



JAARVERSLAG 2006





KERNPUNTEN

- 2006 uitstekend jaar voor Imtech:
 - EBITA: 113,3 miljoen euro, + 31,2% (autonoom + 13,3%)
 - Totaal opbrengsten: 2.839 miljoen euro, + 19,3% (autonoom + 7,2%)
 - Operationele EBITA-marge: 4,5% (2005: 4,1%)
 - Nettowinst: 67,7 miljoen euro, + 33,1%
 - Winst per aandeel voor amortisatie en impairment van immateriële activa: 2,75 euro, + 33,5%
- Orderportefeuille 2006 neemt met 22,0% sterk toe tot 2.924 miljoen euro en is van goede kwaliteit
- Vooruitzichten 2007: verdere toename van de EBITA door autonome groei en acquisities



PROFIEL EN MISSIE

- Imtech is een Europese technische dienstverlener met ruim 16.000 medewerkers, bijna 3,0 miljard euro aan opbrengsten en meer dan 250 vestigingen, waaronder 200 vestigingen in Europa en circa 50 maritieme 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 bedrijfsprocessen kan veranderen en toegevoegde waarde kan bieden.
- Imtech biedt meetbare 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 (de primaire en secundaire processen van) de klant, intensieve samenwerking met en voor de klant en 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 energiebesparing, het verbeteren van de mobiliteit, hogere veiligheid, betere (proces)kwaliteit in de zorgsector, het realiseren van een schonere lucht door minder uitstoot van schadelijke gassen, afvalwaterzuivering en verbetering van het milieu.



TOEGEVOEGDE WAARDE

- Imtech is in staat om de technologieën elektrotechniek, ICT en werktuigbouw over de volle breedte en diepte van het technologisch spectrum te bundelen tot integrale en multidisciplinaire totaaloplossingen die opdrachtgevers meetbare 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 utiliteit, industrie, marine, infra en telecom in België, Duitsland, Luxemburg, Nederland, Oost-Europa, Spanje en de UK. In de maritieme markt behoort Imtech tot de mondiale top-vijf. Imtech bedient ruim 12.000 opdrachtgevers.

■ INHOUD

- 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

13 VERSLAG RAAD VAN BESTUUR

- 15 2006: uitstekend jaar, strategie betaalt zich uit
- 16 Acquisities
- 16 Dividendvoorstel
- 16 Corporate Governance
- 19 Strategie
- 27 Doelstellingen
- 27 Vooruitzichten 2007
- 27 Benelux
- 35 Duitsland & Oost-Europa
- 40 UK & Spanje
- 46 ICT & Maritiem
- 55 Financiën en middelen
- 56 Risicobeheersing en interne risicobeheersings- en controlesystemen
- 61 Personeel & Organisatie
- 64 Procurement
- 64 Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen

68 JAARREKENING

- 68 Geconsolideerde winst- en verliesrekening
- 69 Geconsolideerd overzicht van het totaalresultaat
- 70 Geconsolideerde balans
- 72 Geconsolideerd kasstroomoverzicht
- 73 Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening
- 109 Vennootschappelijke balans van Imtech N.V.
- 110 Vennootschappelijke winst- en verliesrekening van Imtech N.V.
- 111 Toelichting op de vennootschappelijke balans en de winst- en verliesrekening van Imtech N.V.

115 OVERIGE GEGEVENS

- 115 Accountantsverklaring
- 115 Onafhankelijkheidsverklaring
- 116 Statutaire bepaling inzake winstbestemming
- 116 Voorstel tot winstbestemming
- 116 Bijzonder statutair recht inzake zeggenschap

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

Van dit jaarverslag is een Engelse versie beschikbaar.

An English translation of this annual report is available.



IMTECH GAAT VOOR DE TOP

De markt van technologie ontwikkelt zich positief. Door te investeren in technologie kunnen bedrijfsleven, overheid en non-profitorganisaties beter hun doelstellingen behalen. Ook levert technologie steeds vaker een bijdrage aan de toenemende vraag naar duurzame technologische oplossingen die bijvoorbeeld bijdragen aan een lager energieverbruik, minder uitstoot van milieuvriendelijke stoffen, betere mobiliteit en hogere veiligheid. Imtech is hard op weg om één van de sterkste technische dienstverleners te worden, in Europa en in de mondiale maritieme markt. 2006 was voor Imtech een uitstekend jaar. Op alle fronten werden de in eerdere jaren behaalde resultaten overtroffen. Dit vormt het bewijs dat de gevolgde strategie van Imtech succesvol is. Als de economische omstandigheden zich positief ontwikkelen, dan is Imtech in staat snel te groeien. De propositie van Imtech – totaaloplossingen door de combinatie van elektrotechniek, ICT en werktuigbouw – slaat aan. Steeds meer klanten weten ons te vinden; in 2006 maar liefst 12.000. De toegevoegde waarde groeit en de koers van het aandeel steeg sterk in 2006. Imtech gaat voor de top, zowel in onze propositie als strategie, klanten én mensen!

Dit is dan ook het thema van dit jaarverslag.

	2006	2005	2004	2003 ⁵	2002 ⁵
Totaal opbrengsten	2.839	2.379	2.016	2.126	1.977
EBITA	113,3	86,3	72,0 ⁴	73,9	68,4 ⁶
EBIT	108,8	83,2	70,7 ⁴	70,8	66,7 ⁶
Orderportefeuille	2.924	2.396	2.132	2.086	2.088
EBITA-marge	4,0%	3,6%	3,6% ⁴	3,5%	3,5% ⁶
Aantal medewerkers	16.362	14.519	12.836	13.100	13.780
Nettoresultaat ²	68	51	44 ⁴	44	42
Nettoresultaat ²	68	51	36	44	42
Kasstroom	92	73	55	67	65
Eigen vermogen ultimo boekjaar ²	329	288	265	311	295
Nettokaspositie	-25	102	92	124	132
Nettorendement eigen vermogen per 1/1 ²	23,5%	19,2%	14,2%	14,9%	14,7%
Nettorendement gemiddeld eigen vermogen ²	21,9%	18,4%	13,9%	14,5%	14,4%
Eigen vermogen : balanstotaal	0,21	0,22	0,25	0,34	0,33
Lang vermogen : totaal vaste activa	1,55	1,88	2,25	3,00	3,05
Vlottende activa : kortlopende verplichtingen	1,18	1,29	1,41	1,69	1,69
Rentedekking	9,9	7,3	8,9	11,5	13,3
Aantal uitstaande aandelen in miljoenen (ultimo boekjaar)	26,2	26,1	26,0	25,9	25,8
Aantal uitstaande aandelen in miljoenen (gemiddeld)	26,3	26,2	25,9	25,8	25,8
Per aandeel van 2,40 euro nominaal					
Kasstroom ^{2,3}	3,50	2,78	2,13	2,61	2,50
Nettowinst voor amortisatie en impairment van immateriële activa ^{2,3}	2,75	2,06	1,75 ⁴	1,82	1,68
Nettowinst ^{2,3}	2,58	1,94	1,39	1,70	1,61
Eigen vermogen ²	12,54	11,05	10,17	12,02	11,44
Dividend	1,07	1,07	1,07	1,07	1,07
Pay-out	41%	55%	63% ⁴	63%	66%

¹ Imtech in haar huidige vorm heeft een korte historie, derhalve is een tienjarenoverzicht niet representatief.

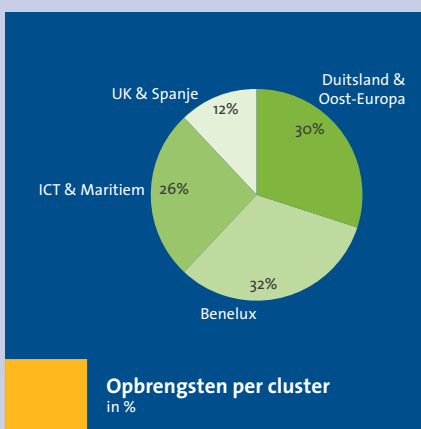
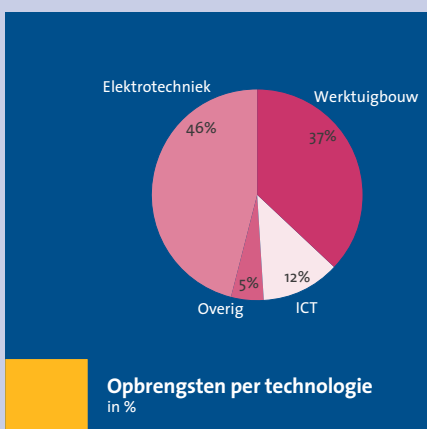
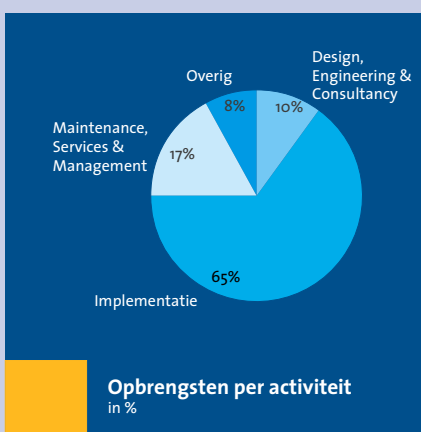
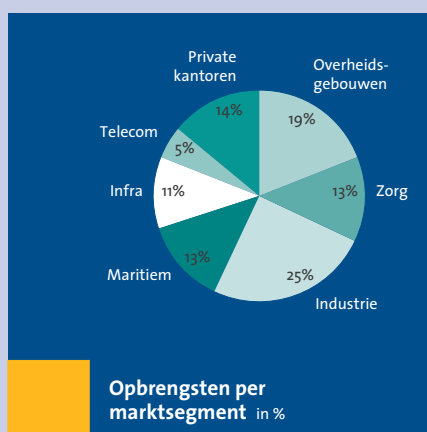
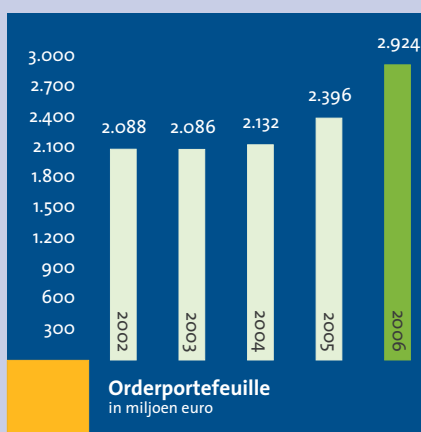
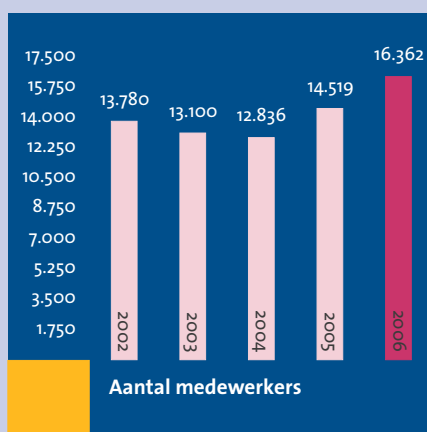
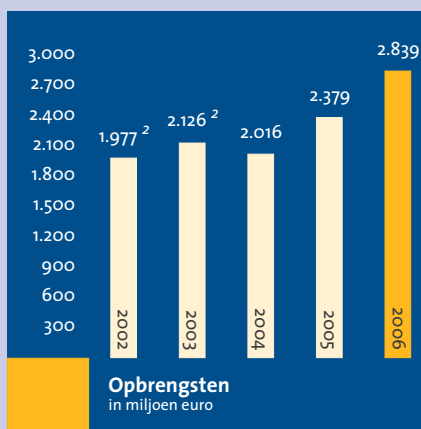
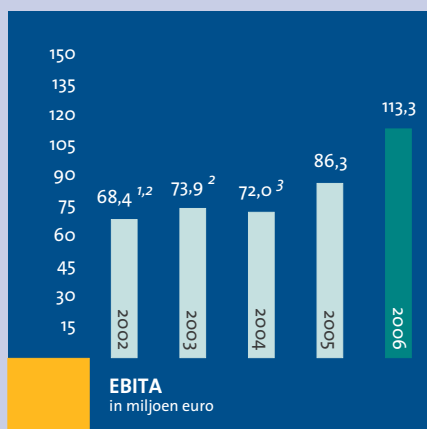
² Toe te rekenen aan eigen aandeelhouders.

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 toegepaste verslaggevingsstandaarden (NL GAAP).

⁶ De cijfers over 2002 zijn voor vergelijkingsdoeleinden aangepast. Voorheen verantwoorde buitengewone baten en lasten worden niet meer als zodanig aangemerkt.



¹ Voor vergelijkingsdoeleinden aangepast.

² Op basis van NL GAAP.

³ Voor bijzondere last inzake overtreding Nederlandse Mededingingswet.

■ INFORMATIE OVER HET AANDEEL IMTECH

■ Beurzen	Euronext, Amsterdam / Seaq, Londen / Xetra, Frankfurt
■ Industrie	Engineering Contractors (classificatienummer FTSE: 20-264)
■ Aantal geplaatste aandelen	26.886.549
■ Aantal uitstaande aandelen	26.228.563

AANDELEN

Het maatschappelijk kapitaal bestaat uit 120 miljoen aandelen op naam, verdeeld in 40 miljoen gewone, 20 miljoen financieringspreferente, en 60 miljoen preferente aandelen, elk met een nominale waarde van 2,40 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 116. Het geplaatste kapitaal bedraagt 26.886.549 gewone aandelen, die volledig zijn volgestort en via het girale systeem worden verhandeld. Aan de Stichting Imtech is een optie-recht toegekend op de preferente aandelen (zie hoofdstuk Corporate Governance). 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.

DIVIDEND

Het dividendbeleid is 40% van het nettoresultaat uit te keren. Voorgesteld wordt een dividend in contanten van 1,07 euro per aandeel. De winstuitkering bedraagt 41%. Het dividendrendement op basis van de slotkoers 2006 bedraagt 2,2% (2005: 3,9%).

HET AANDEEL IN 2006

<i>in euro</i>	2006	2005	2004
Koers hoog	48,35	30,62	26,17
Koers laag	27,65	23,50	16,65
Koers slot	48,14	27,50	25,95
Dividendrendement op slotkoers	2,2%	3,9%	4,1%
Koerswinstverhouding (ultimo boekjaar)	18,7	14,1	18,7
Beursomzet (gemiddeld aantal per dag)	59.755	37.905	37.164
Aantal uitstaand (ultimo boekjaar)	26.228.563	26.080.436	26.049.549
Aantal uitstaand (gemiddeld)	26.252.194	26.150.651	25.948.716

GROOTAANDEELHOUDERS

De bij Imtech laatst bekende stand van zaken betreffende de aangemelde belangen op basis van de Wet Melding Zeggenschap is:

■ ING Groep N.V.	10,0%
■ Fortis Utrecht N.V.	6,1%
■ Navitas B.V.	5,8%
■ AVIVA Plc / Delta Lloyd Verzekeringsgroep N.V.	5,2%
■ Delta Deelnemingen Fonds N.V.	5,2%

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

LIQUIDITY PROVIDERS

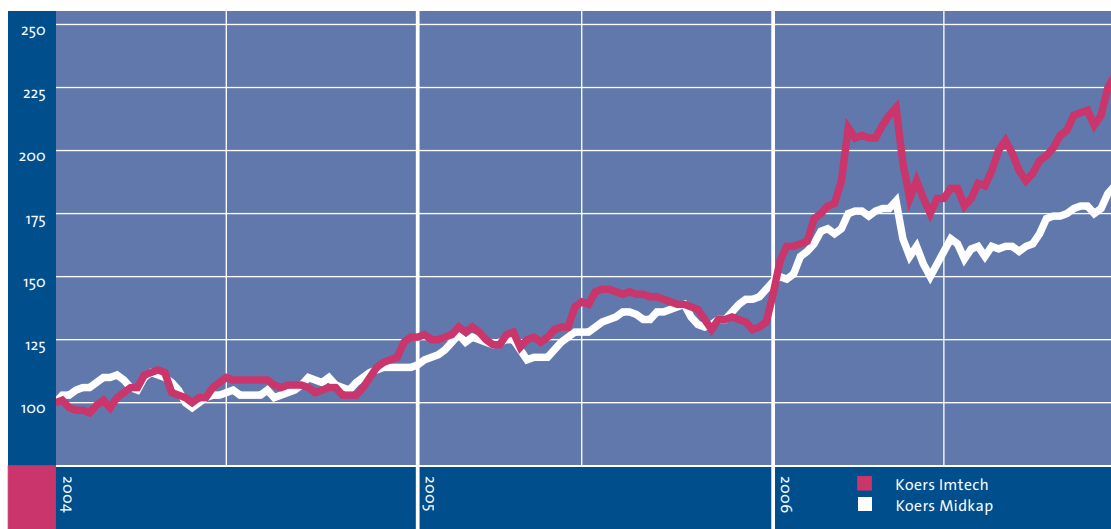
ABN AMRO Bank, F. van Lanschot Bankiers, ING Bank, Rabo Securities en Kempen & Co. treden op als Liquidity Providers voor het aandeel Imtech.

OPTIE- EN AANDELENREGELING, INKOOP AANDELEN

Imtech kent een personeelsoptieregeling, waarbij aan een aantal leidinggevende functionarissen opties op gewone aandelen worden verleend (zie website en pagina 86 e.v.). Deze rechten worden ter discretie van de Raad van Bestuur toegekend, onder goedkeuring van de Raad van Commissarissen voor wat betreft het totale aantal, de looptijd (met inbegrip van blokkeringsperiode) en de uitoefenprijs. Daarnaast is er een aandelenregeling ten

Koersverloop aandeel Imtech ten opzichte van de Midkap-index

(januari 2004 t/m december 2006 op basis van gemiddelde weekkoersen)



behoefte van de leden van de Raad van Bestuur (zie website en pagina's 88 en 89). Op voorstel van de Honoreringscommissie bepaalt de Raad van Commissarissen jaarlijks het aantal voorwaardelijk en definitief toe te kennen aantal aandelen overeenkomstig het Bezoldigingsbeleid.

In het verslagjaar zijn er 210.873 aandelen ingekocht ter dekking van de verplichtingen uit hoofde van toegekende opties aan werknemers, alsmede ter dekking van voorwaardelijk toegekende aandelen aan de Raad van Bestuur. In 2006 zijn 359.000 opties uitgeoefend. Het aantal ingekochte aandelen ultimo 2006 bedroeg 657.986 (2005: 806.113).

INVESTOR RELATIONS

In 2006 is een groot aantal presentaties gegeven aan analisten, institutionele en particuliere beleggers. In juni hield Imtech een presentatie in het kader van de jaarvergadering van de NCVB (Nederlandse Centrale Vereniging van Beleggingsstudieclubs). Aansluitend werd een bezoek gebracht aan het World Trade Center (WTC) in Amsterdam, waar Imtech verantwoordelijk is voor het technologische onderhoud. Voor aandeelhouders en geïnteresseerden organiseerde Imtech in oktober een Beleggersdag in het Luxor Theater in Rotterdam (waar Imtech verantwoordelijk was voor de complete technische infrastructuur) met aansluitend een bezoek aan haar maritieme vestiging in Rotterdam. Voor financiële analisten organiseerde Imtech in Londen een analistenbijeenkomst. Hierbij kwamen zowel de opbouw van de positie van Imtech in de UK als relevante marktontwikkelingen aan de orde en werd een rondleiding verzorgd in zowel het hoofdkantoor van Roche (waarin Imtech alle technologische oplossingen heeft verzorgd) als het luxe warenhuis Fortnum & Mason (waar

Imtech verantwoordelijk is voor een technologische renovatie). Op de Imtech-website (www.imtech.eu) kan uitgebreide informatie worden gevonden over strategie, persberichten, analistenpresentaties, financiële data en een webcast van de presentatie van haar (half)jaarcijfers.

INTERN REGLEMENT INZAKE VOORWETENSCHAP

Binnen Imtech is een reglement inzake de melding en reglementering van transacties in effecten Imtech N.V. van kracht voor de Raad van Commissarissen, Raad van Bestuur, Directieraad en overige daartoe aangewezen personen (onder wie stafmedewerkers), het management van de werkmaatschappijen en een aantal vaste adviseurs. Dit reglement is per 1 januari 2007 aangepast aan de huidige regelgeving. De Secretaris van de Vennootschap is aangesteld als Compliance Officer en is belast met het toezicht op de naleving hiervan.

FINANCIËLE AGENDA

- | | |
|---------------------|--|
| ■ 10 april 2007: | Algemene Vergadering van Aandeelhouders |
| ■ 12 april 2007: | Notering ex-dividend |
| ■ 18 april 2007: | Betaalbaarstelling dividend |
| ■ 21 augustus 2007: | Publicatie halfjaarcijfers 2007, persconferentie en analistenbijeenkomst |
| ■ 26 februari 2008: | Publicatie jaarcijfers 2007, persconferentie en analistenbijeenkomst |
| ■ 10 april 2008: | Algemene Vergadering van Aandeelhouders |

■ IMTECH-COMPETENTIEPIRAMIDE

De strategische kerncompetenties van Imtech kunnen het best wordt geïllustreerd aan de hand van de Imtech-competentiepiramide, die hieronder 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;
- **Vijf activiteiten:** consultancy, engineering, implementatie, maintenance services en maintenance management;
- **Vijf markten:** utiliteit, industrie, infra, maritiem en telecom.

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 voorstuwing, energietechniek, integrale veiligheid, gebouwbeheersing, toegangstechnologie, systeemtechnologie, verkeersmanagement, vermogenslektronica.

Bij **ICT** gaat het om het complete ICT-traject, onder andere: software services (door onder meer samenwerking met IBM en Microsoft), besturingstechnologie, platformautomatisering, data- en telecommunicatie, Data Modelling, ICT-infrastructuren, storage, virtualisatie, infra-automatisering, internet- en intranet-applicaties, logistieke automatisering, technische automatisering, robotisering, satellietcommunicatie en simulatie.

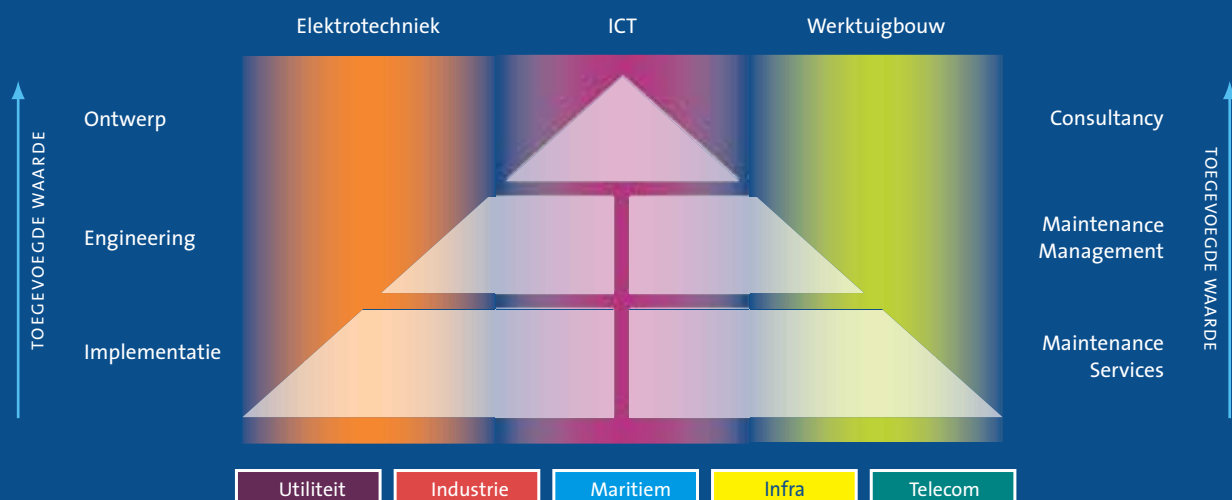
Bij **werktuigbouw** gaat het om het complete scala aan lucht-, klimaat- en energie-oplossingen, onder meer HVAC (Heating, Ventilation and Air Conditioning), koude- en warmteopslag, energiemanagement, Energy Contracting, warmtetechnologie, sprinklertechnologie, cleanroomtechnologie, piping, processtechnologie, brandbluistechnologie en werktuigbouwkundige (proces)installaties.

De **activiteiten** omvatten de volledige procesgang: van 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 milieubewaking). Imtech biedt totaaloplossingen met hoge (meetbare) 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 prestatiecontracten, Design & Construct (D&C), Design Build Finance & Operate (DBFO) en Design, Build & Maintain (DBM) met eventuele financiële participatie. Consultancy, engineering, projectmanagement en Publiek Private Samenwerking (PPS) kunnen deel uitmaken van de aangeboden dienstverlening.

Imtech is actief op **vijf markten**:

- **Utiliteit:** alle gebouwen: computer-, data- en distributiecentra, kantoren, laboratoria, luchthavens, musea, parkeergarages, penitentiaire inrichtingen, leisure centra, stadions, stations, universiteiten en (hoge)scholen, winkelcentra, ziekenhuizen en zorginstellingen;
- **Industrie:** een concentratie op de auto-industrie, chemie en petrochemie, energie- en milieumarkt, farmacie, machinebouw, olie & gas, veevoederindustrie, vliegtuigindustrie, voedings- en genotmiddelenindustrie;
- **Infra:** mobiliteit en verkeersmanagement (op de weg en in het water, inclusief tunnels, bruggen en sluizen), luchthaveninfrastructuur, rail (spoor, tram en metro), transport- en distributienetten, verlichting, verkeersmanagement, (afval)waterzuivering en -management;
- **Maritiem:** marineschepen (fregatten, korvetten, patrouillevaartuigen en onderzeeboten), passagiersschepen, koopvaardijsschepen, luxe (mega)jachten en speciale schepen als bagger-, hef- en werkschepen;
- **Telecom:** alle netwerkoplossingen in onder andere mobiele, draadloze en vaste netwerken in telecom en broadcasting voor transmissie van data, beeld of spraak.

De strategische competentiepiramide van Imtech: toegevoegde waarde door integrale en multidisciplinaire totaaloplossingen.



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 Nederland

Building Services
Imtech Projects Noord-Oost B.V.
Imtech Utiliteit West B.V.
Imtech Projects Zuid B.V.
Imtech Maintenance B.V.
Imtech Projects Special Contracting
& Special Products
Imtech Sprinkler Technology
Imtech Projects Telecom (Mobile Solutions)
Imtech Measurement Solutions /
Imtech Energy Services

Industrial Services

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

Imtech Infra B.V.

- Imtech Nettenbouw
- Imtech Infratechniek
- Imtech Infra Rail
- Imtech Infra Data B.V.
- Imtech Infra Telecom (Fixed Solutions)
- 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
Imtech ICT Deutschland GmbH (Networks)
Imtech Telecom 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. (Tschechien)

Markten					Competenties		
Utiliteit*	Industrie	Infra	Maritiem	Telecom	Elektrotechniek	ICT	Werktuigbouw
							
							
							
							
							
							
							
							
							

UK & SPANJE

Imtech UK

Meica Services Ltd.
Meica Process Ltd.
Goodmarriott & Hursthouse Ltd.

Imtech España

Imtech España Projects S.L.
Imtech Intesa S.A.
Imtech Novocalor S.A.
Imtech Sertec S.L.U.
Imtech Mavisa S.A.

ICT & MARITIEM

Imtech ICT

Imtech ICT Consultancy B.V.
BrightHouse Management B.V.
Imtech ICT Information Technology B.V.
Imtech ICT Business Solutions
Imtech ICT Technical Systems
Imtech ICT Dynamic Solutions
Eniac B.V.
Imtech ICT Communications Solutions B.V.
Imtech ICT Brocom B.V.
Imtech Telecom B.V.
BEEP! Easy Mobile Tickets B.V. (49%)

Fritz & Macziol

Fritz & Macziol GmbH Deutschland
Infoma Software Consulting GmbH
Fritz & Macziol GmbH (50%) Österreich
Rosenheim AG Schweiz
Fritz & Macziol Asia Inc.

Imtech Marine & Offshore

Imtech Marine & Offshore B.V.
Imtech Marine & Offshore Ltd. (UK)
Imtech Marine & Offshore S.A.S. (France)
HDW-Hagenuk Schiffstechnik GmbH
HDW-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

Radio Holland Group B.V.
Radio Holland Netherlands B.V.
Sailtron B.V.
Venteville B.V.
Radio Holland Content@Sea B.V.

Imtech Technology

Saval B.V.
Knowsley Ltd.
Ventilex B.V.
Imtech Toegangstechniek B.V.
WPS Parking Systems B.V.

[illegible]

* Inclusief zakelijke dienstverlening.

■ VOORWOORD RAAD VAN BESTUUR

ALLE GROEISIGNALEN STAAN OP GROEN

2006 was voor Imtech N.V. een uitstekend jaar. De EBITA nam sterk toe tot 113,3 miljoen euro (een toename van 31,2%). Na de minder gunstige jaren 2003 – 2005, met groei onder moeilijke marktomstandigheden, blinkt Imtech in 2006 uit door hoge autonome groei, aanzienlijke versterking met goede overnames en een hoge orderportefeuille.

Eind 2005 zagen we al dat de voor Imtech relevante geografische en technologische markten in Europa zich positief ontwikkelden. Door onze strategie én de bereikte samenstelling van ons activiteitenportfolio in Europa zijn we in staat gebleken hier goed van te profiteren. In januari 2006 meldden we dat we veel vertrouwen hadden in dat jaar en dat Imtech de komende jaren op weg was naar een autonome groei van de EBITA tussen vijf en tien procent (2005: 3,1 procent). Met een autonome groei van 13,3 procent komen we ruim boven deze verwachting uit, hetgeen een goede prestatie is.

De markt van technologie in Europa ontwikkelt zich positief. Door te investeren in technologie kunnen bedrijfsleven, overheid en non-profitorganisaties beter hun doelstellingen behalen. Omdat Imtech in staat is totaaloplossingen te bieden door elektrotechniek, ICT en werktuigbouw te combineren, kunnen we van deze trend goed profiteren. Ook blijkt Imtech steeds vaker in staat om tegemoet te komen aan de toenemende vraag naar duurzame technologische oplossingen die bijvoorbeeld bijdragen aan een lager energieverbruik, minder uitstoot van milieuvervuilende stoffen, betere mobiliteit en hogere veiligheid. Deze groei is duidelijk zichtbaar aan de opbrengsten, die inclusief acquisities met 19,3 procent belangrijk toenamen tot 2.839 miljoen euro. Een belangrijker groei-indicator is de orderportefeuille die met 22,0 procent sterk toenam tot 2.924 miljoen euro. De aanwezige winstpotentie in de orderportefeuille is van betere kwaliteit, hetgeen vertrouwen geeft.

STRATEGIE EN MARKTBENADERING: STERK GROEI TRACKRECORD

Als multidisciplinaire technische dienstverlener biedt Imtech een breed en sterk portfolio, verdeeld over zowel een geografische groeias als over een technologische groeias. In de geografische groeias is sprake van steeds verder toenemende activiteiten in België, Duitsland, Nederland, Luxemburg, Oost-Europa, Spanje en de UK. In beperkte mate vindt op projectbasis en veelal via bestaan-



de klanten vanuit deze landen ook export naar buiten Europa plaats. In de technologische groeias bevinden zich de Europese ICT-activiteiten en (deels) mondiale activiteiten in de markten van Technology en Maritiem. In de maritieme markt behoort Imtech inmiddels tot de mondiale top-vijf.

Binnen dit portfolio is de focus mede gericht op intensivering van de interne samenwerking, waardoor additionele groei wordt bereikt, bijvoorbeeld op het gebied van energie. Hierin excelleert Imtech met langdurige contracten voor energiemanagement, innovatieve toepassingen, het aanwenden van alternatieve energiebronnen (bijvoorbeeld biomassacentrales) en decentrale energievoorzieningen.

Het succes van de Imtech-strategie is evident: een sterk trackrecord met substantiële groeicijfers, autonoom én door integratie van succesvolle overnames. Imtech is hard op weg één van de sterkste partijen te worden in de markt van technische dienstverlening in Europa en de mondiale maritieme markt. Het brede portfolio, de bereikte schaal-grootte, de intensieve samenwerking met klanten én de hoge toegevoegde waarde maken dat Imtech zich op een hoger niveau in de markt positioneert. Teneinde het Imtech-succes ook in de komende jaren te kunnen continueren en onze groeiambitie voor de toekomst duidelijk te onderbouwen, bevinden we ons thans in een proces van vaststelling van de strategie voor de jaren 2008 – 2012.

MARKTEN EN MARKTPOSITIES

In de Benelux herstellde de markt zich. Vooral in Nederland en dan met name in de markten van utiliteit en industrie. Kennis van primaire en secundaire processen van klanten wordt gecombineerd met technologische kennis. Dit blijkt de beste aanpak voor de toekomst. Het feit dat Shell het volledige technologische onderhoud voor haar omvangrijke locaties in Pernis en Moerdijk (een contract ter waarde van 300 miljoen euro) aan Imtech gunde, is hier een

goed voorbeeld van. Hierbij kwam de gedane versterking van de werktuigbouwkundige onderhoudsactiviteiten prima van pas. Imtech is hierdoor beter in staat in te spelen op de groeiende marktbehoefte om complete (maintenance) projecten te kunnen uitvoeren. In de inframarkt bleef het herstel achter, mede door het als 'complex en lastig' te omschrijven project voor technologische oplossingen in de vijf tunnels van de Betuweroute. In België wordt Imtech steeds vaker gezien als een sterke onderneming. De gestage groei van de afgelopen jaren werd hier opnieuw voortgezet. Ook Luxemburg ontwikkelde zich voor Imtech wederom positief.

In Duitsland is Imtech een sterke speler met omvangrijke activiteiten. De Duitse technologiemarkten kruipen langzaam maar zeker uit het dal. Doordat Imtech zich op groei-markten richt als industrie, energie, luchthavens en technologische renovatie werd wederom vooruitgang geboekt. Vanuit Duitsland, maar ook vanuit Nederland, is Imtech succesvol actief in Oost-Europa.

De UK en Spanje ontwikkelden zich in 2006 opnieuw goed. In de UK was 2006 voor Imtech een jaar van stevige EBITA-groei. Steeds vaker is Imtech hier herkenbaar met een goede performance en een op groei gerichte strategie. Het feit dat de Olympische Spelen in 2012 naar Londen komen, genereert nu al positieve spin-off. In Spanje is in de utiliteit de scope verbreed zowel door een bredere bewerking van deelsegmenten (kantoren, hotels, winkelcentra, renovatie en maintenance) als door een grotere geografische actieradius. Dit creëert een betere uitgangspositie voor groei. In de Spaanse industriële markt is sprake van voortgaande groei en uitstekende samenwerkingsrelaties met grote opdrachtgevers, vooral in (petro)chemie en staalindustrie.

In de markt van ICT & Maritiem werd goede progressie geboekt. Positief was de versterking van de maritieme activiteiten door overname van Radio Holland Group, een sterke internationale speler in maritieme communicatie, automatisering en navigatie. Ook werd een meerderheidsbelang in Tess (maritiem servicebedrijf in Florida, USA) verworven, waardoor de positie op de markt voor luxe (mega)jachten toenam. Bovendien ontwikkelen bepaalde maritieme deelmarkten zich positief, onder andere olie en gas en luxe (mega)jachten. Ook positief was de versterking van de ICT-activiteiten door overname van Fritz & Macziol, een top-tien-speler en een groeibriljant op de Duitse ICT-markt. Hiermee kwam – naast Nederland – niet alleen een

tweede ICT-thuismarkt tot stand, maar werden ook de toch al stevige samenwerkingsverbanden met ICT-wereldmarktleiders IBM en Microsoft verder versterkt. Dit is belangrijk, want de Imtech-oplossingen worden in toenemende mate gedomineerd door ICT. Het aantal ICT'ers binnen Imtech neemt dan ook toe en daarmee de toegevoegde waarde. De Nederlandse ICT-activiteiten lieten duidelijke progressie zien en konden goed profiteren van het gunstige investeringsklimaat. De Technology-activiteiten deden het goed, met name die op het gebied van toegangs- en procestechnologie.

TOEKOMST

De vooruitzichten voor 2007 geven aanleiding tot optimisme. Alle groeisignalen staan op groen. In de Benelux zal de economische groei verder doorzetten, hetgeen leidt tot additionele investeringen in technologie. Verwacht wordt dat ook de inframarkt een positiever beeld geeft. In Duitsland is duidelijk sprake van aantrekkende investeringen, waarvan de omvangrijke Imtech-portfolio over de volle breedte kan profiteren. In de UK en Spanje blijft de marktsituatie gunstig. De goede positionering in de markten voor ICT & Maritiem biedt eveneens uitzicht op verdere groei. Om deze groei veilig te stellen zal Imtech vol inzetten op het werven van technische specialisten. Diverse campagnes en acties zijn in voorbereiding.

Het jaar 2007 zien we positief tegemoet. Ook al omdat we in lijn met onze strategie op zoek blijven naar bedrijven met goede posities in technologische groeimarkten, die we door overname(s) aan ons portfolio kunnen toevoegen.

Samenvattend verwachten wij voor 2007 een verdere toename van de EBITA door autonome groei en acquisities.

Gouda, 28 februari 2007



Dr. Ir. R.J.A. (René) van der Bruggen, voorzitter



Mr. B.R.I.M. (Boudewijn) Gerner

■ BERICHT VAN DE RAAD VAN COMMISSARISSEN

Hierbij bieden wij de aandeelhouders de door de Raad van Bestuur opgestelde jaarrekening over het boekjaar 2006 ter vaststelling aan. Deze jaarrekening is gecontroleerd en van een goedkeurende verklaring voorzien door KPMG Accountants N.V. ('KPMG'). Wij adviseren aandeelhouders de jaarrekening vast te stellen. De statutaire winstbestemming staat vermeld op pagina 116. Na overleg met de Raad van Bestuur stellen wij voor het dividend over 2006 per gewoon aandeel vast te stellen op 1,07 euro in contanten (een winstuitkering van 41%) en een bedrag van 39,6 miljoen euro toe te voegen aan de reserves.

