht was het onderhoudscontract voor alle automatische voertuigdeuren bij post- en exprespecialist TNT.

Op het gebied van betaald parkeren is Imtech via WPS Parking Systems wereldwijd actief voor beheerders en exploitanten van parkeergarages en -voorzieningen. In alle landen was sprake van lichte groei, zowel in de UK, Nederland, België, USA, Canada, Zuid-Amerika als Frankrijk. Grote(re) opdrachten waren er in de Belgische steden Luik en Gent, voor het evenement 'Liverpool City of Culture' in de UK, diverse universiteiten en winkelcentra in Brazilië en Hilton Hotels in de USA. De ontwikkeling van een compleet nieuwe technologieline vertoonde goede progressie. Dit zal een positief effect hebben op de commerciële slagkracht van de organisatie. Voor bestaande systemen werd een software-update gelanceerd.

In Nederland werden de telecomactiviteiten overgedragen aan Imtech ICT. In de UK werden goede resultaten geboekt. World Wide Packets (WWP), een leidende provider in ethernetoplossingen, riep Imtech uit tot Europese system integrator van het jaar. Samen met WWP werd een groot project bij NTL/Telenet met succes afgerond. Vanuit de UK is Imtech in toenemende mate actief voor wereldwijde operators als Cable & Wireless, Dante en Flag. In Zweden werd progressie geboekt. Een belangrijk project, een omvangrijk breedbandnetwerk voor SUNET, Swedish University Computer Network, werd samen met de breedtespecialisten Juniper en Cienna met succes afgerond. Imtech Telecom ontwikkelde zich met succes als een professionele serviceorganisatie.

TOEKOMST

Op de ICT-markt is Imtech prima gepositioneerd voor verdere groei. De marktvraag ontwikkelt zich gunstig en de orderportefeuille is goed gevuld. Imtech bezit de ambitie om tot de leidende Europese partner van IBM en Microsoft uit te groeien en streeft naar versterking van de ICT-positie in diverse Europese landen, met een nadruk op de UK, Ierland, België en Spanje.

Met de acquisitie van Peek is Imtech sterk vertegenwoordigd op de Europese mobiliteitsmarkt. Langdurige (onderhouds)contracten zorgen voor een prima basis voor verdere groei. De in 2007 ontwikkelde nieuwe producten en diensten hebben hun waarde bewezen. Ook dit draagt bij aan het aanwezige optimisme. In het komende jaar wordt de strategie uitgewerkt om uit te groeien tot een van de sterkste mobiliteitspelers in Europa.

In de maritieme markt is op alle fronten een sterke vraag aanwezig naar technologie in het algemeen en de Imtech-oplossingen in het bijzonder. De sterke marktpositie vormt de basis voor continuïteit en groei. De internationale positie is sterk, ook al vanwege het netwerk aan vestigingen langs alle belangrijke mondiale vaarroutes. De orderportefeuille is prima gevuld. Imtech is betrokken bij meerdere grote projecten. Het vizier blijft gericht op verdere groei. Het servicenetwerk zal verder worden uitgebreid. Aan interne samenwerking en behalen van (commerciële) synergie zal veel aandacht worden geschonken. Versterking van de positie op het Noors continentaal plat heeft de aandacht.



Informatie op maat

Bij Waalwear, het bedrijf achter het modemerken Van Gils, richtte Imtech een IBM Websphere Portal in die applicaties en

informatiebronnen op het gebied van algemene informatie, HR-, sales- en managementinformatie op uniforme wijze ontsluit.

FINANCIËN EN MIDDELEN

OPBRENGSTEN

De opbrengsten zijn in 2007 toegenomen met 507 miljoen euro (+ 17,9%), waarvan 206 miljoen euro autonoom. Benelux is de belangrijkste markt (30,6%), gevolgd door Duitsland & Oost-Europa (29,0%), ICT, Mobility & Marine (27,9%) en UK, Ierland & Spanje (12,5%).

BEDRIJFSRESULTAAT

Het bedrijfsresultaat vóór amortisatie en bijzondere waardevermindering van immateriële activa (EBITA) steeg in 2007 met 38,1% tot 156,5 miljoen euro. Autonoom groeide de EBITA met 21,2%. Het bedrijfsresultaat (EBIT) steeg met 38,5 miljoen euro tot 147,3 miljoen euro, een toename van 35,4%.

FINANCIËLE BATEN EN LASTEN

De nettofinancieringslasten stegen met 10,0 miljoen euro tot 20,9 miljoen euro. Deze stijging komt voornamelijk door de gestegen nettorentelasten van 8,7 miljoen euro tot 17,7 miljoen euro als gevolg van een toename van de nettoschuldpositie door acquisities.

BELASTINGEN

De belastingen bedroegen 33,3 miljoen euro, 5,7 miljoen euro meer dan in 2006. De effectieve belastingdruk daalde

met 2,2 procentpunt tot 26,4%, mede als gevolg van de daling van het nominale belastingtarief in Nederland.

NETTOWINST

De nettowinst toe te rekenen aan aandeelhouders Imtech N.V. bedroeg 91,9 miljoen euro (2006: 67,7 miljoen euro). Het nettorendement op het gemiddeld eigen vermogen steeg van 22,5% over 2006 tot 26,7% over 2007.

FINANCIËLE POSITIE

Het balanstotaal is toegenomen met 324 miljoen euro tot 1.891 miljoen euro per eind 2007 (ultimo 2006: 1.567 miljoen euro). Deze stijging vloeit voor circa 140 miljoen euro voort uit de in 2007 geëffectueerde acquisities. Daarnaast is de balansverlenging vooral het gevolg van activering van betaalde goodwill bij overnames (142,1 miljoen euro) en autonome groei in onderhanden werk en vorderingen (123,9 miljoen euro). Eind 2007 is gebleken dat een werkmatschappij over voorgaande jaren onjuiste cijfers heeft gerapporteerd, hetgeen als een correctie van 9,7 miljoen euro negatief in de openingsbalans van 2006 is verwerkt.

Het eigen vermogen is toegenomen met name door toevoeging van het resultaat over 2006 ten bedrage van 39,6 miljoen euro. Het eigen vermogen komt ultimo 2007

uit op 370,1 miljoen euro (ultimo 2006: 324,8 miljoen euro).

In 2007 heeft Imtech een nieuwe gecommitteerde krediet-faciliteit afgesloten van 300 miljoen euro ter vervanging van bestaande standby-faciliteiten. Deze nieuwe faciliteit wordt aangewend voor zowel de financiering van werkkapitaal als acquisities en heeft een looptijd van 5 jaar, met de mogelijkheid om deze nog twee keer met een jaar te verlengen tot in totaal 7 jaar. Het rentetarief is variabel, gebaseerd op EURIBOR plus een marge, welke gerelateerd is aan het niveau van de ratio Senior Net Debt/EBITDA van Imtech.

Naast genoemde 300 miljoen euro kredietfaciliteit beschikt Imtech over een aantal niet-gecommitteerde, bilaterale kredietfaciliteiten ter grootte van circa 200 miljoen euro. Vrijwel alle kredietfaciliteiten bevatten 'change of control' bepalingen.

Op 31 december 2007 beschikt Imtech over 124 miljoen euro aan liquide middelen (2006: 80 miljoen euro) en bedraagt de nettoschuldpositie 92 miljoen euro ultimo boekjaar (2006: 25 miljoen euro). De rentedekking bedraagt 7,0 (2006: 9,9) en de nettoschuld/EBITDA komt uit op 0,51 (2006: 0,19).

Met de nieuwe kredietfaciliteit is een financieel gezond fundament gewaarborgd voor de toekomst. Daarmee is Imtech beter in staat om zowel autonoom als door middel van acquisities te groeien.

INVESTERINGEN EN AFSCHRIJVINGEN

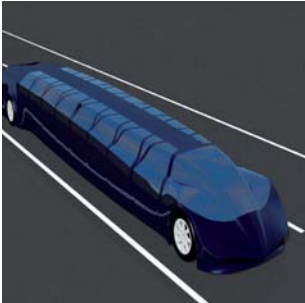
De investeringen in materiële vaste activa bedroegen 29,7 miljoen euro (2006: 30,5 miljoen euro). Naar verwachting zullen de investeringen in 2008 op ongeveer een gelijk niveau uitkomen. Desinvesteringen omvatten een boekwaarde van 6,1 miljoen euro (2006: 9,1 miljoen euro). In 2007 is 24,0 miljoen euro afgeschreven op materiële vaste activa (2006: 19,7 miljoen euro).

KASSTROOM

De nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten steeg met 103,1 miljoen euro tot 147,8 miljoen euro. Oorzaak hiervan is de sterk toegenomen EBIT (stijging van 38,5 miljoen euro) en relatief lagere handels- en overige vorderingen (73,2 miljoen euro minder toegenomen) door een beter werkkapitaalbeheer.

De nettokasstroom uit investeringsactiviteiten bedroeg 147,1 miljoen euro negatief (2006: 113,5 miljoen euro negatief) voornamelijk door verwerving van dochterondernemingen.

De nettokasstroom uit financieringsactiviteiten bedroeg 19,5 miljoen euro positief (2006: 54,1 miljoen euro negatief) voornamelijk als gevolg van toename van de schuldpositie als gevolg van de gepleegde acquisities.



Besturing Superbus®

De elektrische Superbus® (topsnelheid: 250 kilometer per uur) is een initiatief van astronaut Wubbo Ockels, de Nederlandse overheid en de Technische Universiteit Delft. Imtech verzorgt de besturing, waaronder 14 supercomputers met 750 sensoren voor radar, deuren, camera's en reizigersinformatie etc.

RISICOBEBEERSING

Voor een technische dienstverlener met een Europese en deels mondiale scope is de beheersing van operationele, financiële en marktrisico's van groot belang.

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 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 geheel kunnen voorkomen.

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 werkmaatschappijen. Dit uniforme

analysemodel resulteert in een brede focus op alle mogelijke en relevante aspecten van ondernemingsrisicomanagement 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 worden door Corporate Control geanalyseerd en besproken met de Raad van Bestuur. Daarbij wordt ter toetsing van de kwaliteit van de uitgevoerde self-assessments door een onafhankelijke adviseur periodiek een review op deze assessments uitgevoerd. De bevindingen worden door de Raad van Bestuur benut voor een verdere verbetering in het proces van risicobeheersing in relevante delen van de organisatie. Als gevolg hiervan zijn onder meer verbeteringen doorgevoerd in de opzet van de administratieve organisatie, is het takenpakket van de afdeling Risk Management verder uitgebreid, wordt meer aandacht geschonken aan professionele projectbeheersing en is het beleid op het gebied van informatiebeveiliging verder aangescherpt. De bevindingen van de self-assessments, de reviews en eventuele verbeteringen in het risicobeheersingsproces worden 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 zouden werken.

Daarnaast werd onder de projectnaam 'Sigma' 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 is in 2007 uitgebreid onderzoek gedaan naar procesharmonisatie, en werden ook diverse ERP-pakketten beoordeeld, waarna tot keuze van één ERP-pakket



Meten van output Roemeense gasindustrie

Voor het Roemeense olie- en gasbedrijf Petrom meet Imtech met hightech en energiezuinige meteringstations het geproduceerde gasvolume, het gerelateerde energieniveau en levering naar afnemers. Via megatransporten wordt de technologie vanuit Nederland naar Roemenië geëxporteerd.

gezuinige meteringstations het geproduceerde gasvolume, het gerelateerde energieniveau en levering naar afnemers. Via megatransporten wordt de technologie vanuit Nederland naar Roemenië geëxporteerd.

voor Imtech werd overgegaan. Dit pakket wordt geleidelijk ingevoerd. Doelstelling is optimale beheersing en uitwisselbaarheid in functionele, juridische, technische en commerciële zin. In dit kader is een aparte afdeling Corporate ERP opgericht. Dit proces draagt bij aan verdere risicobeheersing.

OPERATIONELE RISICO'S

Het aandeel in grootschalige en complexe projecten nam licht toe. Imtech participeert behalve in Design Build Finance & Operate (DBFO), Design Build & Maintain (DBM) en PPS-projecten (Publiek Private Samenwerking) vooral in design- en constructprojecten. Binnen bijna alle marktsegmenten is de laatste jaren het aantal prestatiecontracten en engineering-/uitvoeringscontracten fors toegenomen. Vergeleken met de traditionele bestekmatige uitvoering van projecten is bij de uitvoering van dit soort projecten niet alleen sprake van een toename van de marges, maar ook van risico's. Er is tevens een duidelijke toename te zien van projecten die buiten het land van de betreffende Imtech-vestiging worden uitgevoerd, zoals China, Singapore, Oost-Europa en Midden-Oosten, en van projecten waarbij sprake is van deelname in een consortium, bouwcombinatie of andere samenwerkingsverbanden. Geconstateerd wordt dat opdrachtgevers steeds vaker hun risico's wensen af te wentelen op hun technologiepartners en dat in navolging van de ontwikkelingen op de Angelsaksische markten er steeds meer sprake is van juridisering bij het aannemen en uitvoeren van projecten. Een groot aantal contracten bevat ook zogenaamde 'change of control'-voorwaarden. Binnen Imtech is niet alleen het risicoprofiel maar ook de aandacht om deze operationele risico's te beheersen toegenomen.

Een positieve ontwikkeling daarentegen is dat er ook opdrachtgevers zijn die de noodzaak onderkennen tot het vaststellen van het risicoprofiel van projecten. Dit schept voor Imtech de mogelijkheid om samen met deze opdrachtgevers een risicoprofiel en gezamenlijke maatregelen vast te stellen ter voorkoming of verkleining van de kans op en het effect van verrassingen binnen deze projecten.

Sinds begin 2007 wordt binnen Imtech gebruikgemaakt van nieuwe webbased software (Riskmaster®), een speciaal voor en mede door de centrale stafafdeling Risk Management ontwikkelde risicoanalysemethodiek waarin werkmaatschappijen en divisies met behulp van een centrale riskmasterdatabase, zelfstandig risico-inventarisaties kunnen opstellen bij het maken van aanbiedingen en offertes. Risk Management ondersteunt daarbij en beoordeelt in samenspraak met Juridische Zaken de maatregelen ter voorkoming van het optreden van risico's. Deze methodiek (GRIP®) maakt het de gebruiker mogelijk op elk moment de gegevens in te voeren. Een e-mailnotificatiesysteem biedt de gelegenheid dat sleutelpersonen in het proces ter zake worden geïnformeerd. Tevens is het mogelijk dat personen op verschillende plaatsen tegelijkertijd de informatie kunnen raadplegen en een Bid Review kunnen uitvoeren alvorens deze wordt aangeboden aan de opdrachtgever.

De GRIP®-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: module waaruit verschillende rapportages kunnen worden gemaakt.

Opvallend is dat de doorlooptijd in het aanbesteden van projecten steeds langer wordt, de snelheid waarmee potentiële opdrachtgevers besluiten tot gunning is dalende. Door Imtech worden in toenemende mate projecten geoffereerd en uitgevoerd in samenwerking met derden (VoF, BV): dit zijn zowel partners uit de branche waarin Imtech actief is als partners daarbuiten, zoals civiele aannemers. Zowel Risk Management als Juridische Zaken zijn nauw betrokken bij het vormgeven en beoordelen van dit soort vormen van samenwerking.

De projectregistratie- en aanmeldingsprocedure is er expliciet op gericht dat grote complexe projecten bij de start van de aanbestedingsfase door Imtech-werkmaatschappijen worden aangemeld. Dit geschiedt bij Risk Management die zorgdraagt voor c.q. assisteert (in geval van gebruik van Riskmaster) bij de risico-inventarisatie en het opstellen van een risicoplan. Genoemde procedure is verplicht voor projecten die voldoen aan een van de volgende criteria:

- projectoffertes boven vier 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.

Naast de risico-inventarisatie – waarin onder meer aandacht wordt besteed aan opdrachtgever, contract, locatie van het beoogde object, ontwerp, techniek, materialen, prijsopbouw, tijdfasering, veiligheid en samenwerking – worden tevens bestekken aan een nauwkeurig onderzoek onderworpen. De betrokken (divisie)juristen toetsen projectcontracten in de offertefase. Bij afwijkingen van het beleid is goedkeuring door de Raad van Bestuur nodig. In deze fase werkt Risk Management samen met de divisiejuristen en proposalmanagers. Zonodig worden de geïnventariseerde risico's intern 'geprijsd'.

Niet alleen grote risico's maar vooral ook de maatregelen ('risicomitigaties') die ervoor moeten zorgen dat de kans op het optreden van een risico en het effect zo laag mogelijk zijn, hebben veel aandacht. In geval de contractwaarde van een aanbesteding/contract de procuratie van een (divisie)directeur te boven gaat is een volmacht van de Raad van Bestuur vereist. Hiervoor is een procedure ontwikkeld, waarin Risk Management en Juridische Zaken participeren via volmachtadviezen. Bijvoorbeeld voor het bepalen van voorwaarden waaronder kan worden aangeboden of getekend. Deze procedure wordt veelal vergezeld van een Bid Review.

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

In 2007 is gestart met het systematisch uitvoeren van project audits, met speciale aandacht voor de ontwikkeling van de cashflow, registratie van verplichtingen, de kans op vertraging, ontwikkeling van het projectresultaat in de tijd en de wijze waarop onderaannemers en leveranciers gemanaged worden.

Risk Management bewaakt centraal zowel het proces als de inhoud en zal waar nodig adviseren of ingrijpen. Op elk moment is de status van grote projecten bekend, alsmede de wijze waarop in de aanbesteding met risico's is omgegaan. Het proactief gebruik van deze risico-inventarisatie leidt tot een hoger risicobewustzijn. In alle landen waar Imtech vestigingen heeft wordt de GRIP®-methode gebruikt. De interactieve webbased applicatie kan ook worden toegepast voor kleinere projecten.

Risk Management en Juridische Zaken hebben ook in 2007 op diverse niveaus in de organisatie workshops risk- en contractmanagement gegeven, waarbij praktijkvoorbeelden van contractbeoordeling, inkoop en uitvoeringsproblemen zijn besproken en geëvalueerd. 2008 zal in het teken staan van verdere professionalisering van het projectmanagement. Er zal gestart worden met een internationaal projectmanagementprogramma, waarbij interne overdracht van kennis, methodieken en aanpak centraal staan. Op diverse niveaus (van senior projectmanagers voor grote en complexe projecten tot junior projectmanagers bij kleinere projecten) zal aan deze speciale en voor Imtech belangrijke competentie extra aandacht worden gegeven.



Internet voor autistische kinderen

Voor de Stichting Inversa, een zorgkinderboerderij voor autistische kinderen in Woubrugge in

Nederland, implementeerde Imtech belangeloos een hypermodern draadloos datanetwerk. De kinderen kunnen hiermee overal internetten en bijvoorbeeld via webcams contact hebben met hun ouders.



Energiezuinig en veilig winkelen in White City, Londen

Imtech realiseert een deel van de energiezuinige technologie en innovatieve brandbeveiliging in het megawinkelcentrum Westfield in White City in Londen (150.000 m²), één van de grootste binnenstedelijk multifunctionele winkelcentra in Europa.

Daarnaast is er voor ondernemings- en uitvoeringsrisico's 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 niet aan de orde is.

Het beleid op het gebied van veiligheid en arbo richt zich op goede bescherming van werknemers en betrokken derden, waardoor risico's van bedrijfsongevallen en mogelijk daaruit voortvloeiende claims beperkt zijn (zie pagina 76).

VASTGOEDRISICO'S

Het in 2005 gestarte beleid inzake Corporate Real Estate Management heeft ook in 2007 gezorgd voor verdere efficiencyverbetering in de vastgoedportefeuille. Leegstand is daardoor bijna verdwenen, hetgeen heeft geleid tot een verdere verlaging van de huisvestingslasten.

Imtech ziet Corporate Real Estate Management als risicobehersing op het gebied van vastgoed en huisvesting. 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 is er een centrale vastgoeddatabase voor strategische accommodatieplanning, behoefteanalyses en financiële analyses.

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 (zie pagina 29 en 62).

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.

Valutarisico's spelen binnen Imtech een zeer bescheiden rol. De geldstromen bestaan hoofdzakelijk uit euro's, de rest met name uit het Britse pond en de US dollar. 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 hiervan bedraagt enkele tientallen miljoenen euro.

Imtech heeft meer dan 14.000 klanten uiteenlopend van groot tot klein en daardoor een zeer gespreid debiteurenrisico. Van kredietverzekering wordt, behoudens in enkele exporttransacties, geen gebruikgemaakt. 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 124).

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 pensioenfonds (CPIM). 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 middenloonsregeling, 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 conjunctuurecycli 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 maakt 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.

Binnen een aantal marktsegmenten is er een kentering om van op uitvoering gerichte bestekken over te gaan naar prestatie- en functionele bestekken, waarbij Imtech zelf het ontwerprisico loopt. Aansprakelijkheid voor een juiste en tijdige uitvoering maakt geleidelijk plaats voor aansprakelijkheid voor performance en output van technologische oplossingen voor langere tijd.

HUMAN RESOURCES

Behoud en werving van medewerkers vormen de belangrijkste basis voor verdere groei en ontwikkeling van Imtech. Imtech wil in de markt van technische dienstverlening tot de beste werkgevers behoren. In dit kader stonden en staan groei en (persoonlijke) ontwikkeling van medewerkers centraal in het HRM-beleid. Veel aandacht is uitgegaan naar opvolgingscenario's in alle geledingen van de organisatie. Verhoogde inzetbaarheid en flexibiliteit creëren kansen voor medewerkers en maken de onderneming minder kwetsbaar. Dit past ook bij het huidige tijdsbeeld en bij de wensen van medewerkers. Imtech investeerde hierin aanzienlijk.

ARBEIDSMARKT

De arbeidsmarkt is duidelijk in beweging en de effecten hiervan zijn internationaal merkbaar. Door de succesvolle arbeidsmarktcampagnes en het opnieuw inrichten van wervingsprocessen is Imtech in voldoende mate in staat gebleken aan de toenemende vraag naar gekwalificeerde medewerkers te voldoen. Ook al omdat Imtech als werkgever bekender en aantrekkelijker is geworden. De wervingsinspanningen zullen onverminderd worden voortgezet om de strategische groei door te zetten. De arbeidsmarktcampagnes zullen nog beter worden gericht op specifieke doelgroepen. Tevens is de omvang van de groep recruiters vergroot en werden de jobsites van Imtech verbeterd. Digitale wervingsprotocollen leverden een belangrijke bijdrage aan beheersing van het recruitmentproces en het intern uitwisselen van geschikte kandidaten. Naast het wervingsaspect is de focus in toenemende mate gericht op behoud van medewerkers (actief retentiebeleid). In dit kader is meer aandacht gegeven aan exitinterviews om een beter beeld te krijgen waarom medewerkers de onderneming verlaten.

De verwachting is dat de arbeidsmarkt verder onder druk zal komen te staan. Via contacten en projecten met opleidingsinstituten op alle niveaus worden samenwerkingsrelaties ontwikkeld om voldoende toestroom van jonge technici te waarborgen. Een verdere structurering en ontwikkeling van de samenwerking met opleidingsinstituten krijgt gericht aandacht binnen alle HRM-eenheden.

MANAGEMENT DEVELOPMENT

Er is een volledig managementdevelopmentprogramma samengesteld dat op alle managementniveaus in de organisatie aandacht geeft aan ontwikkeling van leiderschap en managementvaardigheden. Interne doorgroeimogelijkheden vormen een belangrijk onderdeel van de instrumenten die worden ingezet om medewerkers voldoende uitdaging te geven. De internationale managementprogramma's zijn een succes voor zowel deelnemers als de onderneming. Het brengt de opbouw van belangrijke interne netwerken tot stand en stimuleert verregaande interne samenwerking.

Het Nederlandse Young Capital Program is een managementtraineeship met als doelstelling jonge academici en HBO'ers in staat te stellen aan de hand van een versneld opleidingstraject managementposities in te vullen. Dit in 2007 gestarte programma is succesvol. De vraag vanuit de onderneming naar deze jonge managers is groot. De werking voor het programma van 2008 bleek mede door de ondersteuning van de arbeidsmarktcampagnes vlot te verlopen. Imtech heeft de best beschikbare kandidaten kunnen werven. Uit dit programma kwamen meer initiatieven voort. Zo zijn er internationale uitwisselingen tot stand gekomen en is een initiatief ontstaan om met Young Imtech te starten. Young Imtech is een programma waarbij – om te beginnen in Nederland – bijeenkomsten worden georganiseerd voor jonge Imtechers tussen 18 en 35 jaar ongeacht hun achtergrond en opleiding met als doel kennisoverdracht, persoonlijkheidsontwikkeling, teambuilding en het opbouwen van interne netwerken. Voor Young Imtech bestaat veel belangstelling vanuit de doelgroep.

Naast de eigen opleidingsprogramma's zijn er ook overeenkomsten gesloten met internationale businessopleidingen om medewerkers individueel gerichte training en ontwikkeling op het hoogste niveau te bieden.

IMTECH HR-PRINCIPLES

De Imtech HR-principles vormen binnen Europa een belangrijk instrument om overal dezelfde basis op het gebied van human resources tot stand te brengen. Ze benadrukken de interne uitgangspunten van de onderneming en zijn direct van invloed op het welbevinden van

medewerkers in hun dagelijkse werkzaamheden. Ook bieden zij medewerkers een referentie die hen in staat stelt de eigen onderneming te 'benchmarken' met andere ondernemingen en te 'spiegelen' aan (ontwikkelingen in) de markt en samenleving. Nationaal en internationaal zijn deze principes nader uitgewerkt en aangepast aan lokale situaties.

In totaal kent Imtech acht HR-principles, die samengevat als volgt luiden:

- wederzijds vertrouwen: verwoord in integriteit, respect en betrouwbaarheid;
- persoonlijke ontwikkeling: aandacht voor de ontwikkeling van onze medewerkers, groei van medewerkers leidt tot groei van de onderneming;
- leiderschap: voortdurend verbeteren en ontwikkelen van leidinggevende posities, gerichte aandacht voor leiderschap en het leveren van prestaties;
- juiste mensen op de juiste plaats: een functie voor het leven bestaat niet meer, 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, met aandacht voor verdere flexibilisering en aanpassing naar behoefte en omstandigheden van medewerkers;
- gezond ondernemen: veiligheid, gezondheid en welzijn als centrale thema's voor elke medewerker in elke functie en onder elke werkomstandigheid;
- balans werk en privé: door te zoeken naar flexibelere werkvormen zoals thuiswerken waar mogelijk en de afweging tussen werk en privé (zorgtaken), krijgen medewerkers de ruimte om langer en gezonder te werken;
- Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) (zie pagina 71 e.v.).

Gezien de relatief hoge gemiddelde leeftijd binnen Imtech is aandacht gegeven aan leeftijdsbewust HR-beleid. De inzetbaarheid van medewerkers tot aan de pensioenleeftijd zal meer aandacht krijgen, hetgeen past bij de noodzaak om mensen langer fit te houden – ook in het arbeidsproces – en hen te behouden voor de organisatie.

Nadrukkelijk is er meer aandacht gekomen voor het zoeken en vinden van flexibelere werkvormen. Er is niet gekozen voor centraal geformuleerd beleid, maar vanuit het



Oefenfabriek voor jonge technici

Imtech participeert in een high-tech oefenfabriek voor jonge technici van het Scheepvaart

en Transport College Brielle in Nederland. Aankomende medewerkers die bijvoorbeeld proces operator of maintenance monteur willen worden kunnen hier oefenen in de praktijk.

decentrale management wordt waar mogelijk meer ruimte gegeven zodat medewerkers zowel in vorm als tijd hun taken flexibeler kunnen inrichten en uitvoeren.

PROJECTMANAGEMENT

Projectmanagement vormt een belangrijke basisactiviteit van Imtech. In 2007 is een start gemaakt om de projectmanagementvaardigheden binnen Imtech op een hoger niveau te brengen, in alle Imtech-landen en -activiteiten. Dit mede als gevolg van groeiende verantwoordelijkheden van Imtech bij klanten, de toenemende maatschappelijke complexiteit, bredere juridische eisen en wetgeving en een sterke toename van het aantal prestatiecontracten in allerlei vormen. Naast het opbouwen van Imtech-specifieke standaarden en competenties is uitwisseling van kennis en methodieken een belangrijk aandachtspunt. Mede in het kader van de toenemende trend van grotere projectvolumes zijn projectbeheersing en risicomanagement als thema's ingebracht in managementbijeenkomsten.

INTERNATIONALE HR-ACCENTEN

In Nederland zijn op een aantal markten de arbeidsvoorwaarden geharmoniseerd. De banden met het onderwijs werden verder geïntensiveerd, bijvoorbeeld met de Technische Universiteit Delft, maar ook met regionale opleidingscentra. Imtech is hoofdsponsor geworden van de Batavierenrace, 's werelds grootste estafetteloop (185 kilometer), waar 8.000 voor het merendeel technische studenten aan meedoen.

In België lag de nadruk op opleidingsprogramma's om medewerkers verder te scholen in multidisciplinaire competenties en kennisvelden. Tevens is er een functieclassificatiesysteem opgezet en is in het leaseautobeleid het CO₂-aspect opgenomen.

In Duitsland was er veel aandacht voor werving en behoud van technici. De programma's JUMP en MOVE, respectievelijk gericht op jonge en ervaren technici, waren succesvol. Bij JUMP worden toegewijde, jonge medewerkers geworven, opgeleid en begeleid in hun carrière en bij MOVE worden jonge leidinggevendenden een aantal jaren gecoacht en begeleid bij het verwerven van de juiste competenties en expertise voor toekomstige managementtaken. Er wordt intensief samengewerkt met toonaangevende universiteiten: via studiebeurzen, lezingen door Imtech-deskundigen en deelname aan studentenbeurzen wordt contact gezocht met potentiële nieuwe medewer-



Ontwikkeling jonge medewerkers

Young Imtech is een programma waarbij bijeenkomsten worden georganiseerd voor jonge Imtechers

met als doel kennisoverdracht, persoonlijkheidsontwikkeling, teambuilding en het opbouwen van interne netwerken. Hiervoor bestaat veel belangstelling.

kers. Daarnaast zijn er nieuwe internettoepassingen geïmplementeerd om sneller potentiële kandidaten te kunnen benaderen en werven.

In de UK is Imtech de afgelopen tijd snel gegroeid. De organisatiestructuur is aangepast aan de bereikte schaal-grootte. Er is een overkoepelende HR-structuur geïmplementeerd om gericht te kunnen inspelen op vraagstukken op het gebied van werving en selectie. Tevens is er een projectmanagementontwikkelingsprogramma gestart en wordt de verworven certificering in het kader van 'Investor in People' Imtech-UK-breed ingevoerd.

In Spanje zijn meerdere business units geïntegreerd en is nieuw management aangetrokken. In dit kader is veel aandacht uitgegaan naar de implementatie van managementbeloningssystemen teneinde de aansluiting met de arbeidsmarkt te behouden.

ONTWIKKELING PERSONEELSBESTAND

De omvang van het personeelsbestand is in 2007 met 1.869 medewerkers toegenomen van 16.362 naar 18.231 (een toename van 11,4%), mede als gevolg van acquisities (1.583). Er waren aanzienlijke extra inspanningen nodig om goede medewerkers aan te trekken. Ook al omdat de markt van technische specialisten volop in beweging is én omdat langzaam maar zeker afscheid wordt genomen van een oudere maar ervaren generatie technici, lag de uitstroom op een relatief hoog niveau.

HRM KEN- EN STUURGETALLEN

De instroom van medewerkers nam toe tot 16,6%. De uitstroom nam toe tot 15,0%. De winst vóór belastingen per



Hoofdsponsor Batavierenrace

Imtech werkt actief aan haar imago op de arbeidsmarkt en is hoofdsponsor van de Batavierenrace,

's wereld grootste estafetteloop (185 kilometer), waar 8.000 voor het merendeel technische studenten aan meedoen.

FTE is verder verbeterd. De gemiddelde loonkosten per FTE namen aanzienlijk af, met name door de verdere globalisering van Imtech. Het overgrote deel van de medewerkers valt onder een CAO of binnen bepaalde tariefstructuren. De kosten voor opleiding en training stegen licht naar 2,2% van de loonsom. De flexibiliteit blijft op min of meer gelijk

niveau met een geringe afname van het percentage medewerkers in de leeftijdsgroep 30-45 jaar. Het gemiddeld aantal dienstjaren per medewerker nam af van 14,5 jaar naar 9,6 jaar. Het gemiddelde ziekteverzuim per medewerker daalde van 4,3 tot 4,0%. De ongevallenfrequentie (de TRCF, Total Recordable Case Frequency) daalde verder naar het lage niveau van 0,1 ongevallen per miljoen gewerkte uren.

VERTEGENWOORDIGEND OVERLEG

In 2007 is de Europese Ondernemingsraad voor het eerst bijeen geweest. In deze bijeenkomst kwamen strategie, het HR-beleid en de financiële resultaten van de onderneming aan de orde. Er was sprake van een open en constructief overleg. Dit kenmerkt niet alleen de Europese Ondernemingsraad, maar ook het overleg met de onderliggende niveaus van medezeggenschap. De Raad van Bestuur waardeert de ontspannen, coherente en constructieve wijze waarop het vertegenwoordigend overleg in de onderneming verloopt. De positief-kritische houding scherpt de oplettendheid van het management en draagt bij aan een verdere groei van de onderneming.

HRM ken- en stuurgetallen		2007	2006	2005
Algemeen	Aantal medewerkers per 31 december	18.231	16.362	14.519
	Instroompercentage (exclusief acquisities)	16,6	12,8	10,1
	Uitstroompercentage	15,0	9,1	5,9
Effectiviteit	Winst vóór belastingen per FTE (in duizend euro)	7,3	6,3	5,3
Efficiency	Loonkosten per FTE (in duizend euro)	46,6	50,6	50,3
	Trainingskosten (als % loonkosten)	2,2	2,1	2,0
Flexibiliteit	Gemiddelde leeftijd	39	41	41
	Aantal medewerkers in leeftijdscategorie 30-45 jaar (%)	43,5	44,0	45,7
	Gemiddeld aantal dienstjaren per medewerker (%)	9,6	14,5	12,4
Beroepsmatig	Gemiddeld ziekteverzuim per medewerker (%)	4,0	4,3	4,3
Gezondheid en veiligheid	Ongevallenfrequentie per miljoen gewerkte uren	0,10	0,28	0,28

MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD ONDERNEMEN

Imtech ontwikkelt zich snel tot een onderneming die haar verantwoordelijkheid op het gebied van Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) over een steeds breder front weet vorm te geven. Zowel door middel van haar betrokkenheid bij het realiseren van een verantwoorde, duurzame en leefbare samenleving als op het gebied van de eigen MVO-verantwoordelijkheid en corporate citizenship. In beide gebieden werd goede vooruitgang geboekt.

DEFINITIE EN AMBITIE

Imtech definieert MVO als het tegemoetkomen aan maatschappelijke wensen en (impliciete) verwachtingen van stakeholders op sociaal en ecologisch gebied, dat verder gaat dan datgene wat wettelijk verplicht is. Imtech richt zich op de vraagstelling hoe de eigen primaire bedrijfsactiviteiten bij kunnen dragen aan een duurzame ontwikkeling. Imtech is voorstander van een pragmatische aanpak en wenst te acteren als een bewust actieve onderneming die een belangrijke (deels meetbare) bijdrage levert aan een beter leefbare en duurzame samenleving. In dit kader heeft Imtech de ambitie geformuleerd beter te willen presteren dan de voor haar belangrijkste 'peers'.

BIJDRAGE AAN EEN VERANTWOORDE, DUURZAME EN LEEFBARE SAMENLEVING

Door middel van innovatieve technologische oplossingen is Imtech vanuit haar core business in staat een bijdrage te leveren aan het oplossen van maatschappelijke vraagstukken. In 2007 is Imtech over een steeds breder front betrokken bij de implementatie van milieubewuste en duurzame oplossingen. De focus richt zich hierbij op energy & environment:

- energie: duurzame exploratie van energiebronnen, opwekking van duurzame en milieuvriendelijke energie en een breed pakket aan oplossingen op het gebied van energiebesparing;
- milieu: lagere uitstoot van schadelijke (broeikas)gasen, zoals milieubelastende CO₂ (kooldioxide) en NO_x (stikstofoxiden), in met name de industrie en de scheepvaart;
- vermindering uitstoot van fijnstof: intelligente mobiliteitsoplossingen en hightech verkeersmaatregelen;
- schoon water: de (organisatorische en technologische) verantwoordelijkheid voor realisatie van schoon water voor miljoenen mensen en bedrijven door de technische inrichting van waterinstallaties en asset management en technisch onderhoud van (afval)waterzuiveringscentrales.

Het aandeel van de activiteiten op het gebied van energy & environment neemt snel toe en bedraagt in 2007 ongeveer 750 miljoen euro ofwel 22% van de opbrengsten van Imtech. Het gaat om de volgende activiteiten:

Energie

- technologische inrichting van grotere en kleinere biomassa centrales die op basis van verbranding van natuurlijke producten of afval schone elektriciteit leveren;

- het ontwikkelen en realiseren van decentrale warmtekrachtcentrales;
- het ontwikkelen van innovatieve warmtekrachtkoppelingen, bijvoorbeeld in ziekenhuizen, zwembaden en de industrie;
- het verzorgen van de technische inrichting van energiezuinige kantoren ('green offices') en andere gebouwen door een combinatie van energiebesparende technieken, waaronder koude- en warmteopslag, gebruik van thermische energie en de combinatie van warmte en kracht, alsmede een doordachte opbouw en koppeling van alle technische oplossingen;
- energy contracting: het overnemen van alle strategisch belangrijke energievoorzieningen in de industrie en in gebouwen door de complete energieverantwoordelijkheid te nemen, zoals inkoop van energie en verzorging en verbetering van de technische infrastructuur. Dit resulteert in een aanzienlijke energiebesparing, die kan oplopen tot wel 25% op jaarbasis;
- ontwikkeling en implementatie van energiezuinige openbare verlichting, waaronder LED-verlichting;
- het ontwikkelen van dynamische (openbare) verlichting waarbij de lichtintensiteit voortdurend afgestemd wordt op de aanwezige hoeveelheid natuurlijk licht en verkeer, waardoor energie wordt bespaard en lichtvervuiling wordt gereduceerd;
- duurzame exploratie van energiebronnen door de inrichting van hightech pijpenleggers die olie- en gaspijpen leggen op de oceaanbodem;
- verzorging van de technische infrastructuur en automatisering van enorme werkschepen die volledige boorplatformen in bedrijf kunnen stellen of verplaatsen;
- automatisering op en technisch onderhoud van olie- en gasplatforms;
- power systems voor en technische inrichting en upgradering van olie- en gasvelden;
- het meten van de (kwaliteit van de) output van olie- en gasvelden.

Milieu

- oplossingen om vrijkomende kerosinedampen om te zetten in energie en elektriciteit;
- ontwikkeling, realisatie en onderhoud van energiezuinige verbrandingsconcepten die leiden tot aanzienlijk minder milieubelastende uitstoot, alsmede detectieoplossingen die overschrijding van deels wettelijk vastgelegde normering van deze uitstoot signaleert inclusief

sief eventuele calamiteitenconcepten;

- het door middel van milieuvriendelijke (diesel)elektrische voortstuwing tot stand brengen van een betere verbranding aan boord van schepen met als gevolg minder brandstofverbruik en een aanzienlijk lagere uitstoot van milieubelastende CO₂ en NO_x;
- ontwikkeling van een zogenaamd totaalelektrisch schip dat niet alleen een laag energieverbruik kent, maar ook de minste milieubelasting tot stand brengt.

Fijnstof

- ontwikkeling, realisatie en onderhoud van verkeerscentrales en intelligente verkeersoplossingen (bijvoorbeeld dynamische snelheidshandhaving) die files voorkomen, de doorstroming bevorderen en reizigersinformatie bieden, waarmee niet alleen brandstofreductie plaatsvindt maar ook de uitstoot van schadelijke fijnstof wordt verminderd.

Schoon water

- de inrichting van de volledige technische infrastructuur van waterfabrieken;
- het verzorgen van het meerjarig management van alle technische voorzieningen op het gebied van (afval) waterzuivering teneinde aan miljoenen personen en honderdduizenden bedrijven schoon en milieubewust water aan te bieden;
- complete ERP-oplossingen en ICT-integratie van primaire en secundaire processen van waterbedrijven, inclusief hightech security-maatregelen, om deze processen te beschermen.



'Groene' kassen

Kassen worden steeds energiezuiniger en leveren een bijdrage aan het verminderen van CO₂-uitstoot. Tuinders uit het

Nederlandse Westland laten hun bloemen sneller groeien door gebruik te maken van overtollige CO₂ van het nabijgelegen Shell Pernis. Imtech verzorgt de technologie hiervoor.