In het verslagjaar hebben wij in zes vergaderingen de Raad van Bestuur met advies terzijde gestaan en, met inachtneming van de belangen van de 'stakeholders', toezicht gehouden op het beleid van de Raad van Bestuur en op de algemene gang van zaken binnen Imtech. De Audit Commissie kwam tweemaal bijeen, de Honoreringscommissie driemaal en de Benoemingscommissie tweemaal. De aanwezigheid van commissarissen bij al deze vergaderingen was nagenoeg volledig. Aan de twee overlegvergaderingen met de Centrale Ondernemingsraad, waarin speciale thema's werden behandeld ('procurement als strategisch instrument' en 'van vergrijzing naar vergroening van de personeelsbezetting'), werd steeds door twee leden van onze Raad deelgenomen.

In 2006 is Imtech verder versterkt conform de daartoe vastgestelde 'strategische blauwdruk'. Daartoe werden – naast diverse kleinere acquisities – belangrijke stappen gezet met de overnames van Radio Holland Group (internationale specialist in maritieme satelliet- en radiocommunicatie, automatisering en navigatie), Fritz & Macziol (ICT-dienstverlener in Duitsland) en de industriële werktuigbouwkundige onderhoudsactiviteiten van zowel Emmtec Services als A. Hak Industrie, met in totaal circa 1.400 medewerkers en opbrengsten van circa 350 miljoen euro op jaarbasis. Imtech blijft zich succesvol richten op nieuwe productmarktcombinaties, bijvoorbeeld zorg, veiligheid en energiemanagement, door haar competenties (elektrotechniek, ICT, werktuigbouw) gebundeld aan te bieden. In het verslagjaar werd een aanvang gemaakt met de voorbereiding van de 'strategische blauwdruk' 2008 – 2012. Uitgangspunt blijft het creëren van aandeelhouderswaarde op de lange termijn.

Voorts werd aandacht besteed aan de operationele gang van zaken en de beheersing van risico's, het opvolgen van

de aanbevelingen uit de onderzoeken naar de interne controle alsmede de invloed van de economische omstandigheden op de markten waarop Imtech actief is.

Op het personele vlak werd gesproken over Management Development. Ook het (eigen) functioneren van zowel de Raad van Commissarissen als de Raad van Bestuur en hun leden werd geëvalueerd in een vergadering buiten aanwezigheid van de Raad van Bestuur.

Het bezoldigingsbeleid heeft ten doel om gekwalificeerde en ervaren bestuurders met bedrijfstak-ervaring aan te trekken, te motiveren en te behouden. De beloningsstructuur is gericht op een optimale verhouding tussen de korte termijn resultaten van de onderneming en haar doelen voor de langere termijn. De hoofdlijnen van het door aandeelhouders in 2006 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 40% respectievelijk 50% op de korte termijn (één jaar) en voor 60% respectievelijk 50% op de lange termijn (drie jaar);



Technologisch onderhoudscontract Shell: 300 miljoen euro

Tot en met 2011 verzorgt Imtech voor de raffinaderijen van Shell in Pernis en

Moerdijk preventief en correctief onderhoud, upgrading, turnarounds, stops en modificaties, het grootste multidisciplinaire industriële onderhoudscontract in Nederland.

- doelstellingen voor het variabel inkomen korte termijn liggen op het vlak van EBITA-groei (50%), omzetgroei (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 uitgekeerde 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 blokkeerperiode 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.

In 2006 zijn de functies van de Raad van Bestuur geëvalueerd en opnieuw gewogen op functiezwarte. Gezien de groei en ontwikkeling van de onderneming is de functiezwarte op een hoger niveau vastgesteld. Als gevolg hiervan is per 1 januari 2006 het basissalaris van de Voorzitter Raad van Bestuur met 5% verhoogd en vastgesteld op 490.800 euro. Het basissalaris van de CFO is met 13% verhoogd naar 351.900 euro.

Het behaalde niveau variabel beloning korte termijn 2005 (uitbetaald in 2006) bedraagt voor de Voorzitter Raad van Bestuur 66% van het basissalaris 2005 ('at target' 47%) 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 omzetgroei.

Ten behoeve van het variabele inkomen lange termijn werden in 2006 aan de Voorzitter Raad van Bestuur 9.032

aandelen en aan de CFO 3.091 aandelen voorwaardelijk toegekend.

De Raad van Commissarissen stelt voor het bezoldigingsbeleid voor zijn College te wijzigen. Bij het wijzigen van het vergoedingsniveau is met behulp van de Hay Group een vergelijking gemaakt met een aantal Nederlandse bedrijven uit voornoemde peer group en vergelijkbare ondernemingen. Uit het onderzoek is gebleken dat het vergoedingsniveau aanzienlijk is achtergebleven. De groei van de onderneming, de toegenomen eisen, verantwoordelijkheden en complexiteit alsmede bovengenoemde marktontwikkelingen rechtvaardigen naar de mening van de Raad van Commissarissen een aanpassing van de vergoedingen. Het gewijzigde bezoldigingsbeleid en de gewijzigde vergoedingen worden ter goedkeuring voorgelegd aan de Algemene vergadering van Aandeelhouders in de aanstaande jaarlijkse vergadering. Vergoedingen in de toekomst zullen gebaseerd zijn op het mediaanniveau van vergelijkbare ondernemingen (Hay Group database) en om de twee à drie jaar worden geëvalueerd. De bestaande indexatie (CAO-lonen) komt te vervallen.

In de Aandeelhoudersvergadering van 11 april 2006 werd de heer Van Tooren benoemd voor vervulling van de vacature door het aftreden van de heer Jacobs en werd de heer Van Amerongen herbenoemd (beiden voor een periode van vier jaar). De heer Van der Meer volgde de heer Jacobs op in zijn functie als voorzitter van de Raad van Commissarissen en verwisselde diens functie van voorzitter voor lid van zowel de Honoreringscommissie als de Benoemingcommissie. Van beide commissies werd de heer Van Tooren benoemd tot voorzitter.

Voorts werd in deze vergadering kennis gegeven van het in 2007 volgens rooster aftreden van de heer De Vries en mevrouw De Boer. De heer De Vries is gezien het feit dat hij twaalf jaar zitting heeft gehad in de Raad van Commissarissen niet voor herbenoeming beschikbaar. De Raad van Commissarissen spreekt zijn grote waardering uit voor de wijze waarop de heer De Vries zijn deskundigheid heeft ingezet ten bate van Imtech.

Mevrouw De Boer heeft zich verkiesbaar gesteld en wordt conform de aanbeveling van de Centrale Ondernemingsraad door de Raad van Commissarissen voorgedragen voor herbenoeming voor een periode van vier jaar. Voor vervulling van de vacature door het aftreden van de heer De Vries

draagt de Raad van Commissarissen conform de aanbeveling van de Centrale Ondernemingsraad de heer Vermeend voor benoeming voor een periode van vier jaar voor. De benoeming van de heer Vermeend is in het belang van de vennootschap, gezien zijn kennis van financiële en fiscale verslaglegging en ervaring op het gebied van maatschappelijke ontwikkelingen, de informatiseringsbranche en het internationaal ondernemen, waarmee hij zal kunnen bijdragen aan de bestuursstrategie van de onderneming. Zowel mevrouw De Boer als de heer Vermeend zullen als vertrouwenscommissaris voor de overlegorganen optreden.

In het verslagjaar werd door de aandeelhouders besloten het gemitigeerde structuurregime op de vennootschap toe te passen, waardoor de leden van de Raad van Bestuur niet langer door de Raad van Commissarissen worden benoemd, maar door de Algemene vergadering van Aandeelhouders op basis van een bindende voordracht door de Raad van Commissarissen.

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 kwartaal-, halfjaar- en jaarcijfers besproken (wat betreft de halfjaar- en jaarcijfers in aanwezigheid van KPMG), alsmede de rapportages van KPMG, de jaarverwachting en de begroting voor 2007. Blijvende aandacht werd geschonken met name door de Audit Commissie aan risicomanagement, de voorzieningen, het werkkapitaal en de kaspositie. Regelmatig werden de rapporten van analisten over Imtech besproken.

De profielschets waarborgt specifieke deskundigheid ten aanzien van de aard van de onderneming en haar activiteiten. 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.

De leden van de Raad van Commissarissen zijn onafhankelijk van Imtech. Er zijn geen transacties waarbij tegenstrijdige belangen van commissarissen of bestuurders spelen.

KPMG heeft aan ons gerapporteerd over haar onafhankelijkheid ten opzichte van Imtech. In dit kader is onder meer aandacht besteed aan 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.

Wij danken de Raad van Bestuur en alle medewerkers voor de in het afgelopen jaar geleverde prestatie.

Gouda, 28 februari 2007

namens de Raad van Commissarissen

Ir. R.M.J. (Rudy) van der Meer, voorzitter

Prof. Dr. B. (Bert) de Vries, vice-voorzitter



Raad van Commissarissen, v.l.n.r.: Prof. Dr. B. (Bert) de Vries, Drs. G.J. (Dien) de Boer, Drs. P.J. (Peter) Groenenboom, Drs. A. (Harry) van Tooren, Ir. R.M.J. (Rudy) van der Meer en E.A. (Eric) van Amerongen.

KERNPUNTEN

- 2006 uitstekend jaar voor Imtech:
 - EBITA: 113,3 miljoen euro, + 31,2% (autonoom + 13,3%)
 - Totaal opbrengsten: 2.839 miljoen euro, + 19,3% (autonoom + 7,2%)
 - Operationele EBITA-marge: 4,5% (2005: 4,1%)
 - Nettowinst: 67,7 miljoen euro, + 33,1%
 - Winst per aandeel voor amortisatie en impairment van immateriële activa: 2,75 euro, + 33,5%
- Orderportefeuille 2006 neemt met 22,0% sterk toe tot 2.924 miljoen euro en is van goede kwaliteit
- Vooruitzichten 2007: verdere toename van de EBITA door autonome groei en acquisities

Kerngegevens 2004 – 2006

in miljoen euro

	2006	2005	2004
Opbrengsten	2.839	2.379	2.016
EBITA	113,3	86,3	72,0 *
Operationele EBITA-marge	4,5%	4,1%	4,1% *
Nettowinst	67,7	50,8	44,0 *
Orderportefeuille	2.924	2.396	2.132
Werkzaam vermogen, exclusief geldmiddelen	542	362	338
Aantal medewerkers per 31 december	16.362	14.519	12.836

* Vóór bijzondere last inzake overtreding Nederlandse Mededingingswet.

2006: UITSTEKEND JAAR, STRATEGIE BETAALT ZICH UIT

2006 was voor Imtech een uitstekend jaar met hoge autonome groei, aanzienlijke versterking door goede overnames en een sterk gegroeide orderportefeuille met een winstpotentie van goede kwaliteit. Op alle fronten werden de in eerdere jaren behaalde resultaten overtroffen. Dit vormt het bewijs dat de gevolgde strategie van Imtech zich uitbetaalt. Als de economische omstandigheden zich positief ontwikkelen dan is Imtech in staat snel te groeien. Hierbij dient opgemerkt te worden dat door de mate van concurrentie in een aantal geografische en technologische markten prijzen zich nog steeds niet op een voor Imtech 'normaal' niveau bevinden. De toename van de EBITA kwam zowel autonoom als door de bijdrage van acquisities tot stand.

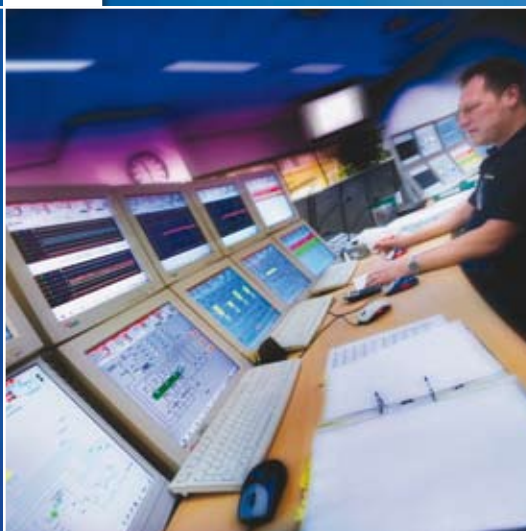
Het bedrijfsresultaat voor amortisatie en bijzondere waardevermindering immateriële activa (EBITA) nam met 31,2% toe tot 113,3 miljoen euro (2005: 86,3 miljoen euro), waarvan 13,3% autonoom (2005: 3,1%). De opbrengsten groeiden met 19,3% tot 2.839 miljoen euro (2005: 2.379 miljoen euro), waarvan 7,2% autonoom (2005: 9,5%). De orderportefeuille per 31 december 2006 ontwikkelde zich zeer

positief – zowel in omvang als kwaliteit – en nam met 22,0% toe tot 2.924 miljoen euro. De winst per aandeel voor amortisatie en bijzondere waardevermindering immateriële activa steeg met 0,69 euro naar 2,75 euro (+ 33,5%), gebaseerd op het gemiddeld aantal uitstaande aandelen gedurende het verslagjaar. Het voorgestelde dividend bedraagt evenals vorig jaar 1,07 euro per gewoon aandeel. De nettowinstuitkering bedraagt 41% en is daarmee in lijn met het dividendbeleid.

2006 was voor de Benelux, en dan met name Nederland, het jaar van de ommekeer. In 2005 was al waarneembaar dat de orderportefeuille toenam alsmede de kwaliteit van de opdrachten. In 2006 heeft deze trend versneld doorgezet, met name in de Nederlandse markten van utiliteit en industrie. Hoewel in het prijsniveau verbetering is opgetreden, zijn de prijzen nog niet op het gewenste niveau. Verwacht wordt wel dat deze tendens zich positief zal voortzetten, waardoor de marges zich beter kunnen ontwikkelen. De positie op de Nederlandse industriële markt werd met kleine overnames versterkt. In België en Luxemburg werd de gestage groei van de afgelopen jaren opnieuw voortgezet met goede progressie in de industrie en op het gebied van maintenance services en beheer. Op

top

propositie



Elektrotechniek, ICT en werktuigbouw

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. Imtech creëert deze oplossingen tegen de beste integrale kostprijs. Hiermee wordt toegevoegde waarde gecreëerd. Dit spectrum aan concepten en oplossingen maakt verbetering van (primaire en secundaire) processen bij klanten mogelijk en draagt bij aan een duurzame leefbare samenleving. Imtech neemt hierbij de verantwoordelijkheid voor de complete technologie, veelal gedurende de complete levensloop.



de Nederlandse inframarkt nam het werkvolume toe en langzaam verbeterde ook het prijsniveau. Het herstel werd echter getemperd door het als 'complex en lastig' te omschrijven project voor technologische oplossingen in de vijf tunnels van de Betuweroute en de ontwikkeling in een aantal infrasegmenten. Per saldo namen opbrengsten en EBITA duidelijk toe (respectievelijk met 15,3% en 21,1%).

De activiteiten in Duitsland en Oost-Europa gaven in 2006 een positief beeld te zien. Er was sprake van een lichte groei. De economie in Duitsland trok aan, na een groot aantal jaren van stagnatie. Door de verder verbeterde exportpositie van de Duitse industrie namen de investeringen toe. Dit stelde Imtech in staat om te groeien. Naast goede prestaties van de zuidelijke regio's (München en Stuttgart) verbeterden ook de resultaten van de activiteiten in energiemangement en -contracting, testbed engineering en simulatie voor de auto-industrie, evenals de maritieme activiteiten. Inmiddels is ook in de landen Polen, Bulgarije, Roemenië, Tsjechië en Hongarije een behoorlijke orderportefeuille opgebouwd. Dit maakt duidelijk dat het trackrecord van Imtech in Duitsland op een brede en solide basis berust. Per saldo namen opbrengsten en EBITA toe (respectievelijk met 3,6% en 9,8%).

De activiteiten in de UK en Spanje ontwikkelden zich voor- spoedig. Er was sprake van een stevige EBITA-groei, met name in de UK. Ruim drie jaar na de overname van Meica Group zijn opbrengsten en EBITA nagenoeg verdubbeld, zowel in Groot-Londen, Zuidoost-Engeland, de Midlands als op de landelijke infrastructurele watermarkt. Spanje vertoonde een vertrouwd positief beeld: opbrengsten en EBITA namen gestaag (voornamelijk) autonoom toe. Per saldo namen opbrengsten en EBITA belangrijk toe (respectievelijk met 27,5% en 15,5%).

De activiteiten in de cluster ICT & Maritiem lieten een zeer positief beeld zien. Er was sprake van een forse groei. Op het gebied van ICT is Imtech actief in zowel Nederland als Duitsland. In Nederland werd autonoom goede progressie geboekt, vooral in (project)management & consultancy, software services en business intelligence. Door steeds intensievere samenwerking met wereldmarktleiders IBM en Microsoft was Imtech in staat hoge toegevoegde waarde aan opdrachtgevers te bieden, hetgeen een positief effect had op de marge. De overname van Fritz & Macziol, die in Duitsland de belangrijkste partner van zowel IBM als Microsoft is, betekende een grote stap voorwaarts. Fritz &

Macziol is een groeibriljant, waar Imtech in de toekomst additionele groei mee kan bereiken, zowel autonoom als door aanvullende acquisities. Ook in de maritieme markt groeide Imtech, vooral onder invloed van de snel aantrekkende olie- en gasindustrie, waarvoor vele speciale schepen nodig zijn. De overname van Radio Holland Group lanceerde Imtech naar een mondiale maritieme toppositie. Imtech heeft nu wereldwijd de mogelijkheid om service en onderhoud aan te bieden, een segment waarin Radio Holland Group zich ook goed ontwikkelde. In de Technology-divisie werd progressie geboekt, met name door de goede gang van zaken op het gebied van toegang- en procestechnologie. Per saldo namen opbrengsten en EBITA fors toe (respectievelijk met 48,6% en 80,9%).

De totale operationele EBITA-marge steeg van 4,1% in 2005 naar 4,5% in 2006. Hierbij dient te worden opgemerkt dat de prijzen gemiddeld genomen nog niet op het gewenste niveau waren. De EBITA-marge in de Benelux nam toe van 3,1% naar 3,3% en is nog voor verdere verbetering vatbaar. Ook in Duitsland & Oost-Europa, waar de EBITA-marge toenam van 3,7% naar 3,9% is nog margegroei mogelijk. In de UK & Spanje namen de opbrengsten met 27,5% toe. Deze toename vond vooral plaats in de segmenten nieuwbouw en renovatie. In het segment maintenance was sprake van een lichte groei. Omdat in dit laatste segment de marge gemiddeld hoger is, daalde de totale EBITA-marge van 7,4% naar 6,7%. In de cluster ICT & Maritiem werd daarentegen een flinke margesprong gemaakt: de EBITA-marge nam sterk toe, van 4,6% naar 5,6%.



Probleemloos pinnen bij de Rabobank

In opdracht van kassa- en pinsystemenspecialist NCR verzorgde Imtech bij 3.200 pinautomaten

van de Rabobank in Nederland de vernieuwing van het besturingsprogramma, hardware en software en het verzegelde transport van de afgeschreven computers naar een gespecialiseerd vernietigingsbedrijf.

ACQUISITIES

In 2006 werd, evenals in voorgaande jaren, met succes gewerkt aan verdere positieversterking van Imtech door:

- versterking van de mondiale maritieme activiteiten door overname van Radio Holland Group (sterke internationale speler in maritieme communicatie, automatisering en navigatie met vijftig vestigingen in alle belangrijke zeehavens) en een meerderheidsbelang in Tess (servicebedrijf voor luxe megajachten in Florida, USA);
- versterking van de ICT-activiteiten door overname van Fritz & Macziol, een top-tien-ICT-speler en één van de snelst groeiende ICT-ondernemingen in Duitsland;
- versterking van de Nederlandse industriële activiteiten door overname van de industriële onderhoudsactiviteiten van Emmtec Services en van A. Hak Industrie.

De toegevoegde waarde van deze acquisities wordt verderop in dit verslag toegelicht.

Daarnaast participeert Imtech – naast CSM, Farm Frites en andere investeerders – in het Dutch Technology Fund (DTF) dat als eerste is geëindigd in een tender van TechnoPartner, onderdeel van SenterNovem, de uitvoeringsorganisatie van het Nederlandse Ministerie van Economische Zaken. Imtech neemt hierin deel met een bedrag van maximaal twee miljoen euro. Het ministerie heeft zelf aan DTF een risicodragend krediet beschikbaar gesteld van maximaal vier miljoen euro. DTF gaat investeren in innovatieve startende technologiebedrijven op het gebied van voeding, energie en afval (zie ook het hoofdstuk Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen).



Multidisciplinaire Event Arena, Düsseldorf

In de nieuwe Event Arena in Düsseldorf kunnen 13.500 toeschouwers genieten van ijshockeywedstrijden, popconcerten en commerciële events. Imtech creëerde een multifunctionele technische opzet en zorgde voor alle technologische oplossingen.

In totaal was met deze acquisities een koopprijs, inclusief maximale earn-out, van 110 miljoen euro gemoeid. De totale opbrengsten op jaarbasis bedragen circa 350 miljoen euro, het aantal medewerkers 1.400. De verwachte EBITA op jaarbasis is circa 19 miljoen euro.

DIVIDENDVOORSTEL

Aan de Algemene vergadering van Aandeelhouders zal een dividend in contanten worden voorgesteld van 1,07 euro per aandeel. Dit voorstel komt neer op een winstuitkering van 41% van het nettoresultaat, hetgeen in lijn is met het dividendbeleid.

CORPORATE GOVERNANCE

Imtech N.V. is een structuurvennootschap (onder gemitigeerd regime). 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, die betrekking hebben op naleving en handhaving, de RvB, de RvC, de AvA en de financiële verslaggeving. Imtech onderschrijft deze principes volledig. Op één uitzondering na zijn alle bepalingen van de Code geïmplementeerd in reglementen, statuten alsmede overige regelingen en codes, en zijn openbaar gemaakt via de website (zie www.imtech.eu).

Raad van Bestuur (RvB)

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 risico-beheersings- en controlesystemen met betrekking tot risico's verbonden aan 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 van de vennootschap;
- de strategie die moet leiden tot het realiseren van de doelstellingen;
- de randvoorwaarden die worden gehanteerd, onder meer ten aanzien van de financiële ratio's.

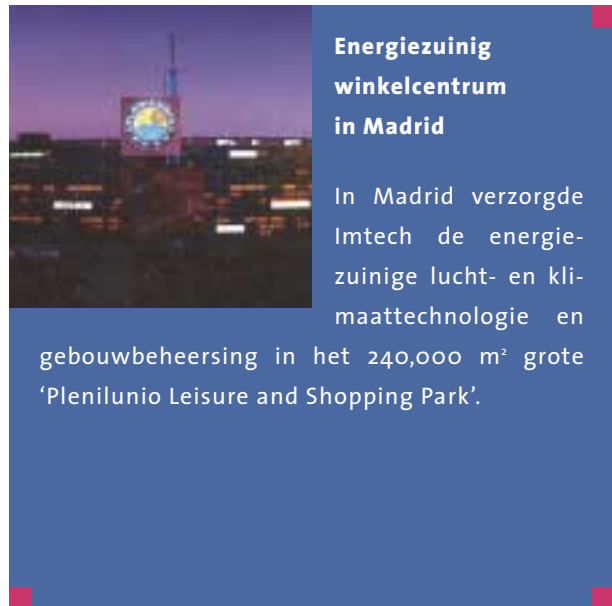
Als instrumenten van de interne risicobeheersings- en controlesystemen hanteert Imtech:

- 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.

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. Deze aanwijzing wordt op de jaarlijkse aandeelhoudersvergadering voor de daarin gespecificeerde aantallen gevraagd en geldt voor achttien maanden. Krachtens machtiging door de AvA is de RvB voorts bevoegd tot inkoop van eigen aandelen in de vennootschap. Deze machtiging wordt op de jaarlijkse aandeelhoudersvergadering gevraagd en geldt eveneens voor achttien maanden. De RvB is bevoegd de ingekochte eigen aandelen, na goedkeuring door de RvC, te vervreemden.

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



Energiezuinig winkelcentrum in Madrid

In Madrid verzorgde Imtech de energiezuinige lucht- en klimaattechnologie en gebouwbeheersing in het 240,000 m² grote 'Plenilunio Leisure and Shopping Park'.

Raad van Commissarissen (RvC)

De RvC heeft tot taak toezicht te houden op het beleid van de RvB en op de algemene gang van zaken in de vennootschap en de met haar verbonden ondernemingen. Verder staat de RvC de RvB met raad ter zijde. Bij de vervulling van hun taak richten de commissarissen zich naar het belang van de vennootschap en de met haar verbonden onderneming.

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 van Imtech (www.imtech.eu).

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

De Audit Commissie richt zich onder meer op de volgende onderwerpen:

- financiële verslaggeving en te volgen procedures;
- de interne risicobeheersings- en controlesystemen;
- het interne en externe auditproces;
- het functioneren en de onafhankelijkheid van de externe accountant;

- toezicht op naleving van relevante wet- en regelgeving.

Tot de taken van de Benoemingscommissie behoort:

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

Het takenpakket van de Honoreringscommissie omvat:

- het bezoldigingsbeleid voor leden van de RvB;
- de aandelenregeling voor leden van de RvB;
- de prestatiecriteria en de toepassing daarvan;
- de hoogte van de vaste bezoldiging en de toe te kennen aandelen;
- het remuneratierapport.

De RvC benoemt een accountant teneinde de door de RvB ontworpen 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 leden Raad van Bestuur (RvB) en Raad van Commissarissen (RvC)

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. Het voorstel daarvoor wordt aan de AvA en ter kennisneming aan de COR aangeboden. Binnen het kader van het bezoldigingsbeleid geschiedt de vaststelling van de beloning van individuele bestuurders (inclusief de toekenning van aandelen) door de RvC op voorstel van de Honoreringscommissie.

Het remuneratierapport van de RvC bevat een verslag van de wijze waarop het bezoldigingsbeleid in het afgelopen boekjaar in de praktijk is gebracht en een overzicht van het bezoldigingsbeleid dat het komende boekjaar en de daaropvolgende jaren door de RvC wordt voorzien.

Het bezoldigingsbeleid, de aandelenregeling en het jaarlijkse remuneratierapport zijn te raadplegen op de website van Imtech (www.imtech.eu).

De commissarissen worden op basis van de profielschets op voordracht van de RvC benoemd door de AvA. De voordracht wordt gelijktijdig bekendgemaakt aan de AvA en aan de COR. De AvA en (voor een derde van het aantal leden) de COR kunnen aan de RvC personen aanbevelen om als commissaris te worden voorgedragen. De AvA kan met een gekwalificeerde meerderheid een voordracht afwijzen.

Een commissaris treedt af na afloop van een periode van vier jaren en is in beginsel herbenoembaar. Een commissaris kan ten hoogste twaalf jaar zitting hebben in de RvC.

De AvA stelt op voorstel van de RvC de bezoldiging van commissarissen vast. Aanpassing van het bezoldigingsbeleid van de RvC wordt in de komende vergadering aan de aandeelhouders ter goedkeuring voorgelegd (zie Bericht van de Raad van Commissarissen).

Algemene vergadering van Aandeelhouders (AvA)

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 van de leden van de RvB;



Optimale mobiliteit op het water

Het Noordzeekanaal verbindt de Noordzee met de zeehaven van Amsterdam. Imtech verzorgt het complete technologische onderhoud, onder andere de technologie in de vier sluizen en tientallen bruggen en de innovatieve scheepvaartbegeleiding.

- vaststelling van het bezoldigingsbeleid voor de leden van de RvB;
- goedkeuring van de aandelenregeling voor de leden van de RvB;
- benoeming van de leden van de RvC;
- opzegging van vertrouwen in de RvC;
- vaststelling van de jaarrekening van Imtech;
- goedkeuring van de bestemming van de winst (voor zover die ter beschikking van de AvA is);
- goedkeuring van het voorstel tot uitkering van dividend; en
- goedkeuring van besluiten tot wijziging van de statuten of tot ontbinding van Imtech.

Voorts worden met de AvA besproken:

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

Jaarlijks wordt ten minste één algemene vergadering gehouden. Buitengewone aandeelhoudersvergaderingen worden gehouden zo dikwijls de RvC of de RvB dit wenselijk acht. De leiding van de aandeelhoudersvergadering berust bij de voorzitter van de RvC.

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 de vennootschap kan door de AvA slechts worden genomen op voorstel van de RvB onder goedkeuring van de RvC.

Stichting Imtech

Imtech N.V. heeft aan de Stichting Imtech een optie op preferente aandelen verleend tot een maximum van zestig miljoen preferente aandelen in haar aandelenkapitaal, met dien verstande dat door de Stichting niet meer preferente aandelen kunnen worden genomen dan tot een totaal nominaal bedrag gelijk aan het totale nominale bedrag van alle ten tijde van de desbetreffende uitoefening van het recht uitstaande gewone aandelen en financieringspreferente aandelen. De Stichting heeft ten doel het behartigen van de belangen van Imtech N.V. en de met haar in een groep verbonden ondernemingen op zodanige wijze dat deze belangen zo goed mogelijk worden gewaar-



Zorgeloos over op glasvezel

E-learning, nieuwe onderwijsdiensten en multimediatoeepassingen maakten een nieuwe breedband-

oplossing nodig voor circa 180 onderwijslocaties in Delft en de Drechtsteden in Nederland. Imtech legde een innovatief glasvezelnetwerk met hoge bandbreedte aan.

borgd en dat invloeden die de continuïteit en de zelfstandigheid van Imtech N.V. en de met haar in een groep verbonden ondernemingen 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 aandeelhoudersvergadering kunnen uitoefenen, aannemende dat het gehele uitstaande kapitaal vertegenwoordigd is. In het verslagjaar stonden bij de Stichting geen preferente aandelen uit. Het bestuur van de Stichting Imtech bestaat uit: de heren Ir. R.M.J. van der Meer, Drs. J.H. Holsboer, Prof. Mr. M.P. Nieuwe Weme en BV Trustkantoor Gestor (voorzitter), vertegenwoordigd door de heer Mr. L.J.J.M. Lutz. In zijn functie als bestuurder van Stichting Imtech heeft de heer Van der Meer geen stemrecht. Voor elke overdracht van preferente aandelen is goedkeuring vereist van de RvC.

Verantwoording Nederlandse Corporate Governance Code

Imtech past alle bepalingen van de Nederlandse Corporate Governance 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.

STRATEGIE

Imtech levert een samenhangend pakket van technische dienstverlening in de Benelux, Duitsland, UK, Spanje en de deels internationale markt van ICT & Maritiem (ICT,

Maritiem en Technology). Het gaat om de combinatie van drie technologieën (elektrotechniek, ICT en werktuigbouw) en vijf activiteiten (advies, ontwerp, installatie, onderhoud en beheer) die in vijf markten (utiliteit, industrie, infra, maritiem en telecom) wordt aangeboden. Deze combinatie is in samenhang met de bereikte schaalgrootte onderscheidend en geeft Imtech een uniek profiel in Europa. Bovendien is Imtech (financieel) krachtig, betrouwbaar en (merk)onafhankelijk.

De markt van technische dienstverlening is een gefragmenteerde markt waarin veel concurrenten in één discipline opereren. Imtech kan vanuit één aanspreekpunt hoogwaardige en duurzame technologische totaaloplossingen aanbieden over de volle breedte en diepte van de technologie. Imtech creëert deze oplossingen tegen de beste integrale kostprijs. Dit maakt toegevoegde waarde mogelijk. Het spectrum aan concepten en oplossingen maakt immers verbetering van (primaire en secundaire) processen bij klanten mogelijk. Imtech neemt hierbij de verantwoordelijkheid voor de complete technologie, veelal gedurende de gehele levensloop. Dit vraagt in toenemende mate om partnership met klanten en significante domeinkennis van de processen van opdrachtgevers en de markten waarin deze acteren. Imtech anticipeert hiermee op de ontwikkeling bij opdrachtgevers om niet-kernactiviteiten, zoals engineering, technologie, services en maintenance, uit te besteden aan grote, multidisciplinaire spelers met één aanspreekpunt.

Imtech is in staat door middel van technologie een bijdrage te leveren in het oplossen van maatschappelijke vraagstukken als energiebesparing, het verbeteren van de mobiliteit, een betere doorstroming van het verkeer en het verminderen van files, hogere veiligheid, verhoging van de (proces)kwaliteit in de zorgsector, het realiseren van een schonere lucht door minder uitstoot van schadelijke gasen, afvalwaterzuivering en verbetering van het milieu. Het aandeel van technologie binnen de maatschappelijk verantwoorde context krijgt steeds meer gewicht. Met name op het gebied van energiebesparing, mobiliteitsbevordering en milieuverbetering ontwikkelt Imtech zich als een sterke maatschappelijk geëngageerde onderneming.

Toegevoegde waarde

Imtech creëert duurzame technologische oplossingen tegen de beste integrale kostprijs, waarbij klanten hun



1.200 kilo geitenkaas per uur

Van Dijk Kaasmakerij, gespecialiseerd in de productie van geitenkaas, breidde uit. Imtech verzorgde de

nieuwe procesinstallatie, deed de volledige automatisering en implementeerde alle systemen, inclusief de elektrotechnische oplossingen. Goed voor 1.200 kilo kaas per uur.

producten en diensten gedurende de gehele levensduur efficiënter kunnen voortbrengen in een optimale (werkplek)omgeving. Doel is verbetering van (primaire en secundaire) processen en daarmee de bedrijfsvoering bij klanten, betere afstemming op wensen van eindgebruikers ('de klant' van onze klanten) en lagere total cost of ownership (de totale exploitatiekosten gedurende de levensduur van een technologische oplossing). Met deze klantgerichte visie is Imtech ook in staat 'levenscyclusmanagement' uit te voeren.

Deze strategie richt zich op het aanbieden van totaaloplossingen met een steeds hogere toegevoegde waarde voor Imtech's klanten. 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) en Design, Build & Maintain (DBM) met eventuele financiële participatie. Consultancy, engineering, projectmanagement en Publiek Private Samenwerking (PPS) kunnen hierbij deel uitmaken van de aangeboden dienstverlening.

Imtech richt zich in haar strategie bij het creëren van steeds meer toegevoegde waarde mede op partnerships met wereldmarktleiders als IBM en Microsoft. Het belang van software services binnen Imtech is immers snel groeiende. Steeds vaker worden de totale technologische oplossingen van Imtech gedomineerd door Business Intelligence en overkoepelende ICT-applicaties. Enige voorbeelden zijn de intelligente beheerssystemen en securityoplossingen binnen gebouwen, ERP- en energieoplossingen in de industrie, ICT-intelligence in de zorgsector, track-

ing en tracing in distributie, besturingstechnologie in onder meer tunnels, bruggen, sluizen, op en langs snelwegen alsmede de coördinatie van informatie aan boord van schepen.

Organisatie

De organisatie van Imtech is 'verankerd' in zowel een geografische groei als in een technologische groei:

- op de **geografische groei** is sprake van steeds verder toenemende activiteiten in Benelux, Duitsland & Oost-Europa, Spanje & UK;
- op de **technologische groei** bevinden zich de Europese ICT-activiteiten en (deels) mondiale activiteiten in de markten van Maritiem en Technology.

Geografische groei

Benelux

Imtech is één van de sterkste multidisciplinaire technische dienstverleners in de Benelux in de markten van utiliteit, industrie en infra. Zowel op het gebied van nieuwbouw als in renovatie, services en maintenance management. Imtech heeft in Nederland twee divisies: Imtech Projects (opbrengsten 2006: 551 miljoen euro) en Imtech Infra (opbrengsten 2006: 173 miljoen euro). In België is Imtech actief via Imtech Belgium (opbrengsten 2006: 163 miljoen euro). Hier heeft Imtech Infra ook een positie opgebouwd. In Luxemburg opereert Imtech via dochteronderneming Paul Wagner et Fils (opbrengsten 2006: 32 miljoen euro). Met tientallen vestigingen en competentiecentra beschikt Imtech over complete dekking in de Benelux.

De focus in de Nederlandse markten van utiliteit en indu-

strie richt zich in toenemende mate op een eenduidige landelijke vorm die toegevoegde waarde biedt op het gebied van 'building services' (nieuwbouw, technology services, maintenance management en maintenance services) en 'industrial services' (technology services, upgrading, industrial maintenance en services). In dit kader zijn er speciale business units voor het begeleiden van grote projecten (contracting) en Publiek Private Samenwerking (PPS). Naast deze brede basis wordt de toegevoegde waarde voor klanten verder vergroot door speciale productmarktcombinaties (onder andere care & cure, zorgtechnologie, security, energy services) en business specialties (onder andere building automation en telematics).

In de markt van infra geldt dat er enerzijds sprake is van een regionale organisatie en anderzijds van speciale productmarktcombinaties, waaronder grote projecten, verkeersoplossingen, rail, hoogspanning & energietechniek, infrastructuur, mobiliteit en automatisering (bijvoorbeeld in verkeerscentra, tunnels, bruggen, sluizen en gemalen), infra-informatiemanagement (dataconversie en -verwerking), infra-telecom (telecomoplossingen) en infra-engineering.

In België werken verschillende eenheden samen in één organisatie. Daarnaast zijn er speciale eenheden voor maintenance, food & feed, technische automatisering (onder andere voor de auto-industrie), special piping (voor met name de farmacie), panelenbouw en logistieke consultancy, engineering contracting en laboratorium-advisering. Vanuit proceskennis worden multidisciplinaire oplossingen aan klanten geleverd.

In Luxemburg worden complete multidisciplinaire technische diensten aangeboden met extra competenties op het gebied van maintenance en energiemanagement.

Duitsland & Oost-Europa

In Duitsland is Imtech met een niveau aan opbrengsten van 864 miljoen euro een grote multidisciplinaire technische dienstverlener op de Duitse industriële en utilitaire markt. Er is een netwerk van zes regio's: Noord (Hamburg), West (Düsseldorf), Midden (Frankfurt), Oost (Berlijn), Zuidwest (Stuttgart) en Zuidoost (München) met zestig vestigingen over het hele land. Daarnaast zijn er Imtech Contracting (energie-oplossingen en -management), Imtech ICT (ICT-infrastructuur), Imtech Telecom (telecommunicatieoplossingen) en ConTech Real Estate (technologische projectontwikkeling en PPS-projecten).



Renovatie hotel 'Breidenbacher Hof', Düsseldorf

Imtech bedacht een innovatief concept voor de technologische renovatie van

het beroemde vijfsterrenhotel 'Breidenbacher Hof' in Düsseldorf, dat bestaat uit 95 kamers, negen penthouses, serviced appartementen, presidentiële suites, kantoren en luxe winkels.

Imtech maakt bij al haar projecten gebruik van haar eigen technische capaciteiten om klanten te kunnen bedienen. Rondom technische kerncompetenties als warmte-, koel-, klimaattechniek, sanitaire technologie, brandbeveiliging, communicatietechnologie en elektrotechniek is een fijnmazig netwerk van duurzame en klantgerichte diensten opgebouwd en uitgebreid. Daarnaast bezit Imtech competentiecentra op innovatiegebieden als research & development, realisatie van energiecentrales, cleanroomtechnologie, meet- en regeltechniek, milieusimulatie, testbed engineering en maritieme technologie. Deze zorgen ervoor dat alle projecten worden uitgevoerd met state-of-the-art technologie. Vooral het research & development-centrum biedt een hoog onderscheidend vermogen op de markt. Bij elkaar vormt dit een onderscheidend dienstverleningsportfolio met een hoogwaardige technologische performance.

UK & Spanje

In de UK bezit Imtech met een niveau aan opbrengsten van 186 miljoen euro goede posities op de markten van utiliteit, infra en, in mindere mate, de industrie. Deze activiteiten zijn sterk geconcentreerd in Groot-Londen, Zuidoost-Engeland en de Midlands (rondom Nottingham), waar sprake is van een substantieel marktvolume. Imtech behoort in deze regio tot de sterkste 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 goede spreiding aan marktsectoren, alsmede uitstekende contacten met inves-

teerders, projectontwikkelaars, publieke organisaties, bouwers, quantity surveyors, consultants en construction managers. In dit netwerk zijn de hoge kwaliteit en reputatie van Imtech goed bekend. Dit leidt in veel gevallen tot 'repeating business'. In de waterindustrie (drinkwater- en afvalwaterzuivering) is Imtech nationaal actief en als top-vijf-speler in staat complete technologische knowhow (nieuwbouw, renovatie, upgrading, piping, milieu- en processtechnologie) te koppelen aan de kennis van primaire en secundaire processen bij de klant.

In Spanje (opbrengsten: 148 miljoen euro) voorziet Imtech in complete werktuigbouwkundige dienstverlening met geavanceerde management- en controlesystemen. Imtech behoort hiermee tot een zeer select gezelschap van technische dienstverleners die aan de hoogste kwaliteitseisen voldoen. Dit maakt het ook mogelijk om diensten rechtstreeks aan eigenaren of eindgebruikers aan te bieden, zodat in een vroegtijdig stadium de toegevoegde waarde kan worden omgezet in win-win-situaties. Door (detail)engineering, kennis van processen en een onderscheidende korte responstijd wordt extra toegevoegde waarde gerealiseerd. In de utiliteit is Imtech vanuit de belangrijkste economische regio's rond Barcelona, Madrid, Valladolid en Valencia in toenemende mate in heel Spanje actief. Daarnaast bezit Imtech een top-vijf-positie in de Spaanse markt van technisch industriële dienstverlening. Vanuit acht Spaanse vestigingen, met een concentratie op het zuiden en rond Madrid, wordt toegevoegde waarde geboden in industriële assemblage, maintenance, shutdowns en revamping services.

Technologische groeias

ICT

In Nederland en Duitsland behoort Imtech met een niveau aan opbrengsten van 209 miljoen euro tot de grotere ICT-bedrijven. Imtech ICT in Nederland is een full service ICT-dienstverlener met een geïntegreerd pakket ICT-diensten gericht op consultancy, projectmanagement, software services en ICT-infrastructuur. Imtech ICT stelt opdrachtgevers in staat bedrijfsprocessen zo in te richten en te verbeteren dat de (kern)activiteiten van deze opdrachtgevers optimaal worden ondersteund en uitgevoerd.

Fritz & Macziol in Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland kent een unieke propositie in de vorm van een one-stop-shop voor communicatie, commercie en techniek voor zowel grote, middelgrote als kleine ondernemingen.



**Energiezuinig hotel
Silken Diagonal,
Barcelona**

Het ultramoderne hotel Silken Diagonal in Barcelona beschikt over de nieuwste technologie, waaronder een energiezuinig en comfortabel klimaat waar Imtech verantwoordelijk voor was.

Voor zowel hardware (bijvoorbeeld IBM X-, P-, I- als Z-series, storage), software (onder meer databases, WebSphere, IT-management, Lotus Notes, V-Ware, Navision) als services (onder andere consultancy, hardware-maintenance, ITS-maintenance) kunnen klanten bij de onderneming terecht. Door interactie tussen al deze eenheden kan hoge toegevoegde waarde worden geboden. Ook al omdat Fritz & Macziol zich onderscheidt door een zeer klantgerichte opstelling met niet alleen kennis van de opbouw van de eigen IT-omgeving van klanten, maar ook van alle daaraan gekoppelde primaire en secundaire processen. Door de samenwerking met vooral IBM, maar ook met Microsoft wordt bovendien extra kennis gegenereerd. Naast en in combinatie met de one-stop-shop beschikt Fritz & Macziol over een tweede activiteit: Infoma. Dit is een op de IBM I-series draaiend softwarepakket voor financiële dienstverlening aan publieke instellingen, waaronder gemeentelijke en provinciale overheden.

Imtech Telecom (opbrengsten van 62 miljoen euro) is een Europees kennisbedrijf met toegevoegde waarde dat zich richt op hoogwaardige netwerkoplossingen voor Internet Service Providers, operators van vaste en mobiele netwerken in telecom en broadcasting en aan operators van grotere corporate netwerken. Imtech Telecom heeft vestigingen in Nederland, België, de UK en Scandinavië.

Maritiem

In de maritieme markt biedt Imtech (opbrengsten van 341 miljoen euro) als een product- en leverancieronaafhankelijke maritieme dienstverlener 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 aftersales. 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: marineschepen (fregatten, korvetten, patrouillevaartuigen en onderzeeboten), de markt van passagiersschepen en luxe jachten, alsmede koopvaardischepen en speciale schepen als bagger-, hef- en werkschepen etc.

Technology

Imtech Technology (opbrengsten van 110 miljoen euro) is internationaal actief met hoogwaardige systeemoplossingen met hoge toegevoegde waarde in markten van brand-



Sterke groei olie- en gasmarkt

Imtech is sterk betrokken bij de aantrekkende olie- en gasmarkt: de complete technologie in de pijpenleggers 'Audacia' en 'Sapura 3000' en in megapontons die booreilanden vervoeren. Maar Imtech meet ook productie-output en verzorgt onderhoud aan en upgradering van olievelden en olieboorplatformen.

bestrijding, toegangscontrole, parkeren en de procesindustrie. Proceskennis van klanten maakt hoogwaardig maatwerk mogelijk.

SWOT-analyse

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

Sterke punten zijn:

- het gecombineerd aanbieden van de technologieën 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-drie-marktposities) en onderscheidende technologische innovatie;
- strategische allianties met derden en partnership-relaties met leveranciers (veelal wereldmarktleiders) van specifieke technologieproducten of -oplossingen;
- de omvang en mate van integratie van de technische kerncompetentie ICT binnen de onderneming, waardoor Imtech – in tegenstelling tot de meeste concurrenten – in nagenoeg alle activiteiten ICT-oplossingen kan aandragen;
- een decentrale en flexibele klantgerichte organisatie, die snel kan inspelen op wijzigende marktomstandigheden, 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 combinatie van 'proven technology' en innovatie;

- specifieke kennis van prestatiecontracten en ervaring in Publiek Private Samenwerking (PPS), project- en planontwikkeling;
- de geboden kwaliteit en het bewezen 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 de managementvaardigheden in relatie tot de snelheid van de ontwikkeling van de markten waarop Imtech actief is;
- het decentrale businessmodel, dat het optimaal intern samenwerken soms bemoeilijkt, omdat de zelfstandige organisatie-eenheden ieder voor zich worden afge-rekend 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 vraag van klanten naar duurzame technologische oplossingen tegen de laagste kostprijs gedurende de gehele levenscyclus van een technische oplossing;
- het afdekken van de complete dienstverleningskolom in de voor Imtech relevante markten en landen gedurende de gehele levenscyclus van specifieke producten of diensten (Supply Chain Management);

- initiatieven die leiden tot vroegtijdige en totale betrokkenheid bij projecten (total 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, merkonafhankelijke technische dienstverleners;
- groeiende vraag naar energiebeheersing, -management, milieuverbetering, mobiliteitsoplossingen, zorg en integrale veiligheid;
- productverbreding en 'cross selling' bij het bestaande klantennetwerk;
- schaalvergroting (door groei, overnames, fusies) en verdere (inter)nationalisering bij opdrachtgevers.

Bedreigingen zijn:

- toenemende concurrentie door voorwaartse integratie, verbreding van disciplines en diensten door civiele aannemers en leveranciers van aanpalende activiteiten (bijvoorbeeld leveranciers van 'soft services' als catering, groenvoorzieningen of facilitymanagement);
- concurrentie van grote mondiale of Europese aanbieders;
- het toenemende risicoprofiel bij de trend naar verdere juridisering van de maatschappij in de vorm van verhoogde aansprakelijkheid en claims;
- toenemende afhankelijkheid van grote leveranciers, co-makers en onderaannemers;
- gebrek aan gekwalificeerde technische specialisten op korte en lange termijn.

Mede op basis van deze SWOT-analyse hanteert Imtech een strategische blauwdruk voor verdere groei. De strategie richt zich op (verkort weergegeven):

- handhaven van autonome groei;
- acquireren van hoogwaardige diensten met bijbehorende marge in met name:
 - ICT;
 - ontwerp en advies (design en engineering);
 - (onderhoud)services en maintenance-management.
- voortzetting van de Europese expansie, teneinde verdere schaalgrootte te bereiken.

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



Herontwikkeling voormalige London Stock Exchange

Het uit 1801 daterende gebouw van de London Stock Exchange wordt her-

ontwikkeld tot exclusieve kantoorruimte door ontwikkelaar Hammersons, bouwer Bovis Lend Lease en technisch dienstverlener Imtech, die de complete technologische infrastructuur verzorgt.

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

- Imtech kan zijn Europese schaalgrootte ('leadership') gebruiken teneinde optimaal te profiteren van de schaalvergroting en verdere (inter)nationalisering 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 verdere groei in ICT en het verder verstevigen van partnerships.

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

- de opgebouwde reputatie (trackrecord), financiële kracht en (merk)onafhankelijkheid kunnen worden gebruikt om het potentiële gebrek aan gekwalificeerde technische specialisten op korte en lange termijn te beperken door specifieke acties te ontwikkelen en een 'top-of-mind'-positie van Imtech bij technische specialisten;
- de toenemende vraag van klanten naar duurzame technologische oplossingen tegen de beste kostprijs gedurende de gehele levenscyclus van een technische oplossing, gekoppeld aan Imtech's specifieke kennis van (prestatie)contracten en kennis van (primaire en secundaire) processen bij klanten maakt het mogelijk toenemende concurrentie door leveranciers van aanpalende activiteiten te weren;
- Imtech kan – in het kader van de trend naar verdere juridisering van de maatschappij in de vorm van verhoogde aansprakelijkheid en claims – door middel van haar activiteiten op het gebied van risk- en contractmanagement het risicoprofiel verlagen.

Zwakke(re) 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 uitgebreid Europees managementprogramma en cultuurverandering door het propageren van interne samenwerking.

Concrete actiepunten in de uitwerking van de strategie en uitdagingen zijn:

- sterke focus op groeimarkten: energie, milieu, mobiliteit, zorg en veiligheid;



- versterking van de industriële activiteiten in Nederland op het gebied van werktuigbouwkundig ('mechanical') onderhoud;
- overnames op het gebied van ICT in met name Duitsland, UK en België, teneinde de technische competenties elektrotechniek en werktuigbouw te completeren;
- versterking van partnerships met IBM en Microsoft in de voor Imtech relevante ICT-markt;
- versterking van de positie in de UK, zowel geografisch in de utiliteit en industrie, als in de waterindustrie (water- en afvalwaterzuivering);
- groei in Spanje in elektrotechniek en onderhoud en verdere geografische uitbouw van de activiteiten;
- vergroten van activiteiten in een aantal landen in Oost-Europa, vanuit bestaande marktposities;
- versterking van de infra-activiteiten met hoog technologische competenties en geografische expansie in België, Duitsland en de UK;
- verdere internationalisering en versterking van de positie in de mondiale maritieme markt door acquisities;
- implementatie van een Europees managementprogramma en cultuurveranderingsprocessen;
- het ontwikkelen van arbeidsmarktcommunicatieprogramma's en -acties teneinde Imtech een top-of-mind positie op de arbeidsmarkt te geven;
- het optimaal gebruiken van de inkoopkracht (procurement) van Imtech.

Imtech beschikt voor een groot deel van deze strategische trajecten over voldoende ruimte voor het financieren van



Uitbreiding Toyota Diest, België

Toyota realiseert een uitbreiding van haar Europese onderdelen-centrum in Diest. Het centrum krijgt er

30.000 m² bij. Imtech verzorgt de technologische oplossingen, klimaatoplossingen en rook- en warmteafvoer.

aanvullende acquisities. Acquisities moeten passen in de strategie, direct bijdragen aan de winst per aandeel, meetbare toegevoegde waarde realiseren, beschikken over capabel management en synergetische mogelijkheden bieden.

Voortgang strategie in 2006

In het verslagjaar werd bij een groot aantal van deze strategische acties en uitdagingen goede vooruitgang geboekt, zowel autonoom als door middel van acquisities. In het verdere verslag wordt deze voortgang uitgebreid toegelicht. Kort samengevat komt het erop neer dat progressie werd geboekt door:

- autonome groei in de groeiemarkten energie, milieu, mobiliteit, zorg en veiligheid door bundeling van technische competenties en interne 'cross selling';
- overnames en groei op eigen kracht in werktuigbouwkundig ('mechanical') onderhoud in Nederland;
- overnames op het gebied van ICT in Duitsland en versterking van de partnerships met IBM en Microsoft, zowel autonoom als door acquisities;
- stevige (grotendeels autonome) groei in de UK in alle marktsegmenten;
- verdere (grotendeels autonome) groei in Spanje door marktverbreiding en geografische expansie;
- het op eigen kracht en samen met bestaande opdrachtgevers versterken van de positie in Oost-Europa;
- uitgebreide versterking van de internationale maritieme positie op een groot aantal fronten, zowel door acquisities als door autonome groei;
- de start van een internationaal procurementprogramma;

- de start van een Europees managementprogramma;
- de voorbereiding van een groot aantal acties op de arbeidsmarkt.

Strategieproces

Imtech is uitgegroeid tot een Europese speler van formaat met een opbrengstenniveau op jaarbasis dat de drie miljard euro nadert, ruim 16.000 medewerkers en een voortdurend stijgende EBITA en EBITA-marges. Naast sterke lokale posities in een aantal Europese landen op het gebied van multidisciplinaire technische dienstverlening is ook in enkele internationale markten de positie versterkt. Zo behoort Imtech in de markt van maritieme technologie inmiddels tot de wereldmarktleiders.

Bijzonder is de positie van ICT binnen Imtech. Imtech is vanaf het eerste begin betrokken geweest bij de trend naar toenemende informatisering en automatisering in de maatschappij. Inmiddels is ICT onlosmakelijk verbonden met de technische oplossingen van Imtech. Dit is goed af te lezen aan het aantal ICT'ers dat bij Imtech werkt. Nog geen tien jaar geleden waren dat er slechts enkele tientallen, tegenwoordig zijn het er 2.250 ofwel bijna 14% van het totaal aantal medewerkers. Deze zijn min of meer evenredig verdeeld over enerzijds de Nederlandse en Duitse core-ICT-ondernemingen (Imtech ICT en Fritz & Macziol) en anderzijds de overige *embedded* ICT-activiteiten binnen de andere divisies en landen van Imtech. De core-ICT-ondernemingen fungeren als ICT-voorhoede van Imtech en houden zich bezig met nieuwe ontwikkelingen die op termijn een rol zullen spelen in de technische dienstverlening van de overige divisies en landen binnen Imtech. De concentratie ligt op innovatie en op het leveren van hoogwaardig maatwerk. Zodra de nieuwe technologieën een *commodity* worden of open standaard maatwerk overbodig maken, wordt kennis intern overgedragen aan de *embedded* ICT'ers binnen Imtech. Deze visie en ontwikkeling op het gebied van ICT dragen sterk bij aan het realiseren van de doelstellingen.

De strategische blauwdruk heeft als een goede leidraad gewerkt en is consistent stap voor stap ingevuld. De marktvraag is structureel groeiend en de nog steeds grotendeels gefragmenteerde technologiemarkt in de diverse Europese landen biedt nog volop kansen voor verdere concentratie. In het afgelopen jaar is begonnen met een evaluatie van bovengenoemde strategie. Deze evaluatie zal in 2007 resulteren in een visie en bijbehorende doelstellingen voor de groeiambitie in de periode 2008-2012.

DOELSTELLINGEN

De in 2004 geformuleerde doelstellingen luiden als volgt. Imtech streeft naar een niveau van opbrengsten van circa 3 miljard euro over 2008 (2006: 2,8 miljard euro). Naar het zich laat aanzien zal deze doelstelling reeds over 2007 worden behaald. Onder 'normale' marktomstandigheden streeft Imtech naar een operationele EBITA-margedoelel-ling van circa 6%. Deze doelstelling is als volgt opgebouwd:

- 5% EBITA-marge voor de activiteiten in de geografische groeias (Benelux, Duitsland & Oost-Europa, de UK & Spanje, circa 75% van de opbrengsten);
- 8% EBITA-marge voor de activiteiten in de technologische groeias (de activiteiten op het gebied van ICT & Maritiem, circa 25% van de opbrengsten).

Afhankelijk van de mate van ontwikkeling in de voor Imtech relevante landen en technologische markten, alsmede de ontwikkeling van het prijsniveau in deze landen en markten, zal Imtech in staat zijn deze margedoelel-ling

te realiseren. In het verslagjaar is een verbetering van de operationele EBITA-marge tot 4,5% gerealiseerd (2005: 4,1%).

VOORUITZICHTEN 2007

Imtech bezit een sterk strategisch portfolio van samenhangende activiteiten, die goed kunnen 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 2006 verder versterkt door kwalitatief goede acquisities.

Voor 2007 is Imtech goed gepositioneerd voor verdere groei, ook al omdat de kwaliteit van de sterk toegenomen orderportefeuille over de hele breedte goed is.

Naar de huidige inzichten verwacht de Raad van Bestuur voor 2007 een verdere groei van de EBITA door autonome groei en acquisities.

BENELUX

De activiteiten in de Benelux gaven in 2006 een positieve ommekeer te zien. Zowel de opbrengsten als EBITA en orderportefeuille namen duidelijk toe. Deze toename was nagenoeg volledig autonoom, hetgeen een indicatie is dat Imtech in deze cluster, na een aantal jaren met moeilijke marktomstandigheden, de opwaartse trend te pakken heeft. De opbrengsten namen met 15,3% toe (919 miljoen euro tegenover 797 miljoen euro in 2005). De EBITA nam toe tot 29,9 miljoen euro, tegen 24,7 miljoen euro in 2005, een toename van 21,1%. De orderportefeuille groeide met 23,8% tot 1.021 miljoen euro per 31 december (2005: 825 miljoen euro). In Nederland herstelden met name de activiteiten in de markten van utiliteit en industrie. In België en Luxemburg vertoonde Imtech in de markten van utiliteit en industrie een gestage en gezonde groei. De Nederlandse infra-activiteiten verbeterden zich per saldo ten opzichte van vorig jaar, maar de Belgische infra-activiteiten bleven wat achter. In totaal verbeterde de EBITA-marge van 3,1% naar 3,3%. In de Benelux telt Imtech 6.700 medewerkers.

Kerngegevens 2004 – 2006

in miljoen euro

	2006	2005	2004
Opbrengsten	919	797	661
EBITA	29,9	24,7	23,9 *
EBITA-marge	3,3%	3,1%	3,6% *
Orderportefeuille	1.021	825	766
Werkzaam vermogen, exclusief geldmiddelen	105	88	84
Aantal medewerkers per 31 december	6.700	6.176	5.630

* Voor bijzondere last inzake overtreding Nederlandse Mededingingswet.

GANG VAN ZAKEN: 2006 JAAR VAN DE OMMEKEER

Voor de Benelux, en dan met name voor Nederland, was 2006 het jaar van de ommekeer. In 2005 was al waarneembaar dat de orderportefeuille toenam alsmede de kwaliteit van de opdrachten. In 2006 heeft deze trend versneld doorgezet, met name in de Nederlandse markten van utiliteit en industrie. Van deze positieve marktontwikkeling heeft Imtech volop kunnen profiteren. Hoewel in het prijsniveau op de markt verdere verbetering optrad, was dit nog niet op het gewenste niveau. Per saldo nam de EBITA-marge beperkt toe. Verwacht wordt wel dat deze tendens zich positief zal voortzetten, waardoor de marges zich verder kunnen ontwikkelen.

In België wordt Imtech in de markten van utiliteit en industrie steeds vaker herkend als een belangrijke speler. De gestage groei van de afgelopen jaren werd, ondanks een tendens naar meer kleinere projecten, opnieuw voortgezet met goede progressie in de industrie en op het gebied van maintenance services. Ook de markt in Luxemburg ontwikkelde zich voor Imtech wederom positief.

Op de Nederlandse inframarkt nam het werkvolume toe en langzaam verbeterde ook het margeniveau. De Belgische activiteiten ontwikkelden zich qua werkvolume goed, doch werden door een eenmalige financiële tegenvaller op twee oude contracten negatief beïnvloed. Daarnaast werd door het als 'complex en lastig' te omschrijven project voor technologische oplossingen in de vijf tunnels van de Betuweroute – een project van ProRail dat samen met partner GTI (in de combinatie BeCIG) werd uitgevoerd – de totale performance in de Benelux getemperd.

Utiliteit

In **Nederland** trok de markt aan, hoewel het aantal nieuwbouwprojecten in de kantorenmarkt nog steeds beperkt was. Het werkaanbod nam toe en de prijzen verbeterden licht, maar nog onvoldoende om van een volledig marktherstel te kunnen spreken. Naast beperkte nieuwbouw vroeg de markt in toenemende mate om innovatie in beheer en technologische renovatie, onder andere in energie-oplossingen, upgrading en geavanceerde gebouwbeheersing. Imtech richtte zich in dit marktsegment in toenemende mate en met succes op 'building services' (een optimale multidisciplinaire mix tussen nieuwbouw,

technology services, maintenance management en maintenance services).

Een belangrijke opdracht was de volledige facilitair-technische dienstverlening in alle Shell-kantoren in Nederland. Een contract voor vijf jaar en met een waarde van 100 miljoen euro dat samen met facilitaire dienstverlener Sodexho wordt uitgevoerd. Met in totaal ruim 275.000 m² kantooroppervlak is dit één van de grootste contracten voor facilitair-technische dienstverlening in Nederland. Andere omvangrijke projecten waren: de tijdelijke huisvesting van het Ministerie van Financiën in Den Haag, een logistiek en datacentrum bij het biotechbedrijf Amgen in Breda en het nieuwe hoofdkantoor van energiebedrijf Essent in Den Bosch. Voor Rijkswaterstaat verzorgde Imtech in partnership met andere partijen de technologie in het regionale hoofdkantoor 'Westraven' in Utrecht, een voorbeeldpand voor huisvesting van Nederlandse overheidsorganisaties.

De zorgsector in Nederland staat voor de uitdaging de exploitatiekosten te verlagen, het zorgproces te verbeteren en het onderhoud van gebouwen en installaties te professionaliseren. Integratie van alle technologische oplossingen vormt hét antwoord van Imtech op deze problematiek. Nieuwe projecten en onderhoudstrajecten waren onder andere: het St. Anna Ziekenhuis in Geldrop, het technologisch onderhoud in het Erasmus Medisch Centrum (EMC) in Rotterdam, de toegangstechnologie in het VU-ziekenhuis in Amsterdam, de ICT-infrastructuur voor data-verkeer en digitale telefonie bij de Thuiszorg Gooi en Vechtstreek en de renovatie van de operatiekamers in het



Beheersing van het zorgproces

De zorgsector wil de exploitatiekosten verlagen en het zorgproces verbeteren.

Imtech biedt technische totaaloplossingen voor energiebeheer, vastgoedoplossingen, procesverbetering, technisch onderhoud, ICT-systemen, veiligheid, het elektronisch patiëntendossier en HUMAS® (Human Assistance Services).

Universitair Medisch Centrum (UMC) Groningen. Ook zijn innovatieve projecten opgezet voor onder meer beveiliging, bijvoorbeeld door de inzet van RFID (Radio Frequency Identification), beheer van zorgmaterialen en digitale opslag van medische gegevens. Met een groot aantal besturen van ziekenhuizen en zorginstellingen werd gesproken over de inzet van technologie in relatie tot toekomstige huisvestingsvormen.

Ook bij een betere beheersing van de veiligheid in Nederland speelt Imtech een rol. De focus ligt hier op integrale, gecertificeerde oplossingen voor de securityproblematiek van klanten met een waarborg voor continuïteit en bedrijfszekerheid. Orders waren er van een milieu-instituut, diverse waterbedrijven, telecomproviders en industriële ondernemingen. Areneox®, het technisch managementplatform van Imtech waarmee alle beveiligingsystemen in één beheersmodule kunnen worden ondergebracht, was succesvol en werd zelfs op luxe jachten ingebouwd.

In de vorm van een Publiek Private Samenwerking (PPS) werd het Moutaigne Lyceum in Den Haag opgeleverd. Voor deze school is Imtech samen met Strukton en ICS voor een lange periode verantwoordelijk voor de exploitatie, inrichting, beheer, onderhoud en facilitaire services. Dit is de eerste school in Nederland waar PPS wordt toegepast. Imtech participeerde in meer combinaties die zijn geselecteerd voor het doen van aanbiedingen in PPS-projecten in Nederland, onder andere een nieuw gezamenlijk kantoor van de Informatie Beheer Groep en de Belastingdienst in Groningen, het nieuw te ontwikkelen Detentiecentrum Rotterdam Airport en de renovatie en vernieuwing van de Kromhout Kazerne in Utrecht.

Op het gebied van energiemangement en energy solutions werd progressie geboekt. Zo werd Imtech steeds vaker betrokken bij het meten en verbeteren van de energiehouding van bedrijven en instellingen. Voor de zorgsector werd een innovatief energieconcept ontwikkeld. Imtech was ook betrokken bij vernieuwende oplossingen op het gebied van warmtekrachtkoppeling in gebouwen. Voor Essent werd een omvangrijke verwarmingsunit met distributienetwerk gerealiseerd. Voor de NS verzorgt Imtech de komende vijf jaar het beheer en onderhoud van 3.500 energiemeters in alle NS-gebouwen in Nederland.



Energiezuinige winkelgalerij Antwerpen

Tussen de winkelpaleizen Meir en Hopland in Antwerpen komt een prestigieus

project: de winkelgalerij Stadsfeestzaal met megashops, kleinere winkels en restaurants. Imtech verzorgt onder meer het milieuvriendelijke klimaat, energieverdeling en brandbeveiliging.

In België beschikt Imtech over een vooraanstaande marktpositie zowel in de regio Brussel als in de gewesten Vlaanderen en Wallonië. In een groot aantal projectklassen wordt aan de hoogste classificaties voldaan, hetgeen een vooraanstaande positie oplevert bij overheidsopdrachten. Er was in 2006 sprake van gestage groei ondanks een afname van het aantal grote projecten in de markt. Imtech anticipeerde hierop door meer kleinere projecten in aanpalende marktsegmenten (onderwijs, ambassades, hotels) te verwerven en zich meer te richten op de zorg, de laboratoriummarkt en facilitair management.

De 109 meter hoge Dexia-toren in Brussel werd succesvol opgeleverd en vormt een goede referentie. Nieuwe projecten waren de upgrading van de klimaatvoorzieningen in gebouwen van De Post (post- en expresdiensten in België) en bij de Provinciale Bibliotheek Limburg in Hasselt. Imtech was ook betrokken bij gebouwen voor de Franse vastgoedontwikkelaar Nexity en het pand voor de Raad van de Europese Unie in Brussel. In de onderwijssector werd groei gerealiseerd met de projecten Handelsschool in Brugge, de Katholieke Hoge School in Leuven en technische renovatie bij de Ecole Royale Militaire in Brussel. In de zorg was Imtech actief in ziekenhuizen in Tiel, Hasselt en Leuven, alsmede in het psychiatrisch ziekenhuis Sint-Franciscus in Velzeke. Ook in Wallonië werd groei gerealiseerd. Imtech ontwikkelde zich verder naar een specialist in Technical Facility Management (TFM) met prestatiecontracten met verregaande resultaatverplichtingen. Belangrijke nieuwe onderhoudscontracten waren er van de Deutsche Bank en de Universiteit van Leuven.

top

strategie



Autonome groei en acquisities

De strategie van Imtech richt zich primair op het handhaven van autonome groei. Daarnaast streeft Imtech naar een topospositie in de markt van technische dienstverlening in Europa door overname van hoogwaardige ondernemingen en diensten met bijbehorende marge in met name: ICT, ontwerp en advies (design en engineering) en (onderhoud-) services en maintenance-management. Met deze overnames versterkt Imtech haar technologische groei. Daarnaast richt Imtech zich op verdere Europese expansie door versterking van haar geografische groei. Dit ten einde verdere schaal-grootte te bereiken. In elk land wenst Imtech minimaal een top-3 speler te zijn of te worden.

In **Luxemburg** is Imtech (Paul Wagner et Fils) een sterke multidisciplinaire technische dienstverlener. De gebouwenmarkt in Luxemburg ontwikkelde zich positief, zowel in de private als de publieke sector, mede door de uitbreiding van de Europese Unie. Imtech wist hiervan goed te profiteren. Een belangrijk project was de technische infrastructuur bij een grote uitbreiding van een Europees bankinstituut. Imtech was eveneens betrokken bij de meerjarenprojecten Tour Vazon (een 19 verdiepingen tellende toren in Kirchberg die door het Europese Parlement is gehuurd) en Drosbach in Cloche d'Or. Tevens werden opdrachten voor de technologie in drie nieuwe grote schoolgebouwen verworven. Imtech is in toenemende mate actief in milieuvriendelijke Energy Contracting, technologische renovatie en Technical Facility Management. Nieuwe facility-contracten waren er voor het bankgebouw van Dexia-BIL in Esch-Belval en de opgeleverde delen van het Drosbach-gebouw.

Industrie

De industrie in **Nederland** ontwikkelde zich positief. De investeringen namen toe als gevolg van initiatieven tot productie-uitbreiding, procesoptimalisatie, reductie van energiekosten en toenemende milieueisen. Het werkaanbod was daardoor prima en de prijzen namen toe, al liggen deze nog niet op het gewenste niveau. Imtech richt zich in dit marktsegment op 'industrial services'; een optimale multidisciplinaire mix tussen technology services, upgrading, industrial maintenance en services.

Door overname van de industriële onderhoudsactiviteiten van Emmtec Services en van A. Hak Industrie vond verbreding van de portfolio plaats, vooral in werktuigbouwkundige onderhoudscompetentie. Deze competentie sluit naadloos aan op de bestaande expertise op het gebied van elektrotechniek, instrumentatie en automatisering. Daardoor is Imtech beter in staat in te spelen op de groeiende marktbehoefte om complete projecten te kunnen uitvoeren, inclusief maintenance en services. Beide industriële onderhoudsactiviteiten zijn inmiddels in de organisatie geïntegreerd binnen de industriële serviceactiviteiten.

Dat dit succesvol was, bleek mede uit het feit dat Shell voor de locaties Pernis en Moerdijk aan Imtech een vijfjarig technologisch onderhoudscontract gunde ter waarde van circa 300 miljoen euro. Dit is het grootste multidisciplinaire (elektrotechniek, instrumentatie, werktuigbouwkundige en civieltechnische werkzaamheden) industriële onder-



Veevoederfabriek van de toekomst

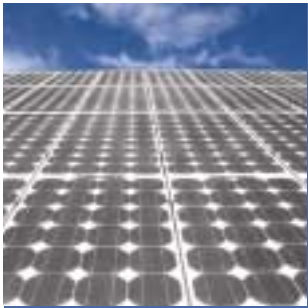
Met de innovatieve Magi-Con voerlijn produceert veevoeder producent SaWeCo mengvoe-

ders voor pluimvee, varkens en runderen op de meest efficiënte en kwalitatief beste wijze, in iedere samenstelling en vorm. Veevoeder van de toekomst met een ruime bijdrage van Imtech.

houdscontract in Nederland. Het gaat om een combinatie van preventief en correctief onderhoud, upgrading, verbetering, turnarounds, stops, modificaties en technische projecten. Naast het Shell-contract werden ook substantiële onderhoudscontracten verworven bij Total, Nerefco, KPE en Corus.

In de aantrekkende markt voor olie en gas wist Imtech haar positie aanzienlijk te versterken. Voor Nerefco werd een innovatief project uitgevoerd in de vorm van vervanging van alle logistieke besturingssystemen. Voor de Gasunie werd de automatische besturing van het grootste Europese compressorstation vervangen. Ook de exportpositie werd uitgebouwd. Zo werd Imtech vaste technologiepartner van Petrom, het grootste olie- en gasbedrijf van Roemenië. Imtech helpt Petrom om op geavanceerde en betrouwbare wijze het geproduceerde gasvolume te meten. Verder is Imtech betrokken bij exportprojecten op het gebied van de olie- en gaswinning.

De positie op de energiemarkt werd opnieuw versterkt, vooral op het gebied van biomassa-energie. Zo werd een samenwerkingsverband gesloten met HoSt, een ingenieursbureau gespecialiseerd in energie. Ook werd gewerkt aan de realisatie van decentrale warmtekrachtcentrales, bijvoorbeeld in de tuinbouw. Deze centrales voorzien in de energiebehoefte van tuinbouwbedrijven en honderden huishoudens. Een ander project was de medewerking aan een biomassa-elektriciteitscentrale voor afvalverwerker Twence in Hengelo. Voor Delta Energy verrichtte Imtech het onderhoud. Voor Essent werd gewerkt aan een upgrading en voorbereidingen voor een shut-down van een deel



Energiebesparing door gebruik zonnecellen

Photovoltech vervijf-voudigt de productie van fotovoltaïsche zonnecellen en voorziet 40.000 woningen per jaar van zonne-energie. Dit levert een besparing van circa 80 miljoen kWh (kilowattuur) per jaar op. Imtech verzorgt de totale technologie in het productieproces van Photovoltech.

van een energiecentrale in Geertruidenberg, de op één na grootste steenkolengestookte centrale in Nederland. Aangezien kernenergie de uitstoot van broeikasgassen voorkomt, is hiervoor een groeiende belangstelling. Urenco investeerde in dit segment. Imtech leverde speciale converters voor hun Ultra Centrifuge Plants in Nederland en de UK.

Op het gebied van food & feed werd gestage progressie geboekt. De 'diervoederfabriek van de toekomst' van veevoederbedrijf SaWeCo in Oirlo werd opgeleverd. Voor Katslaar Zuivel werd een uitbreiding gerealiseerd. Bij Duynie en Vast Banket werden managementinformatiesystemen geïmplementeerd.

In **België** namen de industriële investeringen licht toe en vertoonde Imtech gestage progressie. Over een steeds breder front is Imtech betrokken bij uitbreiding en upgrading van de industriële productie, met name in de auto-industrie, veevoeder en overslag, farmacie, voedings- en genotmiddelenmarkt en op de recycle-industrie. Op de markt van de (technische) inrichting van laboratoria en in de energiemarkt werd een stevige groei gerealiseerd.

In de auto-industrie werden orders ontvangen voor automatiseringstrajecten bij onder meer Opel en Volvo. In de farmacie nam de orderintake toe door opdrachten van Pfizer, Janssen Pharmaceutica, Solvay en GlaxoSmithKline. Bij snoepgoedproducent Leaf (onder andere Redband, Venco en King) werd een onderhoudscontract verworven. Bij Metallo Chemie werd een complete recyclehal ingericht, inclusief besturing en een datanetwerk. Een

nieuw ontwikkeld modulair laboratoriumconcept bleek goed aan te slaan. Het nieuwe R&D Center van Janssen Pharmaceutica werd hiermee volledig ingericht. In Nederland leidde deze innovatieve Belgische oplossing tot een opdracht van Friesland Foods in Leeuwarden en een intentieverklaring bij het Leids Universitair Medisch Centrum (LUMC) voor de renovatie van een groot laboratorium. In de energiemarkt excelleerde Imtech met een belangrijke bijdrage aan de ombouw van de grootste kolenenergiecentrale van België – in Awirs – tot een milieuvriendelijke houtgestookte biogascentrale. Voor zonnecellenproducent Photovoltech wordt de totale technologie in een grote uitbreiding gerealiseerd.

Infra

In **Nederland** nam bij een toenemend werkaanbod de orderportefeuille iets af. Dit is vooral het gevolg van beleid dat is gericht op rendementsverbetering. Na moeilijke jaren met veel aandacht voor andere werkprocessen tussen publieke opdrachtgevers en private partijen, is het tij gekeerd. Dit had een licht positief effect op de prijzen. De concurrentie blijft echter scherp. Desondanks werd goede progressie geboekt in diverse deelsegmenten. Imtech ontwikkelde zich steeds meer tot een proactief 'kennisbedrijf' met uitvoerings-, beheer- en onderhoudscapaciteit en beheersing van de totale infraketen.

Technologie biedt goede oplossingen om veilige doorstroming van het verkeer te bevorderen. Imtech wordt een steeds sterkere mobiliteitsspecialist met innovatieve totaaloplossingen, bijvoorbeeld op het gebied van verkeersmanagementcentrales, monitoring van het wegverkeer, verkeerssystemen en (dynamische) openbare verlichting. De verkeersmanagementcentrales in Rhon en Geldrop werden succesvol opgeleverd. Tegelijkertijd werd Imtech geselecteerd als meerjarige onderhoudspartner. In opdracht van het Bureau Verkeershandhaving Openbaar Ministerie (BVOM) droeg Imtech zorg voor vervanging en upgrading van bestaande technologie voor verkeersmonitoring door heel Nederland. Hiermee wordt de dynamiek in verkeersstromen in kaart gebracht, op basis waarvan het verkeers- en handavingsbeleid mede wordt bepaald. Voor gemeenten heeft Imtech een verkeersdatasysteem ontwikkeld waarmee geheel automatisch verkeersmetingen tot stand kunnen worden gebracht. Ook verzorgde Imtech de technische oplossingen voor een 'groene golf' in Rotterdam, waarmee filevorming op de hoofdwegen wordt voorkomen. Op een deel van de snelweg A2 droeg

Imtech zorg voor innovatieve en veilige verkeerssystemen. Voor een deel van de nieuw aan te leggen snelweg A73-Zuid, verzorgde Imtech de verkeersregeling, openbare verlichting en bewegwijzering (in samenwerking met de ANWB). Tevens is Imtech verantwoordelijk voor de energiezuinige dynamische openbare verlichting op de snelweg A50. Imtech is ook partner in het proefproject 'Spitsmijden' met als doel filevorming in de ochtendspits te vermijden.