VOORBEELDPROJECTEN 2007

In 2007 zijn – in willekeurige volgorde – de volgende projecten tot stand gebracht:

Energie

- milieuvriendelijk behandelen, reinigen en verrijken van slib, dat de basis vormt voor biogas. Alleen al in de UK is Imtech in staat op basis van dit principe 4,2 MW aan energie op te wekken;
- de ontwikkeling van de Energiehefboom® die inzichtelijk maakt welke energiebesparingen mogelijk zijn en in hoeveel tijd energie-investeringen worden terugverdiend. Deze methode kreeg de hoofdprijs bij het Rotterdams Climate Initiative;
- de verzorging van nagenoeg de complete energietechnologie in een nieuwe, energieopwekkende verbrandingslijn van de HVC-afvalcentrale Dordrecht in Nederland;
- het winnen van energie uit het warme water dat aanwezig is in oude mijnschachten in Limburg in Nederland;
- ontwikkeling en implementatie van technologie die nodig is voor de productie van alternatieve brandstoffen, waaronder bio-ethanolfabrieken en biomassacentrales en de winning van (bio)brandstof uit kadavers, slachtafval en dierlijk vet. Imtech is bij een tiental (voorbeeld)projecten betrokken;
- ontwikkeling en productie van een energiezuinige LED-armatuur voor de openbare ruimte (straatverlichting) en implementatie hiervan in drie succesvolle pilotprojecten in Rotterdam, Almere en Londen;
- Imtech bezit contracten ter waarde van ruim 100 miljoen euro op het gebied van energy contracting in Duitsland, waarbij het voor miljoenen vierkante meters gebouwen en industriële productiecentra alle strategisch belangrijke energievoorzieningen overneemt. Dit resulteerde in 2007 alleen al in een besparing van 4 MW energie;
- ontwikkeling en realisatie van een uniek geïntegreerd energetisch en ecologisch concept in een zonnecellenfabriek in Berlijn in Duitsland;
- (detail)engineering, projectmanagement, planning en uitvoering van de meerjarige milieuvriendelijke werktuigbouwkundige assemblage voor de verdubbeling van de raffinagecapaciteit bij Cepsa en Repsol-YPF in Spanje;
- samen met IBM werden in Nederland diverse 'groene ICT-projecten' (energiezuinige ICT-infrastructuur) uitgevoerd;

- Imtech was breed betrokken bij het op de meest efficiënte wijze exploreren van olie en gas, bijvoorbeeld met de technische infrastructuur aan boord van de pijpenleggers 'Sapura 3000' en 'Audacia' en het nieuw te bouwen werkschip Pieter Schelte of aan boord van tientallen olie- en gasplatforms in de Noordzee. Deze en andere platforms in met name Afrika en het Verre Oosten werden door Imtech ook voorzien van hightech blussystemen.

Milieu

- op de luchthaven Schiphol ontwikkelde en realiseerde Imtech met partners Biosoil en IPCO Power een oplossing waarmee schadelijke kerosine-emissie wordt omgezet in elektriciteit en warmte;
- voor BMW verzorgt Imtech de technische infrastructuur in een nieuw energietestcentrum, dat de basis vormt voor ontwikkeling van nieuwe energiezuinige auto's. Doelstelling is de hoeveelheid schadelijke CO₂-uitstoot aanzienlijk te reduceren;
- Imtech verzorgde alle energieoplossingen in het meest energiezuinige gebouw in de UK: het Green Office Thorpe Park in Leeds. Dit gebouw kreeg een score van 87,55% in de zogenoemde BRE's Environmental Assessment Method (BREEAM) voor energiezuinige en ecologische gebouwen met een uitzonderlijk lage CO₂-emissie, een record in de UK;
- innovatieve (diesel)elektrische voortstuwing – die leidt tot een aanzienlijke lagere uitstoot van milieubelastende CO₂ (kooldioxide) en NO_x (stikstofoxiden) – werd door Imtech geïmplementeerd op de pijpenlegger 'Audacia' en aan boord van de megapontons 'Fjord' en 'Fjell' van Fairstar.

Fijnstof

- Voor twee Highway Agency regio's verzorgt Imtech samen met partner Mouchels de technische verkeersinfrastructuur voor alle snelwegen in oostelijk Engeland en het oostelijk deel van de Midlands. Eén van de doelstellingen van deze contracten is de uitstoot van fijnstof te beperken;
- in opdracht van Transport for London wordt het onderhoud aan alle verkeerssystemen in het oostelijke deel van Londen, inclusief het Olympisch gebied, verzorgd met als doelstelling onder andere optimale doorstroming en vermindering van de uitstoot van fijnstof;
- Imtech ontwikkelde en implementeerde hightech verkeersregelaars voor kruispunten die in een zogenaamde 'netwerkregeling' met elkaar communiceren. Met deze



Energiezuinige zonnecellenfabriek

In Duitsland is Imtech dé innovator op de markt van energiezuinige gebouwen. Er werd een hightech

voorbeeld gerealiseerd in de zonnecellenfabriek van Solon Berlijn, waarvoor een innovatief geïntegreerd energie- en ecologisch concept werd ontwikkeld.

en andere innovatieve netwerkregelsystemen waren de gemeenten Helmond, Brussel en Haarlemmermeer (rond de luchthaven Schiphol) in staat verkeersstromen te beïnvloeden op basis van het eigen verkeersbeleid, waaronder beperking van de uitstoot van fijnstof;

- op de Nederlandse snelwegen A2, A29 en A35 werden in opdracht van Rijkswaterstaat innovatieve en veilige verkeerssystemen gerealiseerd die leiden tot beperking van de uitstoot van fijnstof en reductie van benzinegebruik;
- Imtech verzorgde het onderhoud van verkeersmanagementcentrales in het Nederlandse Nieuwegein, Rhoon en Geldrop, inclusief het onderhoud van honderden technische verkeersoplossingen op en rond de aan deze centra gekoppelde snelwegen. Dit leidt tot een beter gebruik van de aanwezige wegcapaciteit, optimale doorstroming en daardoor minder brandstofverbruik en lagere uitstoot van fijnstof.

Schoon water

- bij Dwr Cymru Welsh Water, waar Imtech tot 2015 verantwoordelijk is voor het management van alle technische voorzieningen op het gebied van afvalwaterzuivering in Wales, werd het Morfa Bychan Quality Project, een integraal milieuverbeteringsproject voor schoon water uitgevoerd;
- in opdracht van Anglian Water Services verzorgt Imtech de technische infrastructuur voor het Wing Project, een nieuwe waterzuiveringscentrale die circa één miljoen mensen in de regio East Anglia zal voorzien van schoon water.

ONDERDEEL VAN KETEN

Imtech richt zich op het zoeken naar een evenwicht tussen technologie en ecologie en tussen economie en normen en waarden. Overduidelijk is dat MVO binnen Imtech niet beperkt kan blijven tot de eigen onderneming, omdat deel wordt uitgemaakt van een keten die in de huidige maatschappij zelfs een mondiale omvang kan aannemen. Samenwerking en overleg binnen de keten – het zogenoemde ‘ketendenken’ – zijn dan ook essentieel voor het realiseren van MVO-doelstellingen. Imtech is immers geen productiebedrijf, maar een onderneming die door integratie van technische producten van derden met deels eigen software in staat is totaaloplossingen aan te bieden. In dit kader is in 2007 met diverse opdrachtgevers gesproken en zijn er ‘Codes of Supplies’ ondertekend, die maatschappelijk verantwoord ketendenken propagieren en implementeren, waarbij Imtech haar eigen verantwoordelijkheid neemt.

MVO-VERANTWOORDELIJKHEID EN CORPORATE CITIZENSHIP

In voorgaande jaren is een MVO-beleidsnotitie opgesteld en besproken met zowel de Raad van Commissarissen als de Ondernemingsraad. Op basis hiervan is een beleidskader vastgesteld waarbinnen Imtech wenst te opereren. In dit kader is een eenduidige Imtech-definitie voor MVO opgesteld, heeft een benchmarkonderzoek plaatsgevonden en is de ambitie op het gebied van MVO gedefinieerd. In 2007 is een Europese werkgroep actief geweest die de eigen MVO-verantwoordelijkheid en de verantwoordelijkheid van Imtech op het gebied van corporate citizenship verder vorm heeft gegeven. Er zijn hierbij op basis van de volgende criteria zes projecten geformuleerd, die:

- gerelateerd zijn aan de primaire business van Imtech;
- een bindende factor bevatten die intern breed herkenbaar is;
- een goede balans bezitten tussen korte- en langetermijnresultaten;
- ‘awareness’ creëren op alle niveaus in de organisatie;
- via een combinatie van ‘top-down’ (commitment Raad van Bestuur en topmanagement) en ‘bottom-up’ (commitment organisatie) gerealiseerd worden;
- voldoende exposure- en communicatiemogelijkheden genereren.

De resultaten van deze werkgroep zullen in 2008 worden geïmplementeerd, conform de MVO-definitie en ambitie van Imtech.

MVO-PROJECTEN 2007

Met inachtneming van deze criteria heeft Imtech in 2007 aan de volgende MVO-projecten aandacht geschonken:

Bedrijfswagenpark van Imtech

- met ingang van 1 januari 2008 zal het complete Nederlandse leasewagenpark van 3.200 auto's (personenwagens en bedrijfsauto's) over gaan op het tanken van milieubesparende brandstof. Hiermee zal Imtech 380.000 liter brandstof besparen en 980.000 kilo aan schadelijke CO₂-uitstoot voorkomen. Gedurende 2008 zal worden gezien of dit initiatief ook in andere Europese Imtech-landen navolging kan vinden;
- het rijgedrag van bestuurders zal worden geoptimaliseerd door het aanbieden van rij(vaardigheid)cursussen met als doelstelling het brandstofverbruik verder te verminderen en de veiligheid verder te bevorderen. Er zal een pilot worden georganiseerd, die bij gebleken succes Imtech-breed zal worden opgepakt;
- de keuzevrijheid in het Europese leasewagenpark (personenwagens en bedrijfsauto's) zal worden beperkt tot zogenaamde ‘groene auto's’, dat wil zeggen auto's die voldoen aan de Europese autoclassificaties A, B, C en D. Zeker in relatie tot het gebruik van milieubesparende benzine wordt hiermee een verdere aanzienlijke reductie van schadelijke CO₂-uitstoot tot stand gebracht;
- Imtech heeft aanvullend beleid geformuleerd waarin gestimuleerd wordt om het bijeenbrengen van groepen mensen te beperken en in plaats van face-to-face meetings communicatie via andere middelen (videoconferenties, webcams, chat, e-mail, etc.) tot stand te brengen, hetgeen het brandstofgebruik verder zal reduceren.



Vier grootste biogascentrales in de UK

Voor Anglian Services verzorgt Imtech het milieuvriendelijk behandelen, reinigen

en verrijken van slib, dat de basis vormt voor biogas. Imtech verzorgt de technologie in de vier grootste biogascentrales in de UK die samen 4,2 MW aan energie op te wekken.

Diversiteit personeelsbestand

- er zullen maatregelen en acties worden ondernomen om Imtech als werkgever aantrekkelijker te maken voor minderheidsgroeperingen op basis van sekse, etniciteit, etc. Hiermee wil Imtech haar personeelsbestand beter spiegelen aan de pluriforme opbouw van de samenleving.

Maatschappelijk verantwoorde inkoop

- focus op de eigen facilitaire leveranciers en partners;
- onderzoek naar de 'carbon footprint', een maatstaf die de invloed van menselijke activiteit op het milieu meet in de hoeveelheid broeikasgassen (koolstofdioxide), van deze leveranciers en partners en het op basis hiervan opstellen van een Imtech 'Code of Supply' voor facilitaire leveranciers.

Corporate Citizenship

- ontwikkeling van een Imtech-community, bestaande uit een grote hoeveelheid medewerkers die in aanmerking zouden kunnen komen om te worden uitgezonden naar een ontwikkelingsland;
- selectie van een eerste pilotproject in een nader te bepalen ontwikkelingsland op basis van heldere criteria, met een technische focus op energie, milieu of water. Doelstelling is een concreet probleem te helpen oplossen aan de hand van specifieke Imtech-kennis. Hierbij wordt samengewerkt met een netwerk van non-gouvernementele organisaties;
- samenstelling van een voorbereidingsteam dat de keuze van het pilotproject nauwkeurig voorbereidt;
- samenstelling van een Imtech-breed 'boostteam' dat

goed getraind en voorbereid wordt uitgezonden om het pilotproject tot een goed einde te brengen;

- evaluatie van het project en bij gebleken succes een verdere internationale aanpak met meer projecten in meer landen.

Daarnaast is een Europese energiewerkgroep binnen Imtech actief die bestudeert hoe vanuit de diverse energiecompetentiecentra verdere samenwerking en ontwikkeling van producten en diensten mogelijk zijn.

Imtech participeert met CSM, Farm Frites en Icos Capital in het Dutch Technology Fund I (DTF). Dit is een fonds waarin technologie-experts, ondernemers en wetenschappers samenwerken met als doel veelbelovende technologieën tot ontwikkeling te brengen. De focus ligt op voeding, energie en afval, in combinatie met innovatieve nieuwe duurzame technologieën. Imtech neemt hierin deel met een bedrag van maximaal 2 miljoen euro. DTF wordt ondersteund door het Nederlandse Ministerie van Economische Zaken, dat een risicodragend krediet beschikbaar heeft gesteld van 4 miljoen euro. In 2007 investeerde DTF in i-RES, een hightech onderneming die bewezen technologie innovatief inzet bij de ontwikkeling, bouw en exploitatie van projecten die zijn gericht op de productie van duurzame energie via kleinschalige verbrandingsinstallaties die restafval als brandstof gebruiken.

QHSE (QUALITY, HEALTH, SAFETY EN ENVIRONMENT)

Alle Imtech-bedrijven voldoen aan de hoogste QHSE-eisen. Dit biedt afnemers, maatschappij en medewerkers maximale zekerheid. De bedrijven zijn gecertificeerd op basis van relevante ISO-kwaliteitsstandaarden, beschikken over veiligheidscertificaten en zijn daarnaast extra gecertificeerd voor specifieke projecten. QHSE wordt geborgd door een integraal bedrijfzorgsysteem dat periodiek door het management wordt getoetst en waar nodig wordt geoptimaliseerd. Van toeleveranciers wordt op dezelfde manier een garantie voor hun producten en diensten gevraagd. Dit systeem omvat – binnen de randvoorwaarden van ISO 9000, ISO 9001 en VCA** – het totale bedrijfsproces: van selectie, inkoop en implementatie tot en met onderhoud en beheer. De verantwoordelijkheid is zo diep mogelijk in de organisatie neergelegd. Alle medewerkers, van directie tot en met uitvoerende medewerkers op de werkvloer, dragen hun eigen verantwoordelijkheid voor kwalitatief hoogwaardig, veilig, gezond en milieubewust wer-



Kerosine-emissie luchthavens omzet- ten in elektriciteit

Imtech bezorgde de
luchthaven Schiphol
een wereldprimeur:
een innovatieve

oplossing waarmee schadelijke kerosine-emissie (1.000.000 m³ kerosinedamp en 250 ton kerosineresidu) die vrijkomt bij het tanken van de vliegtuigen wordt omgezet in elektriciteit. Voor deze technologie bestaat wereldwijde belangstelling.



Het meest 'groene' kantoor in de UK

Imtech verzorgde de technologie in het Green Office Thorpe Park in Leeds. Dit gebouw heeft een

BREEAM-score (BRE's Environmental Assessment Method) van 87,55% voor energiezuinige en ecologische gebouwen met een lage CO₂-emissie, een record in de UK.

ken. Jaarlijks worden hun prestaties en doelstellingen op dit gebied getoetst via de functiebeoordeling en waar nodig verbeterd door nadere opleiding of instructie.

Zorg voor safety staat bij Imtech hoog in het vaandel, onder andere door het garanderen van een zo groot mogelijke veiligheid, een zo goed mogelijke bescherming van de gezondheid en het bevorderen van het welzijn, een zo goed mogelijke beheersing van ziekteverzuim en het voorkomen van ziekte en arbeidsongeschiktheid van medewerkers, inclusief tijdelijk personeel en het personeel van (onder)aannemers. Daaruit voortvloeiend is het beleid mede gericht op het voorkomen van persoonlijk letsel voor (in)direct betrokkenen. Voor zover gevaren onvermijdelijk zijn, richt Imtech zich op een zodanige projectorganisatie dat onaanvaardbare risico's worden uitgesloten. In de risico-inventarisatie in het werkvoorbereidende stadium, bij interne en externe audits, alsmede bij de introductie van medewerkers op de werkplek en in maandelijkse werkplekinspecties, zijn controlepunten opgenomen om arbeidsgebonden risico's en milieubelasting te voorkomen. Er vindt ook maandelijkse voorlichting aan medewerkers plaats in de vorm van zogenoemde 'toolboxmeetings'.

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 reïntegratie, bedrijfsveiligheidszorg, arbeid en organisatiekunde en milieuvraagstukken. Specifieke onderzoeken worden verricht om het niveau van blootstelling door Imtech-medewerkers aan arbeidsge-

richte risico's te meten en dragen bij om deze te beperken en te voorkomen. Toetsing van de prestaties van de Arbodienst vindt plaats door regelmatige interne en externe audits en bijeenkomsten binnen het CIA (College van Industriële Arbodiensten). Daarnaast wordt intensief overlegd met beroeps- en brancheverenigingen zoals Unetovni en FME-CWM.

Teneinde de toch al hoge veiligheidseisen verder aan te scherpen, kent Imtech een QHSE-beleidsgroep die verdere verbetering van de QHSE-prestaties voor ogen staat en hiervoor speciale acties entameert. In dit kader is in 2007 een speciale SAFETECQ®-campagne ontwikkeld, bestaande uit: benoeming van vier corporate HSE-speerpunten en acht corporate HSE-principles; en een interne en externe communicatiecampagne (bestaande uit een HSE-magazine, een HSE-brochure, opleidingen, trainingen, een speciale postercampagne, toolboxmeetings, alsmede een HSE-website en interactieve presentatie).

Op basis van haar HSE-beleid verricht Imtech actieve milieuzorg. Hieronder wordt het voorkomen van lucht-, water- en bodemverontreiniging, geluidshinder en andere hinder verstaan, bijvoorbeeld de emissie van koudemiddelen. Ook zijn er preventieve calamiteitenplannen voor dit soort zaken ontwikkeld. Milieueisen vormen ook een vast criterium bij het ontwikkelen en uitvoeren van diensten en producten. Het milieubeleid wordt geborgd door externe audits, is gecertificeerd conform de relevante punten uit ISO 9001, ISO 9002 en VCA** en voldoet aan alle eisen van SCIOS en STEK. Op projectlocaties worden milieubelastende materialen afgevoerd conform de wettelijke voorschriften, al dan niet door afspraken met opdrachtgever of partners. Teneinde emissie van broeikasgassen en ozonlaag aantastende gassen te voorkomen zijn medewerkers speciaal opgeleid en gecertificeerd. Op de kantoorlocaties wordt het klein afval gescheiden verzameld en afgevoerd volgens de wettelijke voorschriften en wordt door een gecertificeerd afvoerbedrijf een afvaladministratie bijgehouden. In de UK beschikt Imtech over het ISO 14001-milieucertificaat.

Geconsolideerde jaarrekening

- 78 Geconsolideerde winst- en verliesrekening
- 79 Geconsolideerd overzicht van het totaalresultaat
- 80 Geconsolideerde balans
- 82 Geconsolideerd kasstroomoverzicht
- 83 Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

Vennootschappelijke jaarrekening

- 125 Vennootschappelijke balans van Imtech N.V.
- 126 Vennootschappelijke winst- en verliesrekening van Imtech N.V.
- 127 Toelichting op de vennootschappelijke balans en de winst- en verliesrekening van Imtech N.V.

Overige gegevens

- 131 Accountantsverklaring
- 132 Statutaire bepaling inzake winstbestemming
- 132 Voorstel tot winstbestemming
- 132 Bijzonder statutair recht inzake zeggenschap

■ GECONSOLIDEERDE WINST- EN VERLIESREKENING

In duizenden euro's

1, 2, 4 Opbrengsten

Grond- en hulpstoffen en handelsgoederen

Uitbesteed werk en andere externe kosten

5 Personeelskosten

10 Afschrijvingen materiële vaste activa

11 Amortisatie immateriële activa

11 Bijzondere waardevermindering immateriële activa

6 Overige bedrijfskosten

Totaal bedrijfslasten

Bedrijfsresultaat vóór financieringslasten

Financieringsbaten

Financieringslasten

7 Nettofinancieringslasten

12 Aandeel in resultaat geassocieerde deelnemingen en joint ventures

Winst vóór belastingen

8 Winstbelastingen

Winst over het boekjaar

Toe te rekenen aan:

Aandeelhouders van Imtech N.V. (nettowinst)

Minderheidsbelang

Winst over het boekjaar

20 Gewone winst per aandeel (euro)

20 Verwaterde winst per aandeel (euro)

20 Gewone winst per aandeel (euro)*

20 Verwaterde winst per aandeel (euro)*

	2007	2006
	3.346.308	2.838.910
	1.247.169	1.013.272
	748.617	690.404
	912.782	781.844
	24.027	19.706
	7.806	3.313
	1.384	1.185
	257.243	220.388
	3.199.028	2.730.112
	147.280	108.798
	32.987	31.706
	- 53.906	- 42.645
	- 20.919	- 10.939
	- 212	- 1.164
	126.149	96.695
	- 33.312	- 27.630
	92.837	69.065
	91.930	67.662
	907	1.403
	92.837	69.065
	1,17	0,86
	1,15	0,85
	1,29	0,92
	1,27	0,91

* Vóór amortisatie en bijzondere waardevermindering immateriële activa.