De mobiliteitskennis van Imtech wordt ook geëxporteerd. Samen met partners Delcan uit Canada en GTech uit China zijn de opdrachten in Hongkong (een innovatief verkeersmanagementsysteem en de technologische renovatie van de Lion Rock tunnel) succesvol uitgevoerd. In Boekarest werd voor een vergelijkbaar verkeerssysteem een aanbieding gedaan.

Mobiliteit wordt ook op het water steeds belangrijker. Voor Rijkswaterstaat verzorgde Imtech de vernieuwing van de technologie in en rond de bruggen op de snelwegen A1, A9 en A10. Imtech verzorgde ook het onderhoud aan alle technische voorzieningen in het Noordzeekanaal met als doel een optimale veiligheid en doorstroming van de scheepvaart tot stand te brengen. Het gaat hier bijvoorbeeld om bruggen, sluizen en scheepvaartbegeleidingstechnologie. Daarnaast werden innovatieve besturingssystemen aangelegd in de diverse sluizen, waarmee een belangrijke bijdrage wordt geleverd aan de automatische regulering van de waterstanden in Nederland.

De positie op de railinframarkt werd wederom versterkt. Voor de nieuwe Randstadlijn, een lightrailverbinding tus-

sen Den Haag, Zoetermeer en Rotterdam, werd de technologische inrichting van het tunneltracé en een station bij Blijdorp verzorgd. Tevens werd de beveiliging van ruim driehonderd spoorwegoverwegen verbeterd en – met het oog op de nieuwe dienstregeling van de Nederlandse Spoorwegen (NS) – de tractie- en energievoorziening op diverse emplacements en (onder)stations vernieuwd. Op diverse deeltrajecten van de Hogesnelheidslijn Zuid werden maatregelen verzorgd ter voorkoming van beïnvloeding van de treinveiligheid door elektromagnetische straling. Asset Rail, een joint venture waarin Imtech een substantieel aandeel bezit, verwierf de opdracht voor de brandbeveiliging langs én tracé-onderhoud op de Betuweroute.

Er zijn diverse opdrachten voor dynamische verlichting verworven. Daarbij wordt de lichtintensiteit afgestemd op de aanwezige lichtsterkte. Het resultaat hiervan is energiebesparing en vermindering van lichtvervuiling.

In de markt van hoogspanning en energie was sprake van groei, bijvoorbeeld door activiteiten bij Essent, TenneT en Westland Energie. Ook voert Imtech steeds vaker strategische energie- en haalbaarheidsstudies voor energienetten uit. In de markt van drukriolering ging het goed, mede door certificering als specialist voor alle technologie in decentrale afvalwaterzuiveringseenheden op perifere locaties (gebieden waar geen rioleringstelsel aanwezig is). Dit leidde tot een aanzienlijke toename van de activiteiten.

Projecten op de vliegvelden Leeuwarden en Maastricht werden afgerond. Hoogtepunt was een in combinatie verworven onderhoudscontract op basis van Asset Management voor de infrastructuur op en rond alle start- en landingsbanen op de luchthaven Schiphol. Het contract kent een doorlooptijd van drie jaar en vertegenwoordigt een totale waarde die kan oplopen tot ruim 75 miljoen euro.

In België is Imtech op de inframarkt gegroeid, deels door autonome groei en deels door de vorig jaar gedane overnames. Ondanks deze goede uitgangspositie werd de performance door een eenmalige financiële tegenvaller op twee oude contracten negatief beïnvloed. Structureel gezien is sprake van een goede uitgangspositie. Bovendien eindigde het jaar goed. Van Eandis, de netbeheerder in Vlaanderen, werden grote opdrachten verworven voor bovengrondse



Asset Management Contract Amsterdam Schiphol Airport

De luchthaven Schiphol, één van de grootste luchthavens in Europa, wenst de capaciteit te vergroten, bedrijfsprocessen te optimaliseren en onderhoudskosten te verlagen. Imtech verwierf een Asset Management Contract voor alle start- en landingsbanen.



Betere doorstroming Nederlandse wegen

Imtech verzorgt het onderhoud aan VICnet, het landelijke netwerk van Rijkswaterstaat dat verkeersdata en -systemen langs snelwegen verbindt met de verkeerscentrales. Voor de verkeerscentrale in Geldrop verzorgde Imtech een uitbreiding: werkplekken, videowalls en een innovatief telecommunicatiecentrum.

Imtech verzorgt het onderhoud aan VICnet, het landelijke netwerk van Rijkswaterstaat dat verkeersdata en -systemen langs snelwegen verbindt met de verkeerscentrales. Voor de verkeerscentrale in Geldrop verzorgde Imtech een uitbreiding: werkplekken, videowalls en een innovatief telecommunicatiecentrum.

luchtleidingen en openbare verlichting rond Brugge, het verbeteren van het middenspanningnetwerk en de plaatsing van diverse energiemeters. De opdracht voor de technologische renovatie van het station in Antwerpen, alsmede de uitbreiding met een halte voor de Hoge Snelheidslijn – onder meer ICT-oplossingen, rook- en warmteafzuiging – verliep positief en conform planning.

In **Luxemburg** is Imtech actief met innovatieve projecten op het gebied van onderhoud en veiligheid in verkeerstunnels.

TOEKOMST

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

In de zich positief ontwikkelende Nederlandse utiliteitsmarkt zal Imtech zich verder ontwikkelen naar een klantgerichte technische dienstverlener met professionele 'building services' met een landelijke dekking en een volledig dienstenpakket (totaaloplossingen door de combinatie van nieuwbouw, technology services en maintenance). Daarnaast wordt additionele groei verwacht in care & cure, zorgtechnologie, security, energy services en special technology solutions.

In de Nederlandse industriële markt wordt verdere resultaatverbetering verwacht door de zeer goede uitgangspositie in 'industrial services'. Ook hier is sprake van een landelijke dekking met een aantrekkelijk dienstenpakket

(totaaloplossingen door de combinatie van technology services, upgrading, industrial maintenance en services). Bovendien draagt het grote aantal meerjarencontracten op het gebied van industrial maintenance zorg voor continuïteit. Ook hier wordt additionele groei verwacht, onder andere bij automation solutions, energy services en food & feed. De positie in de aantrekkende markten van olie & gas en energie zal eveneens positief bijdragen aan verdere groei.

In de Nederlandse en Belgische inframarkt is de uitgangspositie voor 2007 structureel goed. Verdere groei wordt verwacht, met name op het gebied van mobiliteit, rail, verlichting en energie.

Ook in België en Luxemburg wordt verdere groei verwacht in de markt die zich licht positief ontwikkelt. In België wordt met name verdere progressie verwacht in de industrie en op het gebied van maintenance management. Ook in Luxemburg is de basis goed met extra groeimogelijkheden in de markt van energie, onderhoud en beheer.

Naast verdere autonome groei is de aandacht gericht op uitbreiding van de portfolio in industrial maintenance door verdere versterking van de werktuigbouwkundige competenties en – vooral – de verdere internationalisering van de infra-activiteiten buiten de Benelux.

DUITSLAND & OOST-EUROPA

De activiteiten in Duitsland en Oost-Europa ontwikkelden zich in 2006 positief. Ook dit jaar was sprake van autonome groei waarmee de lijn van continue groei in Duitsland opnieuw doorzette. Opbrengsten, EBITA en orderportefeuille namen toe. Als sterke speler op het gebied van hoogwaardige geïntegreerde technische dienstverlening weet Imtech goed te profiteren van de verbeterde economische situatie in Duitsland, vooral in de industrie. Langzaam maar zeker neemt bovendien de omvang in Oost-Europa toe tot een niveau dat moet leiden tot een positie bij de grotere spelers. De opbrengsten namen met 3,6% toe tot 864 miljoen euro (834 miljoen euro in 2005). De EBITA nam toe tot 33,7 miljoen euro, tegen 30,7 miljoen euro in 2005, een toename van 9,8%. De orderportefeuille groeide met 7,9% tot 884 miljoen euro per 31 december (2005: 819 miljoen euro). De EBITA-marge steeg tot 3,9% (2005: 3,7%). In Duitsland & Oost-Europa telt Imtech 4.023 medewerkers.

Kerngegevens 2004 – 2006			
<i>in miljoen euro</i>	2006	2005	2004
Opbrengsten	864	834	746
EBITA	33,7	30,7	31,6
EBITA-marge	3,9%	3,7%	4,4%*
Orderportefeuille	884	819	776
Werkzaam vermogen, exclusief geldmiddelen	157	90	124
Aantal medewerkers per 31 december	4.023	3.862	3.960
* Inclusief UK & Spanje			

GANG VAN ZAKEN: VOORTGAANDE GROEI BIJ AANTREKKENDE ECONOMIE

De economische situatie in Duitsland verbeterde na verschillende jaren van stagnatie. De werkloosheidscijfers daalden en de binnenlandse vraag nam voor het eerst in vele jaren toe. Mede door de verbeterde exportpositie van de Duitse industrie namen de investeringen toe. Zelfs de Duitse bouwsector vertoonde een licht herstel na een lange periode van stagnatie. Dit stelde Imtech in staat om voortgaande groei te realiseren. Evenals in het voorgaande jaar kwam de orderontvangst boven de 1 miljard euro uit. De regio's Zuidoost en Zuidwest leverden dit jaar opnieuw de grootste bijdrage aan opbrengsten en EBITA. De regio Oost overtrof de verwachtingen. De regio's Noord, Midden en West, die in het recente verleden relatief gezien minder succesvol waren, realiseerden een opwaartse ontwikkeling. Dat geeft vertrouwen voor 2007.

De resultaten van de activiteiten in energiemanagement en -contracting, testbed engineering en simulatie voor de auto-industrie, evenals de maritieme activiteiten (Imtech Schiffbau-/Dockbautechnik) verbeterden aanzienlijk. De focus was hierbij sterk gericht op het opwaartse potentieel

in de Duitse industrie. Inmiddels is in de landen Polen, Bulgarije, Roemenië, Tsjechië en Hongarije een orderportefeuille opgebouwd die de 40 miljoen euro overschrijdt.

Utiliteit

Imtech zag al enige jaren gelden dat haar toekomstige kansen in deze zwaar concurrerende markt met name lagen in een combinatie van innovatieve, functionele gebouwen technologie en geavanceerde diensten. Deze visie betaalde zich in 2006 uit. Competenties als projectontwikkeling en energiemanagement, research & development of het zonder tussenschakels (direct voor de eigenaar of verhuurder) revitaliseren van bestaande gebouwen, droegen goed bij aan de groei.

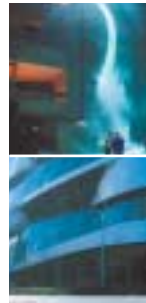
Klanten vertrouwen op de innovatiecapaciteit van Imtech. Een goed voorbeeld hiervan is het door het R&D-laboratorium van Imtech ontwikkelde rookverwijderingsconcept voor het nieuwe Mercedes-Benz Museum in Stuttgart. Bij brand wordt hier binnen enkele seconden een kunstmatige tyfoon (de grootste ter wereld) opgewekt om de rook op de plaats van de brandhaard te verwijderen. Een spectaculaire oplossing die het gebouw uitermate veilig maakt.

Deskundigheid en efficiëntie waren ook basisvoorwaarde voor het nieuwe 100.000 m² grote expogebouw in Stuttgart (Stuttgarter Messe). Imtech was verantwoordelijk voor het implementeren van een groot deel van de technische oplossingen. Een voorbeeld van kosteneffectiviteit en innovatie werd geleverd bij de Universiteit van Ulm. Binnen een zeer korte periode werd één van de grootste – meer dan 14.000 aansluitingen – op Internet Protocol (IP) gebaseerde telefoonsystemen in Duitsland geïmplementeerd en in gebruik genomen. Hiermee maakte de universiteit een sprong voorwaarts in haar verdere ontwikkeling als gerenommeerd kennisinstituut.

Bij de vernieuwing van de technologie in het beroemde vijfsterrenhotel 'Breidenbacher Hof' in Düsseldorf werd een innovatief technologisch concept ingezet om gebouwen met een lange geschiedenis en traditie te revitaliseren. In de hotelsector beschikt Imtech inmiddels over een uitstekende reputatie, want vergelijkbare projecten werden opgeleverd in München en opnieuw Düsseldorf. Niet alleen in de hotelsector geldt Imtech als specialist in technologische renovatie, ook in de mediasector werd een belangrijk voorbeeld neergezet. In opdracht van de publieke zender WDR (West Deutsche Rundfunk) werd een totale technologische upgradering uitgevoerd van het zendergebouw in Keulen. Alle technologische systemen werden vervangen, zonder dat de uitzendactiviteiten werden onderbroken.

Na succesvolle vliegveldprojecten in Düsseldorf en München, werd Imtech in 2006 verantwoordelijk voor vrijwel de volledige technologie in de nieuwe terminal op de Berlijnse luchthaven Tegel. De lancering op de markt van de Airbus A-380 creëerde een behoefte aan uitbreiding van de luchthaven Frankfurt Rhein/Main, waar ruim 300 medewerkers werkten aan de implementatie van innovatieve oplossingen.

Grote spelers uit de financiële sector, zoals Deutsche Bank, Allianz en Landesbank Baden Württemberg, gaven opdracht tot het upgraden van de technische infrastructuur van hun computercentra. Door de toegenomen capaciteit van deze centra neemt de warmteafgifte kritische grenzen aan. Om deze enorme hoeveelheid hitte te kunnen verwerken, is het essentieel extra koeling en warmteverwijdering te implementeren en gebruik te maken van innovatieve watercirculatiesystemen. Ook werd een actieve rol gespeeld in een project voor Postbank Systems voor



Brandbeveiliging Museum Mercedes-Benz, Stuttgart

Imtech ontwikkelde een innovatief rookverwijderingsconcept voor het nieuwe

Mercedes-Benz Museum in Stuttgart. Bij brand wordt hier binnen enkele seconden een kunstmatige tyfoon (de grootste ter wereld) opgewekt om de rook op de plaats van de brandhaard te verwijderen.

de bouw van één van de modernste computercentra in Europa.

Vanuit Duitsland werkte Imtech voor Duitse klanten die zich richten op de toenemende particuliere bestedingen in Oost-Europa, met een concentratie in Polen, Roemenië, Bulgarije, Tsjechië en Hongarije. Dankzij de krachtige steun vanuit de Duitse regio Zuidoost behoort Imtech inmiddels tot de top-10 van geïntegreerde technische dienstverleners in Polen. Het hele Imtech-portfolio wordt in deze snel groeiende markt aangeboden. Het nieuwste voorbeeld hiervan is het contract in Wrocław voor de multidisciplinaire technologische inrichting in één van de grootste nieuwe multiplex bioscopen in Polen. Voor het supermarktconcern Selgros Cash & Carry heeft Imtech in Polen en Roemenië inmiddels tientallen cash- en carrymarkten, met een gemiddelde grootte van circa 15.000 m², technologisch ingericht. Voor het Duitse bouwmarktconcern Hornbach is Imtech tot voorkeurspartner benoemd voor een vergelijkbaar traject in Roemenië.

Industrie

In de groeiende industriële sector versterkte Imtech haar marktpositie door contracten van gerenommeerde nieuwe opdrachtgevers. Ook werd een groot aantal langlopende service-overeenkomsten afgesloten, al dan niet in combinatie met externe financiering en energiebesparende oplossingen.

In de markt van het energiemangement en -contracting behoort Imtech tot de sterkste partijen in Duitsland. De activiteiten vertoonden wederom een voorspoedige groei. Vanwege de gestegen kosten voor de primaire energie-

voorziening ontwikkelde de vraag naar een decentrale en toekomstzekere energievoorziening zich in alle industrie-sectoren tot een kernthema. Imtech is in staat voor alle strategisch belangrijke energievoorzieningen (warmte, stroom en koeling) de complete verantwoordelijkheid te nemen, zowel ten aanzien van bedrijfseconomische als van technische aspecten. Naast de inkoop van energie verzorgt Imtech de complete technische infrastructuur en worden technologische verbeteringen uitgevoerd. Dit resulteert in een aanzienlijke energiebesparing en een verminderde uitstoot van broeikasgassen.

In 2006 was Imtech zeer succesvol, onder andere met verwerving van een meerjarencontract voor energiemangement en -contracting bij de worstenfabriek Dietz. Ook verzorgde Imtech de technische oplossingen voor de uitbreiding van de energiecentrale in Flensburg en werd een raamcontract getekend voor onderhoud en beheer aan de elektriciteitscentrale Rheinhessen in Worms. Op het langlopende Infineon Campus project kwam een aanzienlijke hoeveelheid meerwerk binnen. Zo werden in het kader van de gesloten samenwerkingsovereenkomst, naast de oorspronkelijke 150.000 m² kantoor- en researchfaciliteiten, nog eens 15.000 m² laboratoria compleet technologisch ingericht, onder andere met moderne communicatiemiddelen. In opdracht van Viessmann, een fabrikant van verwarmingsinstallatieproducten, werd een energiecentrale voor een grote nieuwe fabriek ingericht.

Sinds de zomer van 2006 leverde de biomassacentrale in Heiligenkreuz in Oostenrijk aan grote delen van de provincie Burgenland schone elektriciteit op basis van natuurvriendelijk onbehandeld hout(afval). Deze centrale is ontworpen en gebouwd door Imtech's competentiecentrum Power Plant and Energy Systems. Imtech toont hiermee aan dat innovatieve warmtekrachtkoppeling een belangrijke bijdrage kan leveren aan een duurzame en leefbare samenleving. Een ander groot project was een gecombineerde warmte-elektriciteitscentrale voor houtverwerker Heggenstaller.

Een belangrijke klantenkring vormt de succesvolle Duitse auto-industrie. Naast de verzorging van de technische infrastructuur in autofabrieken is Imtech een sterke speler in de ontwikkeling, bouw en exploitatie van geavanceerde testtechnologie voor zowel de automobiel- als autotoeleveringsindustrie. Vanuit een competentiecentrum in Hamburg (UMSI, Umweltsimulation/Prüfstandtechnik)

wordt met ruim 100 specialisten de complete Duitse auto-industrie bediend. Ook vindt wereldwijde export van technologische oplossingen plaats. Imtech biedt testoplossingen voor zowel de ontwikkeling van nieuwe automobieltechnieken als voor nieuwe automodellen. Daarnaast worden kwaliteitstesten uitgevoerd, bijvoorbeeld voor het testen van het motorvermogen (testbed engineering) of carrosserieën (zowel complete voertuigen als onderdelen hiervan). Ook levert Imtech innovatieve oplossingen voor het testen en stimuleren van alle relevante klimaat- en wegcondities. Imtech werkt onder meer voor Audi, BMW, DaimlerChrysler, Opel, Porsche, Skoda, Volkswagen en Volvo. Met deze en andere bedrijven werkte Imtech in toenemende mate samen op productielocaties in Oost-Europa en de USA. Maar ook voor snelgroeijende autoproducenten in China en India was Imtech in toenemende mate actief. Een innovatieve ontwikkeling was een compleet nieuwe productlijn van testkamers voor regen en lekkage. De eerste van deze units werd geleverd aan de DaimlerChrysler fabrieken in Thailand, Maleisië en China. In Kassel bezit Volkswagen het grootste distributiecentrum voor auto-onderdelen ter wereld, OCT (Original Teile Center). Imtech realiseerde de complete technische inrichting voor de uitbreiding van dit centrum. Door innovatieve toepassing van warmtetechnologie vindt een aanzienlijke energiebesparing plaats.

Traditioneel bezit Imtech een goede relatie met vliegtuigfabrikant Airbus (EADS). Voor de productie van de Airbus A-380, het grootste passagiersvliegtuig ter wereld, verzorgde Imtech in Hamburg de technologische inrichting van een tweede lakhal waarin innovatieve technologie een



Testtechnologie en ICT-infrastructuur voor Porsche

Voor de Duitse auto-industrie verzorgt Imtech de technische infrastructuur in

autofabrieken en de ontwikkeling/realisatie van geavanceerde testtechnologie voor motoren en carrosserie. Eén van de klanten is Porsche, waarvoor Imtech ook de ICT-infrastructuur vernieuwde.

speciaal op de vorm van de vliegtuigen passende gepreconditioneerde luchtstroom produceert. Deze maakt het mogelijk dat de lak op de Airbus-vliegtuigen snel droogt. De dimensies van de luchtstroom grenzen aan het maximum van het technologische vermogen en zijn uniek in de wereld. Het Imtech R&D-centrum in Hamburg heeft bij de ontwikkeling van deze innovatieve oplossing een belangrijke rol gespeeld. Tevens verwierf men een extra contract voor de ontwikkeling en installatie van speciale ventilatie- en watersystemen voor deze verfhal. Dit innovatieve ontwerp is gericht op het nog sneller drogen van de verf, waardoor het productieproces kan worden versneld.

Bij Carl Zeiss verzorgde Imtech de technologische inrichting in een nieuw laboratorium, R&D-centrum, de uitbreiding van twee productiehallen en een dienstencentrum. Door middel van onder andere geavanceerde cleanroom-technologie werden hoogwaardige stofvrije ruimten gecreëerd voor productie van bijvoorbeeld speciale microscopen die gebruikt worden in research en geneeskunde.

Vanuit Duitsland werkte Imtech ook voor bestaande Duitse klanten die investeren in productielocaties in Polen, Roemenië, Bulgarije, Tsjechië en Hongarije. Voor BAT, British American Tobacco, verzorgde Imtech de complete technische infrastructuur in een nieuwe fabriek in Ploiesti (Roemenië). Dit naar aanleiding van een eerdere succesvolle samenwerking in Polen. In Hongarije verzorgde Imtech voor Audi de technische infrastructuur in een nieuwe autofabriek en de technologische inrichting van testruimten voor het testen van het motorvermogen en carrosserieën.



Energiezuinige en veilige luchthaven Berlijn-Tegel

De luchthaven Berlijn-Tegel wordt uitgebreid met een nieuwe passagiershal

voor de luchtvaartmaatschappij Air Berlin. Imtech verzorgt alle technische oplossingen, waaronder een energiezuinig klimaat en alle security-oplossingen, bijvoorbeeld de röntgentechnologie voor passagiers en bagage.

Maritiem

De markt voor cruiseschepen heeft zich definitief hersteld. De eerste reizen van de cruiseschepen 'Norwegian Pearl' en 'Pride of Hawaii', gebouwd voor NCL (Norwegian Cruise Line), kregen veel media-aandacht. Imtech voorzag de accommodatieruimte van beide schepen van state-of-the-art airconditioning. Dit op basis van samenwerkingscontracten met de in deze markt beroemde scheepswerf Meyer Werft.

Meyer Werft verstreekte nog twee andere grote orders voor airconditioning aan boord van drie luxe cruiseschepen. De toepassing van innovatieve technologie maakt niet alleen een aanzienlijke energiebesparing mogelijk, maar zorgt ook voor individuele comfortregeling in nagenoeg alle (ruim 1.400) passagierscabines. Deze schepen behoren tot de grootste schepen die Imtech ooit heeft uitgerust bij Meyer Werft. Alleen al deze grote contracten zorgen voor een basisorderportefeuille voor de maritieme divisie tot ver in 2010. Die ligt hiermee goed op koers en ziet de toekomst met vertrouwen tegemoet. Met Imtech Marine & Offshore (zie pagina 50 e.v.) wordt uitstekend samengewerkt, vooral op de snel groeiende markt voor luxe jachten. In samenwerking met onder andere Thyssen Krupp Marine Systems wordt gewerkt aan in totaal tien luxe jachten, onder meer op de werven Blohm+Voss, Nobiskrug, Lürssen/Kröger en Peters Schiffbau.

TOEKOMST

Ondanks een mogelijke afvlakking van de economische groei door de verhoging van de BTW van 16% naar 19% in 2007, verwachten de meeste economische experts dit jaar per saldo een positieve economische trend in Duitsland. Zeker is dat de export van Duitse kwaliteitsproducten zal blijven toenemen. Mede daardoor zal er in de industrie sprake blijven van aanzienlijke investeringen in technologie. Ook de toenemende vraag naar technologische renovatie en energievoorzieningen in de utiliteit zullen bijdragen aan verdere groei.

Door de toegenomen posities in energiemanagement en -contracting, testbed engineering en simulatie voor de auto-industrie, en in de maritieme markt, is de scope opnieuw verbreed. Hetzelfde geldt voor de basis in de snel groeiende Oost-Europese economieën. Deze brede en solide basis in combinatie met de grote hoeveelheid vaste opdrachtgevers maakt verdere groei mogelijk. Voor verdere marktpenetratie in Oost-Europa is een marktplan in ontwikkeling. Daarin worden overnames niet uitgesloten.

top

klanten



Samen Succesvol

Imtech bundelt innovatief vermogen, professionals met drive en ambitieuze opdrachtgevers. Mensen die ervan overtuigd zijn dat technologie businessprocessen kan veranderen en toegevoegde waarde biedt. Imtech biedt totaaloplossingen die leiden tot betere bedrijfsprocessen en meer rendement voor onze 12.000 klanten 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 de klant, intensieve samenwerking met en voor de klant en goede domeinkennis van de markten waarin deze klanten actief zijn. Samen Succesvol.

Al onze 12.000 klanten zijn topklanten. Voor hen staan we dag en nacht klaar en elke klant, groot of klein, is ons even dierbaar. Bijgaand een kleine selectie uit onze topklanten in 2006:

ABN AMRO	Infineon
Acerinox	Jansen Pharmaceutica
Airbus	John Lewis
Airport Frankfurt	Koninklijke De Schelde
Airport Schiphol	Landal GreenParks
Albert Heijn	Mapfre
Allianz	Meyer Werft
Amgen	Ministerie van Financiën
Allseas	Morrison
Anglian Water	Multiplex
Audi	Multi Vastgoed
BAE Systems	Nederlandse Politiediensten
BASF	Nerefco
Belgacom	Oltchim
Blohm+Voss	Opel
BMW	Petrom
Bovis Lend Lease	Pfizer
BP	ProRail
BT	Q-Park
Cepsa	Repsol-YPF
Corus	RET
DaimlerChrysler	Rijkswaterstaat
Damen Shipyards	Roche
Deutsche Bank	Royal Navy
Dwr Cymru Welsh Water	Selgros Cash & Carry
Erasmus MC	Shell
Essent	Sir Robert McAlpine
Europees Parlement	Stuttgarter Messe
Fairmount	Teijin Twaron
Gasunie	Total
Grupo Arcelor	Volkswagen
Hermann Buss	West Deutsche Rundfunk
IATA	Wörhl

UK & SPANJE

De activiteiten in de UK en Spanje ontwikkelden zich in 2006 voorspoedig. Er was sprake van een belangrijke groei. Opbrengsten, EBITA en orderportefeuille namen toe. Deze toename was grotendeels autonoom, hetgeen een indicatie is dat Imtech het in deze cluster uitstekend doet. De opbrengsten namen met 27,5% toe tot 334 miljoen euro (262 miljoen euro in 2005). De EBITA nam toe tot 22,4 miljoen euro, tegen 19,4 miljoen euro in 2005, een toename van 15,5%. De orderportefeuille groeide met 27,8% tot 294 miljoen euro per 31 december (2005: 230 miljoen euro). Met name in de UK was sprake van een stevige groei, terwijl Spanje licht groeide. Doordat de groei met name in nieuwbouw en renovatie plaatsvond, nam het relatieve belang van de maintenance-activiteiten – die zich gemiddeld genomen kenmerken door een hoge EBITA-marge – af. Hierdoor daalde de EBITA-marge van 7,4% naar 6,7%, nog altijd ruim boven het Imtech-doel van 5% voor de geografische activiteiten. Het aantal medewerkers in de UK en Spanje bedraagt 1.983 (exclusief tijdelijke medewerkers).

Kerngegevens 2004 – 2006			
<i>in miljoen euro</i>	2006	2005	2004
Opbrengsten	334	262	157
EBITA	22,4	19,4	8,2
EBITA-marge	6,7%	7,4%	4,4%*
Orderportefeuille	294	230	138
Werkzaam vermogen, exclusief geldmiddelen	62	54	5
Aantal medewerkers per 31 december	1.983	1.734	364

* Inclusief Duitsland & Oost-Europa

GANG VAN ZAKEN: STEVIGE GROEI IN UK, GESTAGE GROEI IN SPANJE

In de UK was bij positieve marktomstandigheden sprake van een stevige groei. Ruim drie jaar nadat Imtech hier via overname van Meica Group activiteiten begon in de markten van de utiliteit, infra en (in bescheiden mate) industrie, zijn de oorspronkelijke opbrengsten nagenoeg autonoom verdubbeld. In alle regio's (Groot-Londen, Zuidoost-Engeland en de Midlands) en in de infrastructurele watermarkt, was 2006 een prima jaar.

Spanje vertoonde een vertrouwd positief beeld, opbrengsten en resultaat namen namelijk gestaag (voornamelijk) autonoom toe. In de utiliteit trekt de kantorenmarkt weer wat aan na verzadiging de laatste jaren. Omdat Imtech de focus al had verlegd naar winkelcentra, hotels, musea, expocentra en speciale utilitaire gebouwen is de marktscope verbreed, hetgeen positief uitwerkt. Voorzichtig werd begonnen met de geografische expansie, zowel in de utiliteit als industrie. In de industrie was sprake van een tussenjaar. Investerings in shutdowns en grote projecten werden door klanten uitgesteld. Ondanks dit werd toch progressie geboekt.

UK

Utiliteit

In de markt van utiliteit was er met name in Groot-Londen en Zuidoost-Engeland sprake van een sterke groei, terwijl ook de activiteiten in de Midlands groeiden. Vooral in de private markt was sprake van een positief investeringsklimaat, maar ook de overheid investeerde aanzienlijk in met name de zorg en het onderwijs.

De markt voor technische dienstverlening in Groot-Londen en Zuidoost-Engeland ontwikkelde met name zich positief als gevolg van het feit dat het aantal initiatieven tot herontwikkeling van omvangrijke locaties toeneemt. Ook kregen bestaande, veelal monumentale, gebouwen een nieuwe bestemming en investeerden luxe woningeigenaren in technologische renovatie en herinrichting van hun winkelpanden. Bovendien wist Imtech te profiteren van de grote vraag naar (zeer) luxe appartementen. Imtech neemt in dit soort projecten de volledige verantwoordelijkheid voor veelal de complete technologische infrastructuur.

Er werd begonnen aan een ambitieus project: het oude beursgebouw (London Stock Exchange Building) dat in

opdracht van de vastgoedontwikkelaar Hammersons door Imtech en Bovis Lend Lease wordt herontwikkeld tot exclusieve kantoorruimte. Het aan Trafalgar Square gelegen monumentale Northumberland House, waarin decennialang het Ministerie van Defensie kantoor heeft gehouden, werd samen met de Amerikaanse projectontwikkelaar Masterworks herontwikkeld tot een combinatie van hotel, restaurants, bars en 360 studentenwoningen. In het buitengebied High Wycombe vond op initiatief van Multiplex een herontwikkeling plaats van bestaande gebouwen tot een winkelcentrum annex busterminal met horecavoorzieningen. In Oxford Street, de meest exclusieve winkelstraat in Londen, verzorgde Imtech, bij doorgaande exploitatie, de technologische renovatie en herinrichting van de prestigieuze warenhuizen Selfridges, John Lewis en het 300 jaar oude warenhuis Fortnum & Mason.

De vraag naar luxe appartementen nam opnieuw toe, hoewel eind 2006 de eerste tekenen van enige verzadiging in relatie tot het aanbod zichtbaar werden. Toch werden er in het residentiële project 'Lateral' penthouses van circa tien miljoen Britse ponden verkocht. Deze woningen zijn voorzien van de meeste luxe technische voorzieningen met complete zwembaden, sauna's, state-of-the-art beveiliging en comfort. Andere projecten in Londen waarbij Imtech de technologie voor haar rekening nam waren de luxe appartementencomplexen Philmore Square, Vincent Square en Montrose.

Imtech renoveerde de technologie in een omvangrijk kantoor van BP en deed een retrofit (complete vervanging van de technologische infrastructuur) van het luxe kantoor 11 – 12 St. James Square. Ook bij het nieuwe kantoor van de Welcome Trust Foundation is Imtech betrokken. In het onderwijs werd in Londen onder meer een opdracht van de technologie in het New Prospect House, een nieuwe school, verworven.

Een belangrijk opgeleverd project in Londen, dat aanzienlijk bijdroeg aan de toegenomen reputatie van Imtech, was het nieuwe stadion van de voetbalclub Arsenal Emirates in Londen. Dit succesvolle project is een goede referentie voor Imtech als technische dienstverlener voor de Olympische Spelen in 2012 in Londen. Belangrijke spin-off van het stadionproject was een shortlistpositie voor omvangrijke technische projecten bij Land Securities.

Anticiperend op de te verwachten opwaartse druk op het prijsniveau, zijn – met het oog op de Olympische Spelen 2012 – diverse hotelketens al begonnen met de upgradings van hun faciliteiten. Imtech verwierf de technologische renovatie van het Intercontinental.

In de Midlands is Imtech betrokken bij de prestigieuze herontwikkeling van Clarence Dock, één van de grootste vastgoedprojecten in de UK. Deze ontwikkeling van 1,2 miljoen vierkante meter moet dit oude havengebied transformeren tot een multi-attractief stedelijk waterfront. De totale investering bedraagt circa 375 miljoen euro en omvat ruim 100.000 m² kantoren, honderden winkels, talloze stedelijke functies, 1.100 luxe appartementen in zes woontorens en een parkeergarage. Imtech is langdurig betrokken bij dit project en realiseerde de technologie in diverse winkeldelen en in luxe appartementen.

Imtech verzorgde ook een belangrijk deel van de technologie in een innovatief verzamelkantoor van 45.000 m² in het Thorpe Park in Leeds. Dit pand is het meest ecologische kantoorgebouw van de UK met de hoogste score (87,3%) in de zogenoemde BRE's Environmental Assessment Method (BREEAM).

Industrie

De activiteiten in de industrie zijn bescheiden van omvang, ook al omdat het in deze sector als gevolg van een nogal wisselend investeringspatroon moeilijk is vaste relaties op te bouwen met opdrachtgevers. Voor vaste opdrachtgevers uit de Midlands als Boots, en andere opdrachtgevers uit de medische en farmaceutische industrie, werden kleinere



Renovatie warenhuis Selfridges, Londen

In het hartje van Londen ligt Oxford Street, de grootste winkelstraat van Europa. Imtech ver-

zorgde bij doorgaande exploitatie de complete technologische renovatie voor Selfridges, een exclusief warenhuis in fashion, beauty, food en interieur.

opdrachten uitgevoerd. Imtech werkt ook structureel aan renovatie en upgrading van technologische oplossingen voor de Londense Underground. In Cleckheaton werd samen met Imtech Deutschland een succesvol project afgerond voor de automobieltoeleverancier TDM Friction Group, waarbij vooral de energievoorziening werd verbeterd door gebruik te maken van geavanceerde hittetechnologie. Ook werd de uitstoot van (schadelijke) stoffen die vrijkomen bij de productie tot een minimum teruggebracht. Positief was dat door de goede contacten met Yorkshire Water Imtech bij dit waterbedrijf de technische infrastructuur rondom een nieuw datacentrum mocht inrichten.

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 de kennis van primaire en secundaire processen bij de klant. Dit leidt mede tot bijzondere samenwerkingscontracten waarbij Imtech op basis van prestatie-indicatoren de verantwoordelijk 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 upgrading van alle technische voorzieningen op het gebied van afvalwaterzuivering in Wales, werden omvangrijke projecten uitgevoerd in onder meer Eign, Garnswllt en Rhwigoch. Bij Anglian Water Services is Imtech tot eind 2009 partner in

het kader van een BioSolids-programma. Dit programma, ook wel SOOP (Sludge Opex Optimisation Plan) genoemd, bestaat uit het milieuvriendelijk behandelen, reinigen en verrijken van slib, dat vervolgens in de vorm van BioSolids wordt aangeboden aan de landbouwsector. Parameters waarop Imtech wordt afgerekend zijn onder meer de hoeveelheid gegenereerde energie die uit dit verrijkte slib vrijkomt, de hierbij gebruikte hoeveelheid elektriciteit, het gebruik van chemicaliën en de hoeveelheid getransporteerde BioSolids. De totale waarde van de projecten van zowel Dwr Cymru Welsh Water als Anglian Water Services bedraagt circa 250 miljoen euro. Naast deze grote projecten werden nog tientallen kleinere projecten voor deze en andere waterbedrijven uitgevoerd.

Spanje

Utiliteit

In de markt van utiliteit is Imtech actief in de economische regio's van Madrid, Valladolid (nevenvestiging van Madrid), Barcelona en Valencia (nevenvestiging van Barcelona). In alle regio's werd progressie geboekt. Dit kwam mede door het weer voorzichtig aantrekken van investeringen in de kantorenmarkt.

In Madrid werden diverse kantorenprojecten verworven, bijvoorbeeld voor huisvesting van onderdelen van de verzekeraar Mapfre. In opdracht van de ontwikkelaar Metrovacesa realiseerde Imtech de energiezuinige technologie, brandbeveiliging en een modern gebouwbeheersysteem in het nieuwe hoofdkantoor van Renault. In het segment van winkelcentra werd een deel van de technische infrastructuur in het vrijetijds- en winkelcentrum 'Vialia Málaga' (honderd winkels, een hotel en een scala aan voorzieningen voor entertainment) uitgevoerd. Ook verzorgde Imtech in Madrid de lucht- en klimaattechnologie en gebouwbeheersing in het 240.000 m² grote 'Plenilunio Leisure and Shopping Park'. In de hotelsector verzorgde Imtech de upgrading van het conferentiecentrum Principe Felipe in het luxe Auditorium Hotel, een prestigieuze opdracht. Een ander prestigieus hotel was het nieuwe Hilton nabij Toledo. Bij nagenoeg al deze projecten werd rechtstreeks gewerkt voor de investeerder of eindgebruiker, hetgeen tekenend is voor de kwaliteit en kracht van Imtech in Spanje. De utiliteitsmarkt in Madrid vertoonde de eerste signalen dat oudere gebouwen technologisch gerenoveerd dienen te worden. In deze groeiemarkt van de toekomst werd een belangrijke referentie gescoord: het kantoor 'Tres Cantos' van de bankier BankInter.