■ GECONSOLIDEERD OVERZICHT VAN HET TOTAALRESULTAAT

In duizenden euro's

Valutaomrekeningsverschillen toe te rekenen aan aandeelhouders van Imtech N.V.
 Valutaomrekeningsverschillen toe te rekenen aan het minderheidsbelang
 Kosten van aandelenoptierechten en aandelenregeling
 Effectief deel van veranderingen in de reële waarde van kasstroomafdekkingen
 (vóór uitgesteld belastingeffect)
 Uitgestelde belastingen op effectief deel van veranderingen in de reële waarde
 van kasstroomafdekkingen

Baten en lasten rechtstreeks verwerkt in het eigen vermogen

Winst over het boekjaar

Totaalresultaat over het boekjaar

Toe te rekenen aan:

Aandeelhouders van Imtech N.V.

Minderheidsbelang

Totaalresultaat over het boekjaar

	2007	2006
	- 8.545	142
	- 52	-
	2.179	892
	- 294	- 186
	141	-
	- 6.571	848
	92.837	69.065
	86.266	69.913
	85.411	68.510
	855	1.403
	86.266	69.913

■ GECONSOLIDEERDE BALANS

In duizenden euro's

Activa

- 10 Materiële vaste activa
- 11 Immateriële activa
- 12 Investerings in geassocieerde deelnemingen en joint ventures
- 13 Langlopende vorderingen
- 14 Uitgestelde belastingvorderingen

Totaal vaste activa

- 15 Voorraden
- 16 Te vorderen van opdrachtgevers
- 17 Handels- en overige vorderingen
- 9 Te vorderen winstbelastingen
- 18 Geldmiddelen en kasequivalenten

Totaal vlottende activa

Vaste activa geclassificeerd voor verkoop

Totaal activa

	31 december 2007	31 december 2006
10 Materiële vaste activa	107.383	97.879
11 Immateriële activa	387.705	220.574
12 Investerings in geassocieerde deelnemingen en joint ventures	2.438	1.848
13 Langlopende vorderingen	17.656	25.038
14 Uitgestelde belastingvorderingen	10.405	15.429
Totaal vaste activa	525.587	360.768
15 Voorraden	65.665	62.643
16 Te vorderen van opdrachtgevers	353.625	299.781
17 Handels- en overige vorderingen	813.164	743.134
9 Te vorderen winstbelastingen	9.120	10.404
18 Geldmiddelen en kasequivalenten	123.969	80.226
Totaal vlottende activa	1.365.543	1.196.188
Vaste activa geclassificeerd voor verkoop	—	10.214
Totaal activa	1.891.130	1.567.170

	31 december 2007	31 december 2006
Eigen vermogen		
Geplaatst aandelenkapitaal	64.528	64.528
Agioreserve	36.120	36.120
Overige reserves	174.113	153.039
Onverdeeld resultaat	91.930	67.662
19 Eigen vermogen toe te rekenen aan aandeelhouders van Imtech N.V.	366.691	321.349
Minderheidsbelang	3.411	3.471
Totaal eigen vermogen	370.102	324.820
Verplichtingen		
21 Leningen en overige financieringsverplichtingen	134.032	38.606
22 Personeelsbeloningen	142.775	140.155
23 Voorzieningen	4.013	5.342
14 Uitgestelde belastingverplichtingen	12.851	36.535
Totaal langlopende verplichtingen	293.671	220.638
18 Rekening-courantkredieten banken	74.507	61.034
21 Leningen en overige financieringsverplichtingen	7.396	5.847
16 Verplichtingen aan opdrachtgevers	256.005	208.273
24 Handelsschulden en overige te betalen posten	846.513	713.194
9 Te betalen winstbelastingen	30.219	16.676
23 Voorzieningen	12.717	16.688
Totaal kortlopende verplichtingen	1.227.357	1.021.712
Totaal verplichtingen	1.521.028	1.242.350
Totaal eigen vermogen en verplichtingen	1.891.130	1.567.170

■ GECONSOLIDEERD KASSTROOMOVERZICHT

In duizenden euro's

Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten

Bedrijfsresultaat vóór financieringslasten	147.280	108.798
Aanpassingen voor:		
Afschrijvingen materiële vaste activa	24.027	19.706
Amortisatie en bijzondere waardevermindering immateriële activa	9.190	4.498
Resultaat op verkochte vaste activa	-2.367	-4.594
Kosten van op aandelen gebaseerde betalingen	2.179	892
Operationele kasstroom vóór mutaties in werkkapitaal en voorzieningen	180.309	129.300

Mutatie voorraden	1.188	- 58
Mutatie te vorderen van/verplichtingen aan opdrachtgevers	- 737	- 14.220
Mutatie handels- en overige vorderingen	- 30.055	- 103.250
Mutatie handelsschulden en overige te betalen posten	65.315	68.263
Mutatie voorzieningen en personeelsbeloningen	-5.709	- 356

Kasstroom uit operationele activiteiten

Betaalde rente	- 19.031	- 14.436
Betaalde winstbelastingen	- 43.488	- 20.510
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten	147.792	44.733

Kasstroom uit investeringsactiviteiten

Ontvangsten uit verkoop van materiële vaste activa	8.381	13.531
Ontvangsten uit verkoop van overige vaste activa	91	130
Ontvangsten uit verkoop van vaste activa geclassificeerd voor verkoop	10.214	-
Ontvangen rente	3.873	6.623
Ontvangen dividend	716	537
Ontvangsten uit verkoop van dochterondernemingen	966	-
Verwerving van dochterondernemingen	- 144.849	- 107.210
Verwerving van materiële vaste activa	- 28.900	- 26.413
Verwerving van immateriële activa	- 6.045	- 1.252
Verwerving van geassocieerde deelnemingen en joint ventures	- 343	- 780
Verstreking minus aflossing van langlopende leningen	8.794	1.372
Nettokasstroom uit investeringsactiviteiten	- 147.102	- 113.462

Kasstroom uit financieringsactiviteiten

Ontvangsten uit de uitoefening van aandelenopties	2.426	9.029
Inkoop van eigen aandelen	- 14.398	- 8.531
Opgenomen leningen	103.037	7.486
Aflossing van leningen	- 42.429	- 31.435
Betalingen uit hoofde van financiële-leaseverplichtingen	- 277	- 1.902
Betaald dividend	- 28.862	- 28.714
Nettokasstroom uit financieringsactiviteiten	19.497	- 54.067

Netto mutatie van geldmiddelen, kasequivalenten en rekening-courantkredieten banken	20.187	- 122.796
Geldmiddelen, kasequivalenten en rekening-courantkredieten banken in verworven deelnemingen en deconsolidaties	13.458	2.161
Geldmiddelen, kasequivalenten en rekening-courantkredieten banken op 1 januari	19.192	139.104
Koers- en omrekeningsverschillen op geldmiddelen, kasequivalenten en rekening-courantkredieten banken	- 3.375	723
Geldmiddelen, kasequivalenten en rekening-courantkredieten banken op 31 december	49.462	19.192

■ 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 2007 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 28 februari 2008 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

De jaarrekening wordt gepresenteerd in euro, die fungeert als de functionele valuta voor de Vennootschap, afgerond op het dichtstbijzijnde duizendtal. 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 en financiële instrumenten geclassificeerd als beschikbaar voor verkoop.

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.

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 schattingsonzekerheden 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 11 – bepaling van de realiseerbare waarde van kasstroomgenererende eenheden;
- noot 16 – waardering van te vorderen van opdrachtgevers/verplichtingen aan opdrachtgevers;
- noot 22 – waardering van de verplichting uit hoofde van toegezegd pensioenregelingen.

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.

(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 handelsdoeleinden 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- 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) Afschrijving

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 – 10 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

(i) Beleggingen in schuldbewijzen en aandelen

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 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 toegezegde 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 waardeverminderingen. 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 gebruiksklaar zijn, wordt elk jaar de realiseerbare waarde geschat.

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

Bijzondere waardeverminderingverliezen 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 waardeverminderingverlies 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 waardeverminderingverlies werd opgenomen.

Een bijzonder waardevermindingsverlies met betrekking tot een belegging in een eigen-vermogensinstrument geassocieerd 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, dient het bijzondere waardevermindingsverlies te worden 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 geassocieerd 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-rentemethode in de winst- en verliesrekening wordt opgenomen over de looptijd van de leningen.

(r) Personeelsbeloningen

(i) Toegezegde-bijdrageregelingen

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

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 obligaties 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 actuaire 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) Langetermijnpersoneelsbeloningen

De nettoverplichting van de Groep uit hoofde van langetermijnpersoneelsbeloningen, 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 obligaties 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 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 lange termijn (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 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 markttaxaties 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 opgeleverd. 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 gemaakte kosten geactiveerd. 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 gevorderd 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 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) Nettofinancieringslasten

De nettofinancieringslasten omvatten onder meer de rentelasten op opgenomen gelden berekend met behulp van de effectieve-rentemethode, oprenting van de voorziening voor personeelsbeloningen, 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 belasting over de belastbare winst 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 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 belastingvorderingen 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 segment is een duidelijk te onderscheiden onderdeel van de Groep dat goederen levert of diensten verleent (bedrijfssegment), of dat die goederen levert of diensten verleent in een bepaalde economische omgeving (geografisch segment) dat een van andere segmenten afwijkend risico- en rendementsprofiel heeft.

(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 laagste van de boekwaarde en de reële waarde minus verkoopkosten.

Bijzondere waardevermindervingsverliezen bij de eerste classificatie als aangehouden voor verkoop worden in de winst- en verliesrekening opgenomen, zelfs indien er sprake is van een herwaardering. Hetzelfde geldt voor winsten en verliezen bij latere herwaardering.

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 2007 nog niet van kracht en is derhalve niet toegepast op deze geconsolideerde jaarrekening:

- De wijzigingen in de herziene *IAS 1 Presentatie in de jaarrekening* hebben met name betrekking op de presentatie van mutaties in het eigen vermogen, waarbij mutaties als gevolg van transacties met aandeelhouders apart moeten worden gepresenteerd en waar voor een andere opzet van de overzichten van de overige mutaties in het eigen vermogen kan worden gekozen. Daarnaast dient bij herziening van de vergelijkende cijfers ook een openingsbalans te worden opgenomen voor de vergelijkende periode. Onder voorbehoud van goedkeuring door de EU zal deze standaard in 2009 van kracht zijn.
- De wijziging in *IFRS 2 Op aandelen gebaseerde betalingen* handelt over de voorwaarden voor toezegging en de daaruit voortvloeiende verwerking van de lasten uit hoofde van op aandelen gebaseerde betalingen. Naar verwachting heeft deze wijziging geen invloed op de jaarrekening van de Groep. Onder voorbehoud van goedkeuring door de EU zal deze wijziging in 2009 van kracht zijn.
- *IFRS 3 Bedrijfscombinaties* en de herziene *IAS 27 De geconsolideerde jaarrekening en enkelvoudige jaarrekening* zijn aangepast op diverse punten. De belangrijkste wijzigingen hebben betrekking op de verwerking van minderheidsbelangen, bedrijfscombinaties in fases en wijzigingen in het belang dat wordt gehouden. Voorts is een belangrijke wijziging dat acquisitiekosten niet langer in de goodwill kunnen worden opgenomen, maar als kosten dienen te worden verwerkt. Onder voorbehoud van goedkeuring door de EU zullen deze standaarden in 2010 van kracht zijn.
- *IFRS 8 Operationele segmenten* introduceert voor de rapportage op basis van segmenten de zogeheten ‘managementbenadering’. Onder *IFRS 8*, dat in 2009 verplicht van toepassing wordt op de jaarrekening van de Groep, dient gesegmenteerde informatie bekend te worden gemaakt op basis van interne rapportages die op regelmatige basis door de belangrijkste operationele besluitvormende functionaris van de Groep (de ‘Chief Operating Decision Maker’) worden gebruikt om de ontwikkeling van elk segment te beoordelen en middelen toe te kennen. Als gevolg van deze standaard zal de indeling in segmenten wijzigen.
- In de herziene versie van *IAS 23 Financieringskosten* verdwijnt de bestaande keuzemogelijkheid om financieringskosten onmiddellijk als last te verantwoorden of te activeren. Volgens de herziene voorschriften dient een entiteit de financieringskosten die direct toerekenbaar zijn aan de acquisitie, constructie of productie van een in aanmerking komend actief te activeren als onderdeel van de kosten van dat actief. De herziene versie van *IAS 23* wordt, onder voorbehoud van goedkeuring door de EU, in 2009 verplicht van toepassing op de jaarrekening van de Groep en zal een stelselwijziging betekenen voor de Groep. In overeenstemming met de overgangsbepalingen zal de Groep de herziene *IAS 23* toepassen op in aanmerking komende activa waarvoor de activering van de financieringskosten op of na de datum van inwerkingtreding ingaat.
- De wijzigingen in *IAS 32* en *IAS 1 Financiële instrumenten: presentatie* en *IAS 1 Presentatie in de jaarrekening* betreffen de presentatie van financiële instrumenten met een terugneemverplichting en verplichtingen die ontstaan bij liquidatie. Deze wijzigingen hebben naar verwachting geen invloed op de jaarrekening van de Groep. Onder voorbehoud van goedkeuring door de EU zullen deze wijzigingen in 2009 van kracht zijn.
- *IFRIC 11 IFRS 2 – Transacties in groepsaandelen en ingekochte eigen aandelen* schrijft voor dat een op aandelen gebaseerde betalingsovereenkomst waarbij een entiteit goederen of diensten ontvangt in ruil voor toegekende rechten op haar eigenvermogensinstrumenten wordt verwerkt als een op aandelen gebaseerde betalingsovereenkomst die in aandelen wordt afgewikkeld, ongeacht de manier waarop de eigenvermogensinstrumenten zijn verworven. *IFRIC 11* wordt in 2008 verplicht van toepassing op de jaarrekening van de Groep en dient dan met terugwerkende kracht te worden toegepast. *IFRIC 11* zal naar verwachting geen invloed op de geconsolideerde jaarrekening hebben.
- *IFRIC 12 Dienstverlening uit hoofde van concessieovereenkomsten* geeft richtlijnen voor bepaalde waarderings- en verwerkingsaspecten van de verslaglegging van concessieovereenkomsten bij publiek-private samenwerking. *IFRIC 12* wordt, onder voorbehoud van goedkeuring door de EU, in 2008 verplicht van toepassing op de jaarrekening van de Groep. De Groep heeft het potentiële effect van deze nieuwe interpretatie nog niet bepaald.
- *IFRIC 13 Customer Loyalty Programmes* (‘klantenbindingsprogramma’s’) behandelt de verantwoording van klantenbindingsprogramma’s die entiteiten toepassen of waaraan zij op andere wijze deelnemen. De interpretatie gaat in op de verslaggeving van programma’s waarbij de klant loyaliteitspunten kan inruilen voor toekenningen zoals gratis of goedkopere goederen of diensten. *IFRIC 13*, dat, onder voorbehoud van goedkeuring door de EU, in 2009 verplicht van toepassing wordt op de jaarrekening van de groep, zal naar verwachting geen invloed hebben op de geconsolideerde jaarrekening.
- *IFRIC 14 IAS 19 – The Limit on a Defined Benefit Asset, Minimum Funding Requirements and their Interaction* (‘Beperking van de activa uit hoofde van toegezegd-pensioenregelingen, minimum dekkingseisen en hun onderlinge samenhang’) verduidelijkt wanneer terugstortingen of lagere toekomstige pensioenpremies uit hoofde van toegezegd-pensioenregelingen als beschikbaar worden beschouwd en behandelt de impact van minimum dekkingseisen op dergelijke activa. Verder wordt aangegeven wanneer een minimum dekkingseis kan leiden tot de opname van een verplichting. *IFRIC 14* wordt, onder voorbehoud van goedkeuring door de EU, in 2008 verplicht van toepassing op de jaarrekening van de Groep en dient met terugwerkende kracht te worden toegepast. De Groep heeft de eventuele gevolgen van de interpretatie nog niet bepaald.

1 Gesegmenteerde informatie

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

De prijzen voor transacties tussen segmenten worden op een zakelijke, objectieve grondslag bepaald.

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

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

Bedrijfssegmenten

Imtech is een Europese technische dienstverlener op het gebied van informatie- en communicatietechnologie, elektrotechniek en werktuigbouw. Imtech onderscheidt de volgende hoofdbedrijfssegmenten:

- Projecten
- ICT, Mobility & Marine

Het hoofdbedrijfssegment Projecten betreft overwegend 'local for local'-business en omvat onder meer installatie- en onderhoudsactiviteiten.

In het hoofdbedrijfssegment ICT, Mobility & Marine vinden activiteiten plaats die technologisch van aard zijn op het gebied van ICT, maritieme technologie, procestechnologie, brandbeveiliging, toegangstechnologie, parkeren, mobiliteit en telecom.

Geografische segmenten

Bij de presentatie van informatie op basis van geografische segmenten wordt voor de opbrengsten van het segment in principe uitgegaan van de geografische locatie van de afnemers. Voor de activa van de segmenten wordt uitgegaan van de geografische locatie van de activa.

Clusters

Dit betreft de segmenten zoals die in de interne rapportering worden gebruikt. Hierbij wordt het segment projecten uitgesplitst naar land respectievelijk regio.

Informatie per cluster <i>In miljoen euro's</i>	2007		2006	
	Opbrengsten	EBITA	Opbrengsten	EBITA
Benelux	1.024	38,5	919	29,9
Duitsland & Oost-Europa	970	43,4	864	33,7
UK, Ierland & Spanje	417	28,5	334	22,4
Projecten	2.411	110,4	2.117	86,0
ICT, Mobility & Marine	935	61,0	722	40,7
	3.346	171,4	2.839	126,7
Groepsbeheer	–	– 14,9	–	– 13,4
Totaal	3.346	156,5	2.839	113,3

1 Informatie per bedrijfssegment	Projecten		ICT, Mobility & Marine		Niet-gealloceerd/ eliminaties		Geconsolideerd	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Informatie winst- en verliesrekening								
Opbrengsten uit transacties met derden:								
■ Onderhanden projecten in opdracht van derden	1.751.601	1.570.861	288.179	252.064	–	–	2.039.780	1.822.925
■ Verlening van diensten	638.824	534.592	203.688	148.398	–	–	842.512	682.990
■ Verkoop van goederen	19.548	11.256	444.468	321.739	–	–	464.016	332.995
Opbrengsten transacties met derden	2.409.973	2.116.709	936.335	722.201	–	–	3.346.308	2.838.910
Opbrengsten transacties andere segmenten	5.113	1.597	17.432	24.889	– 22.545	– 26.486	–	–
Opbrengsten	2.415.086	2.118.306	953.767	747.090	– 22.545	– 26.486	3.346.308	2.838.910
Resultaat van het segment	107.866	84.681	54.855	38.559	–	–	162.721	123.240
Niet-toegerekende kosten							– 15.441	– 14.442
Bedrijfsresultaat							147.280	108.798
Nettofinancieringslasten							– 20.919	– 10.939
Aandeel in resultaat geassocieerde deelnemingen en joint ventures	– 300	8	1.305	424	– 1.217	– 1.596	– 212	– 1.164
Winstbelastingen							– 33.312	– 27.630
Winst over het boekjaar							92.837	69.065
Investeringsuitgaven	72.204	30.200	159.041	113.274	–	–	231.245	143.474
Afschrijvingen en amortisatie	17.857	14.712	13.755	8.086	221	221	31.833	23.019
Bijzondere waardevermindervingsverliezen op materiële vaste activa en immateriële activa	475	1.131	909	54	–	–	1.384	1.185
Informatie balans								
Activa van het segment	1.492.909	1.210.242	596.990	464.649	–	–	2.089.899	1.674.891
Investerings in geassocieerde deelnemingen en joint ventures	829	533	1.609	1.315			2.438	1.848
Niet-toegerekende activa	–	–	–	–	– 199.707	– 109.569	– 199.707	– 109.569
Totaal activa	1.493.738	1.210.775	598.599	465.964	– 199.707	– 109.569	1.892.630	1.567.170
Verplichtingen van het segment	1.234.890	1.014.204	500.768	373.435	–	–	1.735.658	1.387.639
Niet-toegerekende verplichtingen	–	–	–	–	– 213.130	– 145.289	– 213.130	– 145.289
Totaal verplichtingen	1.234.890	1.014.204	500.768	373.435	– 213.130	– 145.289	1.522.528	1.242.350

2 Geografische segmenten	Opbrengsten uit transacties met derden		Totaal activa		Investeringsuitgaven	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Benelux	1.334.512	1.334.215	770.223	700.702	41.304	61.238
Duitsland & Oost-Europa	1.096.855	980.753	751.381	635.957	18.022	69.208
UK, Ierland & Spanje	480.285	388.452	477.255	255.563	165.491	10.298
Overige landen	434.656	135.490	93.478	94.193	6.428	2.730
Niet toegerekend	–	–	– 199.707	– 109.569	–	–
Totaal	3.346.308	2.838.910	1.892.630	1.576.846	231.245	143.474

3 Overname van dochterondernemingen

In het verslagjaar heeft de Groep 100% belang en stemrecht verworven in de volgende ondernemingen:

Service-activiteiten Cegelec (Luxemburg)

Met ingang van 22 januari 2007 heeft de Groep de Luxemburgse service-activiteiten van Cegelec overgenomen met diverse lang- en kortlopende service- en maintenancecontracten en een tiental security- en energiemanagementcontracten bij met name financiële instellingen, ziekenhuizen en het Europees Parlement. Tevens zijn alle 33 maintenancespecialisten overgenomen.