Milieupartner slibverrijking Anglian Water Services

Imtech is door Anglian Water Services geselecteerd als partner voor milieu-

bewuste technologische oplossingen (waarde: 100 miljoen euro) voor het milieuvriendelijk verrijken van slib, dat als grondstof aan de landbouwsector wordt aangeboden.

top

mensen



Imtechers willen de beste zijn

Imtech is een onderneming om trots op te zijn. Onze klanten waarderen onze deskundigheid en dienstverlening als uitstekend. Zeker gezien het feit dat we in vele markten, landen en technische disciplines actief zijn, is dat bijzonder. Overal valt één ding op: het gaat om (top)technologie, maar het zijn de mensen die het doen. Dit impliceert dat we de beste mensen (nodig) hebben én willen houden. Onze mensen maken het onderscheid, zijn klantgericht en bezitten een enorme ambitie en drive. Imtechers willen de beste zijn, ongeacht het land of de cultuur waarin ze actief zijn. Dit is wat ons bindt.



In Barcelona kwam het herstel van de kantorenmarkt wat later op gang. De aandacht ging dan ook voornamelijk uit naar de segmenten hotels, winkelcentra en bijzondere gebouwen. Tevens werd gestart met verbreding van de geografische scope. Vanuit Barcelona werd de blik gericht op het totale gebied van Catalonië, Aragon en de Balearen en vanuit Valencia richtte Imtech zich op Murcia en Levantië. Nieuw verworven opdrachten voor hotels waren het hotel Golf Gulia in Barcelona en Paseo Gracia in Cartagena. Nieuwe opdrachten voor kantoren waren in het nieuwe World Trade Center nabij Barcelona en in een wetenschapspark in Barcelona. Eind 2006 werd Imtech geselecteerd als technologiepartner voor alle klimaatoplossingen in 'La Ciudad de Basket', een nieuw winkelcentrum in Barcelona. Vanuit Valencia was alle aandacht gericht op succesvolle afronding van de technologie in het winkelcentrum 'Espacio Mediterráneo' in Cartagena.

De vorig jaar voorzichtig gestarte separate business unit voor maintenance services en maintenance management, kwam tot wasdom door meer projecten te verwerven. Enige voorbeelden zijn het project Parc Cientific, het zojuist opgeleverde winkelcentrum in Cartagena, het winkelcentrum 'Torrelodones' en een onderhoudscontract voor het kantoorgebouw Fuencarral voor verzekeraar Mapfre. Het blijkt dat de strategische keuze voor een separate maintenance unit juist is. Op de onderhoudsmarkt, die gedomineerd wordt door grote aannemers, is duidelijk behoefte aan een professionele technologische dienstverlener die maintenance aan technische oplossingen als core business heeft.

Industrie

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 en Tenerife), Madrid en Puertollano. Grote opdrachtgevers zijn Repsol-YPF, Cepsa, BP, Enagas, CLH, GE Plastics, Aceralia (Grupo Arcelor), BASF en Iberdrola. Voor al deze klanten geldt dat door de enorme vraag naar olie- en gasproducten zij hun productiecapaciteit maximaal willen benutten én zich voorbereiden op grote shutdowns en upgradings in de komende jaren om deze capaciteit verder te ontwikkelen. Ook al omdat Spanje zo weinig mogelijk afhankelijk wenst te zijn van import van buitenlandse olie en gas. Dit had gevolgen voor Imtech, want een deel van reeds geplande werkzaamheden schoof op naar de toekomst. Ook Acerinox, de



Technologie Heron City, Barcelona

In Heron City, Europa's nieuwste formule voor hip entertainment (films, health, fitness,

shows, muziek, food, virtual reality, lifestyle etc.) in Barcelona, verzorgt Imtech de building automation en alle energiezuinige lucht- en klimaatoplossingen.

grootste klant van Imtech in de staalindustrie, kende een jaar met minder investeringen. Daarmee werd 2006 een tussenjaar, waarin door het nemen van vele initiatieven toch progressie werd geboekt. Naast incidentele grotere projecten werden klantengroepen uitgebreid, deels nieuwe markten betreden en bestaande klanten naar andere geografische gebieden gevolgd. Daarnaast kwamen vele veelal middelgrote en kleinere projecten tot stand. In de markt van het industrieel reinigen van warmtewisselaars werd goede progressie geboekt, voorheen werd dit namelijk uitbesteed aan derden.

Ertisa, een petrochemisch bedrijf en onderdeel van Cepsa, contracteerde Imtech voor de technische oplossingen voor de uitbreiding van de productielocatie voor Cumeno/Fenol. Dit was het grootste Imtech-project in de Spaanse industriële markt in 2006.

Voor relatief nieuwe klanten als Enagas, Gas Natural, Iberdrola, Holmen Paper en CLH, werden meerdere middelgrote projecten uitgevoerd. Hiermee boorde Imtech de veelbelovende markt van energie aan en is bij deze klanten betrokken bij uitdagende projecten op het gebied van energieopwekking, gasdistributie en -opslag. Deze klanten worden op projectbasis door heel Spanje gevolgd, waarmee ook de geografische actieradius werd verbreed. Een deel van deze projecten werd uitgevoerd in de provincie Tarragona, in Noordwest Spanje. Dit is een belangrijke industriële regio, waarin Imtech tot voor kort niet actief was. Naast orders uit de energiesector werden hier ook opdrachten gescoord van BASF, Dow Chemical en Repsol. In Valladolid, ook in Noordwest-Spanje, werden de contac-

ten met de daar aanwezige auto-industrie opnieuw versterkt met projecten bij Peugeot-Citroën en Renault.

TOEKOMST

In de markt van de UK wordt 2007 met veel vertrouwen tegemoet gezien. Verwacht wordt dat de investeringen in Groot-Londen en Zuidoost-Engeland aanzienlijk toemen, mede onder invloed van de Olympische Spelen die zijn, voor Imtech positieve impact ver vooruit werpt. Ook in de Midlands zullen de investeringen licht stijgen. De langdurige contracten in de waterindustrie bieden belangrijke continuïteit en vormen goede referenties voor mogelijk nieuwe contacten. Door de brede scope aan activiteiten is een flexibele opstelling ten opzichte van de marktomstandigheden mogelijk.

In de Spaanse markt voor utiliteit zorgt de aantrekkende kantorenmarkt voor additionele investeringen. Doordat inmiddels ook een goede basis is opgebouwd in de markten van winkelcentra, hotels, musea, expocentra en speciale utilitaire gebouwen, werkt deze verbreding van de marktscope positief. Daarnaast is ook de geografische actieradius verbreed. Dit alles biedt perspectief voor de toekomst, op kortere en op langere termijn. Bovendien ontwikkelt de markt van technologische renovatie en upgrading zich snel, met alle kansen vandien. De in een separate unit ondergebrachte maintenance-activiteiten beschikken over een goede basis met hierin alle lopende onderhoudscontacten én een gezonde groeidoelstelling voor additionele opdrachten. In Sevilla, de vierde economische regio van Spanje, zal een nieuwe vestiging geopend worden.

In de Spaanse industriële markt wordt verwacht dat pas eind 2007 de grote shutdowns in onder andere Puertollano, Tenerife en San Roque los komen. Hetzelfde geldt voor langverwachte grote projecten in Bilbao, Cartagena en Huelva. 2007 wordt dan ook een jaar van beperkte groei, maar ook een jaar waarin de basis voor een naar verwachting zeer succesvol 2008 gelegd zal worden. Naast uitbreiding van het aantal maintenancecontracten en de verwachte definitieve vestiging in Tarragona, zullen ook de activiteiten in de energiesector en auto-industrie aan verdere groei bijdragen.

In de UK is alle aandacht gericht op het door acquisities verder verbreden van de geografische actieradius met nieuwe regio's in economisch sterke gebieden. Tevens wordt gekeken naar overname van één of meer in (af)water(behandeling)technologie gespecialiseerde ondernemingen die goed bij Imtech passen. Voor Spanje geldt nog steeds dat – naast de nagenoeg volledig ontwikkelde werktuigbouwkundige competentie – wordt gezocht naar goede bij Imtech passende bedrijven die over een sterke positie op het gebied van elektrotechniek beschikken. Ook wordt de overname van kleinere regionale maintenancebedrijven, met name buiten het traditionele werkgebied van Imtech, niet uitgesloten.



Maintenance shutdown BP Spanje

Op de BP-raffinaderij in Castellón wordt zes miljoen ton olie per jaar verwerkt tot benzine, die via een

netwerk van 650 servicestations in Spanje wordt gedistribueerd. Imtech verzorgde hier een grote maintenance shutdown, die binnen dertig dagen werd afgerond.

ICT & MARITIEM

De activiteiten in de cluster ICT & Maritiem lieten een zeer positief beeld zien. Deze positieve ontwikkeling kwam tot stand door een combinatie van autonome groei en twee acquisities. De opbrengsten groeiden met 48,6% toe tot 722 miljoen euro (486 miljoen euro in 2005). De EBITA verdubbelde nagenoeg tot 40,7 miljoen euro, tegen 22,5 miljoen euro in 2005, een toename van 80,9%. De orderportefeuille groeide met 38,9% tot 725 miljoen euro per 31 december (2005: 522 miljoen euro). De EBITA-marge steeg tot 5,6% (2005: 4,6%). In deze cluster telt Imtech 3.621 medewerkers.

Kerngegevens 2004 – 2006			
<i>in miljoen euro</i>	2006	2005	2004
Opbrengsten	722	486	452
EBITA	40,7	22,5	18,0
EBITA-marge	5,6%	4,6%	4,0%
Orderportefeuille	725	522	452
Werkzaam vermogen, exclusief geldmiddelen	121	74	93
Aantal medewerkers per 31 december	3.621	2.716	3.003

GANG VAN ZAKEN: EXPLOSIEVE GROEI

Op het gebied van ICT is Imtech actief in Nederland en Duitsland. In Nederland werd autonoom goede progressie geboekt, vooral in (project)management & consultancy, software services en business intelligence. Door steeds intensievere samenwerking met wereldmarktleiders IBM en Microsoft is Imtech in staat hoge toegevoegde waarde aan opdrachtgevers aan te bieden. Dit heeft een positief effect op de marge. Daarom betekende de overname van de Fritz & Macziol Group, de belangrijkste partner van IBM en Microsoft in Duitsland, een enorme stap voorwaarts. In 2006 bedroeg de autonome opbrengstengroei van Fritz & Macziol 40%. Er werden meer dan 300 extra klanten verworven. De Europese telecomactiviteiten van Imtech ontwikkelden zich eveneens positief.

Ook in de maritieme markt groeide Imtech, vooral onder invloed van de snel aantrekkende olie- en gasindustrie, waarvoor vele speciale schepen nodig zijn. Door de overname van Radio Holland Group bereikte Imtech een mondiale toppositie in de maritieme markt. Imtech kan klanten nu wereldwijd service en onderhoud bieden, een segment waarin Radio Holland Group zich goed ontwikkelde.

In de Technology-divisie werd per saldo goede progressie geboekt, met name door de goede gang van zaken op het gebied van toegangs- en procestechnologie.

ICT en Telecom

ICT in Nederland

In de ontwikkeling van het volume en de prijzen op de ICT-markt is een duidelijke tweedeling waarneembaar. Onder invloed van de aantrekkende economie en een toenemend tekort aan ICT-specialisten is sprake van een aanzienlijk opwaartse trend. Door prijsdruk en scherpe concurrentie geldt de markt van ICT-infrastructuur nog steeds als een vechtmakr.

Het vorig jaar ingezette beleid tot het optimaliseren van de synergievoordelen binnen Imtech ICT heeft in 2006 verder vorm gekregen. Hierdoor werd optimaal geprofiteerd op het gebied van ERP, Business Intelligence en ICT-applicaties. Interne en externe samenwerking leidde tot hogere toegevoegde waarde voor klanten.

In de markt van (project)management & consultancy, software services en business intelligence werd goede vooruitgang geboekt. Bij bestaande opdrachtgevers namen de activiteiten toe en nieuwe klanten dienden zich aan. Dit vloeide voort uit de sterke reputatie van Imtech als de meest innovatieve IBM Premier Partner in de Benelux op het gebied van Business Integration en People Productivity. Op basis hiervan werden onder meer projecten gerealiseerd bij kledingdiscounter Zeeman, Menken Salades & Sauzen, ATAG Verwarming en het Benelux Merkenbureau. In 2006 werd Imtech bovendien als enige marktpartij in de Benelux door IBM geselecteerd als part-

ner op het gebied van Service Oriented Architecture (SOA). SOA is een innovatief concept dat ondernemingen helpt organisatorische en investeringsbeslissingen te nemen waarmee bedrijfsprocessen snel en op kosteneffectieve wijze kunnen worden aangepast aan veranderende marktomstandigheden. Onder meer Landal GreenParks maakte gebruik van dit concept.

Op het gebied van Business Intelligence is Imtech ook de enige Cognos Certified Solution Partner in Nederland. Op basis van 'ruwe data' uit bestaande systemen is Imtech met Cognos-informatietechnologie in staat hoogwaardige Corporate Performance Management indicatoren te realiseren. Dit leidde tot verdere uitbreiding van het klantenbestand. Voor de woningcorporaties Ymere en De Alliantie werd een scorekaart ontwikkeld met prestatie-indicatoren die de organisatie in staat stelt toegesneden rapportages en analyses te maken. Vergelijkbare trajecten waren er bij winkelorganisatie WE en Equens, een dochteronderneming van de Nederlandse banken die de betaalinfrastructuur in Nederland regelt.

Van Microsoft verwierf Imtech in 2006 de status Microsoft Gold Certified Partner voor de competenties Business Intelligence, Web Development, Networking Infrastructure Solutions, System Integration en Dynamics. Dit betekende een flinke stap voorwaarts op het gebied van Microsoft gebaseerde software-ontwikkeling. Bij een brede selectie van bedrijven uit het midden- en kleinbedrijf, voor wie omvangrijke ERP-implementaties vaak te duur en complex zijn, werden projecten uitgevoerd. Maar ook voor grotere ondernemingen was Imtech actief. Het Expertisecentrum Forensische Psychiatrie (EFP) maakte gebruik van de mogelijkheid haar bedrijfsprocessen sneller, goedkoper en eenvoudiger te maken. Voor Bloemenveiling Flora Holland werd een EDI-platform (Electronic Data Interchange) ingericht voor de elektronische uitwisseling van bedrijfsdocumenten. Ook werden er tientallen geavanceerde websites ontwikkeld, bijvoorbeeld het The Hague Justice Portal, een portal dat zich richt op versterking van de stad Den Haag als vierde VN-stad in de wereld door het stimuleren van debat en onderzoek op het gebied van recht en vrede.

Op het gebied van consultancy ondersteunde Imtech Randstadrail (een samenwerking tussen HTM en RET) bij de implementatie van het inrichten van de procesvoering, het inrichten van de centrale verkeersleiding en de opstelling van geautomatiseerde safetycases. Ook was Imtech betrokken bij de ICT-voorbereiding voor de inrichting van datacenters op de luchthaven Schiphol in het kader van de vergroting van de verwerkingscapaciteit van de bagageverwerking naar 70 miljoen stuks op jaarbasis in de toekomst. Voor één van de grootste pensioenfondsen ter wereld ontwikkelde Imtech een futureproof ICT-omgeving voor zowel de verwerking van pensioentransacties als voor interactie met de dynamische internationale financiële wereld.

Verzekeraar Achmea werd ondersteund bij de voorbereidingen om de on-line dienstverlening te verbeteren in het kader van de overgang naar een nieuwe basisverzekering van alle Achmea-klanten. Een bijzonder project was de verbetering van de ICT-structuur bij de Nederlandse Politie voor verbetering van de gegevensuitwisseling tussen partners in de Nederlandse veiligheidsketen (politie, justitie, brandweer en ambulancezorg), teneinde de veiligheid te bevorderen.

Op het gebied van technische automatisering was de progressie bevredigend. Imtech ontwikkelde I-Mathic®, een simulatieapplicatie voor voorbereiding en geruisloze implementatie van software in bestaande applicaties. Hier maakte bijvoorbeeld Philips gebruik van.



School van de toekomst

Op het Koning Willem I College in Den Bosch creëerde de combinatie van een wireless LAN met innovatieve

routing- & switchingoplossingen en IP-telefonie (via internet) een volledig draadloos netwerk met hoge capaciteit en flexibiliteit en de laagste kwaliteitskosten.

In de markt van ICT-infrastructuren behoort Imtech tot de sterkere spelers in Nederland. De activiteiten zijn enerzijds gericht op storage(consolidatie), servertechnologie en werkplekautomatisering, en anderzijds op totaaloplossingen in telefonie en de convergentie tussen data en spraak door Voice-over-IP, waarbij het datanet wordt gebruikt om te telefoneren.

De hoge kwaliteit en capaciteit van bestaande IBM-hardware leidde tot afname van vervangingsinvesteringen. Hierdoor namen prijsdruk en concurrentie toe. Imtech heeft daarom het accent verlegd naar dienstverleningsconcepten voor automatisch beheer van werkplekken. Het nieuwe concept Imtech *ICT Virtual Fundament®* staat garant voor een flexibele, schaalbare en beheersarme ICT-infrastructuur die zich aanpast aan elke vorm van organisatieverandering. Hierdoor kunnen klanten veel kosten besparen en de efficiëntie van hun ICT-huishouding vergroten. Onder andere DaimlerChrysler en de Informatie Beheer Groep (IBG) hebben volop van dit nieuwe concept gebruik gemaakt. Daarnaast werden voor bouwer BAM 3.000 werkplekken binnen een efficiënt logistiek ICT-platform ingericht.

Een andere, nieuwe focus van Imtech was gericht op het realiseren van persoonsgebonden integrale communicatie-oplossingen. In plaats van telefonie en data als een bedrijfsfunctionaliteit te zien, worden deze persoonsgebonden. Bijvoorbeeld door flexibele uitwisseling tussen e-mail en voicemail en tussen vaste en mobiele telefonie. Hierdoor gaat er voor gebruikers én hun organisatie vaak letterlijk een wereld open. Op basis van dit principe werd

met Avaya-applicaties de telefonie-omgeving van de Universiteit van Amsterdam opnieuw ingericht. Voor het Martini Ziekenhuis in Groningen werd een innovatief draadloos netwerk in opdracht gekregen. De combinatie Microsoft software, hardware en additionele applicaties van wereldmarktleiders als Cisco en Avaya en het onafhankelijke Imtech biedt hoge toegevoegde waarde voor klanten.

Op het gebied van breedbandnetwerken onderscheidde Imtech zich door de aanleg van een glasvezelnetwerk voor circa 180 onderwijslocaties in Delft en de Drechtsteden, het beheer van een open glasvezelnetwerk in Groningen en de inrichting van een wireless netwerk in het Koning Willem I College in Den Bosch. Vanwege de hoogwaardige ICT-huishouding wordt deze school ook wel de 'school van toekomst' genoemd.

ICT in Duitsland en overige landen

Imtech heeft de versterking van ICT in Duitsland, België, UK en Spanje tot één van de speerpunten van de strategie gemaakt. In deze landen beschikt Imtech in dit marktsegment nog niet over een positie die vergelijkbaar is met die in Nederland. Dit met uitzondering van een op ICT-infrastructuur gerichte business unit in Duitsland en kleine op contentmanagement gerichte unit in Spanje. In Duitsland werd daarom in 2006 de Fritz & Macziol Group overgenomen.

Fritz & Macziol is een snel groeiende Duitse top-10 ICT-onderneming in software, hardware en services met meer dan 1.900 klanten. Fritz & Macziol ontwikkelt en verkoopt software- en systeemoplossingen aan publieke organisaties (gemeenten, provinciale autoriteiten) en middelgrote en grote ondernemingen. Additioneel wordt aan klanten het complete productportfolio van IBM, Microsoft en VMware aangeboden, inclusief additionele services als consulting en systeemintegratie.

Met circa 400 ICT-specialisten namen de opbrengsten van Fritz & Macziol in 2006 met 40% toe. Fritz & Macziol heeft 12 vestigingen in Duitsland, twee in Oostenrijk en twee in Zwitserland. In 2006 was Fritz & Macziol de enige business partner van IBM die tot de top-5 van alle IBM-merken in zowel Duitsland als Zwitserland en Oostenrijk behoorde. Dit is tekenend voor de kracht van de nieuwe Imtech-onderneming.



Laatste mode met nieuwste technologie

In alle circa 200 WE-winkels in Nederland verzorgt Imtech portals met zowel de communicatie over

collectie, aanbiedingen en etalage-instructies als de automatisering van bedrijfsprocessen en het doen van bestellingen, voorraadbeheer en ziektemeldingen.

Door de overname beschikt Imtech over een ICT-thuismarkt in Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland. Tevens wordt hiermee invulling gegeven aan de ambitie van Imtech zich op middellange termijn te ontwikkelen tot een leidende partner van IBM en Microsoft in Europa. Tussen Imtech ICT en Fritz & Macziol wordt uitwisseling van kennis, producten en diensten mogelijk. In Duitsland wordt de basis voor verdere groei gelegd door samenwerking tussen marktleider Imtech Deutschland en Fritz & Macziol. Ook samenwerking met andere Imtech-bedrijven kan leiden tot verdere groei. Door additionele acquisities kan Imtech bovendien de positie van Fritz & Macziol verder versterken.

Basis van de sterke marktpositie van Fritz & Macziol is de one-stop-shop propositie voor communicatie, commercie en techniek voor zowel grote, middelgrote als kleine ondernemingen. Klanten kunnen daardoor bij de onderneming terecht voor zowel software als hardware, consultancy en ICT-maintenance services. Interactie tussen deze onderdelen van het portfolio genereert hoge toegevoegde waarde. Ook al omdat Fritz & Macziol een zeer klantgerichte organisatie is met zowel kennis van de opbouw van de eigen IT-omgeving van klanten als alle daaraan gekoppelde primaire en secundaire processen. De sterke reputatie biedt de nieuwe Imtech-onderneming ook een krachtige positie op de arbeidsmarkt. In 2006 werden 100 hooggekwalificeerde medewerkers aangenomen.

Additioneel bezit de onderneming nog een tweede activiteit: Infoma®. Infoma is de leidende verkooporganisatie voor financiële dienstverlening aan publieke instellingen in Duitsland, waaronder gemeentelijke en provinciale overheden. Het door Infoma ontwikkelde modulaire softwarepakket newsystem® kommunal voorziet in een nageoeg unieke totaaloplossing voor zowel traditionele cash accounting als nieuwe overheidsaccounting, -reporting en -budgettering. Het aantal bij Infoma aangesloten gemeenten en publieke instellingen bedraagt ruim 700. Samen met de in 2002 opgerichte Infoma Partner Group zijn er nu 1.100 klanten.

In de markt voor beschikbaarheid en schaalbaarheid van data in met name data centers nam vooral de complexiteit van opdrachten toe. Fritz & Macziol is toonaangevend in deze markt. Het beste voorbeeld daarvan is het oplossen van de problematiek rondom AMADEUS Data Processing, het datacentrum van IATA, de internationale luchtvaartorganisatie in Erding. Maar ook bij de data centers van GaVI



Innovatieve IBM SOA-oplossingen Wörhl

Imtech is SOA-partner (Service Oriented Architecture) van IBM in West-Europa. Voor

het Duitse modehuis Wörhl verbeterde Imtech de supply-chainprocessen in relatie tot financiële huishouding en richtte een modern informatieplatform in.

(gemeenschappelijke data van alle Duitse verzekeraars), autoverhuurder en lease-onderneming SIXT en drankenproducent Bacardi werden goede resultaten behaald.

In Duitsland, Zwitserland en Oostenrijk is Fritz & Macziol één van de leidende IBM-partners op het gebied van Service Oriented Architecture (SOA). Deze methode om organisatorische en investeringsbeslissingen te ondersteunen, werd breed geïntroduceerd. Uit de interesse daarvoor blijkt dat veel bedrijven SOA een passend antwoord vinden op de toenemende informatiecomplexiteit. Het potentieel is groot. Als één van de eerste klanten meldde zich Wörhl AG, een groot regionaal modehuis, voor verdere verbeteringen van haar supply-chainprocessen op het gebied van financiële huishouding. Ook werd met SOA een oplossing geboden voor de informatiemanagementbehoefte van de RCI Bank International, de bank achter alle financiële producten van autoproducent Renault.

De toenemende vraag naar business intelligence leidde, in samenwerking met IBM, tot de ontwikkeling van een nieuw niveau Performance Management. Vanuit bestaande applicaties van de Deutsche Bank werd een applicatie voor scorekaartmanagement ontwikkeld die het inzicht in complexe financiële processen optimaliseert.

Telecom in West-Europa en Scandinavië

De concentratie van de activiteiten bij Imtech Telecom waartoe vorig jaar werd besloten, bracht de verwachte focus. Inmiddels staat Imtech Telecom te boek als een innovatief en pragmatisch 'kennisbedrijf', gespecialiseerd in hoogwaardige netwerkoplossingen in West-Europa en

Scandinavië. Hierbij wordt samengewerkt met internationaal gerenommeerde systeemleveranciers als Juniper, Lucent Technologies, World Wide Packets, IP Access, Cienna en Ellacoya. De combinatie van kennis van netwerken van klanten en de systemen van de strategische partners, alsmede specialistische dienstverlening levert toegevoegde waarde. Voor het eerst in vijf jaar werd een positief resultaat geboekt.

De basis werd gelegd voor verdere integrale samenwerking binnen de diverse landenorganisaties. In dit kader werden competentiecentra ingericht, onder meer voor 'wireless technology'. Dit centrum gaf de mogelijkheid tot succesvolle support aan Vodafone- en T-Mobile-opdrachten in Nederland. Ook werden er opdrachten verkregen voor het verbeteren en optimaliseren van de GSM/UMTS-dekking in meer dan 100 gebouwen, bijvoorbeeld het hoofdkantoor van ABN AMRO in Amsterdam. In België was er een aanvulling op het bestaande contract voor upgrading van het netwerk van het Ministerie voor de Vlaamse Gemeenschap. In de UK werd goed samengewerkt met Juniper en World Wide Packets. Dit resulteerde in een groot aantal projecten voor universiteiten en opleidingsinstaties. Ook was er een order voor een aanzienlijke capaciteitsuitbreiding van het Zweedse kennisnet SUnet, een netwerk voor universiteiten en hoge scholen.

Maritiem

Ook in de maritieme en offshore markt heeft Imtech zich in 2006 ontwikkeld tot een internationale speler van formaat. Hier bezat Imtech reeds een sterke positie met bedrijven als Imtech Marine & Offshore, HST (HDW-Hagenuk Schiffstechnik) en Imtech Schiffbau-/Dockbautechnik (dat onder Imtech Deutschland ressorteert) met vestigingen in een aantal Europese landen, het Verre Oosten en China. De kernactiviteit van deze bedrijven bestaat uit de combinatie van platformautomatisering, voortstuwing, energie, alarmering, communicatie, geïntegreerde (scheeps)bruggen, elektrotechniek en lucht- en klimaattechnologie. Dit maakt het mogelijk hoge toegevoegde waarde te bieden. Met de overname van Radio Holland Group (200 miljoen euro opbrengsten, 700 maritieme specialisten) is deze positie aanzienlijk versterkt. Radio Holland Group is internationaal actief in met name satelliet- en radiocommunicatie, navigatie en automatisering. De onderneming beschikt over een wereldwijd netwerk. Service kan zo snel en doeltreffend worden verleend waar en wanneer de klant dit vraagt.



Milieuvriendelijke voortstuwing schepen

Imtech ontwikkelde dieselelektrische voortstuwing. De voordelen zijn legio:

efficiënter energieverbruik, minder brandstof, minder CO₂- en NO_x-uitstoot, stillere schepen (minder trillingen) en meer laadvermogen. De Koninklijke Nederlandse Marine maakt van deze technologie volop gebruik.

Het resultaat van de overname is dat de opbrengsten en medewerkers in de maritieme markt nagenoeg verdubbelden. Imtech heeft daarmee een positie in de mondiale maritieme top-5 verworven en kan zich onderscheiden als een product- en leverancieronafhankelijke maritieme dienstverlener met innovatieve integrale oplossingen en complete service, onderhoud en aftersales. Imtech beschikt nu over een wereldwijd netwerk van ruim 60 vestigingen langs alle belangrijke scheepvaartroutes waarmee alle segmenten van de maritieme markt worden afdekt: marineschepen (fregatten, korvetten, patrouillevaartuigen en onderzeeboten), de markt van passagiersschepen en luxe jachten, alsmede 'speciale schepen' als bagger-, hef- en werkschepen, etc.

Onder de vleugels van het financieel sterke Imtech kan Radio Holland Group autonoom groeien. Door de strategische 'fit' en intensieve samenwerking tussen alle maritieme Imtech-bedrijven kan er daarnaast extra groei worden gerealiseerd. Zo hebben Imtech Marine & Offshore en Radio Holland Group hun strategie al op elkaar afgestemd, bijvoorbeeld met het oog op positieversterking in de groei-markten in China en het Verre Oosten. Ook zijn de eerste automatiseringssystemen van Imtech door Radio Holland Group verkocht.

Daarnaast versterkte Imtech zich ook met verwerving van een meerderheidsbelang in Tess Electrical Marine Inc., een maritiem servicebedrijf in Florida USA. Imtech dekt daarmee de internationale markt voor luxe (mega)jachten beter af, met name in Florida (via Tess) en rond de Middellandse Zee (via de vestiging van Imtech in Nice). Tussen deze beide locaties varen luxe (mega)jachten veelal heen en weer. Imtech kan overal maritieme services bieden, maar ook zorg dragen voor technologische herinrichting of nieuwbouw.

Imtech is een *full service contractor* die integrale oplossingen aanbiedt. Hierbij richt Imtech zich al een paar jaar niet uitsluitend op scheepswerven maar in toenemende mate ook op eigenaren en gebruikers en hun ontwerp bureaus. Door alle technische competenties te combineren is Imtech voor klanten een aantrekkelijke partner met twee opties: de 'full ship approach' met integrale oplossingen in met name de Europese thuislanden en zogeheten 'pakketleveringen' (een separaat deel uit het totale dienstenpakket) daarbuiten. Steeds vaker wordt de feitelijke installatie uitbesteed aan derden, waarbij Imtech verantwoordelijk is voor het projectmanagement. Naast nieuwbouw is Imtech in toenemende mate gefocust op renovatie, upgrading, ombouw, retrofits (complete herinrichting van de technische infrastructuur aan boord van schepen) en service & onderhoud. In dit kader betekent de overname van Radio Holland Group een enorme stap voorwaarts. Ook de activiteiten van Koninklijke Dirkzwager, vorig jaar overgekomen van Imtech ICT naar Imtech Marine & Offshore spelen hierop in. Dirkzwager, dat zich goed ontwikkelde, is gespecialiseerd in maritieme informatie en communicatie en

beschikt over een professionele melding & helpdesk die 24 uur per dag gedurende 7 dagen per week bereikbaar is. Ook dit biedt verdere mogelijkheden voor het uitbreiden van de service-activiteiten.

De maritieme markt heeft zich in 2006 tot een hoog niveau ontwikkeld waar Imtech uitstekend van kon profiteren. In de markt van marineschepen beschikt Imtech over een ijzersterke positie. Er wordt toegevoegde waarde geleverd onder andere door een combinatie van innovatieve automatisering, hoge veiligheid, zekerheid en maximale taakflexibiliteit aan boord. Hierdoor is sprake van een beperkte bemanning, hetgeen belangrijk bijdraagt aan lagere kosten. De laatste van de vier amfibische transportschepen voor de Koninklijke Nederlandse Marine werd opgeleverd. Amfibische transportschepen zijn semi-afzinkbare schepen met een binnenhaven, waarmee in korte tijd voor zowel militaire acties als vredesoperaties honderden manschappen met materieel aan wal kunnen worden gezet. Imtech werkt hiervoor samen met Schelde Marinebouw, Damen, Thales en British Aerospace (BAE Systems). Voor BAE en de Royal Navy werd het laatste van vier van dit type schepen in de UK in uitvoering genomen. Vanuit de UK werkt Imtech voor de Royal Navy ook aan het onderzeebotenprogramma 'Astute' en de engineering van een nieuw vliegdekschip. In de UK wordt eveneens gewerkt aan diverse marineschepen voor Oman. Imtech is tevens betrokken bij de korvettenprogramma's voor Polen, Griekenland en Indonesië. Een nieuwe opdracht was de levering van diverse automatiseringspakketten voor tien supersnelle patrouilleboten voor de kustwacht van Singapore.



Tien patrouilleschepen kustwacht Singapore

Imtech verzorgt de automatisering, Blue Line® geïntegreerde brug en alle elektro-

technische oplossingen voor tien patrouilleschepen voor de Singapore Police Coast Guard. De schepen worden gebouwd op de Damen Shipyard in Singapore.

De sterk toegenomen vraag naar olie en gas maakte dat Imtech in dit segment excelleerde. De opdracht van eigenaar Allseas voor de technologie aan boord van het offshore-schip 'Sapura 3000', dat pijpleidingen legt voor exploitatie van olie en gas, verliep prima. Daarom werd van Allseas, in gedeeltelijke samenwerking met Wärtsilä en GTI, ook de opdracht ontvangen voor de automatisering en technische inrichting aan boord van het nieuwe offshore-schip en pijpenlegger 'Audacia'. Het Imtech-deel van deze opdracht vertegenwoordigde een waarde van in totaal 40 miljoen euro. Voor Fairmount verzorgde Imtech in de UK de automatisering, navigatie en elektrische voortstuwing van twee megapontons die complete booreilanden kunnen transporteren. Verder is Imtech betrokken bij technisch onderhoud, beheer en upgrading van diverse olieplatformen.

men in de Noordzee. In de olie- en gasmarkt, maar ook in andere segmenten, profiteert Imtech van de samenwerking met partners Wärtsilä en Kongsberg ontwikkelde innovatieve (diesel)elektrische voortstuwing.

Een ander segment waarin volop werd geprofiteerd van toegenomen investeringen was het segment van de luxe (mega)jachten. In Nederland is Imtech vaste technologiepartner van Feadship (De Vries en Valent) in Aalsmeer, waar ook in 2006 diverse luxe (mega)jachten met een lengte tot 90 meter werden opgeleverd. Feadship opende een tweede werf in Makkum in het noorden van Nederland voor de productie van nog langere jachten, ook hier was Imtech actief. Maar ook werd er gewerkt voor jachtenproducenten als Huisman en Oceano. Via het servicepunt voor luxe jachten in Nice werd niet alleen onderhoud verricht, maar werden ook grootschalige renovaties gescoord, alsmede – samen met Imtech Security – de complete beveiliging aan boord van een megajacht. Ook Tess in Florida ontwikkelde zich goed. In Duitsland ontwikkelde het in 2004 overgenomen HST zich van een producent van schakelborden en apparatuur voor communicatie en navigatie naar een full service maritieme speler. Dit leverde een sterke positie op de aantrekkelijke Duitse jachtenmarkt op en resulteerde in opdrachten voor de technologie aan boord van tien luxe (mega)jachten, onder meer op de werven Blohm+Voss, Nobiskrug, de Lürssen/Kröger werf en Peters Schiffbau.

Imtech is in toenemende mate actief op de groeiende Chinese markt. In 2006 was er sprake van een portefeuille voor ‘pakketleveringen’ (onder andere platformautoma-

tisering, instrumentatie, elektrotechniek, aandrijving en navigatie- en communicatieoplossingen) voor ruim 180 schepen op een groot aantal werven. Ook werd, in nauwe samenwerking met Siemens Marine Solutions, opdracht ontvangen voor realisatie van milieuvriendelijke technologie aan boord van vier containerschepen (capaciteit: 5.300 containers elk) van de Duitse scheepseigenaar Hermann Buss. De schepen worden gebouwd op de Chinese Zhejiang-werf van Ouhua Shipbuilding Company. Teneinde de positie in China verder uit te bouwen werd in Shanghai een tweede Chinese Imtech-vestiging geopend.

Ook in de aantrekkelijke baggermarkt was het voor Imtech goed, onder andere met opdrachten voor automatisering van twee nieuwe baggerschepen voor de Belgische baggeraar Deme. Via IHC Systems, een joint venture tussen IHC en Imtech, was Imtech wereldwijd actief met talloze baggeroplossingen, voornamelijk gericht op upgrading van de automatiseringsoplossingen aan boord van baggerschepen.

Met de Radio Holland Group zet Imtech strategisch gezien in op vergroting van de service-activiteiten. Deze ontwikkelden zich in het verslagjaar goed. Radio Holland Group maakte goede progressie. Het servicepallet, bestaande uit communicatie, navigatie, automatisering en airtime, ontwikkelde zich positief door een steeds bredere penetratie binnen relevante marktsegmenten (containerschepen/grote vaart, visserij, binnenvaart, offshore, bagger en luxe (mega)jachten) in alle geografische gebieden. Omdat de nieuwbouw van schepen in met name China en het Verre Oosten groeide, kon Radio Holland hiervan profiteren. Doordat alle schepen door voorschriften van de International Maritime Organisation (IMO) binnenkort een zogenoemde ‘black box’ aan boord moeten hebben, werd een grote hoeveelheid orders voor deze SVDR’s (Simplified Voice Data Recorder) ontvangen. Ook groeide de vraag naar state-of-the-art security-oplossingen. Steeds vaker acteert Radio Holland Group als een ‘global service house’ voor de complete coördinatie van het technologisch onderhoud van complete vloten, inclusief beheer hiervan in een centrale database. Hiermee kunnen eigenaren beter sturen op exploitatie- en onderhoudskosten van hun schepen. Een snel toenemende activiteit was ‘Satellite Airtime’ waarmee remote access (toegang op afstand), on-line support en regelmatige updates (van bijvoorbeeld elektronische kaarten) mogelijk zijn.



Twizzle: luxe (mega)jacht

Twizzle is een 56 meter lang (mega)jacht en één van de eerste synergieprojecten tussen Imtech

en het overgenomen Radio Holland Group. Samen verzorgden zij onder meer de (platform)automatisering, Blue Line® geïntegreerde brug en de complete navigatie & communicatie.