Seacoast Electronics (USA)

Op 1 maart 2007 is het Amerikaanse bedrijf Seacoast Electronics overgenomen. Genoemd bedrijf, opgericht in 1956, is een maritieme speler met een groot klantenbestand op het gebied van automatisering, scheepsbruggen, navigatie etc. De focus ligt met name op marineschepen en commerciële scheepvaart. Seacoast Electronics telt circa vijftig medewerkers.

Peek Traffic (Verenigd Koninkrijk en Nederland)

Met de overname op 25 april 2007 van Peek Traffic, met vestigingen in het Verenigd Koninkrijk, Nederland en enkele Oost-Europese landen met zo'n zeshonderd medewerkers, versterkt de Groep haar positie op de inframarkt. Peek Traffic is een technische dienstverlener en systeem integrator die gespecialiseerd is in mobiliteitsoplossingen op het gebied van intelligente transportsystemen, dynamisch verkeersmanagement, verkeersveiligheid, verkeershandhaving en milieu en openbaar vervoer.

Aqua Group (Verenigd Koninkrijk)

Ultimo april 2007 is de Aqua Group, 210 medewerkers, toegevoegd aan de Groep. De Aqua Group, opgericht in 1968, is een gerenommeerde multidisciplinaire technische dienstverlener en onderhoudsspecialist die de technische competenties elektrotechniek, werktuigbouw, ICT-, data- en telecommunicatie aanbiedt in de groeiende markt utiliteit. Door de overname is de geografische actieradius van onze activiteiten in het Verenigd Koninkrijk aanzienlijk vergroot en wordt thans het zuidelijk deel van Engeland grotendeels afgedekt.

BMS Systems IT Solutions (Duitsland)

BMS is een sterke regionale speler op het gebied van IBM-software in de regio Frankfurt in Duitsland en heeft 25 IBM-specialisten. Op 9 mei 2007 is BMS geacquireerd en toegevoegd aan de dochteronderneming Fritz und Mazziol.

Hoffmann (Frankrijk)

Op 1 juni 2007 heeft de Groep zich wederom in de Luxemburgse regio versterkt door de overname van het technische bedrijf Hoffmann dat een sterke positie heeft in de regio Thionville (Frankrijk). De twintig medewerkers zijn actief in de elektrotechniek en security in de utiliteitsmarkt.

Versterking ICT-positie (Duitsland en Zwitserland)

Op 29 juni 2007 is het Zwitserse Interex overgenomen, reeds meer dan twaalf jaar een IBM- en Microsoftpartner. In de loop van september 2007 is het Duitse bedrijf X-Wert Consulting geacquireerd. Deze onderneming kent een twintigtal grote vaste klanten voor de IBM-producten. Met deze overnames voegt de Groep vijftien IT-specialisten toe aan het personeelsbestand.

Free Technics (Nederland)

Met de overname op 15 augustus 2007 van het Nederlandse Free Technics, een kleine standaardsoftware specialist in de internationale maritieme markt met 10 medewerkers, is het productaanbod van de Groep op de markt van kleine schepen vergroot. Bovendien kan de standaardoplossing aangeboden vanuit de 60 mondiale maritieme vestigingen tot groei leiden in de afzet van het Free Technics product.

Suir Engineering (Ierland)

Suir Engineering is één van de grootste E&I-contractors van Ierland en behoort tot de top-3 in de Ierse industriële technologiemarkt. Suir Engineering is gespecialiseerd in elektrotechniek, instrumentatie, automatisering en control, waarbij het streven is deze disciplines zoveel mogelijk in combinatie aan te bieden. Met de overname op 12 november 2007 van Suir Engineering is de eerste stap gezet in Ierland, geheel overeenkomstig het strategische plan 2007-2012 van de Groep. Het aantal medewerkers bedraagt 550.

Industriële activiteiten Metubsa (Spanje)

Metubsa is gevestigd in Tarragona in het noorden van Spanje en is gespecialiseerd in industrial maintenance in de olie- en gasindustrie. Metubsa heeft diverse grote klanten in haar bestand. In de regio Tarragona was de Groep nog niet vertegenwoordigd en met deze overname op 1 december 2007 is deze blinde vlek afgedekt. Met zo'n 70 medewerkers en langlopende onderhoudscontracten is Metubsa een uitstekende aanvulling op het bestaande netwerk van de Groep.

Totaal acquisities

Alle acquisities zijn in contanten voldaan. Eventuele earn-out bedragen zijn gepassiveerd. Sinds de datum van de acquisitie tot en met 31 december 2007 bedroeg de bijdrage van deze nieuwe dochterondernemingen aan de geconsolideerde nettowinst over het boekjaar 6,5 miljoen euro, waarvan Peek Traffic 2,8 miljoen euro en de Aqua Group 2,5 miljoen euro hebben bijgedragen. Indien de overnames op 1 januari 2007 hadden plaatsgevonden, dan zouden de opbrengsten en nettowinst van de Groep respectievelijk 3,5 miljard euro en 96,2 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.

	Boekwaarden	Reële waarde- aanpassingen	Opgenomen boekwaarden
Saldo activa en verplichtingen van Peek Traffic op overnamedatum			
Materiële vaste activa	3.769	–	3.769
Immateriële activa	2.485	37.926	40.411
Voorraden	3.747	–	3.747
Te vorderen van opdrachtgevers	5.418	–	5.418
Handels- en overige vorderingen	22.731	–	22.731
Te vorderen winstbelastingen	3.912	–	3.912
Geldmiddelen, kasequivalenten en rekening-courantkredieten banken	2.340	–	2.340
Leningen en overige financieringsverplichtingen (langlopend)	– 34.858	–	– 34.858
Voorzieningen	– 991	–	– 991
Uitgestelde belastingverplichtingen	5.305	– 10.928	– 5.623
Leningen en overige financieringsverplichtingen (kortlopend)	– 2.618	–	– 2.618
Verplichtingen aan opdrachtgevers	– 13.470	–	– 13.470
Handelsschulden en overige te betalen posten	– 25.875	–	– 25.875
Te betalen winstbelastingen	– 3.268	–	– 3.268
Saldo van identificeerbare activa en verplichtingen	– 31.373	26.998	– 4.375
Goodwill bij overname			83.232
Kostprijs			78.857
Verworven geldmiddelen, kasequivalenten en rekening-courantkredieten banken			2.340
Uitstroom van geldmiddelen (netto)			76.517

	Boekwaarden	Reële waarde- aanpassingen	Opgenomen boekwaarden
Saldo activa en verplichtingen van de Aqua Group op overnamedatum			
Materiële vaste activa	4.478	–	4.478
Voorraden	112	–	112
Te vorderen van opdrachtgevers	7.939	–	7.939
Handels- en overige vorderingen	4.010	–	4.010
Geldmiddelen, kasequivalenten en rekening-courantkredieten banken	6.406	–	6.406
Handelsschulden en overige te betalen posten	– 11.665	–	– 11.665
Te betalen winstbelastingen	– 2.110	–	– 2.110
Saldo van identificeerbare activa en verplichtingen	9.170	–	9.170
Goodwill bij overname			15.061
Kostprijs			24.231
Verworven geldmiddelen, kasequivalenten en rekening-courantkredieten banken			6.406
Uitstroom van geldmiddelen (netto)			17.825

	Boekwaarden	Reële waarde- aanpassingen	Opgenomen boekwaarden
Saldo activa en verplichtingen van Suir Engineering op overnamedatum			
Materiële vaste activa	2.100	–	2.100
Immateriële activa	–	2.000	2.000
Te vorderen van opdrachtgevers	4.802	–	4.802
Handels- en overige vorderingen	11.607	–	11.607
Geldmiddelen, kasequivalenten en rekening-courantkredieten banken	2.306	–	2.306
Uitgestelde belastingverplichtingen	–	– 250	– 250
Leningen en overige financieringsverplichtingen (kortlopend)	– 538	–	– 538
Handelsschulden en overige te betalen posten	– 10.366	–	– 10.366
Saldo van identificeerbare activa en verplichtingen	9.911	1.750	11.661
Goodwill bij overname			18.992
Kostprijs			30.653
Verworven geldmiddelen, kasequivalenten en rekening-courantkredieten banken			2.306
Uitstroom van geldmiddelen (netto)			28.347

	Boekwaarden	Reële waarde- aanpassingen	Opgenomen boekwaarden
Saldo activa en verplichtingen van de overige geacquireerde bedrijven op overnamedatum			
Materiële vaste activa	545	–	545
Immateriële activa	4	–	4
Langlopende vorderingen	19	–	19
Voorraden	422	–	422
Te vorderen van opdrachtgevers	406	–	406
Handels- en overige vorderingen	4.754	–	4.754
Te vorderen winstbelastingen	76	–	76
Geldmiddelen, kasequivalenten en rekening-courantkredieten banken	3.004	–	3.004
Leningen en overige financieringsverplichtingen (langlopend)	– 27	–	– 27
Leningen en overige financieringsverplichtingen (kortlopend)	– 7	–	– 7
Verplichtingen aan opdrachtgevers	– 241	–	– 241
Handelsschulden en overige te betalen posten	– 4.161	–	– 4.161
Te betalen winstbelastingen	– 154	–	– 154
Saldo van identificeerbare activa en verplichtingen	4.640	–	4.640
Goodwill bij overname			24.879
Kostprijs			29.519
Verworven geldmiddelen, kasequivalenten en rekening-courantkredieten banken			3.004
Uitstroom van geldmiddelen (netto)			26.515

Bij de overnames is goodwill ontstaan als gevolg van winstpotentieel.

De totale kostprijs van de acquisities in 2007 bedraagt 163,5 miljoen euro (2006: 109,7 miljoen euro), waarvan maximaal 18,6 miljoen euro (2006: 13,5 miljoen euro) zal worden betaald als aan bepaalde winstdoelstellingen in de komende jaren wordt voldaan. De kostprijs is inclusief 0,2 miljoen euro voor aanpassingen over voorgaande jaren. De definitief berekende boekwaarden van acquisities in 2006 zijn neerwaarts aangepast met 2,1 miljoen euro. Daarnaast zal 14,6 miljoen euro van de kostprijs op termijn worden voldaan. In het verslagjaar werd 14,6 miljoen euro (2006: 11,0 miljoen euro) betaald aan earn-outs van acquisities verricht in voorgaande jaren.

De eerste balansen na overname van Peek Traffic, Aqua Group, Suir Engineering en Metubsa zijn nog niet definitief vastgesteld omdat over een aantal posten nog geen duidelijkheid bestaat.

4 Opbrengsten

	2007	2006
Onderhanden projecten in opdracht van derden, verlening van diensten en verkoop van goederen	3.340.804	2.828.876
Resultaat op vervreemding van materiële vaste activa	2.398	4.475
Overige	3.106	5.559
Overige opbrengsten	5.504	10.034
Totaal	3.346.308	2.838.910

5 Personeelskosten

	2007	2006
Lonen en salarissen	746.466	633.331
Verplichte sociale-zekerheidsbijdragen	134.980	120.808
Bijdragen aan toegezegde-bijdrageregelingen	18.302	15.410
Toename verplichting uit hoofde van toegezegd-pensioenregelingen	10.808	11.277
Toename verplichting uit hoofde van jubilea	47	126
Op aandelen gebaseerde betalingstransacties	2.179	892
Totaal	912.782	781.844

Op aandelen gebaseerde betalingen

Aan een aantal leidinggevende functionarissen, onder wie de leden van de Directieraad, zijn in 2007 en voorgaande jaren aandelenopties op gewone aandelen Imtech N.V. toegekend tegen een uitoefenprijs die gebaseerd is 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		2007	2006
Reële waarde op de waarderingsdatum		3,45 euro	2,62 euro
Aandelenkoers		18,50 euro	13,80 euro
Uitoefenprijs		18,50 euro	13,80 euro
Verwachte volatiliteit (uitgedrukt als gewogen gemiddelde volatiliteit gehanteerd in het binomiale model)		22%	25%
Looptijd aandelenopties (uitgedrukt als gewogen gemiddelde looptijd gehanteerd in het binomiale model)		4,89 jaar	5,12 jaar
Verondersteld dividend		3,25%	4,00%
Risicovrije rentevoet		4,25%	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 in de toekomstige volatiliteit.

Onderstaand is een overzicht opgenomen van de uitstaande aandelenopties verleend aan (voormalige) bestuurders en (voormalige) werknemers per 31 december 2007, alsmede de mutaties gedurende het boekjaar.

	Verstrekt in						Totaal
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
Aantal toegekend	708.000	522.000	552.000	571.500	676.500	722.250	3.752.250
Uitoefenprijs (in euro)	8,08	4,70	7,66	8,30	13,80	18,50	
Uitstaand 1 januari 2007	258.000	168.000	273.000	506.250	661.500	—	1.866.750
Toegekend	—	—	—	—	—	722.250	722.250
Uitgeoefend	228.000	36.000	54.000	—	—	—	318.000
Vervallen	30.000	—	—	31.500	43.500	—	105.000
Uitstaand 31 december 2007	—	132.000	219.000	474.750	618.000	722.250	2.166.000

De gewogen gemiddelde koers van het aandeel ten tijde dat de aandelenopties werden uitgeoefend bedroeg 19,15 euro in 2007 (2006: 12,87 euro).

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

	2007	2006
Kosten aandelenoptieregeling	1.205	559
Kosten aandelenregeling	974	333
Totaallast opgenomen onder personeelskosten	2.179	892

Bezoldiging Raad van Bestuur

De bezoldiging voor leden van de Raad van Bestuur over 2007 bedroeg 1.854.679 euro (2006: 1.691.239 euro) en kan als volgt (in euro) worden gespecificeerd:

In euro	Brutosalaris		Bonus		Pensioen- en sociale lasten		Totaal	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Dr. ir. R.J.A. van der Bruggen	540.000	490.800	377.916	307.549	231.926	230.687	1.149.842	1.029.036
Mr. B.R.I.M. Gerner	366.000	351.900	197.064	174.770	141.773	135.533	704.837	662.203
Totaal	906.000	842.700	574.980	482.319	373.699	366.220	1.854.679	1.691.239

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 het basissalaris gesteld op het mediaanniveau van de referentiemarkt voor bestuurders van grotere Nederlandse ondernemingen. De functiezwaarte en -niveaus zijn bepalend als uitgangspunt voor de marktvergelijking. Per 1 januari 2007 is het basissalaris van de Voorzitter van de Raad van Bestuur met 10% verhoogd en dat van de CFO met 4%.

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 2006 (uitbetaald in 2007) bedraagt voor de Voorzitter van de Raad van Bestuur 77% van het basissalaris 2006 ('at target' 55%) en voor de CFO 56% ('at target' 40%).

Voor wat betreft de pensioenvoorziening is voor de Voorzitter van de Raad van Bestuur een eindloonregeling van toepassing en voor de CFO een middelloonregeling. 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 uitstaande aandelenopties per 31 december 2007, alsmede de mutaties gedurende het boekjaar is hieronder opgenomen. De voorwaarden zijn hetzelfde als voor alle andere aandelenoptiehouders (zie pagina 97).

	Verstrekt in	Uitoefenprijs (in euro)	Uitstaand 1 januari 2007	Uitgeoefend	Uitstaand 31 december 2007
Dr. ir. R.J.A. van der Bruggen	2002	8,08	45.000	45.000	–
	2003	4,70	45.000	–	45.000
	2004	7,66	45.000	–	45.000
Mr. B.R.I.M. Gerner	2002	8,08	45.000	45.000	–
	2003	4,70	45.000	–	45.000
	2004	7,66	45.000	–	45.000
Totaal			270.000	90.000	180.000

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. Definitief toegekende aandelen moeten ten minste twee jaar worden aangehouden of tot het einde van het dienstverband, indien die periode korter is. De reële waarde van de in 2007 toegekende voorwaardelijke aandelen bedraagt op de toekenningsdatum 15,92 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:

	2005	2006	2007	Totaal
Dr. ir. R.J.A. van der Bruggen	37.494	28.452	23.355	89.301
Mr. B.R.I.M. Gerner	14.283	10.200	7.914	32.397
Totaal	51.777	38.652	31.269	121.698

In 2006 is bij de toekenning van de voorwaardelijke aandelen 2006 geen rekening gehouden met de salarisaanpassing 2006. In 2007 zijn deze voor de Voorzitter van de Raad van Bestuur gecorrigeerd met 5% (1.356 aandelen) en voor de CFO met 10% (927 aandelen).

De in 2004 voorwaardelijk toegekende aandelen zijn per 23 april 2007 onvoorwaardelijk toegekend. Het aantal onvoorwaardelijk toegekende aandelen is vastgesteld op basis van het behalen van doelstellingen (score 'goed') en de correctiefactor. Voor de Voorzitter van de Raad van Bestuur is deze correctiefactor vastgesteld op 40/15e en voor de CFO op 30/15e. Voor deze onvoorwaardelijk toegekende aandelen geldt een blokkeringsperiode van vijf jaar. De uit de correctiefactor voortvloeiende last bedraagt 461.811 euro.

De aantallen onvoorwaardelijk toegekende aandelen bedragen:

Dr. ir. R.J.A. van der Bruggen	33.195
Mr. B.R.I.M. Gerner	13.989
Totaal	47.184

Per 31 december houden de leden van de Raad van Bestuur daarnaast de volgende aantallen aandelen Imtech N.V.:

	2007	2006
Dr. ir. R.J.A. van der Bruggen	20.000	–
Mr. B.R.I.M. Gerner	20.000	–
Totaal	40.000	–

Bezoldiging Raad van Commissarissen

De totale bezoldiging van de leden van de Raad van Commissarissen over 2007 bedroeg 250.689 euro (2006: 178.947 euro) en kan als volgt worden gespecificeerd:

<i>In euro</i>	2007	2006
Ir. R.M.J. van der Meer ¹⁺² , voorzitter vanaf 11 april 2006	55.490	36.067
Prof. dr. B. de Vries ¹ , vice-voorzitter tot 10 april 2007	15.051	31.783
Drs. G.J. de Boer-Kruyt ³	37.990	26.438
Drs. P.J. Groenenboom ¹	38.274	28.141
E.A. van Amerongen ²	37.824	26.011
Drs. A. van Tooren ¹	40.615	17.341
Prof. dr. W.A.F.G. Vermeend ³ , vanaf 10 april 2007	25.445	–
Drs. A.G. Jacobs ¹ , voorzitter tot 11 april 2006	–	13.166
Totaal	250.689	178.947

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 2007 bedraagt de bezoldiging op jaarbasis van de voorzitter, vice-voorzitter en de overige leden respectievelijk 45.000, 36.000 en 32.500 euro (2006: respectievelijk 34.878, 29.593 en 24.309 euro).

De voorzitter en de leden van de Audit Commissie ontvangen een bezoldiging op jaarbasis van respectievelijk 7.500 en 5.000 euro (2006: beiden 2.000 euro).