In Nederland, waar het nieuwe Imtech-bedrijf over een goede marktpositie beschikt, werden belangrijke servicecontracten gesloten met de Koninklijke Marine en eigenaren van olieplatformen in de Noordzee. Ook vanuit de goede positie in België werd verdere groei gerealiseerd. Het onderhoudscontract voor alle radarketens langs de oever van de rivier De Schelde werd verlengd. In de rest van Europa viel de verbetering van activiteiten in Duitsland op. Ook al omdat Radio Holland Group eigenlijk meteen na overname de samenwerking met Imtech (HST) zocht. In Noorwegen werd het activiteitenpalet uitgebreid. Ook Portugal vertoonde gestage groei. In het Caribisch gebied werd de positie versterkt. Veel eigenaren van luxe jachten weten hier Radio Holland Group nu al te vinden. Samen met het nieuwe Imtech-bedrijf Tess werden de eerste plannen gemaakt voor samenwerking in dit kansrijke segment. In de USA werd een reorganisatie doorgevoerd, die tot verdere positieversterking moet leiden. Op basis hiervan is sprake van voldoende potentieel voor 2007. In de regio Azië & het Midden-Oosten werden door de booming markt voor nieuwbouw meer servicecontracten afgesloten en namen de onderhoudsactiviteiten toe. Door de sterke toename van olie- en gasgerelateerde maritieme activiteiten groeide de vestiging in Singapore, die als competentiecentrum op dit gebied geldt. Maar groei was er ook omdat de maritieme activiteiten in 'nieuwe' maritieme landen als Korea, Vietnam, Maleisië en Thailand sterk toenamen. De Chinese vestigingen vertoonden eveneens een sterke groei. Verdere uitbreiding van het aantal Chinese vestigingen ligt in het verschiet. In Afrika werd progressie geboekt, mede door de ijzersterke positie rondom het Suezkanaal. Vanuit Zuid-Afrika werden de eerste schreden gezet op weg naar een breder geografisch spectrum aan activiteiten in Afrika.

Technology

De Technology-activiteiten maakten per saldo een goed jaar door. Met name op het gebied van toegangscontrole en procestechnologie werd vooruitgang geboekt. De parkeeractiviteiten groeiden licht.

In brandbeveiliging is Imtech met de topmerken Saval en Knowsley een grote speler. De focus is zowel gericht op de markt voor brandblusapparaten en branddetectiesystemen in Nederland en België als de internationale markt voor brandblussystemen in de olie- en (petro)chemie-markt, beide inclusief service. In beide segmenten werd een bescheiden groei gerealiseerd. Een belangrijke nieuwe



Beveiliging luxe (mega)jachten

Luxe (mega)jachten worden door Imtech in toenemende mate voorzien van state-of-the-art-beveiliging.

Inbraakbeveiliging en toegangscontrole worden gecombineerd. Sensoren en camera's detecteren iedere beweging. Er worden zee-waterbestendige materialen gebruikt.

opdracht was de levering van een geavanceerd blussysteem voor beveiliging van een groot aantal opslagtanks in Nigeria. Ook de internationale maintenance-activiteiten namen toe, met name in het Midden-Oosten en de nieuwe Russische republieken.

In de markt van toegangstechnologie is Imtech in Nederland merkonafhankelijk leverancier van een brede reeks aan topmerken. Imtech richt zich op geautomatiseerde persoons- en voertuigdoorgangen en toegangscontrole. Onder invloed van de toenemende behoefte aan veiligheid vertoonden de activiteiten verdere groei. Een voorbeeld vormde de toegenomen afzet van inbraakveilige automatische schuifdeuren. Ook in het segment van ont-ruimingstechnologie die wordt ingezet bij calamiteiten, werd groei bereikt. Met succes werd nieuwe software voor beeldverwerking van beveiligingscamera's ontwikkeld. Er werd een belangrijke bijdrage geleverd aan het succesvolle Areneox®, een geavanceerd managementplatform van Imtech waarmee alle beveiligingssystemen in één beheersmodule kunnen worden ondergebracht. Ook het integreren van niet-zichtbare beveiliging in entrees in hoofdkantoren van grote organisaties nam een vlucht. In de zorg excelleerde Imtech, mede door samenwerking binnen Imtech Care & Cure. IM Tag®, de nieuwe generatie elektronische toegangscontrole die zorgt voor gecontroleerde toegang in grotere gebouwen, kende een goede introductie. Van het Erasmus MC in Rotterdam werd een belangrijk onderhoudscontract verkregen. Belangrijke projecten waren de beveiliging van de expeditiestraat op de luchthaven Schiphol, de modernisering van de toegangstechnologie in het expogebouw RAI in

Amsterdam en een vestiging van het Holland Casino. Supermarktketen Albert Heijn besteedde de volledige toegangstechnologie in 550 AH-filialen in Nederland aan Imtech uit.

Op het gebied van betaald parkeren is Imtech via WPS Parking Systems wereldwijd actief voor beheerders en exploitanten van parkeergarages en -voorzieningen. Er was sprake van groei in de UK, Nederland, Canada, en Zuid-Amerika. De positie in België en Frankrijk werd versterkt. De ontwikkeling in de USA bleef achter. Belangrijke opdrachten waren de parkeeroplossingen rond het winkelcentrum Queensgate in Petersborough en een modern parkeerhandhavingssysteem in Liverpool in de UK, een elektronisch fietsenstallingsproject in Eindhoven in Nederland, de parkeeroplossingen rond de TU Eindhoven in Nederland en diverse ziekenhuizen in Canada. Via een agent werd een omvangrijk parkeerproject in de Spaanse stad Sevilla verworven.

In procestechnologie is Imtech wereldwijd actief met unieke procestechnologie (*Fluid Bed Technology*) en luchtontvochtiging in de primaire processen van klanten in onder andere de chemie, voedings- en genotmiddelenindustrie en farmacie. Deze markt wordt vanuit zowel Nederland als de USA bewerkt. De activiteiten vertoonden maximale groei: de volledige productiecapaciteit werd ingevuld. In de USA werd hierbij vooral in de foodindustrie goede progressie geboekt. De upgradering en uitbreiding van een PVC-fabriek in het Roemeense Olchim werd afgerond. Inmiddels zijn gesprekken geopend over een tweede uitbreiding. Voor Teijin Twaron, producent van de aramidevezel, werden procesdrogers ontwikkeld. Veel vraag was er naar de nieuwe, in het eigen R&D-laboratorium ontwikkelde, energiearm droger. Inmiddels is gestart met de voorbereiding van uitbreiding en verdere modernisering van de productiecapaciteit. De ontwikkeling van een innovatieve lijn voor vriesdrogen zal in 2007 tot de eerste orders leiden.

TOEKOMST

De vooruitzichten voor de ICT-activiteiten zijn zonder meer goed, mede door de verwachte verdere groei van de ICT-markt. Door verdere intensivering van de samenwerking met wereldmarktleiders IBM en Microsoft wordt progressie verwacht. Hierdoor zal de toegevoegde waarde wederom toenemen. Het aandeel van de consultancy-opdrachten zal hierbij toenemen. De ingezette strategie naar focus op dienstverleningsconcepten voor automatisch beheer

van werkplekken en persoonsgebonden integrale communicatie-oplossingen in de markt van ICT-infrastructuur zal ook hier leiden tot verdere groei. Vanuit het overgenomen Fritz & Macziol staat Imtech aan de vooravond van sterke groei in Duitsland. Een tweede groeioptie is verdere internationalisering van de activiteiten via de bestaande Imtech-competenties die synergetisch gezien goed aansluiten. Alleen al de uitwisseling van klanten zal leiden tot verdere groei. Aanpalende acquisities in Duitsland of in andere Imtech-landen worden bestudeerd.

Ook in de maritieme markt staan alle groeisignalen op groen. Verdere samenwerking binnen het maritieme portfolio van Imtech zal leiden tot additionele groei in nageoeg alle relevante geografisch markten. Het aantal mondiale onderhoudsvestigingen zal verder worden uitgebreid. De nog aanwezige bescheiden positie in de USA en op het Noors continentaal plat kunnen door mogelijke acquisities worden versterkt. Ook in de snel groeiende Chinese markt zal Imtech zich verder ontwikkelen.

De Technology-activiteiten zullen worden uitgebreid. Zo wordt bestudeerd of de activiteiten op het gebied van toegangscontrole en security naar andere Europese landen kunnen worden uitgebreid, autonoom of door acquisities. Door uitbreiding en modernisering van de productiefaciliteiten zullen ook de activiteiten op het gebied van procestechnologie verder groeien. De parkeeractiviteiten richten zich op voorbereiding van een compleet nieuwe technologieline, die de concurrentiepositie zal versterken.



Updating data-centrum IATA

Beschikbaarheid en schaalbaarheid van data in datacenters worden steeds complexer. IT-consultancy

en een mix aan IBM software en hardware maakt het Imtech mogelijk passende antwoorden te vinden. Zo ook bij AMADEUS Data Processing (het datacentrum van de internationale luchtvaartorganisatie IATA) in Erding, Duitsland.

FINANCIËN EN MIDDELEN

OPBRENGSTEN

De opbrengsten zijn in 2006 toegenomen met 460 miljoen euro, zowel autonoom (7,2%) als door middel van acquisities (12,1%). Deze opbrengsten zijn voor 32% gerealiseerd in de Benelux, voor 30% in Duitsland & Oost-Europa en voor 12% in Spanje & de UK. Het aandeel van de geografische groei binnen Imtech komt hiermee uit op 74%. Het aandeel van de technologische groei (de cluster ICT & Maritiem) komt uit op 26%. Nederland, van waaruit ook export naar de rest van Europa en – in beperkte mate – buiten Europa plaatsvindt, is de belangrijkste markt voor Imtech (35%), gevolgd door Duitsland & Oost-Europa (32%), UK (9%), Spanje (5%), België/Luxemburg (9%) en overige landen (10%).

EBITA / EBIT

De EBITA nam toe van 86,3 miljoen euro in 2005 tot 113,3 miljoen euro in 2006. Dit is een toename van 31,2%. De autonome toename van EBITA bedraagt 13,3%. Deze toename is min of meer evenredig verdeeld over alle clusters. Het bedrijfsresultaat (EBIT) steeg met 25,6 miljoen euro tot 108,8 miljoen euro, een toename van 30,8%.

FINANCIËLE BATEN EN LASTEN

Het saldo financiële baten en lasten verbeterde licht tot 10,9 miljoen euro negatief in vergelijking met 2005 (11,4 miljoen euro negatief). Rentelasten samenhangend met pensioenvoorzieningen bedroegen 27,1 miljoen euro (2005: 24,8 miljoen euro), terwijl het verwachte rendement over fondsbeleggingen 24,5 miljoen euro (2005: 18,7 miljoen euro) bedroeg. De stijging van de overige rentelasten vloeit voort uit een lagere netto kaspositie gedurende het jaar mede als gevolg van gepleegde acquisities.

Het aandeel in het resultaat in geassocieerde deelnemingen en joint ventures is uitgekomen op 1,2 miljoen euro negatief (2005: 0,7 miljoen euro positief).

BELASTINGEN

De belastingen bedroegen 27,6 miljoen euro, 7,3 miljoen euro meer dan in 2005. De effectieve belastingdruk bleef nagenoeg gelijk en kwam uit op 28,6% (2005: 28,1%). Bij het bepalen van de belastinglatenties is rekening gehouden met de daling van het nominale tarief in Nederland.

NETTORESULTAAT

Het nettoresultaat bedroeg 67,7 miljoen euro na aftrek van het aandeel derden van 1,4 miljoen euro (2005: 50,8 miljoen euro). Het nettorendement op het gemiddeld eigen vermogen bedroeg 21,9% (2005: 18,4%).

De orderportefeuille bedroeg ultimo 2006 2.924 miljoen (ultimo 2005 2.396 miljoen euro). De kwaliteit van deze orderportefeuille is over de hele breedte beter dan die van vorig jaar.

FINANCIËLE POSITIE

Het balanstotaal is toegenomen met 267 miljoen euro tot 1.577 miljoen euro ultimo 2006 (2005: 1.310 miljoen euro). Deze stijging vloeit voor ruim 126 miljoen euro voort uit de in 2006 geëffectueerde acquisities. Daarnaast is de balansverlenging vooral het gevolg van activering van goodwill (85 miljoen euro) en autonome groei in onderhanden werk en vorderingen.

De eigenvermogenspositie is toegenomen uit hoofde van toevoeging van het resultaat over 2005 ten bedrage van 23 miljoen euro. Het eigen vermogen komt ultimo 2006 uit op 334 miljoen euro (ultimo 2005: 293 miljoen euro), een toename van 41 miljoen euro.

De solvabiliteitspositie bleef nagenoeg gelijk in het verslagjaar. Ultimo 2006 bedroeg deze 21,2% (ultimo 2005: 22,3%). De netto schuldpositie bedroeg 25 miljoen euro (2005: netto kaspositie 102 miljoen euro). Op 31 december 2006 beschikte Imtech over 80 miljoen euro aan liquide middelen en ruime bankfaciliteiten, die voor een belangrijk deel niet benut zijn. Deze faciliteiten bevatten door-



ERP-oplossingen bij ATAG

Voor het optimaal aansturen van bedrijfsprocessen maakt ATAG Verwarming gebruik van

innovatieve ERP-diensten van Imtech in samenwerking met IBM, onder andere beheer, service- en onderhoudsmeldingen, productieplanning en een dealerportaal.



Technologische renovatie Olympiastadion, Berlijn

Het in 1934 – 1936 gebouwde Olympisch Stadion in Berlijn vormde het decor van

de openingsceremonie en finale van het WK Voetbal 2006. Imtech verzorgde de technologische renovatie, onder andere de technologie in en achter de enorme overdekte lichtkoepel.

gaans zogenaamde ‘change of control’ voorwaarden. Een niet onbelangrijk deel van deze faciliteiten wordt verstrekt door ING Groep, tevens grootaandeelhouder in Imtech. Dit impliceert dat Imtech over voldoende financieringsruimte voor verdere groei door acquisities beschikt. De rentedekking bedraagt 9,9.

De geringe nettoschuldpositie indiceert dat Imtech nog steeds een solide financiële positie bezit om haar strategie verder te kunnen uitvoeren. Een solide balans is van groot belang om het vertrouwen van klanten en leveranciers te behouden terwijl vanuit financieringsoogpunt een redelijke schuld gewenst is. In dit kader is het van belang te wijzen op een rentedragende verplichting, opgenomen onder de voorzieningen, betreffende pensioenverplichtingen in Duitsland, waarvoor geen specifieke activa zijn gealloceerd.

Het aantal ingekochte aandelen ultimo 2006 bedroeg 657.986 (2005: 806.113). Het aantal ingekochte aandelen ter dekking van toegekende optierechten en voorwaardelijk toegekende aandelen is in het verslagjaar gedaald met 148.127, door meer uitgeoefende optierechten (359.000) dan toegekende nieuwe opties en aandelen (237.623) en door het vervallen van opties (26.750).

INVESTERINGEN EN AFSCHRIJVINGEN

De investeringen in materiële vaste activa bedroegen 30,5 miljoen euro (2005: 20,1 miljoen euro) en de afschrijvingen bedroegen 19,7 miljoen euro (2005: 18,7 miljoen euro). Naar verwachting zullen de investeringen in 2007 op ongeveer een gelijk niveau uitkomen. Desinvesteringen omvatten een bedrag van 9,1 miljoen euro (2005: 2,8 miljoen euro).

KASSTROOM

De netto kasstroom uit bedrijfsactiviteiten bedroeg 44,7 miljoen euro tegen 121,4 miljoen euro in 2005. De operationele kasstroom vóór mutaties in werkkapitaal en voorzieningen was in 2006 31,7 miljoen euro hoger dan vorig jaar, maar met name door een hogere negatieve mutatie in handelsvorderingen en overige vorderingen (67,4 miljoen euro) kwam de nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten 76,7 miljoen euro lager uit.

De nettokasstroom uit investeringsactiviteiten bedroeg 113,4 miljoen euro negatief (2005: 72,0 miljoen euro negatief) voornamelijk als gevolg van verwerving van dochterondernemingen.

De nettokasstroom uit financieringsactiviteiten bedroeg 54,1 miljoen euro negatief (2005: 22,8 miljoen euro negatief) voornamelijk als gevolg van mutatie leningen.

Per saldo namen de geldmiddelen en rekening-courantkredieten met 122,8 miljoen euro af.

RISICOBEBEERSING EN INTERNE RISICOBEBEERSINGS- EN CONTROLESYSTEMEN

Voor een technische dienstverlener met een Europese en deels mondiale scope is de beheersing van operationele, financiële en marktrisico's van groot belang voor de continuïteit van het concern. Risicobebepaling vormt dan ook een van de pijlers van het Imtech-beleid.

RISICOBEBEERSING

De Raad van Bestuur van Imtech is verantwoordelijk voor het adequaat functioneren van de risicobebepalings- 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. Door Imtech wordt structureel aandacht besteed aan het optimaliseren van de opzet en

werking van de risicobebearings- 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 risico-analyse, 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 hierover tweemaal per jaar verslag uit aan de Audit Commissie en de Raad van Commissarissen.

In 2005 is Imtech gestart met de uitvoering door werkmaatschappijen van self-assessments inzake de adequaatheid en effectiviteit van de risicobebearings- en interne controlesystemen. Daarbij is ter toetsing van de kwaliteit van de uitgevoerde assessments door een onafhankelijke adviseur een review op deze assessments uitgevoerd. In 2006 zijn de bevindingen van zowel de assessments als de review benut om verbeteringen aan te brengen, bijvoorbeeld in de opzet van de administratieve organisatie, uitbreiding van het takenpakket van de afdeling Risk Management en aanscherping van het beleid op het gebied van informatiebeveiliging.

In 2006 is door de werkmaatschappijen wederom een self-assessment uitgevoerd. Waarbij gebruik werd gemaakt van een analysemodel dat is gebaseerd op het COSO Enterprise Risk Management Integrated Framework. Dit analysemodel resulteert in een aanzienlijke bredere focus op de diverse aspecten van ondernemingsrisicomanagement dan bij in het verleden gehanteerde analysemodellen en draagt daarmee bij aan een betere onderbouwing van een oordeel over de adequaatheid en efficiency van de

systemen voor risicobebearings en interne controle. Tevens is weer een review uitgevoerd door een onafhankelijk adviseur op de kwaliteit van de uitvoering van deze assessments.

De bevindingen van het self-assessment en de review zijn voorgelegd aan de Raad van Commissarissen en de Audit Commissie en zullen in het lopende jaar worden benut voor een verdere verbetering van de systemen van risicobebearings en interne controle. Daarnaast zal worden gestreefd naar een verdere verbetering van de uitvoering van self-assessments, onder meer door een op de verschillende werkmaatschappijen toegesneden assessment te introduceren, dat gebruik zal maken van een web-based applicatie. Hiermee wordt beoogd zowel de inspanning voor de werkmaatschappijen te reduceren als de kwaliteit van de resultaten te verhogen.

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

- 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 is er onder de projectnaam 'Sigma' een separaat onderzoek geweest naar verdere harmonisatie van bedrijfsprocessen en -systemen. Door de decentrale opbouw van de organisatie zijn er tientallen verschillende systemen voor ondersteuning van bedrijfsprocessen in



Metten van output Roemeense gasindustrie

Voor het Roemeense olie-gasbedrijf Petrom meet Imtech met hightech gas mete-

ring stations op geavanceerde en betrouwbare wijze het geproduceerde gasvolume, het gerelateerde energieniveau en levering aan de betrokken afnemers.

gebruik. Doelstelling is tot een standaardisatie hiervan te komen en hiermee ook eventuele risico's te verminderen.

OPERATIONELE RISICO'S

Het aandeel in grootschalige en complexe projecten nam in 2006 verder toe. Imtech participeert in Design & Construct (D&C), Design Build Finance & Operate (DBFO), Design Build & Maintain (DBM) en PPS projecten. Vergeleken met de traditionele besteksmatige uitvoering van projecten is bij de uitvoering van dit soort projecten doorgaans sprake van een toename van de risico's. Binnen bijna alle marktsegmenten is de laatste jaren het aantal prestatiecontracten en engineering-/uitvoeringscontracten fors toegenomen. Geconstateerd werd dat opdrachtgevers steeds vaker hun risico's wensen af te wentelen op de technologiepartners en dat in navolging op de ontwikkelingen in de Angelsaksische markten er steeds meer sprake is van juridisering bij het aannemen en uitvoeren van projecten. Een aantal grote contracten bevat zogenaamde 'change of control' voorwaarden.

Binnen Imtech is niet alleen het risicoprofiel, maar ook de aandacht om deze operationele risico's te beheersen, toegenomen. Daarbij worden door de afdeling Risk Management in samenspraak met de werkmaatschappijen risicoprofielen en maatregelen vastgesteld ter voorkoming of verkleining van de kans op en het effect van risico's. Een en ander geschiedt met hulp van specifiek voor Imtech ontwikkelde en geïmplementeerde risicobehersingsprocedures, geregistreerd onder de naam GRIP®. De gehele GRIP®-methodiek bestaat uit de volgende modules:

- registratie en aanmelding van nieuw aan te bieden projecten;
- een risico-inventarisatie module met voorstellen tot risicobeperking, inclusief riskpricing;
- management module waarin het project voortdurend gevolgd wordt vanaf moment van aanbidding tot oplevering.

De procedure is er expliciet op gericht dat grote complexe projecten bij de start van de aanbestedingsfase door Imtech-werkmaatschappijen worden aangemeld. Dit geschiedt bij de centrale stafafdeling Risk Management die zorg draagt voor risico-inventarisatie en opstellen van een risicoplan. Genoemde procedure is verplicht voor projecten die voldoen aan een der 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 consortiumdeelname, bouwcombinaties of andere samenwerkingsverbanden;
- projecten met een extra hoog risicoprofiel, bijzonder complexe projecten of waar sprake is van bijzondere contracten van de zijde van de klant.

Er is een duidelijke toename te zien van projecten die geografisch gezien buiten het land van de vestiging van het betreffende Imtech-bedrijf worden uitgevoerd, of van projecten waarbij sprake is van deelnemen in een consortium of bouwcombinatie of andere samenwerkingsverbanden. Voor dit soort projecten (criterium twee en drie) geldt er geen omzetgrens.

Naast de risico-inventarisatie – waarin onder meer aandacht wordt besteedt aan opdrachtgever, contract, locatie van het beoogde object, ontwerp, techniek, materialen, prijsopbouw, tijdfasering, veiligheid en samenwerking – worden tevens bestekken aan een nauwkeurig onderzoek onderworpen. Door betrokken divisiejuristen worden projectcontracten in de offertefase juridisch getoetst en dient aan afwijkingen van het beleid goedkeuring door de Raad van Bestuur te worden gegeven. Zonodig worden de geïnventariseerde risico's 'geprijsd'. De onderscheidende rapportages dienen als advies voor de projectgoedkeuringsprocedure van de Raad van Bestuur. Na gunning wordt het risicoplan periodiek gemeten en wordt er over de voortgang gerapporteerd. Voorts worden cashflowontwikkeling, projectvoortgang, resultaat- en risico-ontwikkeling van deze projecten periodiek aan de Raad van Bestuur



Herontwikkeling Clarence Dock, Leeds

Imtech is betrokken bij de prestigieuze herontwikkeling van Clarence Dock in Leeds, één van de grootste vastgoedprojecten in de UK. Deze ontwikkeling van 1,2 miljoen m² moet dit oude havengebied transformeren tot een multi-attractief stedelijk waterfront.

gerapporteerd. Op grote projecten wordt aan de staf van het projectmanagement een contractmanager toegevoegd. De afdeling Risk Management werkt nauw samen met divisiejuristen, proposal managers en contractmanagers. Incidenteel vinden er ook projectaudits plaats, zowel financieel als juridisch.

Risk Management heeft zich in 2006 verder ontwikkeld van een faciliterende stafafdeling naar een auditerende kennisorganisatie met een eigen kennisdomein, waarbij de GRIP®-methode integraal binnen Imtech gebruikt wordt. In 2007 zal de nadruk van de afdeling Risk Management vooral komen te liggen op het uitvoeren van projectaudits, met speciale aandacht voor de ontwikkeling van de cashflow, registratie van verplichtingen, de kans op vertraging en de wijze waarop onderaannemers en leveranciers gemanaged worden.

Het proactief gebruik van deze risico-inventarisatie leidt binnen Imtech tot een hoger risicobewustzijn. Risk Management was bijvoorbeeld ook betrokken bij diverse buitenlandse acquisities en lokale projectmanagers gebruiken de GRIP®-methode inmiddels voor kleinere projecten. Door de afdelingen Risk Management en Juridische Zaken werden er op de diverse niveaus in de organisatie workshops Risk- en Contractmanagement gegeven, waarbij praktijkvoorbeelden van contractbeoordeling, inkoop en uitvoeringsproblemen besproken en geëvalueerd worden.

In 2006 is een web-based applicatie van de Imtech-methode voor risico-inventarisatie voltooid en geregistreerd onder de naam Riskmaster®, die in meer talen voor alle werkmaatschappijen toegankelijk is. Centraal worden door Risk Management zowel het proces als de inhoud bewaakt. Het proces van decentralisatie van de Grip®-methodiek is daarmee voltooid. Risk Management kan nu in elke fase van de (decentrale) risico-analyse de vinger aan de pols houden en waar nodig van advies dienen of ingrijpen. Op elk moment is de status van een project bekend, alsmede de wijze waarop in de aanbidding met risico's is omgegaan. Deze vorm van automatisering maakt het voor werkmaatschappijen aantrekkelijk de methodiek ook toe te passen voor kleinere projecten.

Daarnaast is er voor ondernemings- en uitvoeringsrisico's een adequaat verzekeringspakket afgesloten die mogelijke schade dekt. Productaansprakelijkheid is bij Imtech



Update onderzee-bootsimulator Koninklijke Marine

Voor de Walrus, het onderzeeboten-programma van de Nederlandse Konink-

lijke Marine, bestaat er een besturingssimulator die Imtech volledig heeft vernieuwd met de modernste automatiseringsoplossingen. Met de simulator kunnen levensechte situaties volledig worden nagebootst.

amper aan de orde, omdat Imtech nauwelijks eigen producten ontwikkelt, maar voornamelijk inkoopt bij een groot aantal verschillende leveranciers, die voor hun eigen producten verantwoordelijk zijn. De voorraadrisico's zijn beperkt daar Imtech met name per project of deel daarvan inkoopt.

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.

VASTGOEDRISICO'S

In 2006 heeft Imtech het in 2005 gestarte beleid inzake Corporate Real Estate Management verder geprofessionaliseerd. Imtech ziet Corporate Real Estate Management als risicobeheersing op het gebied van vastgoed en huisvesting. De vastgoedrisico's vanuit de gebruikersoptiek van Imtech 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 wordt voorzien in de juiste accommodatie op de juiste locaties voor de juiste perioden en tegen marktconforme kosten om leegstand te voorkomen en kosten te besparen. In dit kader is er een centrale vastgoeddatabase voor strategische accommodatieplanning, behoefte-analyses en financiële analyses. In 2007 zal facility management hieraan worden toegevoegd.



Satellite Airtime: snelgroeiende markt

Imtech is actief op de snelgroeiende markt van Satellite Airtime. Hiermee is automatische toegang op

afstand, on-line support en regelmatige updates (van bijvoorbeeld elektronische kaarten) aan boord van schepen mogelijk.

FINANCIËLE RISICO'S

Ten behoeve van de operationele gang van zaken, beschikt Imtech over ruime bankfaciliteiten waarbinnen het dagelijkse beheer van werkkapitaal en het aangaan van obligo's (onder meer bankgaranties en letters of credit) plaatsvindt. Daarenboven staat een portefeuille middellange standby-faciliteiten ter beschikking tot een totaal bedrag van ruim 100 miljoen euro. Met betrekking tot deze faciliteiten worden geen zekerheden verschaft; wel worden gangbare financiële convenanten overeengekomen. Imtech beschikt niet over een officiële 'creditrating'. 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. Van de geldstromen bestaat ruim 90% uit euro's, de rest voornamelijk uit het Britse pond en de US dollar. De geringe translatierisico's uit hoofde van buitenlandse deelnemingen worden niet afgedekt. De eveneens geringe transactierisico's uit hoofde van inkoop van materialen dan wel afzet in het buitenland worden zoveel mogelijk afgedekt met valutatermijncontracten. De omvang hiervan bedraagt enkele tientallen miljoenen euro's.

Imtech heeft meer dan 12.000 klanten uiteenlopend van groot tot klein en daardoor een zeer gespreid debiteurenrisico. Van kredietverzekering wordt, behoudens in enkele exporttransacties, geen gebruik gemaakt. Wel wordt in veel gevallen gebruik gemaakt 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 operationele leaseovereenkomsten op pagina 108).

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 de overige landen gelden voornamelijk 'Defined Contribution' regelingen. Backservice verplichtingen met betrekking tot pensioenregelingen beperken zich, gegeven de middelloonregeling, tot de indexatie.

MARKTRISICO'S

Aan het ondernemen zijn risico's verbonden, die niet gelijk zijn voor de verschillende activiteiten waarop Imtech actief is. De conjunctuercycli van deze markten verschillen van elkaar, waardoor Imtech minder conjunctuurgevoelig is dan bedrijven die slechts op één of enkele van deze markten opereren. De combinatie van technologieën (elektrotechniek, ICT en werktuigbouw), geografische spreiding en de aanwezigheid op verschillende markten 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 van technologische oplossingen voor langere tijd, door bijvoorbeeld Total Cost of Ownership of alliantieconcepten. Deze ontwikkelingen beïnvloeden het marktriscoprofiel. Door intensieve aandacht voor de complexe processen door het management in het algemeen en afdelingen Risk Management en Juridische Zaken in het bijzonder blijven de aan deze ontwikkelingen verbonden risico's goed beheersbaar.

PERSONEEL & ORGANISATIE

Imtech heeft de ambitie de beste werkgever te willen zijn in de markt van technische dienstverlening. In dit kader werden ook gemeenschappelijke 'HR-Principles' geformuleerd. In 2006 werden acties voorbereid teneinde de ambitie van Imtech extern, maar ook intern, breed te communiceren, waarmee geanticipeerd wordt op korte en lange termijn verwachte krapte op de arbeidsmarkt. Tevens was er veel aandacht voor Management Development. De oprichting van een Europese Ondernemingsraad werd voorbereid.

ARBEIDSMARKT

In 2006 is de versnelling van de economische groei en de verkrapping van de arbeidsmarkt in Europa duidelijk merkbaar. Het aanbod van gekwalificeerd personeel neemt af en er is meer inspanning nodig om dezelfde aantallen gekwalificeerde medewerkers aan te trekken. Daarnaast is er sprake van een toenemende werkdruk door sterke groei van de activiteiten, waarvoor extra bezetting nodig is. Naast uitbreiding van de eigen bezetting nam ook de inhuur van extern personeel toe. De verwachting is dat met een reeks van extra maatregelen in 2006 en 2007 de bezettingsvraagstukken opgevangen worden.

In 2006 zijn de voorbereidingen getroffen voor een groot-scheepse arbeidsmarktcampagne die Imtech zal positioneren als dé werkgever voor (jonge) talentvolle technisch-gechoolde mensen. Zowel intern als extern zal hier actief opvolging aan gegeven worden. Doelstelling is een top-of-mindpositie te verwerven bij de voor Imtech relevante doelgroepen.

ONTWIKKELING PERSONEELSBESTAND

De omvang van het personeelsbestand is in 2006 met 1.843 medewerkers toegenomen van 14.519 naar 16.362 (een toename van 12,7%), mede als gevolg van acquisities (circa 1.400). Hoewel extra inspanningen nodig zijn om goede medewerkers aan te trekken, bleek in 2006 dat Imtech als werkgever bekender en aantrekkelijker is geworden. Met het aanstellen van recruiters in de ondernemingen is het wervingsproces verder verbeterd. Daarnaast blijkt een zeer grote groep via internet een nieuwe werkgever te zoeken en te vinden. Om hier adequaat op te kunnen reageren is de website van Imtech aangepast en zijn wervingprotocollen met een centraal karakter opgezet die een sollicitant beoordelen op inzetbaarheid binnen Imtech als geheel.

De instroom van medewerkers nam toe tot 12,8%. De uitstroom nam toe tot 9,1%. Resultaat na rente per FTE is verbeterd. De gemiddelde loonkosten per FTE zijn licht gestegen. Het overgrote deel van de medewerkers valt

Ken- en stuurgetallen Personeel & Organisatie

Categorie	Ken- en stuurgetallen	2006	2005	2004
Algemeen	Aantal medewerkers per 31 december	16.362	14.519	12.836
	Instroompercentage (exclusief acquisities)	12,8	10,1	6,0
	Uitstroompercentage (exclusief acquisities)	9,1	5,9	10,5
Effectiviteit	Resultaat na rente per FTE (in duizend euro)	6,3	5,3	5,0
Efficiency	Loonkosten per FTE (in duizend euro)	50,6	50,3	48,7
	Trainingskosten (als % loonkosten)	2,1	2,1	2,0
Flexibiliteit	Gemiddelde leeftijd	41	41	41
	Aantal medewerkers in leeftijdscategorie 30-45 jaar (%)	44	46	47
	Gemiddeld aantal dienstjaren per medewerker	14,5	12,4	12,3
Beroepsmatig	Gemiddeld ziekteverzuim per medewerker (%)	4,3	4,3	4,6
Gezondheid en veiligheid	Ongevallenfrequentie per miljoen gewerkte uren	0,28	0,28	0,30

onder CAO of tariefstructuren in de niet-Nederlandse ondernemingen. De kosten voor opleiding en training bleven stabiel op 2,1% van de loonsom. De flexibiliteit blijft op min of meer gelijk niveau met geringe daling van het percentage medewerkers in de leeftijdsgroep 30-45 jaar. Het gemiddeld aantal dienstjaren per medewerker nam toe van 12,4 jaar naar 14,5 jaar. Het gemiddelde ziekteverzuim per medewerker bleef stabiel op 4,3%, evenals de ongevallenfrequentie per miljoen gewerkte uren (0,28% ongevallen per miljoen gewerkte uren).

HR-PRINCIPLES

In 2006 zijn er binnen Imtech gemeenschappelijke 'HR-Principles' geformuleerd. Doel van deze principes is binnen de Imtech-ondernemingen in Europa dezelfde uitgangspunten te hanteren en medewerkers een referentie te verschaffen die hen in staat stelt de eigen onderneming te toetsen aan die van de buitenwereld. Imtech wil immers de beste werkgever zijn. Met deze principes zal ook de bedrijfscultuur op een aantal fronten verder worden ontwikkeld.

In totaal zijn er acht HR-uitgangspunten geformuleerd, die hieronder verkort worden weergegeven:

- wederzijds vertrouwen: verwoord in integriteit, respect en betrouwbaarheid;
- persoonlijke ontwikkeling: aandacht voor de ontwikkeling van onze medewerkers, groei van de medewerker is 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 prestaties en persoonlijke ontwikkeling. Een verdere flexibilisering en aanpassing naar behoefte en omstandigheden van medewerkers en passend bij de onderneming;
- gezond ondernemen: veiligheid, gezondheid en welzijn als centrale thema's voor elke medewerker, elke functie en elke werkomstandigheid;
- balans werk en privé: door te zoeken naar flexibelere werkvormen zoals bijvoorbeeld thuiswerken waar mogelijk, afweging tussen werk en zorgtaken, medewerkers ruimte te geven om langer en gezonder te werken;
- Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen: Imtech is een onderneming die in snel toenemende mate een bijdrage levert aan een duurzame, leefbare samenleving. Maar Imtech is ook een integere onderneming met oog voor veiligheid en milieu en waarin wordt geïnvesteerd in de ontwikkeling van mensen (zie ook pagina 64).

MANAGEMENT DEVELOPMENT

In 2006 is veel aandacht uitgegaan naar het opzetten van opvolgingsplannen, met name op de hoogste leidinggevende niveaus. Dit gezien de ambitieuze groei-doelstellingen van de onderneming en het uitgangspunt dat leidinggevende posities in principe met interne kandidaten worden ingevuld. Binnen de complete organisatie is een uitgebreide zogenoemde 'vlootschouw' doorgevoerd. Goede succesvolle leiders zijn van doorslaggevend belang voor verdere groei en ontwikkeling van de organisatie. Met gerichte aandacht voor het individuele potentieel van jongere leidinggevers kan er meer gedaan worden met dezelfde groep functionarissen. Managementevaluaties zijn een vast agendapunt tijdens de bedrijfsbezoeken die door de Raad van Bestuur stelselmatig worden uitgevoerd.

Om aantrekkelijk te blijven voor jonge medewerkers en om jonge medewerkers aan te kunnen trekken zijn een aantal trainingsprogramma's opgezet die specifiek aandacht geven aan de vragen van deze groep. Men wil zich graag



Hightech management traineeship

Imtech leidt top-technologiestudenten met managementambities op. Deze hightech trainees

beginnen op de Imtech Academy aan een tweejarig traject en maken kennis met de verschillende managementfacetten met aanvullende opleidingen. Hiermee voorziet Imtech in extra managementcapaciteit in de toekomst.



Wervingscampagne 'Imtech gaat voor de top'

Met een brede multimediale wervingscampagnes zet Imtech in Nederland in op de

werving van 500 nieuwe medewerkers. Alle registers zijn opengetrokken: megadoeken, radiospots, internet-presence, open dagen, beurzen, reclame op (bedrijfs)wagens, werving via de eigen medewerkers etc.

optimaal kunnen identificeren met de onderneming en er is behoefte aan brede kennis over de activiteiten van Imtech.

De behoefte aan goede leidinggevendenden zal toenemen en om in mogelijke tekorten op de middellange termijn te kunnen voorzien worden op jaarbasis structureel circa 15 extra 'high potentials' aangetrokken. Enerzijds vraagt de arbeidsmarkt een dergelijke aanpak en anderzijds is het een uitstekende gelegenheid voor een groep goed opgeleide en ambitieuze medewerkers om kennis te maken met Imtech in al haar facetten. Doelstelling is dat deze groep na een speciaal opleidingsprogramma en diverse startfuncties in verschillende onderdelen van Imtech, over twee jaar volledig geëquipeerd en met Imtech-brede visie en kennis een managementpositie gaat vervullen om daarna door te groeien. Door dit jaarlijks te doen, ontstaat de basis voor een breed managementpotentieel in de toekomst. Omdat het werven van deze doelgroep met speciale wervingsacties gepaard gaat, wordt eveneens gewerkt aan het imago van Imtech als aantrekkelijke werkgever.