De voorzitter, het lid van de Honorerings-/Benoemingscommissie alsmede de Vertrouwenscommissarissen ontvangen een bezoldiging op jaarbasis van respectievelijk 5.000, 3.500 en 3.500 euro (2006: allen onbezoldigd). 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 2007 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:

<i>In euro</i>	2007	2006
Korte termijn personeelsbeloningen	1.721.480	1.493.127
Sociale lasten	17.889	18.059
Pensioenlasten	366.000	359.000
Op aandelen gebaseerde betalingen	974.046	332.838
Totaal	3.079.415	2.203.024

6 Overige bedrijfskosten

	2007	2006
Mutatie voorzieningen	- 86	2.934
Bijzonder waardeverminderversverlies op handelsvorderingen	3.579	2.642
Overige indirecte kosten	253.750	214.812
Totaal	257.243	220.388

7 Nettofinancieringslasten

	Toelichting	2007	2006
Rentebaten		4.486	6.859
Verwacht rendement over fondsbeleggingen (personeelsbeloningen)	22	28.501	24.496
Valutakoerswinst		-	351
Financiële baten		32.987	31.706
Rentelasten		- 22.208	- 15.518
Rente over verplichting personeelsbeloningen	22	- 30.825	- 27.127
Valutakoersverlies		- 873	-
Financiële lasten		- 53.906	- 42.645
Nettofinancieringslasten		- 20.919	- 10.939

8 Winstbelastingen

	2007	2006
Verschuldigde winstbelastingen		
Verslagjaar	59.105	19.762
Correcties van voorgaande jaren	- 1.159	8
	57.946	19.770
Uitgestelde winstbelastingen		
Ontstaan en afwikkeling van tijdelijke verschillen	- 19.711	12.951
Verlaging belastingtarief	- 400	- 3.522
Bate uit hoofde van opgenomen fiscale verliezen	- 3.988	- 1.569
Bate uit hoofde van opgenomen tijdelijke verschillen	- 535	-
	- 24.634	7.860
Winstbelastingen	33.312	27.630

Aansluiting met het effectieve belastingtarief	2007	2006
Winst vóór belastingen	126.149	96.695
Gewogen gemiddelde wettelijk winstbelastingtarief	30,4% 38.295	32,9% 31.836
Mutatie winstbelastingtarief	- 0,3% - 400	- 3,6% - 3.522
Niet-aftrekbare kosten	1,6% 2.072	2,1% 2.008
Opbrengsten vrijgesteld van belasting	- 0,8% - 973	- 1,2% - 1.131
Niet eerder opgenomen fiscale verliezen	- 3,2% - 3.988	- 1,6% - 1.569
Niet eerder opgenomen tijdelijke verschillen	- 0,4% - 535	-
Nagekomen belastingbate/-last uit voorgaande boekjaren	- 0,9% - 1.159	- 8
	26,4% 33.312	28,6% 27.630

Rechtstreeks in het eigen vermogen opgenomen uitgestelde winstbelastingen

Er is in 2007 0,1 miljoen euro (2006: nihil) aan uitgestelde winstbelastingen rechtstreeks in het eigen vermogen verantwoord.

9 Te vorderen en te betalen winstbelastingen

De huidige belastingverplichting van per saldo 21,1 miljoen euro (2006: 6,3 miljoen euro), bestaande uit te vorderen winstbelastingen van 9,1 miljoen euro en te betalen winstbelastingen van 30,2 miljoen euro, heeft betrekking op nog te betalen belasting over de verslagperiode en voorgaande perioden.

10 Materiële vaste activa

	Terreinen en gebouwen	Machines en installaties	Andere vaste bedrijfs- middelen	In uitvoering	Totaal
Kostprijs					
Stand per 1 januari 2006	79.495	29.520	126.147	2.577	237.739
Verworven via overnames	7.153	1.287	3.166	294	11.900
Verworven, overig	6.290	2.083	22.614	- 491	30.496
Afgestoten	- 9.075	- 1.175	- 16.071	- 1.588	- 27.909
Geclassificeerd voor verkoop	- 10.615	-	-	-	- 10.615
Valutaomrekeningsverschillen	4	12	26	-	42
Stand per 31 december 2006	73.252	31.727	135.882	792	241.653
Stand per 1 januari 2007	73.252	31.727	135.882	792	241.653
Verworven via overnames	3.673	2.708	4.511	-	10.892
Verworven, overig	6.471	6.580	15.732	944	29.727
Afgestoten	- 10.574	- 1.884	- 8.328	-	- 20.786
Reclassificaties	- 1.559	- 497	2.503	- 447	-
Valutaomrekeningsverschillen	- 449	- 244	- 683	-	- 1.376
Stand per 31 december 2007	70.814	38.390	149.617	1.289	260.110

Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingverliezen

Stand per 1 januari 2006	26.167	21.172	96.036	-	143.375
Afschrijvingslast boekjaar	2.637	3.218	13.851	-	19.706
Afgestoten	- 1.947	- 1.396	- 15.510	-	- 18.853
Geclassificeerd voor verkoop	- 401	-	-	-	- 401
Valutaomrekeningsverschillen	3	8	- 64	-	- 53
Stand per 31 december 2006	26.459	23.002	94.313	-	143.774
Stand per 1 januari 2007	26.459	23.002	94.313	-	143.774
Afschrijvingslast boekjaar	2.398	4.477	17.152	-	24.027
Afgestoten	- 6.201	- 1.663	- 6.839	-	- 14.703
Reclassificaties	- 745	- 483	1.228	-	-
Valutaomrekeningsverschillen	- 18	- 108	- 245	-	- 371
Stand per 31 december 2007	21.893	25.225	105.609	-	152.727

Boekwaarde

Stand per 1 januari 2006	53.328	8.348	30.111	2.577	94.364
Stand per 31 december 2006	46.793	8.725	41.569	792	97.879
Stand per 1 januari 2007	46.793	8.725	41.569	792	97.879
Stand per 31 december 2007	48.921	13.165	44.008	1.289	107.383
Waarvan geleasd:					
Stand per 31 december 2006	3.001	-	-	-	3.001
Stand per 31 december 2007	2.885	689	335	-	3.909

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 2007 waren terreinen en gebouwen met een boekwaarde van 17,8 miljoen euro (2006: 15,2 miljoen euro) bezwaard met hypotheek als zekerheid voor bankleningen.

11 Immateriële activa

	Goodwill	Software	Klanten- bestanden/ contracten	Technologie	Merken	Totaal
Kostprijs						
Per 1 januari 2006	114.205	5.700	9.000	–	–	128.905
Verworven via overnames	84.516	256	15.000	–	–	99.772
Verworven, overig	–	1.252	–	–	–	1.252
Aanpassing verkrijgingsprijs	1.024	–	–	–	–	1.024
Afgestoten	–	– 1.024	–	–	–	– 1.024
Valutaomrekeningsverschillen	535	2	–	–	–	537
Per 31 december 2006	200.280	6.186	24.000	–	–	230.466
Per 1 januari 2007	200.280	6.186	24.000	–	–	230.466
Verworven via overnames	142.125	2.491	26.549	11.025	2.350	184.540
Intern ontwikkeld	–	–	–	1.045	–	1.045
Verworven, overig	–	5.000	–	–	–	5.000
Wijzigingen in de consolidatie	39	–	–	–	–	39
Aanpassing verkrijgingsprijs	– 1.869	–	–	–	–	– 1.869
Afgestoten	– 52	– 346	–	–	–	– 398
Valutaomrekeningsverschillen	– 10.188	– 191	– 1.804	– 165	– 119	– 12.467
Per 31 december 2007	330.335	13.140	48.745	11.905	2.231	406.356

Amortisatie en bijzondere waardevermindervingsverliezen

Per 1 januari 2006	829	3.592	1.750	–	–	6.171
Amortisatie boekjaar	–	761	2.552	–	–	3.313
Bijzondere waarde- vermindervingsverliezen	1.185	–	–	–	–	1.185
Afgestoten	–	– 778	–	–	–	– 778
Valutaomrekeningsverschillen	–	1	–	–	–	1
Per 31 december 2006	2.014	3.576	4.302	–	–	9.892
Per 1 januari 2007	2.014	3.576	4.302	–	–	9.892
Amortisatie boekjaar	–	1.383	5.403	844	176	7.806
Bijzondere waarde- vermindervingsverliezen	1.384	–	–	–	–	1.384
Afgestoten	– 52	– 224	–	–	–	– 276
Valutaomrekeningsverschillen	–	– 12	– 123	– 12	– 8	– 155
Per 31 december 2007	3.346	4.723	9.582	832	168	18.651

Boekwaarde	Klanten- bestanden/ contracten					Totaal
	Goodwill	Software	Technologie	Merken		
Stand per 1 januari 2006	113.376	2.108	7.250	–	–	122.734
Stand per 31 december 2006	198.266	2.610	19.698	–	–	220.574
Stand per 1 januari 2007	198.266	2.610	19.698	–	–	220.574
Stand per 31 december 2007	326.989	8.417	39.163	11.073	2.063	387.705

Bijzondere waardeverminderingverliezen en terugnemings na eerste opname

Er is goodwill afgewaardeerd voor een bedrag van 1,4 miljoen euro (2006: 1,2 miljoen euro) betreffende enkele kleine kasstroomgenererende eenheden. Er zijn geen bijzondere waardeverminderingen teruggenomen in het verslagjaar.

Toetsing op bijzondere waardevermindering voor kasstroomgenererende eenheden die goodwill bevatten

De volgende eenheden bevatten belangrijke goodwillposten:

	2007	2006
Eniac	17.283	17.283
Mavisa	28.700	31.449
Meica	18.781	20.576
Radio Holland Group	36.064	35.684
Fritz & Macziol	45.056	44.556
Peek Traffic/Imtech Infra	77.003	–
Aqua Group	13.935	–
Suir Engineering	18.992	–
Overig	71.175	48.718
Totaal	326.989	198.266

De realiseerbare waarde van de kasstroomgenererende eenheden is gebaseerd op berekeningen van de bedrijfs-waarde. 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 gelijkblijvend te zijn aan de EBITA van het laatste jaar van het ondernemingsplan. Er wordt derhalve geen groeivoet toegepast. De geprognosticeerde kasstromen worden contant gemaakt tegen een disconteringsvoet vóór belasting die varieert tussen 11,5 en 13,0%. 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 kasstromen van Eniac, Mavisa, Meica, Radio Holland Group, Fritz & Macziol, Peek Traffic, Aqua Group en Suir Engineering zijn contant gemaakt met een disconteringsvoet vóór belasting van tussen de 11,5 en 13,0%.

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, behoudens Peek Traffic/Imtech Infra en twee kleine eenheden met een beperkt bedrag aan goodwill.

Bij het beoordelen van de realiseerbare waarde ten opzichte van de boekwaarde van de eenheden Peek Traffic / Imtech Infra vormen de verwachte opbrengstengroei en margeverbetering belangrijke veronderstellingen. De veronderstelde EBIT-groei die daaruit voortvloeit bedraagt 39% van 2008 tot 2010, als gevolg van zowel opbrengstengroei als margeverbetering, en is in de jaren daarna nihil. Uitgaande van de toegepaste veronderstellingen overschrijdt per 31 december 2007 de realiseerbare waarde van de eenheden de boekwaarde met 31,0 miljoen euro. Indien de EBIT-groei 5% bedraagt van 2008 tot 2010 (en daarna nihil), zal de realiseerbare waarde van deze eenheden gelijk zijn aan hun totale boekwaarde.

12 Investerings in geassocieerde deelnemingen en joint ventures

In 2007 zijn de belangrijkste geassocieerde deelnemingen IHC Systems B.V. te Nederland (50%-belang) en Shanghai HAO-HUA Electrical Engineering Corp. Ltd. te China (38%-belang).

De belangrijkste joint ventures zijn TFB Fürth Objektgesellschaft mbH & Co. KG te Duitsland (50%), GTI/Imtech Audacia v.o.f. en Betuwelijn Combinatie GTI Imtech v.o.f. (50%) te Nederland.

Het aandeel in de activa, verplichtingen, opbrengsten en resultaten van de geassocieerde deelnemingen en joint ventures kan als volgt worden weergegeven:

2007								
	Vaste activa	Vlottende activa	Kortlopende verplichtingen	Langlopende verplichtingen	Eigen vermogen	Opbrengsten	Kosten	Winst / verlies (-)
Geassocieerde deelnemingen	5.263	9.524	12.140	527	2.120	18.355	17.171	1.184
Joint ventures	6.809	16.001	22.492	—	318	24.713	25.108	- 395
	12.072	25.525	34.632	527	2.438	43.068	42.279	789
Bijzondere waardevermindering								- 1.001
Totaal								- 212

2006								
	Vaste activa	Vlottende activa	Kortlopende verplichtingen	Langlopende verplichtingen	Eigen vermogen	Opbrengsten	Kosten	Winst / verlies (-)
Geassocieerde deelnemingen	6.447	7.218	977	10.968	1.720	15.755	15.993	- 238
Joint ventures	8.282	39.657	14.942	32.683	314	8.302	8.428	- 126
	14.729	46.875	15.919	43.651	2.034	24.057	24.421	- 364
Bijzondere waardevermindering								- 800
Totaal								- 1.164

13 Langlopende vorderingen

De langlopende vorderingen kunnen als volgt onderverdeeld worden:

Financiële-leasevorderingen
Derivaten tegen reële waarde
Overige langlopende vorderingen

Toelichting

2007	2006
8.654	13.292
222	–
8.780	11.746
17.656	25.038
2.325	2.626
7.384	8.749
4.067	8.467
13.776	19.842
– 100	– 690
– 1.359	– 2.683
– 1.438	– 1.241
– 2.897	– 4.614
2.225	1.936
6.025	6.066
2.629	7.226
10.879	15.228

De financiële-leasevorderingen vervallen als volgt:

Hoofdsom < 1 jaar
Hoofdsom 1 – 5 jaar
Hoofdsom > 5 jaar

Rente < 1 jaar
Rente 1 – 5 jaar
Rente > 5 jaar

Contante waarde van de minimale leasebetalingen < 1 jaar
Contante waarde van de minimale leasebetalingen 1 – 5 jaar
Contante waarde van de minimale leasebetalingen > 5 jaar

Totaal

14 Uitgestelde belastingvorderingen en -verplichtingen

De uitgestelde belastingvorderingen en -verplichtingen zijn als volgt toe te rekenen:

	Activa		Verplichtingen		Verschil	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Materiële vaste activa	2.877	483	– 1.797	– 1.575	1.080	– 1.092
Immateriële activa	1.109	459	– 14.068	– 6.568	– 12.959	– 6.109
Te vorderen van opdrachtgevers	3.852	–	– 15.025	– 37.510	– 11.173	– 37.510
Handels- en overige vorderingen	163	612	– 743	– 57	– 580	555
Personeelsbeloningen	15.569	18.218	–	1	15.569	18.219
Voorzieningen	40	–	– 3.014	– 719	– 2.974	– 719
Overige posten	3.831	2.907	– 4.409	– 3.033	– 578	– 126
Fiscale waarde van opgenomen voorwaartse verliesverrekening	9.169	5.676	–	–	9.169	5.676
	36.610	28.355	– 39.056	– 49.461	– 2.446	– 21.106
Saldering van belasting- vorderingen en -verplichtingen	– 26.205	– 12.926	26.205	12.926	–	–
Totaal	10.405	15.429	– 12.851	– 36.535	– 2.446	– 21.106

Per 31 december 2007 is geen uitgestelde belastingverplichting met betrekking tot investeringen in dochterondernemingen verantwoord (2006: 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.

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. Als gevolg van een wetwijziging in Nederland per 1 januari 2007 ten aanzien van de fiscale waardering van onderhanden werk zijn de uitgestelde belastingverplichtingen ultimo 2007 significant gedaald.

Niet in de balans opgenomen uitgestelde belastingvorderingen

Voor de volgende posten zijn geen uitgestelde belastingvorderingen in de balans opgenomen:

	2007	2006
Verrekenbare tijdelijke verschillen	13.540	–
Fiscale verliezen	54.435	69.749
Totaal	67.975	69.749

Van het totaal ultimo 2007 aan bestaande fiscale verliezen ter zake waarvan geen uitgestelde belastingvorderingen zijn opgenomen, vervalt een bedrag van 3 miljoen euro (2006: 3,5 miljoen euro) binnen vijf jaren.

Mutaties in uitgestelde belastingen gedurende het boekjaar

	Stand 1 januari 2006	Acquisities/ deconsolidaties	Opgenomen in resultaat 2006	Stand 31 december 2006
Materiële vaste activa	– 3.088	– 131	2.127	– 1.092
Immateriële activa	– 654	– 5.380	– 75	– 6.109
Te vorderen van opdrachtgevers	– 30.971	– 501	– 6.038	– 37.510
Handels- en overige vorderingen	2.682	109	– 2.236	555
Personeelsbeloningen	19.478	138	– 1.397	18.219
Voorzieningen	– 983	–	264	– 719
Overige posten	– 2.320	402	1.792	– 126
Fiscale waarde van opgenomen voorwaartse verliescompensatie	7.973	–	– 2.297	5.676
Totaal	– 7.883	– 5.363	– 7.860	– 21.106

	Stand 1 januari 2007	Acquisities/ deconsolidaties	Opgenomen in resultaat 2007	Opgenomen in eigen vermogen	Stand 31 december 2007
Materiële vaste activa	- 1.092	-	2.172	-	1.080
Immateriële activa	- 6.109	- 11.178	4.328	-	- 12.959
Te vorderen van opdrachtgevers	- 37.510	3.744	22.593	-	- 11.173
Handels- en overige vorderingen	555	-	- 1.135	-	- 580
Personeelsbeloningen	18.219	-	- 2.650	-	15.569
Voorzieningen	- 719	-	- 2.255	-	- 2.974
Overige posten	- 126	-	- 593	141	- 578
Fiscale waarde van opgenomen voorwaartse verliescompensatie	5.676	1.319	2.174	-	9.169
Totaal	- 21.106	- 6.115	24.634	141	- 2.446

15 Voorraden

	2007	2006
Grond- en hulpstoffen	20.054	18.608
Goederen in bewerking	1.812	1.483
Gereed product	43.799	42.552
Totaal	65.665	62.643

16 Te vorderen van opdrachtgevers/verplichtingen aan opdrachtgevers

	2007	2006
Cumulatief bestede kosten plus naar rato van de voortgang genomen winst minus voorzieningen voor verliezen	1.447.139	1.218.104
Gefactureerde termijnen	1.349.519	1.126.596
Saldo	97.620	91.508
Als volgt gepresenteerd:		
Onderhanden projecten in opdracht van derden	288.660	243.135
Onderhanden projecten dienstverlening	64.965	56.646
Te vorderen van opdrachtgevers	353.625	299.781
Onderhanden projecten in opdracht van derden	239.360	190.459
Onderhanden projecten dienstverlening	16.645	17.814
Verplichtingen aan opdrachtgevers	256.005	208.273
Saldo	97.620	91.508

Per 31 december 2007 omvat te vorderen van opdrachtgevers posten van in totaal 4,2 miljoen euro (2006: 1,5 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 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 10,0 miljoen euro (2006: 14,0 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.

17 Handels- en overige vorderingen

	Toelichting	2007	2006
Handelsvorderingen op geassocieerde deelnemingen en joint ventures		8.781	17.780
Overige handelsvorderingen en vooruitbetaalde posten		802.094	721.377
Kortlopend deel van langlopende vorderingen		2.273	3.466
Derivaten tegen reële waarde	25	16	511
Totaal		813.164	743.134

18 Geldmiddelen, kasequivalenten en rekening-courantkredieten banken

	2007	2006
Banksaldi	47.756	53.986
Direct opvraagbare deposito's	75.763	22.879
Overige geldmiddelen en kasequivalenten	450	3.361
Geldmiddelen en kasequivalenten	123.969	80.226
Rekening-courantkredieten banken	- 74.507	- 61.034
Totaal	49.462	19.192

19 Eigen vermogen

Toe te rekenen aan aandeelhouders van Imtech N.V.

	Aandelen- kapitaal	Agio- reserve	Reserve om- rekenings- verschillen	Afdekkings- reserve	Reserve voor eigen aandelen	Ingehouden winsten	Onverdeeld resultaat	Totaal	Minder- heidsbelang	Totaal eigen vermogen
Stand per 1 januari 2006	64.528	36.120	148	- 266	- 24.624	161.342	50.843	288.091	4.484	292.575
Correctie voorgaande boekjaren	-	-	-	-	-	- 7.571	-	- 7.571	- 2.105	- 9.676
Gecorrigeerde stand 1 januari 2006	64.528	36.120	148	- 266	- 24.624	153.771	50.843	280.520	2.379	282.899
Totaalresultaat	-	-	142	- 186	-	892	67.662	68.510	1.403	69.913
Inkoop eigen aandelen	-	-	-	-	- 8.531	-	-	- 8.531	-	- 8.531
Uitgeoefende optierechten	-	-	-	-	9.029	-	-	9.029	-	9.029
Toevoeging aan reserves	-	-	-	-	-	22.664	- 22.664	-	-	-
Acquisities en deconsolidaties	-	-	-	-	-	-	-	-	224	224
Dividend aan aandeelhouders	-	-	-	-	-	-	- 28.179	- 28.179	- 535	- 28.714
Stand per 31 december 2006	64.528	36.120	290	- 452	- 24.126	177.327	67.662	321.349	3.471	324.820

Toe te rekenen aan aandeelhouders van Imtech N.V.