Op het hoogste niveau in de onderneming is in 2006 aandacht gegeven aan het ontwikkelen van leiderschap binnen de onderneming. Imtech zal nauw moeten aansluiten bij de maatschappelijke ontwikkelingen en door leiderschapstrainingen op meer niveaus wil Imtech haar leidinggevendenden kennis en kunde aanreiken, alsmede de managementvaardigheden verder ontwikkelen om de toenemende complexiteit in de markt van technische dienstverlening tegemoet te kunnen treden. De in 2005 ingezette implementatie van competentieprofielen is in 2006 voortgezet.

Op senior managementniveau zijn er centraal trainingen gestart die het ontwikkelen van strategie en leiderschap combineren en stimuleren. Voor een deel betreft dit trainingen op nationaal niveau. Voor opvolging in de hoogste echelons van de onderneming is een internationaal programma ontwikkeld. Bijkomend voordeel is dat hierdoor de interne netwerken met het oog op verdere intensivering van de internationale samenwerking worden versterkt.

VERTEGENWOORDIGEND OVERLEG

In 2006 is er een Bijzondere Onderhandelings Groep (BOG) opgericht om te onderhandelen over de oprichting van een Europese Ondernemingsraad. De verwachting is dat deze besprekingen begin 2007 worden afgerond en dat medio 2007 de eerste Europese Ondernemingsraadvergadering plaatsvindt.

In 2006 is er goed en intensief overleg geweest met de Ondernemingsraden of vergelijkbare organen in de Europese ondernemingen. Vele onderwerpen zijn behandeld en de Raad van Bestuur waardeert de positieve en constructieve wijze waarop dit overleg is gevoerd. Een proactieve en ondernemende opstelling van de medezeggenschap ondersteunt de strategische weg naar verdere groei van de onderneming en houdt de bedrijfsvoering opletend.

PROCUREMENT

Het succes van Imtech is mede afhankelijk van de inkoop van goederen en diensten (procurement). 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. Veel dochterbedrijven hebben eigen inkooptrajecten en preferred suppliers, speciale voorkeuren voor producten en een eigen inrichting van het procurementproces. Ook bij Imtech is dat ten dele zo. Vandaar dat het jaar 2006 is uitgeroepen tot het 'Jaar van Procurement'. Doelstellingen zijn:

- te komen tot verdere interne procesverbetering;
- de samenwerking met co-makers, leveranciers en onderaannemers te verbeteren;
- de toegevoegde waarde bij het uitvoeren van opdrachten voor klanten te vergroten;
- de concurrentiepositie te verbeteren;
- de winstgevend van Imtech te vergroten.

Het project is gestart met een analyse van de manier waarop de verschillende landen en divisies met procurement omgaan. Aan de hand hiervan zijn voorstellen geformuleerd om op korte en langere termijn tot besparingen te komen. Deze voorstellen zijn onder te verdelen in de volgende strategische acties:

- volumevergroting die leidt tot grote besparingen op de gebieden mechanical, electrical en facility;



Glastuinbouwenergie terug naar elektriciteitsnet

Het Westland in Nederland staat bekend om zijn glastuinbouw, een energie-intensieve sector met veel kunstlicht.

Imtech helpt tuinders met warmtekrachtkoppeling. Energie die een tuinder zelf niet gebruikt kan worden teruggeleverd aan het landelijke elektriciteitsnet.

- inkoop van facilitaire dienstverlening leidend tot lagere kosten, bijvoorbeeld op het gebied van schoonmaak, catering, leasecontracten, etc;
- invoering van projectteams en gebruik van informatietechnologie om het procurementproces te verbeteren;
- 'change in mindset' processtandaardisatie, vermindering van faalkosten en intern delen van 'best practices'.

De opbrengsten van de volumevergroting op de gebied van mechanical, electrical en facility en de gebundelde inkoop van facilitaire dienstverlening betekenden een besparing van ettelijke miljoenen euro. Voor 2007 worden additionele besparingen verwacht.

MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD ONDERNEMEN

Imtech ontwikkelt zich snel tot een onderneming die Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO), ofwel Corporate Sustainability (CS), hoog in het vaandel heeft staan. In 2006 werd goede progressie geboekt in deze ontwikkeling.

DEFINITIE EN AMBITIE

Imtech definieert MVO als het tegemoet komen aan maatschappelijke wensen en (impliciete) verwachtingen van stakeholders op sociaal en ecologisch gebied, die verder gaan 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 SAMENLEVING

Door middel van innovatieve technologische oplossingen in de industrie, gebouwen, scheepvaart en het verkeer is Imtech vanuit haar core business in staat een bijdrage te leveren aan het oplossen van maatschappelijke vraagstukken, bijvoorbeeld energiebesparing, het verbeteren van de

mobiliteit, het verminderen van files, veiligheidsbevordering, zorg en milieuverbetering (bijvoorbeeld door het realiseren van een lagere uitstoot van schadelijke (broeikas)gassen zoals milieubelastende CO₂ (kooldioxide) en NO_x (stikstofoxiden). Het aandeel van deze maatschappelijk verantwoorde oplossingen neemt snel toe en loopt inmiddels in de honderden miljoenen euro. Het gaat hierbij om tientallen grote(re) en kleine(re) MVO-projecten en -trajecten, waarvan de belangrijkste – in willekeurige volgorde – de volgende zijn:

- **Energy Contracting:** Imtech is in staat voor alle strategisch belangrijke energievoorzieningen in de industrie en in gebouwen de complete verantwoordelijkheid te nemen ten aanzien van alle bedrijfseconomische en technische aspecten, zoals inkoop van energie, verzorging van complete technische infrastructuur en het uitvoeren van technologische verbeteringen. Dit resulteert in een aanzienlijke energiebesparing (van circa 10 tot 25 procent op jaarbasis). Deze activiteit beslaat inmiddels circa 60 miljoen euro op jaarbasis en groeit snel;
- **milieuvriendelijke innovatieve (diesel)elektrische voortstuwing:** dit is een nieuwe technologie die schepen in staat stelt om een betere verbranding tot stand te brengen en daardoor minder brandstof te verbruiken met als gevolg een aanzienlijk lagere uitstoot van milieubelastende CO₂ en NO_x. In totaal heeft Imtech in een paar jaar tijd al opdrachten ter waarde van ruim 100 miljoen euro ontvangen voor deze innovatieve technologie;
- **ontwikkeling, realisatie en onderhoud aan verkeerscentrales en -managementsystemen** voor het wegverkeer die files voorkomen, doorstroming bevorderen en reizigersinformatie leveren, waarmee aanzienlijke brandstofreductie plaatsvindt en de uitstoot van schadelijke broeikasgassen wordt verminderd;
- **oplevering en ingebruikstelling van de biomassacentrale in Heiligenkreuz (Oostenrijk)**, die aan grote delen van de provincie Burgenland schone elektriciteit levert op basis van natuurvriendelijk onbehandeld hout;
- **het tienjarig management en milieuvriendelijke upgradering van alle technische voorzieningen op het gebied van afvalwaterzuivering in Wales;**
- **het ontwikkelen en realiseren van decentrale houtgestookte warmtekrachtcentrales in de tuinbouw;**
- **het ontwikkelen van innovatieve warmtekrachtkoppelingen, bijvoorbeeld voor een gecombineerde warmte-elektriciteitscentrale voor houtverwerker Heggenstaller in Duitsland;**

- **de ombouw van de grootste kolenenergiecentrale van België tot een milieuvriendelijke houtgestookte biogascentrale.** Alleen al deze centrale levert jaarlijks een besparing van 500.000 ton CO₂ op;
- **dynamische (openbare) verlichting** waarbij de lichtintensiteit voortdurend afgestemd wordt op het aanwezige natuurlijke licht, waardoor energie wordt bespaard en lichtvervuiling wordt gereduceerd;
- **een meerjarig innovatief BioSolids-programma in de UK**, dat bestaat uit het milieuvriendelijk behandelen, reinigen en verrijken van slib, dat vervolgens in de vorm van verrijkte BioSolids wordt aangeboden aan de landbouwsector;
- **het oplossen van de milieubelasting en oppervlaktewatervervuiling van de- en anti-icingbehandeling (beneveling met glycol) bij vliegtuigen.**

Met deze en tientallen andere, veelal kleinere, projecten levert Imtech jaarlijks een besparing van miljoenen tonnen milieubelastende (broeikas)gassen in de industrie, gebouwen, scheepvaart en het verkeer. Momenteel wordt overwogen een rekenmethode te ontwikkelen waarmee deze bijdrage beter gekwantificeerd kan worden, hetgeen overigens een complexe opgave is.

AANZET TOT ADDITIONEEL MVO-BELEID

In voorgaande jaren is een MVO-beleidsnotitie opgesteld en met zowel de Raad van Commissarissen als de Ondernemingsraad besproken. Op basis hiervan is een beleidskader vastgesteld waarbinnen Imtech wenst te opereren. In 2005 is een eenduidige Imtech-definitie voor MVO opgesteld, heeft er een benchmarkonderzoek plaatsgevonden en is de Imtech-MVO-ambitie gedefinieerd. In



Een miljoen ton minder CO₂-uitstoot

Imtech is een specialist in de technologie in en achter biomassacentrales, bijvoorbeeld de grootste biomassacentrale in België (in Les Awirs) en Oostenrijk (Burgenland). Samen goed voor een miljoen ton minder CO₂-uitstoot.

2006 zijn er tientallen diepte-interviews met Europese opinieleiders (topmanagement) in de organisatie gevoerd en zijn er door een Europese werkgroep een tiental aanbevelingen gedefinieerd hoe Imtech haar rol als een maatschappelijk verantwoorde onderneming verder kan invullen, een en ander conform definitie en ambitie.

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 zogenaemde ‘ketendenken’ – zijn dan ook essentieel voor het realiseren van MVO-doelstellingen. In dit kader is in 2006 gesproken met diverse opdrachtgevers om zogenoemde ‘Codes of Supplies’ te ondertekenen, die maatschappelijk verantwoord ketendenken propageren en implementeren.

CRITERIA VOOR EN KEUZE VAN MVO-PROJECTEN

De volgende criteria zijn vastgesteld voor MVO-projecten in 2007, deze moeten:

- gerelateerd zijn aan de primaire business van Imtech;
- een bindende factor bevatten die intern breed herkenbaar is;
- een goede balans bezitten tussen korte en lange termijn resultaten;
- ‘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.

Met inachtneming van deze criteria zijn door Imtech voor 2007 de volgende MVO-projecten vastgesteld:

- het bedrijfswagenpark van Imtech (duizenden auto's) moet een meer milieuvriendelijk karakter krijgen (benzinebesparing, vermindering van uitlaatgassen, optimaliseren van rijgedrag);
- verbeteren van de instroom van minderheden binnen Imtech, door bewust P&O-beleid te voeren, opdat het personeelsbestand de multiculturele opbouw van de samenleving beter weerspiegelt;
- het implementeren van sustainable criteria in het procurementproces en het opstellen van een Imtech ‘Code of Supply’ voor leveranciers en onderaannemers;
- het door middel van samenwerking met derden leveren van een (pragmatische) bijdrage aan de ontwikkeling van derdewereldlanden, bijvoorbeeld door kennisoverdracht, inzet van medewerkers of betrokkenheid bij ontwikkelingsprojecten;
- het over een breed spectrum verder ontwikkelen en promoten (intern en vooral extern) van het – door middel van technologische oplossingen – leveren van een bijdrage aan een duurzame en vooral energiezuinige samenleving;
- participatie in het Dutch Technology Fund (DTF), dat investeert in innovatieve startende technologiebedrijven op het gebied van voeding, energie en afval.

Om deze projecten te stimuleren is er een Stuurgroep Corporate Sustainability in het leven geroepen, alsmede een zestal werkgroepen.

QHSE (QUALITY, HEALTH, SAFETY & 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 bedrijfszorgsysteem 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.



Milieuvriendelijk de- en anti-icing op Schiphol

Bij vorst worden vliegtuigen op luchthaven Schiphol ijsvrij gemaakt met glycol. Dit verontreinigt het oppervlaktewater. Imtech ontwikkelde een gesloten riooloplossing met een detectiesysteem: de glycol wordt biologisch afgebroken in een helofytenveld en pas daarna geloosd op het oppervlaktewater.

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 werken. 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 direct of indirect 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 arbeidsgerichte risico's te meten en dragen bij om deze te beperken en 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 Uneto-VNI en FME-CWM.



Milieuvriendelijke technologie hoofdkantoor Roche, Londen

In het nieuwe Europese hoofdkantoor van Roche ver-

zorgde Imtech voor 30 miljoen euro de complete technologie, inclusief moderne cleanroom-oplossingen. Het kantoor kreeg een score 'uitstekend' in de zogenoemde BRE's Environmental Assessment Method (BREEAM) voor milieubewuste kantoren.

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, bijvoorbeeld een veiligheidscampagne voor leidinggevendenden, een onderzoek naar perceptie van de veiligheidsperformance van Imtech (overigens met een uitstekende score) onder opdrachtgevers en de instelling van werkgroep die een Imtech-breed communicatiepakket rondom safety ontwikkeld.

Intern geldt dat sprake is van een actieve milieuzorg. Hieronder verstaat Imtech het voorkomen van lucht-, water- en bodemverontreiniging, geluidhinder en andere hinder zoals bijvoorbeeld de emissie van koudemiddelen en het bij voorbaat zoveel mogelijk beperken van schade als gevolg van gebeurtenissen die zich desondanks kunnen voordoen. Milieueisen vormen een vast criterium bij het ontwikkelen en uitvoeren van diensten en producten. Het milieubeleid wordt geborgd door externe audits en 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 ozonlaagaantastende 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 WINST- EN VERLIESREKENING

In duizend euro

	2006	2005
Opbrengsten	2.828.876	2.369.780
4 Overige opbrengsten	10.034	9.392
1, 2 Totaal opbrengsten	2.838.910	2.379.172
Grond- en hulpstoffen en handelsgoederen	1.013.272	724.995
Uitbesteed werk en andere externe kosten	690.404	677.138
5 Personeelskosten	781.844	688.602
Afschrijvingen materiële vaste activa	19.706	18.659
Amortisatie immateriële activa	3.313	2.277
Bijzondere waardevermindering immateriële activa	1.185	829
6 Overige bedrijfskosten	220.388	183.443
Totaal bedrijfslasten	2.730.112	2.295.943
Bedrijfsresultaat vóór financieringslasten	108.798	83.229
Financieringsbaten	31.706	22.990
Financieringslasten	- 42.645	- 34.417
7 Nettofinancieringslasten	- 10.939	- 11.427
Aandeel in resultaat geassocieerde deelnemingen en joint ventures	- 1.164	657
Winst vóór belastingen	96.695	72.459
8 Winstbelastingen	- 27.630	- 20.363
Winst over het boekjaar	69.065	52.096
Toe te rekenen aan:		
Aandeelhouders van de moedermaatschappij (nettowinst)	67.662	50.843
Minderheidsbelang	1.403	1.253
Winst over het boekjaar	69.065	52.096
20 Gewone winst per aandeel (euro)	2,58	1,94
20 Verwaterde winst per aandeel (euro)	2,56	1,93
20 Gewone winst per aandeel (euro)*	2,75	2,06
20 Verwaterde winst per aandeel (euro)*	2,73	2,05

* Vóór amortisatie en bijzondere waardevermindering immateriële activa.

■ GECONSOLIDEERD OVERZICHT VAN HET TOTAALRESULTAAT

In duizend euro

	2006	2005
Valutaomrekeningsverschillen	142	565
Kosten van optierechten en aandelenregeling	892	340
Effectief deel van veranderingen in de reële waarde van kasstroomafdekkingen	- 186	- 266
Baten en lasten rechtstreeks verwerkt in het eigen vermogen	848	639
Winst over het boekjaar	69.065	52.096
Totaalresultaat over het boekjaar	69.913	52.735
Toe te rekenen aan:		
Aandeelhouders van de moedermaatschappij	68.510	51.482
Minderheidsbelang	1.403	1.253
Totaalresultaat over het boekjaar	69.913	52.735

■ GECONSOLIDEERDE BALANS

In duizend euro

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 winstbelasting
- 18 Geldmiddelen en kasequivalenten

Totaal vlottende activa

- 28 Vaste activa geclassificeerd voor verkoop

Totaal activa

	31 december 2006	31 december 2005
10 Materiële vaste activa	97.879	94.364
11 Immateriële activa	220.574	122.734
12 Investerings in geassocieerde deelnemingen en joint ventures	1.848	2.071
13 Langlopende vorderingen	25.038	26.871
14 Uitgestelde belastingvorderingen	12.994	18.309
Totaal vaste activa	358.333	264.349
15 Voorraden	62.643	31.621
16 Te vorderen van opdrachtgevers	313.676	268.471
17 Handels- en overige vorderingen	743.134	583.788
9 Te vorderen winstbelasting	8.620	1.963
18 Geldmiddelen en kasequivalenten	80.226	160.261
Totaal vlottende activa	1.208.299	1.046.104
28 Vaste activa geclassificeerd voor verkoop	10.214	0
Totaal activa	1.576.846	1.310.453

	31 december 2006	31 december 2005
Eigen vermogen		
Geplaatst aandelenkapitaal	64.528	64.528
Agio	36.120	36.120
Reserves	160.610	136.600
Onverdeeld resultaat	67.662	50.843
19 Eigen vermogen toe te rekenen aan aandeelhouders van de moedermaatschappij	328.920	288.091
Minderheidsbelang	5.576	4.484
Totaal eigen vermogen	334.496	292.575
Verplichtingen		
21 Leningen en overige financieringsverplichtingen	38.606	32.838
22 Personeelsbeloningen	140.155	134.525
23 Voorzieningen	5.342	7.922
14 Uitgestelde belastingverplichtingen	36.535	28.627
Totaal langlopende verplichtingen	220.638	203.912
18 Rekening-courantkredieten banken	61.034	21.157
21 Leningen en overige financieringsverplichtingen	5.847	4.674
16 Verplichtingen aan opdrachtgevers	208.273	179.668
24 Handelsschulden en overige te betalen posten	713.194	586.093
9 Te betalen winstbelasting	16.676	8.421
23 Voorzieningen	16.688	13.953
Totaal kortlopende verplichtingen	1.021.712	813.966
Totaal verplichtingen	1.242.350	1.017.878
Totaal eigen vermogen en verplichtingen	1.576.846	1.310.453

■ GECONSOLIDEERD KASSTROOMOVERZICHT

In duizend euro

Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten

Bedrijfsresultaat vóór financieringslasten

Aanpassingen voor:

Afschrijvingen materiële vaste activa

Amortisatie en bijzondere waardeverminderingen immateriële activa

Resultaat op verkochte vaste activa

Kosten van op aandelen gebaseerde betalingstransacties

Operationele kasstroom vóór mutaties in werkkapitaal en voorzieningen

Mutatie in voorraden

Mutatie in te vorderen van/verplichtingen aan opdrachtgevers

Mutatie in handels- en overige vorderingen

Mutatie in handelsschulden en overige te betalen posten

Mutatie in voorzieningen en personeelsbeloningen

Kasstroom uit operationele activiteiten

Betaalde rente

Betaalde winstbelasting

Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten

Kasstroom uit investeringsactiviteiten

Ontvangsten uit de verkoop van materiële vaste activa

Ontvangsten uit de verkoop van geassocieerde deelnemingen en joint ventures

Ontvangsten uit de verkoop van overige vaste activa

Ontvangen rente

Ontvangen dividend

Ontvangsten uit de verkoop van dochterondernemingen

Verwerving van dochterondernemingen

Verwerving van materiële vaste activa

Verwerving van immateriële activa

Verwerving van geassocieerde deelnemingen en joint ventures

Verstreking minus aflossing van langlopende leningen

Nettokasstroom uit investeringsactiviteiten

Kasstroom uit financieringsactiviteiten

Ontvangsten uit de uitoefening van aandelenopties

Inkoop van eigen aandelen

Opgenomen leningen

Aflossing van leningen

Betalingen uit hoofde van financiële-leaseverplichtingen

Betaald dividend

Nettokasstroom uit financieringsactiviteiten

Netto afname/toename van geldmiddelen en rekening-courantkredieten banken

Geldmiddelen en rekening-courantkredieten banken in verworven

deelnemingen en deconsolidaties

Geldmiddelen en rekening-courantkredieten banken op 1 januari

Koers- en omrekeningsverschillen op geldmiddelen en rekening-courantkredieten banken

Geldmiddelen, kasequivalenten en rekening-courant kredieten banken op 31 december

	2006	2005
Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten		
Bedrijfsresultaat vóór financieringslasten	108.798	83.229
Aanpassingen voor:		
Afschrijvingen materiële vaste activa	19.706	18.659
Amortisatie en bijzondere waardeverminderingen immateriële activa	4.498	3.106
Resultaat op verkochte vaste activa	- 4.594	- 7.770
Kosten van op aandelen gebaseerde betalingstransacties	892	340
Operationele kasstroom vóór mutaties in werkkapitaal en voorzieningen	129.300	97.564
Mutatie in voorraden	- 58	- 2.282
Mutatie in te vorderen van/verplichtingen aan opdrachtgevers	- 14.220	11.344
Mutatie in handels- en overige vorderingen	- 103.250	- 35.818
Mutatie in handelsschulden en overige te betalen posten	68.263	78.604
Mutatie in voorzieningen en personeelsbeloningen	- 356	- 3.387
	- 49.621	48.461
Kasstroom uit operationele activiteiten	79.679	146.025
Betaalde rente	- 14.436	- 9.854
Betaalde winstbelasting	- 20.510	- 14.724
Nettokasstroom uit bedrijfsactiviteiten	44.733	121.447
Kasstroom uit investeringsactiviteiten		
Ontvangsten uit de verkoop van materiële vaste activa	13.531	6.655
Ontvangsten uit de verkoop van geassocieerde deelnemingen en joint ventures	0	406
Ontvangsten uit de verkoop van overige vaste activa	130	0
Ontvangen rente	6.623	4.429
Ontvangen dividend	537	657
Ontvangsten uit de verkoop van dochterondernemingen	0	4.038
Verwerving van dochterondernemingen	- 107.210	- 49.569
Verwerving van materiële vaste activa	- 26.413	- 20.115
Verwerving van immateriële activa	- 1.252	- 705
Verwerving van geassocieerde deelnemingen en joint ventures	- 780	0
Verstreking minus aflossing van langlopende leningen	1.372	- 17.797
Nettokasstroom uit investeringsactiviteiten	- 113.462	- 72.001
Kasstroom uit financieringsactiviteiten		
Ontvangsten uit de uitoefening van aandelenopties	9.029	5.578
Inkoop van eigen aandelen	- 8.531	- 6.060
Opgenomen leningen	7.486	15.552
Aflossing van leningen	- 31.435	- 7.337
Betalingen uit hoofde van financiële-leaseverplichtingen	- 1.902	- 2.078
Betaald dividend	- 28.714	- 28.460
Nettokasstroom uit financieringsactiviteiten	- 54.067	- 22.805
Netto afname/toename van geldmiddelen en rekening-courantkredieten banken	- 122.796	26.641
Geldmiddelen en rekening-courantkredieten banken in verworven deelnemingen en deconsolidaties	2.161	- 3.305
Geldmiddelen en rekening-courantkredieten banken op 1 januari	139.104	114.957
Koers- en omrekeningsverschillen op geldmiddelen en rekening-courantkredieten banken	723	811
Geldmiddelen, kasequivalenten en rekening-courant kredieten banken op 31 december	19.192	139.104

■ TOELICHTING OP DE GECONSOLIDEERDE JAARREKENING

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 2006 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 2007 de jaarrekening opge maakt.

(a) Overeenstemmingsverklaring

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

(b) Gehanteerde grondslagen bij de opstelling van de jaarrekening

De jaarrekening wordt gepresenteerd in euro, 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 minus 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 schattingonzekerheden en kritische oordelen bij de toepassing van de grondslagen die het meest van invloed zijn op de in de jaarrekening opgenomen bedragen, beschreven in de volgende onderdelen van de toelichting:

- noot 11 – bepaling van de realiseerbare waarde van kasstroomgenererende eenheden.
- noot 22 – waardering van de verplichting uit hoofde van toegezegde pensioenrechten.

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.

(ii) Geassocieerde deelnemingen

Geassocieerde deelnemingen zijn die entiteiten waarin 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 voorzover 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 voorzover 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 heromrekening 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 de 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 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 hoogst waarschijnlijk 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 monetaire 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 omvatten materiaalkosten, directe arbeidskosten, de eerste schatting, voorzover 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

Leaseovereenkomsten 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 de destijds toegepaste GAAP 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 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 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.

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. De amortisatie van de overige immateriële activa 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

(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. Voorzover 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) Handels- en overige vorderingen

(i) Onderhanden projecten in opdracht van derden

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.

(ii) 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).

(l) 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 kost-

prijs 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.

(m) 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.

(n) Bijzondere waardeverminderingen

De boekwaarde van de activa van de Groep uitgezonderd voorraden (zie grondslag l), onderhanden projecten in opdracht van derden (zie grondslag k) 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 per iedere balansdatum 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 markttaxaties 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 waardeverminderingsverlies met betrekking tot een tegen amortisatiewaarde gewaardeerde vordering wordt teruggenomen indien de stijging, na opname van dit verlies, van de realiseerbare waarde objectief in verband kan worden gebracht met een gebeurtenis die zich heeft voorgedaan nadat dit bijzondere waardeverminderingsverlies werd opgenomen, waarbij de terugname in de winst- en verliesrekening wordt opgenomen.

Een bijzonder waardeverminderingsverlies met betrekking tot een belegging in een eigen-vermogensinstrument geclassificeerd als beschikbaar voor verkoop wordt niet via de winst- en verliesrekening teruggenomen. Als de reële waarde van een voor verkoop beschikbaar schuldbewijs stijgt, en de stijging objectief in verband kan worden gebracht met een gebeurtenis die plaatsvond na de opname van het bijzondere waardeverminderingsverlies in de winst- en verliesrekening, dient het bijzondere waardeverminderingsverlies te worden teruggenomen, waarbij het bedrag van de terugname in de winst- en verliesrekening wordt opgenomen.

Met betrekking tot goodwill worden geen bijzondere waardeverminderingsverliezen teruggenomen.

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

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

(o) Aandelenkapitaal

(i) Inkoop van eigen aandelen

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

(ii) Dividend

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

(q) Opgenomen rentedragende leningen

Opgenomen rentedragende leningen worden bij de eerste opname verwerkt tegen reële waarde verminderd met 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, en de reële waarde van de fondsbeleggingen wordt hierop in mindering gebracht. De disconteringsvoet is het rendement per balansdatum van obligaties met een waardering van de kredietwaardigheid van AAA 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. voorzover 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, voorzover 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 AAA waarvan de looptijd de termijn van de verplichtingen van de Groep benadert. Actuariële winsten en verliezen worden direct in de winst- en verliesrekening opgenomen.

(iv) Op aandelen gebaseerde betalingstransacties

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 opties 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 opties respectievelijk aandelen. De reële waarde van de toegekende opties en aandelen wordt bepaald met behulp van een binomiaal model, waarbij rekening wordt gehouden met de voorwaarden waartegen de opties 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 geamortiseerde kostprijs. De eerste opname geschiedt tegen reële waarde verminderd met toerekenbare transactiekosten.

(u) Opbrengsten

(i) Verkoop van goederen en verlening van diensten

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. 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. Er worden geen opbrengsten opgenomen indien er 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.

(ii) 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.

(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. Vergoeding ontvangen als stimulering voor het sluiten van leaseovereenkomsten 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, valuta koerswinsten en -verliezen 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 oplopen, door middel van de effectieve-rentemethode. Dividendbaten worden in de winst- en verliesrekening opgenomen op het moment dat het recht van de entiteit op betaling wordt gevestigd. In geval van genoteerde effecten is dit de datum waarop het dividend wordt uitgekeerd.

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

(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 voorzover 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 voorzover 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 voorzover het waarschijnlijk is dat er 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 voorzover 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 2006 nog niet van kracht en zijn derhalve niet toegepast op deze geconsolideerde jaarrekening:

- IFRS 7 *Financiële instrumenten: informatievervalsing* en de *Wijziging van IAS 1 Presentatie van de jaarrekening: informatievervalsing over kapitaal* verplichten een entiteit tot een uitgebreide toelichting op het belang van financiële instrumenten voor de financiële positie en resultaten en tot kwalitatieve en kwantitatieve informatie over de aard en de omvang van de risico's. IFRS 7 en de gewijzigde IAS 1 worden in 2007 verplicht van toepassing op de jaarrekening van de groep en vereisen een uitgebreide aanvullende toelichting op de financiële instrumenten en het aandelenkapitaal van de Groep.
- IFRS 8 *Operationele segmenten* betreft de rapportering naar segmenten en vervangt IAS 14. Als gevolg van deze standaard zal de indeling in segmenten wijzigen. Onder voorbehoud van goedkeuring door de EU wordt deze standaard in 2009 verplicht.
- IFRIC 7 *Toepassing van de aanpassingsmethode in overeenstemming met IAS 29 Financiële verslaggeving in economieën met hyperinflatie* betreft de toepassing van IAS 29 als een economie zich voor het eerst met hyperinflatie geconfronteerd ziet en met name de verwerking van uitgestelde belastingverplichtingen. IFRIC 7 wordt in 2007 verplicht van toepassing op de jaarrekening van de Groep en zal naar verwachting geen invloed op de geconsolideerde jaarrekening hebben.
- IFRIC 8 *Toepassingsgebied van IFRS 2 Op aandelen gebaseerde betalingen* betreft de verwerking van op aandelen gebaseerde betalingen waarin goederen of ontvangen diensten (ten dele) niet specifiek kunnen worden bepaald. IFRIC 8 wordt in 2007 verplicht van toepassing op de jaarrekening van de Groep en dient met terugwerkende kracht te worden toegepast. IFRIC 8 zal naar verwachting geen invloed op de geconsolideerde jaarrekening hebben.
- IFRIC 9 *Herbeoordeling van in contracten besloten derivaten* schrijft voor dat de herbeoordeling of het in het contract besloten derivaat van het basiscontract moet worden afgescheiden slechts dient plaats te vinden indien er wijzigingen in het contract zijn. IFRIC 9 wordt in 2007 verplicht van toepassing op de jaarrekening van de Groep en zal naar verwachting geen invloed op de geconsolideerde jaarrekening hebben.
- IFRIC 10 *Tussentijdse financiële verslaggeving en bijzondere waardevermindering* verbiedt het terugdraaien van een in een voorgaande tussentijdse periode verwerkte bijzondere waardevermindering van goodwill, een investering in een eigenvermogensinstrument of een tegen kostprijs gewaardeerd financieel actief. IFRIC 10 wordt in 2007 verplicht van toepassing op de jaarrekening van de Groep en geldt voor goodwill, investeringen in eigenvermogensinstrumenten en tegen kostprijs gewaardeerde financiële activa, met terugwerkende kracht vanaf de datum dat de Groep de waarderingsmaatstaven van IAS 36 en IAS 39 heeft toegepast (1 januari 2004 respectievelijk 1 januari 2005). De toepassing van IFRIC 10 heeft geen effect op waardeverminderingen die tussentijds zijn genomen en zijn teruggenomen vóór 31 december 2006.
- IFRIC 11 *Groep en eigen aandelen transacties*. Onder voorbehoud van goedkeuring door de EU zal deze standaard in 2007 van kracht zijn. Deze interpretatie zal naar verwachting geen effect hebben op de jaarrekening 2007.

- IFRIC 12 *Service concessie overeenkomsten* behandelt op welke wijze dergelijke overeenkomsten moeten worden verwerkt in de jaarrekening. Onder voorbehoud van goedkeuring door de EU, zal deze interpretatie van kracht worden in 2008. De Vennootschap heeft het potentiële effect van deze 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 & Maritiem

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

In het hoofdbedrijfssegment ICT & Maritiem vinden activiteiten plaats die technologisch van aard zijn op het gebied van ICT, maritieme technologie, procestechnologie, brandbeveiliging, toegangstechnologie, parkeren 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</i>	2006		2005	
	Totaal opbrengsten	EBITA	Totaal opbrengsten	EBITA
Benelux	919	29,9	797	24,7
Duitsland & Oost-Europa	864	33,7	834	30,7
UK & Spanje	334	22,4	262	19,4
Projecten	2.117	86,0	1.893	74,8
ICT & Maritiem	722	40,7	486	22,5
	2.839	126,7	2.379	97,3
Groepsbeheer	0	- 13,4	0	- 11,0
	2.839	113,3	2.379	86,3

■ TOELICHTING OP DE GECONSOLIDEERDE JAARREKENING

Alle bedragen in duizend euro tenzij anders aangegeven

1 Informatie per bedrijfssegment	Projecten		ICT & Maritiem		Niet-gealloceerd/ eliminaties		Geconsolideerd	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Informatie winst- en verliesrekening								
Opbrengsten uit transacties met derden:								
■ Verkopen goederen	11.256	9.260	321.739	109.325	0	0	332.995	118.585
■ Diensten	534.592	420.737	148.398	130.071	0	0	682.990	550.808
■ Onderhanden projecten in opdracht van derden	1.570.861	1.463.574	252.064	246.205	0	0	1.822.925	1.709.779
Totaal opbrengsten transacties met derden	2.116.709	1.893.571	722.201	485.601	0	0	2.838.910	2.379.172
Opbrengsten transacties andere segmenten	1.597	1.128	24.889	10.502	- 26.486	- 11.630	0	0
Totaal opbrengsten	2.118.306	1.894.699	747.090	496.103	- 26.486	- 11.630	2.838.910	2.379.172
Resultaat van het segment	84.681	73.875	38.559	20.316	0	0	123.240	94.191
Niet-toegerekende kosten							- 14.442	- 10.962
Bedrijfsresultaat							108.798	83.229
Nettofinancieringslasten							- 10.939	- 11.427
Aandeel resultaat geassocieerde deelnemingen en joint ventures	8	6	424	544	- 1.596	107	- 1.164	657
Winstbelastingen							- 27.630	- 20.363
Winst over het boekjaar							69.065	52.096
Investeringsuitgaven	30.200	70.464	113.274	3.550	0	518	143.474	74.532
Afschrijving en amortisatie	14.712	14.626	8.086	6.118	221	192	23.019	20.936
Bijzondere waardevermindervingsverliezen op materiële vaste activa en immateriële activa	1.131	0	54	829	0	0	1.185	829
Informatie balans								
Activa van het segment	1.219.918	1.113.311	464.649	240.931			1.684.567	1.354.242
Investerings in geassocieerde deelnemingen en joint ventures	533	1.022	1.315	1.049			1.848	2.071
Niet-toegerekende activa					- 109.569	- 45.860	- 109.569	- 45.860
Totaal activa	1.220.451	1.114.333	465.964	241.980	- 109.569	- 45.860	1.576.846	1.310.453
Verplichtingen van het segment	1.014.204	905.990	373.435	178.328			1.387.639	1.084.318
Niet-toegerekende verplichtingen					- 145.289	- 66.440	- 145.289	- 66.440
Totaal verplichtingen	1.014.204	905.990	373.435	178.328	- 145.289	- 66.440	1.242.350	1.017.878

2 Geografische segmenten	Totaal opbrengsten uit transacties met derden		Activa van het segment		Investeringsuitgaven	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Benelux	1.334.215	1.136.730	591.133	516.775	61.238	18.572
Duitsland & Oost-Europa	980.753	887.874	635.957	530.513	69.208	4.747
UK & Spanje	388.452	324.783	255.563	250.477	10.298	49.964
Buiten EU-landen	135.490	29.785	94.193	12.688	2.730	1.249
Geconsolideerd	2.838.910	2.379.172	1.576.846	1.310.453	143.474	74.532

3 Overname van dochterondernemingen

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

Radio Holland Group

Op 11 mei 2006 is de overname van Radio Holland Group (opbrengsten 200 miljoen euro op jaarbasis, 700 medewerkers) afgerond. Radio Holland Group (1916) is een maritieme specialist, die internationaal actief is in satelliet- en radiocommunicatie, automatisering en navigatie. Radio Holland Group bezit een sterke positie in de maritieme service- en aftersalesmarkt via haar wereldwijde servicenetwerk langs alle belangrijke mondiale scheepvaartroutes.

Fritz & Macziol

Op 24 augustus 2006 is de overname van Fritz & Macziol gerealiseerd. Fritz & Macziol (1987) is een succesvolle en snel groeiende ICT-onderneming in Duitsland. Fritz & Macziol (opbrengsten 115 miljoen euro op jaarbasis, 400 medewerkers) behoort tot de tien grootste spelers in de gefragmenteerde Duitse markt voor ICT-dienstverlening, is gevestigd in Duitsland (elf vestigingen), Oostenrijk (twee vestigingen) en Zwitserland (twee vestigingen) en is in deze Duitstalige landen één van de belangrijkste partners van zowel de IBM als Microsoft.

Tess

Op 18 mei 2006 werd een meerderheidsbelang van 51% verworven in Tess Electrical Marine Inc. (1984) in Fort Lauderdale in Florida USA. Tess (opbrengsten 2 miljoen euro op jaarbasis, 15 maritieme specialisten) is een snel groeiende professionele organisatie in sales en service aan luxe jachten bij zowel klanten als werven.

Versterking industriële onderhoudsactiviteiten Nederland

Op 1 juli 2006 werd de unit Industrieel Onderhoud van Emmtec Services (opbrengsten 8 miljoen euro op jaarbasis, 70 medewerkers) overgenomen. Deze unit is gespecialiseerd in werktuigbouwkundig onderhoud en service in de industrie. Op 14 augustus 2006 werden de industriële onderhoudsactiviteiten van A. Hak Industrie (opbrengsten 25 miljoen euro op jaarbasis, 215 medewerkers) overgenomen, gevestigd in de Botlek in Nederland en gespecialiseerd in werktuigbouwkundig onderhoud en service aan industriële (proces)installaties.

Totaal acquisities

Alle acquisities zijn in contanten voldaan. Eventuele earn-out bedragen zijn gepassiveerd. Sinds de datum van acquisitie tot en met 31 december 2006 bedroeg de bijdrage van deze nieuwe dochterondernemingen aan de geconsolideerde nettowinst over het boekjaar 8,6 miljoen euro, waarvan Radio Holland Group 5,9 miljoen euro en Fritz & Macziol 2,3 miljoen euro. Indien de overnames op 1 januari 2006 hadden plaatsgevonden, zouden de opbrengsten en nettowinst van Imtech respectievelijk 3,0 miljard euro en 70,0 miljoen euro hebben bedragen.