	Aandelen- kapitaal	Agio- reserve	Reserve om- rekenings- verschillen	Afdekkings- reserve	Reserve voor eigen aandelen	Ingehouden winsten	Onverdeeld resultaat	Totaal	Minder- heidsbelang	Totaal eigen vermogen
Stand per 1 januari 2007	64.528	36.120	290	- 452	- 24.126	177.327	67.662	321.349	3.471	324.820
Totaalresultaat	-	-	- 8.545	- 153	-	2.179	91.930	85.411	855	86.266
Inkoop eigen aandelen	-	-	-	-	- 14.398	-	-	- 14.398	-	- 14.398
Uitgeoefende aandelenopties	-	-	-	-	3.316	- 890	-	2.426	-	2.426
Toevoeging aan reserves	-	-	-	-	-	39.565	- 39.565	-	-	-
Wijzigingen in de consolidatie	-	-	-	-	-	-	-	-	- 150	- 150
Dividend aan aandeelhouders	-	-	-	-	-	-	- 28.097	- 28.097	- 765	- 28.862
Stand per 31 december 2007	64.528	36.120	- 8.255	- 605	- 35.208	218.181	91.930	366.691	3.411	370.102

Aandelenkapitaal

Aantal gewone aandelen

	2007	2006
Uitstaand per 1 januari	78.685.689	78.241.308
Ingekochte eigen aandelen	- 676.641	- 632.619
Uitgegeven tegen betaling in contanten	365.184	1.077.000
Uitstaand per 31 december – volgestort	78.374.232	78.685.689

Tevens heeft Imtech N.V. aandelenopties uitgegeven.

Op 2 oktober 2007 is elk geplaatst gewoon aandeel met een nominale waarde van 2,40 euro gesplitst en omgezet in drie gewone aandelen met een nominale waarde van 0,80 euro. Alle verwijzingen naar aantallen aandelen, bedragen per aandeel en gegevens van aandelenoptieregelingen, op aandelen gebaseerde betalingen en de onder voorwaarden toegekende aandelen zijn aangepast aan de situatie na splitsing.

Per 31 december 2007 bestond het maatschappelijk aandelenkapitaal uit 360 miljoen (2006: 360 miljoen) aandelen. Het is verdeeld in 120 miljoen (2006: 120 miljoen) gewone aandelen, 180 miljoen (2006: 180 miljoen) preferente aandelen en 60 miljoen (2006: 60 miljoen) financierings 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 2007 bedroeg het geplaatste kapitaal 80.659.647 (2006: 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 valutaverschillen op vreemde valuta 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 2007 werden 2.285.415 (2006: 1.973.958) eigen aandelen door de Vennootschap gehouden.

Correctie voorgaande boekjaren

Deze correctie betreft een neerwaartse aanpassing van het onderhanden werk (13,9 miljoen euro) als gevolg van een onjuiste rapportering door een buitenlandse deelneming. Het belastingeffect bedraagt 4,2 miljoen euro, waarvan 2,4 miljoen euro uitgesteld. Het effect op het minderheidsbelang is 2,1 miljoen euro. De balans per 31 december 2006 en het vermogen per 1 januari 2006 zijn gecorrigeerd voor deze bedragen. Het effect op het resultaat 2006 en de winst per aandeel 2006 is nihil.

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 2007 bedraagt 0,47 euro per uitstaand gewoon aandeel (2006: 0,36 euro).

20 Winst per aandeel

Gewone winst per aandeel

Bij de berekening van de gewone winst per aandeel per 31 december 2007 is uitgegaan van de aan houders van gewone aandelen toe te rekenen winst van 91.930.000 euro (2006: 67.662.000 euro) en een gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen dat gedurende 2007 heeft uitgestaan van 78.608.447 (2006: 78.756.582), hetgeen als volgt is berekend:

Gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen

	2007	2006
Uitgegeven gewone aandelen per 1 januari	80.659.647	80.659.647
Effect van gehouden eigen aandelen	- 2.051.200	- 1.903.065
Gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen per 31 december	78.608.447	78.756.582

Verwaterde winst per aandeel

Bij de berekening van de verwaterde winst per aandeel per 31 december 2007 is uitgegaan van de aan houders van gewone aandelen toe te rekenen winst van 91.930.000 euro (2006: 67.662.000 euro) en een gemiddeld aantal gewone aandelen dat gedurende 2007 heeft uitgestaan van 79.702.056 (2006: 79.405.470), gecorrigeerd voor potentiële verwatering, hetgeen als volgt is berekend:

Gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen (verwaterd)

	2007	2006
Gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen	78.608.447	78.756.582
Effect van aandelenopties	941.491	514.881
Effect van aandelenregeling	152.118	134.007
Gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen (verwaterd)	79.702.056	79.405.470

21 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 25 Financiële instrumenten van de toelichting.

Langlopende verplichtingen		Toelichting	2007	2006
Gesyndiceerde bankleningen			97.038	–
Onderhandse leningen			27.946	30.253
Financiële-leaseverplichtingen			8.353	8.353
Derivaten tegen reële waarde		25	695	–
Totaal			134.032	38.606

Kortlopende verplichtingen		2007	2006
Kortlopend deel van gesyndiceerde bankleningen		65.000	–
Rekening-courantkredieten banken		9.507	61.034
		74.507	61.034
Kortlopend deel van onderhandse leningen		6.009	5.010
Kortlopend deel van financiële-leaseverplichtingen		1.387	837
		7.396	5.847
Totaal		81.903	66.881

Gesyndiceerde bankleningen

Op 17 juli 2007 heeft de Groep een nieuwe gesyndiceerde kredietfaciliteit afgesloten ter grootte van 300 miljoen euro. Deze nieuwe gecommiteerde faciliteit is aangetrokken ter vervanging van de bestaande standby-faciliteiten en wordt aangewend voor zowel de financiering van werkkapitaal als acquisities.

De faciliteit is verstrekt door een syndicaat van zes banken bestaande uit ABN AMRO Bank, ING Bank, Rabobank, KBC Bank, Commerzbank en LBLux. De samenstelling van dit syndicaat reflecteert de voornaamste landen waarin de Groep actief is.

Deze gecommiteerde ongesecureerde multi-currency 300 miljoen euro kredietfaciliteit bestaat uit een zgn. 'term' kredietfaciliteit van 100 miljoen euro en een zgn. 'revolving' kredietfaciliteit van 200 miljoen euro.

Beide faciliteiten hebben een looptijd van 5 jaar, met de mogelijkheid om deze nog twee keer met een jaar te verlengen tot in totaal zeven jaar. In de kredietfaciliteit is een 'change of control' clause opgenomen.

Het rentetarief is variabel en gebaseerd op EURIBOR plus een marge. Deze marge is gerelateerd aan het niveau van de ratio Senior Net Debt/EBITDA van de Groep.

De 'term' kredietfaciliteit van 100 miljoen euro is in twee tranches getrokken:

- 70 miljoen in euro met een looptijd van 5 jaar. Voor dit bedrag zijn renteswaps afgesloten met eenzelfde looptijd, waardoor de rentelasten vastgezet zijn;
- 20 miljoen in het Britse pond met een looptijd van 5 jaar. Voor 10 miljoen Britse pond is een renteswap afgesloten met eenzelfde looptijd, waardoor de rentelasten voor dit deel vastgezet zijn.

De 'revolving' kredietfaciliteit van 200 miljoen euro wordt gebruikt voor de financiering van de toename van het werkkapitaal gedurende het jaar en de financiering van acquisities.

Onder deze faciliteit is 65,0 miljoen euro getrokken waarvan voor 15,0 miljoen euro de rentelasten door middel van een renteswap zijn vastgezet.

Naast bovengenoemde 300 miljoen euro kredietfaciliteit staat de Groep een aantal niet-gecommitteerde, bilaterale kredietfaciliteiten ter beschikking ter grootte van circa 200 miljoen euro.

Voorwaarden en aflossingsschema

Onderhandse leningen en financiële-leaseverplichtingen zijn aangegaan tegen gangbare condities. De gemiddelde resterende looptijd bedraagt 3,2 jaar (2006: 3,4 jaar) en de gemiddelde rente van de verplichtingen die langer dan één jaar uitstaan bedraagt 5,7% (2006: 5,8%).

Voor de bankleningen zijn terreinen en gebouwen bezwaard met een boekwaarde van 17,8 miljoen euro (2006: 15,2 miljoen euro).

Financiële-leaseverplichtingen	2007	2006
Hoofdsom < 1 jaar	1.707	1.225
Hoofdsom 1 – 5 jaar	7.300	7.055
Hoofdsom > 5 jaar	2.423	3.141
	11.430	11.421
Rente < 1 jaar	– 320	– 388
Rente 1 – 5 jaar	– 1.186	– 1.518
Rente > 5 jaar	– 184	– 325
	– 1.690	– 2.231
Contante waarde van de minimale leasebetalingen < 1 jaar	1.387	837
Contante waarde van de minimale leasebetalingen 1 – 5 jaar	6.114	5.537
Contante waarde van de minimale leasebetalingen > 5 jaar	2.239	2.816
Totaal	9.740	9.190

22 Personeelsbeloningen

	2007	2006
Contante waarde niet-gefinancierde verplichtingen	115.632	133.953
Contante waarde gefinancierde verplichtingen	517.390	582.120
	633.022	716.073
Reële waarde van fondsbeleggingen	– 589.190	– 596.788
Contante waarde van nettoverplichtingen	43.832	119.285
Niet opgenomen actuariële winsten en verliezen	72.864	– 3.633
Niet opgenomen lasten over verstreken diensttijd	– 1.251	– 1.347
Limiet op actiefpost	20.898	19.465
Opgenomen verplichting uit hoofde van toegezegd-pensioenrechten	136.343	133.770
Verplichting uit hoofde van jubilea	6.432	6.385
Totaal	142.775	140.155

De fondsbeleggingen bestaan uit:		
	2007	2006
Aandelen	41%	35%
Obligaties en vorderingen	59%	65%
	100%	100%

Mutaties in de verplichting uit hoofde van toegezegd-pensioenrechten		
	2007	2006
Verplichting uit hoofde van toegezegd-pensioenregelingen per 1 januari	716.073	595.951
Betaalde vergoedingen	- 37.330	- 31.689
Aan dienstjaar toegerekende pensioenkosten en rente	39.747	36.788
Acquisities/deconsolidaties	-	138.070
Bijdragen deelnemers	1.867	1.461
Actuariële winsten en verliezen	- 86.503	- 24.508
Aanpassing pensioentoezeggingen	119	-
Inperkings- en afwikkelingseffect	- 951	-
Verplichting uit hoofde van toegezegd-pensioenregelingen per 31 december	633.022	716.073

Mutaties in de reële waarde van fondsbeleggingen		
	2007	2006
Reële waarde van fondsbeleggingen per 1 januari	596.788	437.382
Betaalde bijdragen	7.921	6.873
Betaalde vergoedingen	- 32.801	- 27.443
Verwacht rendement op fondsbeleggingen	28.501	24.496
Acquisities/deconsolidaties	-	155.045
Actuariële winsten en verliezen	- 10.030	435
Inperkings- en afwikkelingseffect	- 1.189	-
Reële waarde van fondsbeleggingen per 31 december	589.190	596.788

De in 2008 te betalen bijdragen aan gefinancierde toegezegd-pensioenregelingen bedragen 6,6 miljoen euro.

In winst- en verliesrekening opgenomen last		
	2007	2006
Aan het boekjaar toegerekende pensioenkosten	8.922	9.661
Rente over de verplichting	30.825	27.127
Verwacht rendement op fondsbeleggingen	- 28.501	- 24.496
Amortisatie actuariële verschillen	209	593
Amortisatie lasten over verstreken diensttijd	96	96
Mutatie limiet op actiefpost	1.433	927
Inperkings- en afwikkelingseffect en overig	148	-
Totaal	13.132	13.908

De last is opgenomen onder de volgende posten in de winst- en verliesrekening:		
	2007	2006
Personeelskosten	10.808	11.277
Financieringslasten	30.825	27.127
Financieringsbaten	- 28.501	- 24.496
Totaal	13.132	13.908
Effectief rendement op fondsbeleggingen	18.471	24.931

Actuariële veronderstellingen		
Voornaamste actuariële veronderstellingen per balansdatum (in gewogen gemiddelden) zijn als volgt:	2007	2006
Disconteringsvoet per 31 december	5,5%	4,4%
Verwacht rendement op fondsbeleggingen per 31 december	4,9%	4,4%
Toekomstige loonsverhogingen	2,4%	2,4%
Toekomstige pensioenstijgingen	2,0%	2,0%

Historische informatie	2007	2006	2005
Contante waarde van de verplichtingen uit hoofde van toegezegd-pensioenregelingen	633.022	716.073	595.951
Reële waarde van de fondsbeleggingen	- 589.190	- 596.788	- 437.382
Tekort van de pensioenregelingen	43.832	119.285	158.569

Ervaringsaanpassingen	2007	2006
Ervaringsaanpassingen ontstaan op verplichtingen uit hoofde van toegezegd-pensioenregelingen	- 7.102	10.047
Ervaringsaanpassingen ontstaan op fondsbeleggingen	10.030	- 435

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 en een nabestaandenpensioen toe afhankelijk van het niveau van het salaris van de werknemer en wordt gefinancierd door middel van doorsneepremies. 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. Op basis van de richtlijnen en grondslagen van het bedrijfstakpensioenfonds bedraagt de dekkingsgraad 153% (beleggingen gedeeld door verplichtingen) op basis van de door het pensioenfonds gebezigde grondslagen ultimo 2007 (ultimo 2006: 135%).

23 Voorzieningen

	Garanties en claims	Herstruc- turering	Herstel- kosten	Totaal
Stand per 1 januari 2006	18.279	1.490	2.106	21.875
Gedurende het boekjaar getroffen voorzieningen	6.942	1.108	–	8.050
Gedurende het boekjaar gebruikte voorzieningen	–3.635	–672	–28	–4.335
Vrijval van voorzieningen gedurende het boekjaar	–4.992	–124	–	–5.116
Acquisities	1.914	–	–	1.914
Rente	–353	–	–	–353
Valutaomrekeningsverschillen	–5	–	–	–5
Stand per 31 december 2006	18.150	1.802	2.078	22.030
Langlopend deel	4.085	307	950	5.342
Kortlopend deel	14.065	1.495	1.128	16.688
	18.150	1.802	2.078	22.030
Stand per 1 januari 2007	18.150	1.802	2.078	22.030
Gedurende het boekjaar getroffen voorzieningen	3.321	246	137	3.704
Gedurende het boekjaar gebruikte voorzieningen	–4.510	–1.508	–50	–6.068
Vrijval van voorzieningen gedurende het boekjaar	–3.709	–81	–	–3.790
Acquisities	250	160	581	991
Rente	–59	–	–	–59
Valutaomrekeningsverschillen	–34	–	–44	–78
Stand per 31 december 2007	13.409	619	2.702	16.730
Langlopend deel	2.329	177	1.507	4.013
Kortlopend deel	11.080	442	1.195	12.717
	13.409	619	2.702	16.730

Garanties en claims

De voorziening voor garantieverplichtingen heeft voornamelijk betrekking op projecten die gedurende de boekjaren 2006 en 2007 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 zich in de komende twee jaar zal voordoen.

Tegen de Groep zijn verschillende claims ingediend. De claims worden met kracht bestreden. Voor de verwachte uitstroom van middelen uit hoofde van claims is een voorziening gevormd. De afwikkeling hiervan kan meerdere jaren duren.

24 Handelsschulden en overige te betalen posten

	Toelichting	2007	2006
Handelsschulden aan geassocieerde deelnemingen en joint-ventures		–	1.353
Overige handelsschulden		513.922	458.812
Derivaten tegen reële waarde	25	335	–
Overige schulden en overlopende passiva		332.256	253.029
Totaal		846.513	713.194

25 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 afgedekt met behulp van afgeleide financiële instrumenten.

Kredietrisico

De leiding heeft een kredietbeleid vastgesteld en het kredietrisico wordt voortdurend bewaakt. Waar nodig wordt de afnemer 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:

	2007	2006
Langlopende vorderingen	17.656	25.038
Handelsvorderingen	715.340	651.307
Overige vorderingen	97.824	91.827
Geldmiddelen en kasequivalenten	123.969	80.226
Totaal	954.789	848.398

De ouderdomsopbouw van de handelsvorderingen per balansdatum is als volgt:

	2007		2006	
	Bruto	Voorziening	Bruto	Voorziening
Niet vervallen	420.491	7.149	376.953	3.354
1 tot 60 dagen vervallen	153.940	2.932	85.692	1.508
61 tot 180 dagen vervallen	56.166	2.582	66.862	1.825
181 dagen tot een jaar vervallen	46.564	6.835	27.279	3.211
Meer dan één jaar vervallen	127.339	69.662	179.877	75.458
Totaal	804.500	89.160	736.663	85.356

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:

	2007	2006
Per 1 januari	85.356	85.382
Verworven via overnames	571	–
Gedurende het boekjaar getroffen voorzieningen	4.006	3.302
Gedurende het boekjaar gebruikte voorzieningen	– 264	– 2.653
Vrijval van voorzieningen gedurende het boekjaar	– 427	– 660
Valutaomrekeningsverschillen	– 82	– 15
Per 31 december	89.160	85.356

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 een gecommiteerde kredietfaciliteit van 300 miljoen euro. Deze faciliteit heeft een looptijd van 5 jaar met de mogelijkheid om deze te verlengen met nog twee keer een jaar tot in totaal 7 jaar. Daarnaast beschikt de Groep over niet gecommiteerde kredietfaciliteiten.

De contractuele vervalltermijnen van de financiële verplichtingen, inclusief de interestbetalingen, zijn als volgt:

31 december 2007		Boek- waarde	Contra- tuele kasstromen	< 6 maanden	6 – 12 maanden	1 – 2 jaar	2 – 5 jaar	> 5 jaar
Niet-afgeleide financiële verplichtingen								
Onderhandse leningen		130.993	159.834	4.883	5.787	13.603	128.877	6.684
Financiële-lease-verplichtingen		9.740	10.009	1.877	196	3.595	3.202	1.139
Rekeningcourant-kredieten banken		74.507	74.507	74.507	–	–	–	–
Handelsschulden en overige te betalen posten		846.178	846.088	791.733	40.083	9.771	2.127	2.374
Afgeleide financiële verplichtingen								
Renteswaps		695	776	85	85	170	436	–
Valutatermijn-contracten		335	369	82	206	81	–	–
Totaal		1.062.448	1.091.583	873.167	46.357	27.220	134.642	10.197
31 december 2006								
Niet-afgeleide financiële verplichtingen								
Onderhandse leningen		35.263	45.220	2.690	5.415	9.199	17.374	10.542
Financiële-lease-verplichtingen		9.190	10.357	454	544	2.556	3.884	2.919
Rekeningcourant-kredieten banken		61.034	61.034	61.034	–	–	–	–
Handelsschulden en overige te betalen posten		713.194	713.207	700.325	9.037	3.640	136	69
Totaal		818.681	829.818	764.503	14.996	15.395	21.394	13.530

Valutarisico

Het valutarisico van de Groep vloeit voort uit aan- en verkopen, waaronder begrepen het afsluiten van contracten met opdrachtgevers inzake uit te voeren projecten, en 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 uitstaande valutatermijncontracten voor de Amerikaanse dollar, het Britse pond en de euro per balansdatum kunnen als volgt worden weergegeven:

Valutatermijncontracten (in duizenden)	2007		2006	
	Aankoop	Verkoop	Aankoop	Verkoop
US dollar	9.420	1.117	2.038	8.579
Britse pond	616	11	820	28
Euro	814	7.474	6.647	2.344

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 Britse dochtermaatschappijen en is niet afgedekt.

De belangrijkste wisselkoersen gedurende het verslagjaar luiden als volgt:

Euro	Gemiddelde koers		Koers per balansdatum	
	2007	2006	2007	2006
GBP 1	1,46	1,47	1,36	1,49
USD 1	0,73	0,79	0,68	0,76

Renterisico

Het beleid van de Groep is erop gericht om het renteprofiel van de netto schuldpositie per balansdatum vastgezet te hebben. Hiertoe heeft de Groep in zowel euro's als in Britse pond luidende renteswaps afgesloten waarvoor hedge accounting wordt toegepast. De renteswaps hebben een looptijd van vijf jaar, welke aansluit op de looptijd van de gesyndiceerde bankleningen.

Op balansdatum staat een lening van 20 miljoen Britse pond uit, getrokken uit de door de Groep afgesloten kredietfaciliteit (zie pagina 114). Hiermee wordt aansluiting gezocht met de netto-kasstroom voortvloeiend uit de activiteiten van de Groep in het Britse pond.

Per 31 december 2007 had de Groep renteswaps met een gecontracteerd referentiebedrag van ca. 100 miljoen euro (2006: 9,9 miljoen euro) bestaande uit respectievelijk 85 miljoen euro en 10 miljoen in het Britse pond.

De Groep classificeert renteswaps als kasstroomafdekking en waardeert ze tegen reële waarde.

Per balansdatum is het renteprofiel van de interestdragende financiële instrumenten van de Groep als volgt:

	2007	2006
Instrumenten met een vaste rente		
Financiële-leasevorderingen (lang- en kortlopend)	10.879	15.228
Overige langlopende vorderingen (lang- en kortlopend)	8.828	13.276
Bankleningen tegen onderpand	- 18.761	- 27.592
Bankleningen zonder verstrekte zekerheden	- 9.683	- 5.351
Financiële-leaseverplichtingen	- 9.740	- 9.190
Totaal	- 18.477	- 13.629
Instrumenten met een variabele rente		
Geldmiddelen en kasequivalenten	123.969	80.226
Bankleningen tegen onderpand	- 5.511	- 1.716
Bankleningen zonder verstrekte zekerheden	- 97.038	- 604
Rekening-courantkredieten banken	- 74.507	- 61.034
Totaal	- 53.087	16.872

Door een wijziging van 1% in de rente per 31 december 2007 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. De analyse is op basis van dezelfde aannames uitgevoerd voor 2006.

Gevoeligheidsanalyse	Resultaat			Eigen vermogen	
	Bedrag	1% toename	1% afname	1% toename	1% afname
31 december 2007					
Instrumenten met een variabele rente:					
■ Kortlopend	48.826	488	- 488	-	-
■ Langlopend	- 101.913	- 1.019	1.019	-	-
Totaal	- 53.087	- 531	531	-	-
Renteswaps – langlopend	98.600	986	- 986	4.041	- 4.041
Gevoeligheid kasstromen (netto)	45.513	455	- 455	4.041	- 4.041
31 december 2006					
Instrumenten met een variabele rente:					
■ Kortlopend	19.192	192	- 192	-	-
■ Langlopend	- 2.320	- 23	23	-	-
Totaal	16.872	169	- 169	-	-
Renteswaps – langlopend	-	-	-	-	-
Gevoeligheid kasstromen (netto)	16.872	169	- 169	-	-

De hoogte van de afgesloten renteswaps in 2007 (98,6 miljoen euro) sluit nagenoeg aan op het langlopende deel van de instrumenten met variabele rente (102,5 miljoen euro), waardoor het renteniveau van dit deel is vastgezet. De rente op de geldmiddelen, kasequivalenten en rekening-courantkredieten banken is variabel en wordt niet afge-

dekt. De positie hiervan fluctueert namelijk gedurende het jaar, hetgeen voortkomt uit een tijdens het jaarwislende 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 opbrengstniveau 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 kapitaalreis.

Reële waarde

Het onderstaande overzicht bevat de boekwaardes van de financiële instrumenten.

	Boekwaarde 2007	Boekwaarde 2006
Financiële-leasevorderingen ¹	10.879	15.228
Overige langlopende vorderingen ^{1, 2}	8.828	13.276
Handels- en overige vorderingen ³	810.875	739.157
Geldmiddelen en kasequivalenten	123.969	80.226
Renteswaps:		
■ Activa (vast)	222	–
■ Activa (vlottend)	–	71
■ Verplichtingen (langlopend)	–695	–
Valutatermijncontracten:		
■ Activa (vlottend)	16	440
■ Verplichtingen (kortlopend)	–335	–
Financiële-leaseverplichtingen ¹	–9.740	–9.190
Overige leningen en financieringsverplichtingen ^{1, 2}	–130.993	–35.263
Handelsschulden en overige te betalen posten ²	–846.178	–713.194
Rekening-courantkredieten banken	–74.507	–61.034

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 geschatte 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 nettofinancieringslasten.

26 Operationele leaseovereenkomsten

Leaseovereenkomsten waarbij als lessee wordt opgetreden

De verschuldigde bedragen uit hoofde van niet-opzegbare operationele leaseovereenkomsten vervallen als volgt:

	2007	2006
< 1 jaar	63.067	55.634
1 – 5 jaar	152.661	129.278
> 5 jaar	49.919	35.457
Totaal	265.647	220.369

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 daarna. Bij geen van de lease-overeenkomsten is sprake van voorwaardelijke leasebetalingen.

In het boekjaar 2007 werd uit hoofde van operationele leasing een last van 68,5 miljoen euro in de winst- en verliesrekening opgenomen (2006: 63,6 miljoen euro).

27 Verbonden partijen

Identiteit van verbonden partijen

Er is sprake van een relatie tussen verbonden partijen tussen de Groep en haar dochterondernemingen, geassocieerde deelnemingen, joint ventures en de bestuurders en commissarissen.

Overige transacties met verbonden partijen

Geassocieerde deelnemingen

Transacties met geassocieerde deelnemingen vinden plaats op een zakelijke, objectieve basis, maar zijn niet van materieel belang.

Joint ventures

Gedurende het boekjaar 2007 kochten joint ventures goederen en diensten van de Groep voor een bedrag van 14,7 miljoen euro (2006: 4,2 miljoen euro). Per 31 december 2007 waren joint ventures 5 miljoen euro (2006: 8 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 2007	31 december 2006
1 Materiële vaste activa	242	404
2 Immateriële activa	97.717	71.777
3 Deelnemingen in en vorderingen op groepsmaatschappijen	520.316	397.908
4 Overige financiële vaste activa	223	310
Financiële vaste activa	520.539	398.218
Totaal vaste activa	618.498	470.399
5 Vorderingen	34.154	33.477
Liquide middelen	53.304	17.809
Totaal vlottende activa	87.458	51.286
Totaal activa	705.956	521.685
Eigen vermogen		
6 Geplaatst kapitaal	64.528	64.528
7 Agioreserve	36.120	36.120
8 Overige reserves	174.113	153.039
9 Onverdeeld resultaat	91.930	67.662
Eigen vermogen	366.691	321.349
Verplichtingen		
10 Voorzieningen	14.004	42.139
11 Langlopende schulden	70.029	–
Schulden aan banken	211.306	129.745
Schulden aan groepsmaatschappijen	2.487	3.746
12 Overige schulden	41.439	24.706
Kortlopende schulden	255.232	158.197
Totaal eigen vermogen en verplichtingen	705.956	521.685

■ VENNOOTSCHAPPELIJKE WINST- EN VERLIESREKENING VAN IMTECH N.V.

In duizenden euro's

Resultaten uit deelnemingen na belastingen

Overige baten en lasten na belastingen

2007	2006
100.021	77.371
<u>- 8.091</u>	<u>- 9.709</u>
<u>91.930</u>	<u>67.662</u>

■ TOELICHTING OP DE VENNOOTSCHAPPELIJKE BALANS EN DE WINST- EN VERLIESREKENING VAN IMTECH N.V.

Alle bedragen 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 2:362 lid 8 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 bladzijde 83 tot en met 90.

1 Materiële vaste activa

	2007	2006
Boekwaarde per 1 januari	404	566
Afschrijvingen	- 162	- 162
Boekwaarde per 31 december	242	404
Als volgt samengesteld:		
Aanschaffingswaarde	809	809
Cumulatieve afschrijvingen	567	405

2 Immateriële activa

	Goodwill	Overige immateriële activa	Totaal
Boekwaarde per 1 januari 2007	71.570	207	71.777
Aanpassing verkrijgingsprijs	380	-	380
Investerings	26.394	-	26.394
Amortisatie	-	- 59	- 59
Bijzondere waardeverminderingverliezen	- 775	-	- 775
Boekwaarde per 31 december 2007	97.569	148	97.717
Als volgt samengesteld:			
Aanschaffingswaarde	99.475	296	99.771
Cumulatieve amortisatie en bijzondere waardeverminderingverliezen	1.906	148	2.054

3 Deelnemingen in en vorderingen op groepsmaatschappijen

	2007	2006
Aandelen	493.683	377.112
Vorderingen	26.633	20.796
Totaal	520.316	397.908

Aandelen

De aandelen zijn gewaardeerd op nettovermogenswaarde, onder aftrek van de op deze maatschappijen betrekking hebbende voorzieningen. Het verloop van de nettovermogenswaarde van de deelnemingen is als volgt:

	2007	2006
Stand per 1 januari	377.112	310.427
Nieuwe deelnemingen	11.203	12.716
Uitbreiding van deelnemingen	48.800	33.116
Deconsolidaties	2.365	1.205
Resultaten	100.021	77.371
Ontvangen winstuitkeringen	- 37.454	- 53.003
Koersverschillen	- 7.809	216
Overige mutaties	- 555	- 4.936
Stand per 31 december	493.683	377.112

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

	2007	2006
Geassocieerde deelnemingen	—	295
Effecten	1	15
Derivaten tegen reële waarde	222	—
Totaal	223	310

5 Vorderingen

	2007	2006
Vorderingen op maatschappijen waarin wordt deelgenomen	14.896	10.629
Belastingen en premies sociale verzekeringen	362	—
Overige vorderingen en overlopende activa	18.896	22.848
Totaal	34.154	33.477

6 Geplaatst kapitaal

Het aantal uitstaande gewone aandelen van 0,80 euro (2006: 2,40 voor splitsing) nominaal bedraagt per 31 december 78.374.232 (2006: 78.685.689).

Per 31 december 2007 bedroeg het geplaatste kapitaal bedraagt 80.659.647 (2006: 80.659.647) gewone aandelen, waarvan er 2.285.415 (2006: 1.973.958) aandelen gehouden worden door de Vennootschap ter dekking van de verplichtingen uit hoofde van tot en met 2007 verstrekte aandelenoptieregelingen en de onder voorwaarden toegekende aandelen aan de leden van de Raad van Bestuur. Voor de uitstaande aandelenopties wordt verwezen naar bladzijde 97 en voor de onder voorwaarden toegekende aandelen aan de leden van de Raad van Bestuur wordt verwezen naar bladzijde 100.

7 Agioreserve

	2007	2006
Stand per 31 december	36.120	36.120
Bestaande uit:		
Fiscaal belast uitkeerbaar	8.593	8.593
Fiscaal onbelast uitkeerbaar	27.527	27.527
Totaal	36.120	36.120

8 Overige reserves

	2007	2006
Stand per 1 januari	153.039	136.600
Correctie voorgaande boekjaren	—	— 7.571
Gecorrigeerde stand per 1 januari	153.039	129.029
Verkoop/inkoop eigen aandelen	— 14.398	— 8.531
Uitoefening aandelenopties gewone aandelen	2.426	9.029
Aandelen- en aandelenoptieplan	2.179	892
Winstbestemming	39.565	22.664
Mutatie hedgereserve deelnemingen	— 153	— 186
Koersverschil waardering deelnemingen	— 8.545	142
Stand per 31 december	174.113	153.039

In de overige reserves begrepen wettelijke reserves zijn niet van materieel belang.

De stand van de reserve valuta koersverschillen ultimo 2007 bedraagt 8,3 miljoen euro negatief (2006: 0,3 miljoen euro positief).

De kostprijs van de ingekochte aandelen is in mindering gebracht op de overige reserves.

9 Onverdeeld resultaat

Voorstel winstbestemming:	2007	2006
Dividend gewone aandelen	36.836	28.065
Toevoeging aan de overige reserves	55.094	39.597
Totaal	91.930	67.662

10 Voorzieningen

	Uitgestelde belasting- verplichtingen	Pensioenvoor- ziening	Garanties en claims	Totaal
Stand per 1 januari 2006	26.538	4.947	8.619	40.104
Dotaties	2.310	819	–	3.129
Onttrekkingen	– 314	– 38	– 742	– 1.094
Stand per 31 december 2006	28.534	5.728	7.877	42.139
Stand per 1 januari 2007	28.534	5.728	7.877	42.139
Dotaties	–	302	–	302
Onttrekkingen	– 26.140	– 1.432	– 865	– 28.437
Stand per 31 december 2007	2.394	4.598	7.012	14.004

11 Langlopende schulden

	2007	2006
Gesyndiceerde bankleningen	69.887	–
Derivaten tegen reële waarde	142	–
Totaal	70.029	–

12 Overige schulden

	2007	2006
Belastingen en premies sociale verzekeringen	8.081	7.983
Diverse schulden	33.358	16.723
Totaal	41.439	24.706

Niet uit de balans blijvende verplichtingen

Voor het merendeel van de Nederlandse dochtermaatschappijen heeft Imtech N.V. een verklaring van aansprakelijkheidstelling op grond van artikel 403 Boek 2 van het Burgerlijk Wetboek 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. Nagenoeg alle concerngaranties zijn afgegeven voor bedrijven, waarvoor reeds bovenbedoelde verklaring van aansprakelijkheidstelling is afgegeven en ten kantore van het Handelsregister is gedeponneerd. De schulden van deze dochtermaatschappijen bedroegen per balansdatum 481,0 miljoen euro (2006: 375,0 miljoen euro). Imtech N.V. staat aan het hoofd van de fiscale eenheid voor de vennootschapsbelasting en is uit dien hoofde hoofdelijk aansprakelijk voor de belastingschulden van de fiscale eenheid.

Gouda, 28 februari 2008

Raad van Commissarissen

Ir. R.M.J. van der Meer
Drs. G.J. de Boer-Kruyt
Drs. P.J. Groenenboom

E.A. van Amerongen
Drs. A. van Tooren
Prof. dr. W.A.F.G. Vermeend

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 2007 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 2007, de geconsolideerde winst- en verliesrekening, het geconsolideerd overzicht van het totaalresultaat en het geconsolideerd kasstroomoverzicht over 2007 alsmede uit een overzicht van de belangrijkste grondslagen voor financiële verslaggeving en overige toelichtingen op de geconsolideerde jaarrekening. De vennootschappelijke jaarrekening bestaat uit de vennootschappelijke balans per 31 december 2007, de vennootschappelijke winst- en verliesrekening over 2007 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 2007 en van het resultaat en de kasstromen over 2007 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 2007 en van het resultaat over 2007 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 e BW melden wij dat het jaarverslag, voor zover wij dat kunnen beoordelen, verenigbaar is met de jaarrekening zoals vereist in artikel 2:391 lid 4 BW.

Rotterdam, 28 februari 2008

KPMG ACCOUNTANTS N.V.

W. Riegman RA

Statutaire bepaling inzake winstbestemming

De regeling van de winstbestemming is vervat in artikel 24.3 t/m 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 rechtsoptvolger, 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 financierings preferente aandelen bestemde reserves).

Financierings preferente aandelen

Vervolgens wordt op elk financierings preferent 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 N.V., voorafgaande 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 voorzover 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 voorzover 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 financierings preferente 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 het nettoresultaat ad 91,9 miljoen euro als volgt te bestemmen: een bedrag van 36,8 miljoen euro als dividend uit te keren aan houders van gewone aandelen en het restant ad 55,1 miljoen euro toe te voegen aan de overige reserves.

Het dividendvoorstel is vermeld op pagina 20 van het Verslag van de Raad van Bestuur.

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.

Ir. R.M.J. van der Meer (62)



- Voorzitter, benoemd in 2005, lopende termijn tot 2009, Lid van de Audit Commissie, Lid van de Honorerings- en Benoemingscommissie
- Voormalig Lid Raad van Bestuur Akzo Nobel N.V.

Commissariaten

- Hagemeyer N.V.
- 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
- Lid Bestuur Stichting Techniek en Marketing (STEM)

Mw. Drs. G.J. de Boer-Kruyt (62)



- Benoemd in 1999, lopende termijn tot 2011
- Persoonlijk adviseur; programma's voor authentiek leiderschap voor bedrijfsleven, overheid en wetenschap

Commissariaten

- Sara Lee/DE NV
- Reed Elsevier NV
- Allianz Nederland Groep NV

Belangrijke nevenfuncties

- Raad van Toezicht Nationaal Register voor Commissarissen
- Raad van Toezicht Kids Rights

Drs. P.J. Groenenboom (72)



- Benoemd in 2000, lopende termijn tot 2008, lid van de Audit Commissie
- Voormalig Voorzitter Raad van Bestuur Internatio-Müller NV

Commissariaten

- Philips Electronics Nederland BV (voorzitter)
- Electabel Nederland NV (voorzitter)
- Q-Park NV (voorzitter)

Belangrijke nevenfuncties

- Vice-voorzitter Marketing Committee UEFA
- Lid Bestuur NOC*NSF
- Vice-voorzitter Koninklijk Instituut voor de Tropen
- Voorzitter Fonds voor de Topsport
- Lid Bestuur Beneficiantenraad Lotto

E.A. van Amerongen (54)



- Benoemd in 2002, lopende termijn tot 2010, voorzitter van de Honorerings- en Benoemingscommissie
- Voormalig CEO Koninklijke Swets & Zeitlinger NV

Commissariaten

- ASM International NV (vice-voorzitter)
- ANWB BV, tevens lid Raad van Toezicht Vereniging ANWB
- HITT NV (vice-voorzitter)
- Shanks Group Plc (senior independent non executive director)

Belangrijke nevenfuncties

- Voorzitter Raad van Toezicht Universiteit Twente
- Voorzitter Raad van Toezicht Centraal Bureau Rijvaardigheidsbewijzen

Drs. A. van Tooren (60)



- Benoemd in 2006, lopende termijn tot 2010, voorzitter van de Audit Commissie
- Voormalig lid Executive Committee ING Europe / Wholesale international

Commissariaten

- Van Gansewinkel Groep B.V.
- AM Wonen B.V.
- Hunter Douglas N.V.

Belangrijke nevenfuncties

- Lid Raad van Toezicht MCRZ

Prof. Dr. W.A.F.G. Vermeend (59)



- Benoemd in 2007, lopende termijn tot 2011
- Ondernemer, Hoogleraar European Fiscal Economics Universiteit Maastricht

Commissariaten

- Randstad Holding N.V.
- Mitsubishi Motors Europe B.V.
- Koninklijke Van den Boer Groep B.V.
- Free Record Shop Holding N.V.

Belangrijke nevenfuncties

- Lid Raad van Toezicht Erasmus Universiteit

RAAD VAN BESTUUR



Dr. Ir. R.J.A. (René) van der Bruggen (60)
Voorzitter



Mr. B.R.I.M. (Boudewijn) Gerner (56)



Drs. Ing. A.L.A. (Aart) van Gelder (61)
Algemeen directeur Imtech Projects



A.F. (Jos) Graauwman (50)
Directeur Personeel & Organisatie



Dipl.-Ing. P. (Peter) Kronenberg (50)
Lid directie Imtech Deutschland



Ir. C.A.J. (Cees) van Laarhoven (59)
Algemeen directeur Imtech Technology



J. (Javier) Llanos Acuña (49)
Algemeen directeur Imtech España



Mr. M.E.J. (Mark) Salomons (46)
Secretaris van de vennootschap



Drs. H.B. (Harry) Siersema (49)
Algemeen directeur Imtech Marine & Offshore



J.M. (Jim) Steele (60)
Algemeen directeur Imtech UK



Dr. Ir. D.E. (Dirk) Torfs (42)
Algemeen directeur Imtech Belgium



Ir. P. (Piet) Veenstra (59)
Algemeen directeur Imtech ICT

DIRECTIERAAD ²



K. (Klaus) Betz (52)
Lid directie Imtech Deutschland



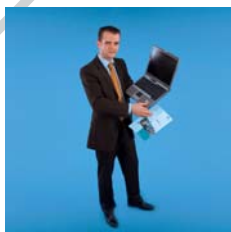
Ir. J.A. (Jan) Casteleijn (58)
Algemeen directeur Imtech Infra

¹ Alle commissarissen bezitten de Nederlandse nationaliteit.

² De leden van de Raad van Bestuur maken deel uit van de Directieraad.



SAMEN SUCCESVOL



Imtech N.V.

Quinterium Offices I

Kampenringweg 45a

2803 PE Gouda

Postbus 399

2800 AJ Gouda

Nederland

Telefoon +31 182 54 35 43

Fax +31 182 54 35 00

info@imtech.eu

www.imtech.eu

Investor Relations

Telefoon +31 182 54 35 04

Fax +31 182 54 35 00

investors@imtech.eu

www.investors.imtech.eu

Imtech