Effect van overnames

Het effect van de overnames op de activa en verplichtingen van de Groep was als volgt:

**Saldo activa en verplichtingen van Radio Holland Group
op overnamedatum**

	Opgenomen waarden	Reële waarde- aanpassingen	Boek- waarden
Materiële vaste activa	6.252		6.252
Immateriële activa	5.000	5.000	0
Uitgestelde belastingvorderingen	805		805
Overige vaste activa	249		249
Vorraden en onderhanden werk	31.474		31.474
Handels- en overige vorderingen	37.800		37.800
Geldmiddelen en rekening-courantkredieten banken	- 3.636		- 3.636
Rentedragende en overige financieringsverplichtingen	- 16.484		- 16.484
Personeelsbeloningen	- 1.534		- 1.534
Voorzieningen	- 1.914		- 1.914
Uitgestelde belastingverplichtingen	- 2.112	- 1.480	- 632
Handelsschulden en overige te betalen posten	- 42.825		- 42.825
Saldo van identificeerbare activa en verplichtingen	13.075	3.520	9.555
Minderheidsbelang	- 504		
Goodwill bij overname	35.684		
Kostprijs	48.255		
Verworven geldmiddelen en rekening-courantkredieten banken	- 3.636		
Uitstroom van kasmiddelen (netto)	51.891		

**Saldo activa en verplichtingen van Fritz & Macziol
op overnamedatum**

	Opgenomen waarden	Reële waarde- aanpassingen	Boek- waarden
Materiële vaste activa	4.721		4.721
Immateriële activa	10.256	10.000	256
Overige vaste activa	647		647
Vorraden en onderhanden werk	3.044		3.044
Handels en overige vorderingen	17.517		17.517
Geldmiddelen en rekening-courantkredieten banken	5.797		5.797
Rentedragende en overige financieringsverplichtingen	- 7.000		- 7.000
Uitgestelde belastingverplichtingen	- 4.056	- 3.900	- 156
Handelsschulden en overige te betalen posten	- 20.723		- 20.723
Saldo van identificeerbare activa en verplichtingen	10.203	6.100	4.103
Minderheidsbelang	- 103		
Goodwill bij overname	44.556		
Kostprijs	54.656		
Verworven geldmiddelen en rekening-courantkredieten banken	5.797		
Uitstroom van kasmiddelen (netto)	48.859		

Saldo activa en verplichtingen van de overig geacquireerde bedrijven op overnamedatum	Opgenomen waarden	Reële waarde-aanpassingen	Boek-waarden
Materiële vaste activa	927		927
Immateriële activa	0		0
Overige vaste activa	0		0
Vorraden en onderhanden werk	1.248		1.248
Handels en overige vorderingen	30		30
Geldmiddelen en rekening-courantkredieten banken	0		0
Rentedragende en overige financieringsverplichtingen	0		0
Handelsschulden en overige te betalen posten	- 138		- 138
Saldo van identificeerbare activa en verplichtingen	2.067	0	2.067
Minderheidsbelang	410		
Goodwill bij overname	4.276		
Kostprijs	6.753		
Verworven geldmiddelen en rekening-courantkredieten banken	0		
Uitstroom van kasmiddelen (netto)	6.753		

Bij de overnames is goodwill ontstaan als gevolg van winstpotentieel en klantrelaties die niet aan de criteria voldeden voor opname als immaterieel actief op de overnamedatum.

De totale kostprijs van de acquisities in 2006 bedraagt 109,7 miljoen euro, waarvan maximaal 13,5 miljoen euro zal worden betaald als aan bepaalde winstdoelstellingen in de komende jaren wordt voldaan. In het verslagjaar werd 11,0 miljoen euro betaald aan earn-outs van acquisities verricht in voorgaande jaren.

De effecten van de overnames van Radio Holland Group en de Fritz & Macziol Groep zijn voorlopig berekend, omdat de eerste balans na overname nog niet definitief is vastgesteld.

4 Overige opbrengsten

	2006	2005
Resultaat op vervreemding van materiële vaste activa	4.475	3.899
Resultaat op verkoop groepsmaatschappijen	0	3.871
Overige	5.559	1.622
	10.034	9.392

5 Personeelskosten

	2006	2005
Lonen en salarissen	633.331	561.913
Verplichte sociale-zekerheidsbijdragen	120.808	110.459
Bijdragen aan toegezegde-bijdrageregelingen	15.410	8.373
Toename verplichting uit hoofde van toegezegd-pensioenregelingen	11.277	7.258
Toename verplichting uit hoofde van jubilea	126	259
Op aandelen gebaseerde betalingstransacties	892	340
	781.844	688.602

Aan een aantal leidinggevende functionarissen, onder wie de leden van de Directieraad, zijn in 2006 en voorgaande jaren opties op gewone aandelen Imtech N.V. toegekend tegen een uitoefeningsprijs die gebaseerd is op de beurskoers van gewone aandelen ten tijde van de verlening van de optierechten.

Tot en met 2004 bedroeg de looptijd van de opties 5 jaar en bestond er geen lock-up periode. Voor de optieseries vanaf 2005 geldt een looptijd van 7 jaar en een lock-up periode van 3 jaar. Bij beëindiging van het dienstverband vervallen de voorwaardelijk toegekende optierechten en dienen de onvoorwaardelijk verworven optierechten binnen 3 maanden te worden uitgeoefend.

Het aantal nog uitstaande opties verleend aan (voormalige) bestuurders en (voormalige) werknemers bedroeg per 31 december 2006:

Verstrekt in	Aantal toegekend	Uitoefenprijs	Vervallen in 2006	Uitgeoefend vóór 2006	Uitgeoefend in 2006	Uitstaand 31-12-2006
2001	237.000	27,00	0	46.000	191.000	0
2002	236.000	24,25	0	50.000	100.000	86.000
2003	174.000	14,11	0	105.000	13.000	56.000
2004	184.000	22,98	0	38.000	55.000	91.000
2005	190.500	24,91	21.750	0	0	168.750
2006	225.500	41,40	5.000	0	0	220.500
	1.247.000		26.750	239.000	359.000	622.250

De gewogen gemiddelde koers van het aandeel ten tijde dat de opties werden uitgeoefend bedroeg 38,62 euro in 2006 (2005: 27,22 euro).

Op aandelen gebaseerde betalingstransacties

In 2004 heeft de Groep een aandelenregeling ingevoerd voor de Raad van Bestuur.

De voorwaarden van de toegekende rechten zijn vermeld op pagina 88.

Reële waarde van aandelenopties en veronderstellingen

	2006	2005
Reële waarde op de waarderingsdatum	7,87 euro	4,81 euro
Aandelenkoers	42,10 euro	24,91 euro
Uitoefenprijs	42,10 euro	24,91 euro
Verwachte volatiliteit (uitgedrukt als gewogen gemiddelde volatiliteit gehanteerd in het binomiale model)	25%	30%
Looptijd optie (uitgedrukt als gewogen gemiddelde looptijd gehanteerd in het binomiale model)	5,12 jaar	5,24 jaar
Verondersteld dividend	4%	5%
Risicovrije rentevoet (gebaseerd op nationale overheidsobligaties)	3,75%	3%

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 als gevolg van openbaar beschikbare informatie.

Aandelenopties worden toegekend onder een voorwaarde die is gerelateerd aan het dienstverband.

Personeelskosten

	2006	2005
Aandelenopties	559	183
Voorwaardelijke aandelen	333	157
Totaallast opgenomen onder personeelskosten	892	340

Bezoldiging voor leden van de Raad van Bestuur over 2006 was in euro als volgt:

	Brutosalaris		Bonus		Pensioen- en sociale lasten		Totaal 2006	Totaal 2005
	2006	2005	2006	2005	2006	2005		
Dr. Ir. R.J.A. van der Bruggen	490.800	467.400	307.549	156.778	230.687	198.175	1.029.036	822.353
Mr. B.R.I.M. Gerner	351.900	312.090	174.770	128.573	135.533	128.377	662.203	569.040
Totaal	842.700	779.490	482.319	285.351	366.220	326.552	1.691.239	1.391.393

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 de ontwikkeling van het vaste inkomen jaarlijks vergeleken met de Nederlandse honoreringsmarkt van bestuurders van grotere ondernemingen. De functiezwaarte en -niveaus zijn bepalend als uitgangspunt voor de marktvergelijking. 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. De doelstellingen zijn ruimschoots behaald. De opgenomen bonus betreft de in het boekjaar betaalde bonus die is vastgesteld op basis van de prestaties in het voorgaande jaar.

Voor wat betreft de pensioenvoorziening is voor de Voorzitter van de Raad van Bestuur een eindloonregeling van toepassing en voor het lid van de Raad van Bestuur een middelloonregeling; het variabele deel van het inkomen maakt deel uit van de pensioengrondslag.

Tot en met 2004 werden aan de Raad van Bestuur opties toegekend met een looptijd van vijf jaar. Een overzicht van verstrekte optierechten aan leden van de Raad van Bestuur is hieronder opgenomen. De voorwaarden zijn hetzelfde als voor alle andere optiehouders (zie pagina 86).

			Stand		Stand
	Verstrekt in	Uitoefenprijs	01-01-2006	Uitgeoefend	31-12-2006
Dr. Ir. R.J.A. van der Bruggen	2001	27,00	40.000	40.000	—
	2002	24,25	15.000		15.000
	2003	14,11	15.000		15.000
	2004	22,98	15.000		15.000
Mr. B.R.I.M. Gerner	2002	24,25	15.000		15.000
	2003	14,11	15.000		15.000
	2004	22,98	15.000		15.000
Totaal			130.000	40.000	90.000

De leden van de Raad van Bestuur houden geen aandelen in Imtech N.V. Wel worden sinds 2004 aan hen onder voorwaarden aandelen toegekend. Deze voorwaardelijke toekenning is gekoppeld aan de vervulling van de lange termijn (drie jaar) prestatiecriteria.

Definitief toegekende aandelen moeten ten minste twee jaar worden aangehouden of tot het einde van het dienstverband, indien die periode korter is. Voor de in 2004 voorwaardelijk toegekende aandelen geldt een blokkingsperiode van vijf jaar na definitief worden.

De waarde van deze aandelen is gebaseerd op de koers op de datum van voorwaardelijke toezegging, te weten de eerste dag dat de aandelen Imtech ex-dividend noteren.

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

	Koers bij voorwaardelijke toekenning (in euro)	Dr.Ir R.J.A. van der Bruggen	Mr. B.R.I.M. Gerner
2004	22,98	4.068	2.286
2005	24,91	12.498	4.761
2006	42,10	9.032	3.091
Totaal		25.598	10.138

De bezoldiging van de leden van de Raad van Commissarissen in 2006 bedroeg (in euro):

	2006	2005
Ir. R.M.J. van der Meer*, voorzitter vanaf 11 april 2006	36.067	19.514
Prof. Dr. B. de Vries*, vice-voorzitter vanaf 18 april 2005	31.783	26.044
Drs. G.J. de Boer-Kruyt	26.438	24.445
Drs. P.J. Groenenboom*	28.141	26.044
E.A. van Amerongen	26.011	24.044
Drs. A. van Tooren	17.341	0
Drs. A.G. Jacobs, voorzitter tot 11 april 2006	13.166	36.498
Ir. M.C. van Veen, vice-voorzitter tot 18 april 2005	0	9.757
Totaal	178.947	166.346

* Lid Audit Commissie.

De stijging van de bezoldiging werd met name veroorzaakt door een toename van de sociale lasten met 10.839 euro voortvloeiend uit de inwerkingtreding van de Zorgverzekeringswet per 1 januari 2006.

De leden van de Audit Commissie ontvangen een extra vergoeding die in bovengenoemde bedragen is begrepen (op jaarbasis 2.000 euro).

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 2006 aandelen in Imtech N.V. of opties op aandelen.

Ingevolge een besluit van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders wordt de honorering van de Raad van Commissarissen jaarlijks aangepast aan de ontwikkeling van de index CAO-lonen particuliere bedrijven.

De beloning (in euro) van bestuurders en commissarissen kan als volgt worden samengevat:

	2006	2005
Korte termijn personeelsbeloningen	1.493.127	1.231.187
Sociale lasten	18.059	11.552
Vergoedingen na uitdiensttreding	359.000	315.000
Beloningen in de vorm van eigenvermogensinstrumenten	332.838	157.048
	2.203.024	1.714.787

6 Overige bedrijfskosten

	2006	2005
Toename voorzieningen	2.934	4.482
Bijzonder waardeverminderversverlies op handelsvorderingen	2.642	1.061
Overige indirecte kosten	214.812	177.900
	220.388	183.443

7 Nettofinancieringslasten

	2006	2005
Rentebaten	6.859	4.246
Verwacht rendement over fondsbeleggingen (personeelsbeloningen)	24.496	18.744
Nettovalutakoerswinst	351	0
Financiële baten	31.706	22.990
Rentelasten	- 15.518	- 9.427
Rente over verplichting personeelsbeloningen	- 27.127	- 24.766
Nettovalutakoersverlies	0	- 224
Financiële lasten	- 42.645	- 34.417
Nettofinancieringslasten	- 10.939	- 11.427

8 Winstbelastingen

	2006	2005
Verschuldigde winstbelastingen		
Verslagjaar	19.762	12.277
Correcties van voorgaande jaren	8	210
	19.770	12.487
Uitgestelde winstbelastingen		
Ontstaan en afwikkeling van tijdelijke verschillen	12.951	11.562
Verlaging belastingtarief	- 3.522	- 1.048
Bate uit hoofde van opgenomen fiscale verliezen	- 1.569	- 2.638
	7.860	7.876
Winstbelastingen	27.630	20.363

Aansluiting met het effectieve belastingtarief				
	2006		2005	
Winst vóór belastingen		96.695		72.459
Gewogen gemiddelde wettelijk winstbelastingtarief	32,9%	31.836	33,6%	24.386
Mutatie winstbelastingtarief	- 3,6%	- 3.522	- 1,5%	- 1.048
Niet-aftrekbare kosten	2,1%	2.008	1,3%	927
Opbrengsten vrijgesteld van belasting	- 1,2%	- 1.131	- 2,0%	- 1.474
Niet eerder opgenomen fiscale verliezen	- 1,6%	- 1.569	- 3,6%	- 2.638
Nagekomen belastingbate/-last uit voorgaande boekjaren	0,0%	8	0,3%	210
	28,6%	27.630	28,1%	20.363

Rechtstreeks in het eigen vermogen opgenomen uitgestelde winstbelastingen

Er zijn in 2006 geen uitgestelde winstbelastingen rechtstreeks in het eigen vermogen verantwoord (2005: nihil).

9 Belastingvorderingen en -verplichtingen

De huidige belastingverplichting van per saldo 8,1 miljoen euro (2005: 6,5 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					
Saldo per 1 januari 2005	79.750	24.165	126.817	475	231.207
Verworven via overnames	775	3.718	3.200	0	7.693
Verworven, overig	2.196	2.966	12.376	2.577	20.115
Afgestoten	- 3.247	- 1.346	- 16.410	- 475	- 21.478
Valutaomrekeningsverschillen	21	17	164	0	202
Saldo per 31 december 2005	79.495	29.520	126.147	2.577	237.739
Saldo 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	0	0	0	- 10.615
Valutaomrekeningsverschillen	4	12	26	0	42
Saldo per 31 december 2006	73.252	31.727	135.882	792	241.653

Afschrijving en bijzondere waardevermindervingsverliezen	Andere vaste				Totaal
	Terreinen en gebouwen	Machines en installaties	bedrijfs-middelen	In uitvoering	
Saldo per 1 januari 2005	24.825	19.755	98.639	77	143.296
Afschrijvingslast boekjaar	2.746	2.764	13.124	25	18.659
Afgestoten	- 1.344	- 1.357	- 15.841	- 102	- 18.644
Valutaomrekeningsverschillen	- 60	10	114	0	64
Saldo per 31 december 2005	26.167	21.172	96.036	0	143.375
Saldo per 1 januari 2006	26.167	21.172	96.036	0	143.375
Afschrijvingslast boekjaar	2.637	3.218	13.851	0	19.706
Afgestoten	- 1.947	- 1.396	- 15.510	0	- 18.853
Geclassificeerd voor verkoop	- 401	0	0	0	- 401
Valutaomrekeningsverschillen	3	8	- 64	0	- 53
Saldo per 31 december 2006	26.459	23.002	94.313	0	143.774

Boekwaarde					
Per 1 januari 2005	54.925	4.410	28.178	398	87.911
Per 31 december 2005	53.328	8.348	30.111	2.577	94.364
Per 1 januari 2006	53.328	8.348	30.111	2.577	94.364
Per 31 december 2006	46.793	8.725	41.569	792	97.879

Waarvan geleasd:					
Per 31 december 2005	3.118	0	66	0	3.184
Per 31 december 2006	3.001	0	0	0	3.001

Bijzondere waardevermindering en terugnemning na opname

Bijzondere waardeverminderingen hebben zich niet voorgedaan. Er zijn ook geen bijzondere waardeverminderingen teruggenomen in het verslagjaar.

Zekerheid

Per 31 december 2006 waren terreinen en gebouwen met een boekwaarde van 15,2 miljoen euro (2005: 12,9 miljoen euro) bezwaard met hypotheek als zekerheid voor bankleningen.

11 Immateriële activa

	Goodwill	Software	Klanten- bestanden/ contracten	Totaal
Kostprijs				
Stand per 1 januari 2005	72.653	5.582	4.000	82.235
Verworven via overnames	41.019	0	5.000	46.019
Verworven, overig	0	705	0	705
Aanpassing verkrijgingsprijs	- 227	0	0	- 227
Afgestoten	0	- 590	0	- 590
Valutaomrekeningsverschillen	760	3	0	763
Stand per 31 december 2005	114.205	5.700	9.000	128.905
Stand per 1 januari 2006	114.205	5.700	9.000	128.905
Verworven via overnames	84.516	256	15.000	99.772
Verworven, overig	0	1.252	0	1.252
Aanpassing verkrijgingsprijs	1.024	0	0	1.024
Afgestoten	0	- 1.024	0	- 1.024
Valutaomrekeningsverschillen	535	2	0	537
Stand per 31 december 2006	200.280	6.186	24.000	230.466
Amortisatie en bijzondere waardevermindingsverliezen				
Stand per 1 januari 2005	0	3.251	200	3.451
Amortisatie boekjaar	0	727	1.550	2.277
Bijzondere waardevermindingsverliezen	829	0	0	829
Afgestoten	0	- 387	0	- 387
Valutaomrekeningsverschillen	0	1	0	1
Stand per 31 december 2005	829	3.592	1.750	6.171
Stand per 1 januari 2006	829	3.592	1.750	6.171
Amortisatie boekjaar	-	761	2.552	3.313
Bijzondere waardevermindingsverliezen	1.185	0	0	1.185
Afgestoten	0	- 778	0	- 778
Valutaomrekeningsverschillen	0	1	0	1
Stand per 31 december 2006	2.014	3.576	4.302	9.892
Boekwaarde				
Per 1 januari 2005	72.653	2.331	3.800	78.784
Per 31 december 2005	113.376	2.108	7.250	122.734
Per 1 januari 2006	113.376	2.108	7.250	122.734
Per 31 december 2006	198.266	2.610	19.698	220.574

Bijzondere waardeverminderingverliezen en terugnemning na eerste opname

Er is goodwill afgewaardeerd voor een bedrag van 1,2 miljoen euro betreffende een kleine kasgenererende eenheid. 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.

	2006	2005
Eniac	17.283	17.061
Mavisa	31.449	30.416
Meica	20.576	20.161
Radio Holland Group	35.684	–
Fritz & Macziol	44.556	–
Overig	48.718	45.738
Totaal	198.266	113.376

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 EBIT van het laatste jaar van het ondernemingsplan. Er wordt derhalve geen groeivoet toegepast. De geprognosticeerde kasstromen worden constant gemaakt tegen een disconteringsvoet vóór belasting die varieert tussen 10,7 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 en Fritz & Macziol zijn constant gemaakt met een disconteringsvoet vóór belasting van respectievelijk 10,7%, 11,7%, 11,4%, 10,7% en 13,0%.

De belangrijkste veronderstellingen die aan het budget en ondernemingsplan ten grondslag liggen zijn het volume aan orders en het prijsniveau. 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 twee kleine eenheden met een beperkt bedrag aan goodwill.

12 Investerings in geassocieerde deelnemingen en joint ventures

In 2006 zijn de belangrijkste geassocieerde deelnemingen Beep! Easy Mobile Tickets B.V. te Nederland (49%-belang) en Shanghai HAO-HUA Electrical Engineering Corp. Ltd. te China (38%-belang).

De belangrijkste joint ventures zijn IHC Systems B.V. te Nederland (50%-belang), GTI/Imtech Audacia v.o.f. en Betuwelijn Combinatie GTI Imtech v.o.f. (50%) te Nederland.

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

		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
Totaal		14.729	46.875	15.919	43.651	2.034	24.057	24.421	- 364
Impairment									- 800
									- 1.164

	2005							
	Vaste Activa	Viottende Activa	Kortlopende Verplichtingen	Langlopende verplichtingen	Eigen vermogen	Opbrengsten	Kosten	Winst / verlies (-)
Geassocieerde deelnemingen	1.496	1.674	148	1.664	1.358	3.937	3.705	232
Joint ventures	2.331	11.164	4.010	8.772	713	34.170	33.745	425
Totaal	3.827	12.838	4.158	10.436	2.071	38.107	37.450	657

13 Langlopende vorderingen

De langlopende vorderingen kunnen als volgt onderverdeeld worden:

Financiële-leasevorderingen

Overige langlopende vorderingen

De financiële-leasevorderingen vervallen als volgt:

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

Rente < 1 jaar

Rente 1 – 5 jaar

Rente > 5 jaar

Totaal

Bruto investering in de lease < 1 jaar

Bruto investering in de lease 1 – 5 jaar

Bruto investering in de lease > 5 jaar

Totaal

2006	2005
13.292	12.182
11.746	14.689
25.038	26.871
1.936	1.919
6.066	6.077
7.226	6.105
15.228	14.101
690	641
2.683	2.457
1.241	1.106
4.614	4.204
2.626	2.560
8.749	8.534
8.467	7.211
19.842	18.305

14 Uitgestelde belastingvorderingen en -verplichtingen

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

	Activa		Verplichtingen		Verschil	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Materiële vaste activa	483	128	- 1.575	- 3.216	- 1.092	- 3.088
Immateriële activa	459	801	- 6.568	- 1.455	- 6.109	- 654
Te vorderen van opdrachtgevers	0	179	- 37.510	- 31.150	- 37.510	- 30.971
Handels- en overige vorderingen	612	2.716	- 57	- 34	555	2.682
Personeelsbeloningen	18.218	19.478	1	0	18.219	19.478
Voorzieningen	0	0	- 719	- 983	- 719	- 983
Overige posten	2.907	2.690	- 3.033	- 5.010	- 126	- 2.320
Fiscale waarde van opgenomen voorwaartse verliesverrekening	3.241	5.538	0	0	3.241	5.538
Belastingvordering (-)/ -verplichting	25.920	31.530	- 49.461	- 41.848	- 23.541	- 10.318
Saldering van belasting- vorderingen en -verplichtingen	- 12.926	- 13.221	12.926	13.221	0	0
Netto belastingvordering (-)/ -verplichting	12.994	18.309	- 36.535	- 28.627	- 23.541	- 10.318

Per 31 december 2006 is geen uitgestelde belastingverplichting met betrekking tot investeringen in dochterondernemingen verantwoord (2005: 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 belastingreserves 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 hebben de uitgestelde belastingverplichtingen ultimo 2006 voor een bedrag van 23,1 miljoen euro een kortlopend karakter.

Niet in de balans opgenomen uitgestelde belastingvorderingen

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

	2006	2005
Fiscale verliezen	69.749	69.129
	69.749	69.129

Van het totaal ultimo 2006 aan bestaande fiscale verliezen ter zake waarvan geen uitgestelde belastingvorderingen zijn opgenomen, vervalt een bedrag van 3,5 miljoen euro binnen twee tot tien jaren.

Mutaties in uitgestelde belastingen gedurende het boekjaar	Stand 1 januari 2005	Acquisities/ Deconsolidaties 2005	Opgenomen in resultaat 2005	Stand 31 december 2005
Materiële vaste activa	- 1.384	0	- 1.704	- 3.088
Immateriële activa	- 282	- 1.260	888	- 654
Te vorderen van opdrachtgevers	- 25.209	0	- 5.762	- 30.971
Handels- en overige vorderingen	8.795	291	- 6.404	2.682
Personeelsbeloningen	18.085	0	1.393	19.478
Voorzieningen	470	0	- 1.453	- 983
Overige posten	- 5.937	0	3.617	- 2.320
Fiscale waarde van opgenomen voorwaartse verliescompensatie	4.609	- 620	1.549	5.538
	- 853	- 1.589	- 7.876	- 10.318

	Stand 1 januari 2006	Acquisities/ Deconsolidaties 2006	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	0	264	- 719
Overige posten	- 2.320	402	1.792	- 126
Fiscale waarde van opgenomen voorwaartse verliescompensatie	5.538	0	- 2.297	3.241
	- 10.318	- 5.363	- 7.860	- 23.541

15 Voorraden

	2006	2005
Grond- en hulpstoffen	18.608	17.387
Goederen in bewerking	1.483	1.455
Gereed product	42.552	12.779
	62.643	31.621

16 Te vorderen van opdrachtgevers/verplichtingen aan opdrachtgevers

	2006	2005
Cumulatief bestede kosten plus naar rato van de voortgang genomen winst minus voorzieningen voor verliezen	1.231.999	1.047.503
Gefactureerde termijnen	1.126.596	958.700
	105.403	88.803
Als volgt gepresenteerd:		
Te vorderen van opdrachtgevers:		
Onderhanden projecten in opdracht van derden	257.030	246.399
Onderhanden projecten dienstverlening	56.646	22.072
	313.676	268.471
Verplichtingen aan opdrachtgevers:		
Onderhanden projecten in opdracht van derden	190.459	161.283
Onderhanden projecten dienstverlening	17.814	18.385
	208.273	179.668
Saldo	105.403	88.803

Per 31 december 2006 omvat te vorderen van opdrachtgevers posten van in totaal 1,5 miljoen euro (2005: 4,2 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 14 miljoen euro (2005: 30 miljoen euro).

17 Handels- en overige vorderingen

	Toelichting	2006	2005
Handelsvorderingen op geassocieerde deelnemingen en joint ventures		17.780	991
Overige handelsvorderingen en vooruitbetaalde posten		721.377	579.094
Kortlopend deel van langlopende vorderingen		3.466	2.094
Derivaten tegen reële waarde	25	511	1.609
		743.134	583.788

18 Geldmiddelen, kasequivalenten en rekening-courantkredieten banken

	2006	2005
Banksaldi	53.986	159.604
Direct opvraagbare deposito's	22.879	215
Overige geldmiddelen en kasequivalenten	3.361	442
Geldmiddelen en kasequivalenten	80.226	160.261
Rekening-courantkredieten banken	- 61.034	- 21.157
Geldmiddelen en rekening-courantkredieten banken in het kasstroomoverzicht	19.192	139.104

19 Eigen vermogen

Mutatieoverzicht van het eigen vermogen

Toe te rekenen aan de aandeelhouders van de moedermaatschappij

	Aandelen- kapitaal	Agio	Reserve omreke- nings- verschillen	Afdekkings- reserve	Reserve voor eigen aandelen	Ingehouden winsten	Onverdeeld resultaat	Totaal	Minder- heidsbelang	Totaal eigen vermogen
Stand per 1 januari 2005	64.528	36.120	- 417	0	- 24.142	152.900	36.046	265.035	3.747	268.782
Totaalresultaat			565	- 266		340	50.843	51.482	1.253	52.735
Inkoop eigen aandelen					- 6.060			- 6.060		- 6.060
Uitgeoefende optierechten					5.578			5.578		5.578
Toevoeging aan reserves						8.102	- 8.102	0		0
Dividend aan aandeelhouders							- 27.944	- 27.944	- 516	- 28.460
Stand per 31 december 2005	64.528	36.120	148	- 266	- 24.624	161.342	50.843	288.091	4.484	292.575

Toe te rekenen aan de aandeelhouders van de moedermaatschappij

	Aandelen- kapitaal	Agio	Reserve omreke- nings- 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
Totaalresultaat			142	- 186		892	67.662	68.510	1.403	69.913
Inkoop eigen aandelen					- 8.531			- 8.531		- 8.531
Uitgeoefende aandelenopties					9.029			9.029		9.029
Toevoeging aan reserves						22.664	- 22.664	0		0
Acquisities en deconsolidaties								0	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	184.898	67.662	328.920	5.576	334.496

Aandelenkapitaal

Aantal gewone aandelen

	2006	2005
Uitstaand per 1 januari	26.080.436	26.049.549
Ingekochte eigen aandelen	- 210.873	- 214.113
Uitgegeven tegen betaling in contanten	359.000	245.000
Uitstaand per 31 december – volgestort	26.228.563	26.080.436

Tevens heeft de Groep aandelenopties uitgegeven.

Per 31 december 2006 bestond het maatschappelijk aandelenkapitaal uit 120 miljoen aandelen (2005: 120 miljoen). De aandelen hebben een nominale waarde van 2,40 euro. Het is verdeeld in 40.000.000 gewone aandelen van elk 2,40 euro elk, 60.000.000 preferente aandelen van 2,40 euro elk en 20.000.000 financierings preferente aandelen van 2,40 euro elk. Het geplaatste kapitaal bedraagt 26.886.549 gewone aandelen, waarvan ultimo 2006 657.986 aandelen gehouden worden door de vennootschap. Alle geplaatste aandelen zijn volledig gestort.

Aan de Stichting Imtech is een optierecht toegekend op de preferente aandelen (zie hoofdstuk Corporate Governance). 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 (zie hierna), worden alle rechten opgeschort totdat deze aandelen opnieuw worden uitgegeven.

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 van de Vennootschap omvat de kostprijs van de aandelen van de Vennootschap die door de Groep worden gehouden. Per 31 december 2006 hield de Groep 657.986 (2005: 806.113) aandelen in de Vennootschap.

Dividend

Na de balansdatum is door de bestuurders het onderstaande dividendvoorstel gedaan. Het dividendvoorstel is niet in de balans verwerkt en er zijn geen gevolgen voor de winstbelasting. Het voorgestelde dividend over 2006 bedraagt 1,07 euro per in aanmerking komend gewoon aandeel (2005: 1,07 euro).

20 Winst per aandeel

Gewone winst per aandeel

Bij de berekening van de gewone winst per aandeel per 31 december 2006 is uitgegaan van de aan houders van gewone aandelen toe te rekenen winst van 67.662.00 euro (2005: 50.843.000 euro) en een gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen dat gedurende 2006 heeft uitgestaan van 26.252.194 (2005: 26.150.651), als volgt berekend:

Gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen		2006	2005
Uitgegeven gewone aandelen per 1 januari		26.886.549	26.886.549
Effect van gehouden eigen aandelen		634.355	735.898
Gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen per 31 december		26.252.194	26.150.651

Verwaterde winst per aandeel

Bij de berekening van de verwaterde winst per aandeel per 31 december 2006 is uitgegaan van de aan houders van gewone aandelen toe te rekenen winst van 67.662.000 euro (2005: 50.843.000 euro) en een gemiddeld aantal gewone aandelen dat gedurende 2006 heeft uitgestaan van 26.468.490 euro (2005: 26.282.393), gecorrigeerd voor potentiële verwatering, als volgt berekend:

Gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen (verwaterd)		2006	2005
Gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen		26.252.194	26.150.651
Effect van aandelenopties		171.627	102.227
Effect van aandelenregeling		44.669	29.515
Gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen (verwaterd)		26.468.490	26.282.393

21 Leningen en overige financieringsverplichtingen

Deze toelichting bevat informatie over 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 van de toelichting.

Langlopende verplichtingen		2006	2005
Onderhandse leningen		30.253	26.639
Financiële-leaseverplichtingen		8.353	6.199
		38.606	32.838

Kortlopende verplichtingen		2006	2005
Kortlopend deel van onderhandse leningen		5.010	3.864
Kortlopend deel van financiële-leaseverplichtingen		837	810
Kredieten in rekening-courant		61.034	21.157
		66.881	25.831

Voorwaarden en aflossingsschema

Onderhandse leningen en lease-overeenkomsten zijn aangegaan tegen gangbare condities. De gemiddelde resterende looptijd bedraagt 3,4 jaar en de gemiddelde rente van de verplichtingen die langer dan één jaar uitstaan bedraagt 5,8%.

Voor de bankleningen zijn terreinen en gebouwen bezwaard met een boekwaarde van 15,2 miljoen euro (2005: 12,9 miljoen euro).

Financiële-leaseverplichtingen			
	2006	2005	
Contante waarde van de minimale leasebetalingen < 1 jaar	837	810	
Contante waarde van de minimale leasebetalingen 1 – 5 jaar	5.537	2.721	
Contante waarde van de minimale leasebetalingen > 5 jaar	2.816	3.478	
Totaal	9.190	7.009	
Rente < 1 jaar	388	319	
Rente 1 – 5 jaar	1.518	1.055	
Rente > 5 jaar	325	508	
Totaal	2.231	1.882	
Hoofdsom < 1 jaar	1.225	1.129	
Hoofdsom 1 – 5 jaar	7.055	3.776	
Hoofdsom > 5 jaar	3.141	3.986	
Totaal	11.421	8.891	

22 Personeelsbeloningen

	2006	2005	
Contante waarde niet-gefinancierde verplichtingen	133.953	144.832	
Contante waarde van gefinancierde verplichtingen	582.120	451.119	
Reële waarde van fondsbeleggingen	– 596.788	– 437.382	
Contante waarde van nettoverplichtingen	119.285	158.569	
Niet opgenomen actuariële winsten en verliezen	– 3.633	– 28.860	
Niet opgenomen lasten over verstreken diensttijd	– 1.347	– 1.443	
Limiet op actiefpost	19.465	0	
Opgenomen verplichting uit hoofde van toegezegd-pensioenrechten	133.770	128.266	
Verplichting uit hoofde van jubilea	6.385	6.259	
Totaal personeelsbeloningen	140.155	134.525	

Historische informatie

	2006	2005	2004
Contante waarde van de verplichtingen uit hoofde van toegezegd-pensioenverplichtingen	716.073	595.951	534.558
Reële waarde van de fondsbeleggingen	– 596.788	– 437.382	– 397.612
Tekort van de regelingen	119.285	158.569	136.946

Mutaties in de verplichting uit hoofde van toegezegd-pensioenrechten	2006	2005
Verplichting uit hoofde van toegezegd-pensioenrechten per 1 januari	595.951	534.558
Betaalde vergoedingen	- 31.689	- 29.444
Aan dienstjaar toegerekende pensioenkosten en rente (zie hierna)	36.788	32.014
Acquisities/desinvesteringen	138.070	- 347
Bijdragen deelnemers	1.461	1.296
Actuariële winsten en verliezen	- 24.508	57.874
Verplichting uit hoofde van toegezegd-pensioenrechten per 31 december	716.073	595.951

Mutaties in fondsbeleggingen	2006	2005
Reële waarde van fondsbeleggingen per 1 januari	437.382	397.612
Betaalde bijdragen	6.873	5.849
Betaalde vergoedingen	- 27.443	- 25.030
Verwacht rendement op fondsbeleggingen	24.496	18.744
Acquisities	155.045	0
Actuariële winsten en verliezen	435	40.207
Reële waarde van fondsbeleggingen per 31 december	596.788	437.382

De in 2007 te betalen bijdragen aan gefinancierde toegezegdpensioenregelingen bedragen circa 8,6 miljoen euro.

De fondsbeleggingen bestaan uit	2006	2005
Aandelen	35%	30%
Obligaties en vorderingen	65%	70%
	100%	100%

In winst- en verliesrekening opgenomen last	2006	2005
Aan dienstjaar toegerekende pensioenkosten	9.661	7.248
Rente over de verplichting	27.127	24.766
Verwacht rendement op fondsbeleggingen	- 24.496	- 18.744
Actuariële verschillen	593	10
Amortisatie lasten over verstreken dienstdtijd	96	0
Mutatie limiet op actiefpost	927	0
	13.908	13.280

De last is opgenomen onder de volgende posten in de winst- en verliesrekening:			
	2006	2005	
Personeelskosten	11.277	7.258	
Financieringslasten	27.127	24.766	
Financieringsbaten	- 24.496	- 18.744	
Totaal	13.908	13.280	
Effectief rendement op fondsbeleggingen	24.931	58.951	

Brutoverplichting uit hoofde van toegezegd-pensioenrechten			
Voornaamste actuariële veronderstellingen per balansdatum (in gewogen gemiddelden):			
	2006	2005	
Disconteringsvoet per 31 december	4,4%	4,0%	
Verwacht rendement op fondsbeleggingen per 31 december	4,4%	4,5%	
Toekomstige loonsverhogingen	2,4%	2,0%	
Toekomstige pensioenstijgingen	2,0%	2,0%	

Het overgrote deel van de werknemers in Nederland neemt deel in een bedrijfstakpensioenregeling uitgevoerd door '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 135% (beleggingen gedeeld door verplichtingen) op basis van de door het pensioenfonds gebezigde grondslagen ultimo 2006.

23 Voorzieningen

	Garanties en claims	Herstructurering	Herstelkosten	Totaal
Stand per 1 januari 2006	18.279	1.490	2.106	21.875
Gedurende het boekjaar getroffen voorzieningen	6.942	1.108	0	8.050
Gedurende het boekjaar gebruikte voorzieningen	- 3.635	- 672	- 28	- 4.335
Vrijval van voorzieningen gedurende het boekjaar	- 4.992	- 124	0	- 5.116
Acquisities	1.914	0	0	1.914
Rente	- 353	0	0	- 353
Valutaomrekeningsverschillen	- 5	0	0	- 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

Garanties en claims

De voorziening voor garantieverplichtingen heeft voornamelijk betrekking op projecten die gedurende de boekjaren 2005 en 2006 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	2006	2005
Handelsschulden aan geassocieerde deelnemingen en joint-ventures		1.353	511
Overige handelsschulden		458.812	356.072
Derivaten tegen reële waarde	25	0	484
Overige schulden en overlopende passiva		253.029	229.026
		713.194	586.093

25 Financiële instrumenten

In het kader van de normale bedrijfsvoering loopt de Groep krediet-, rente- en valutarisico. 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. Bij alle leveringen hoger dan een bepaald bedrag, wordt de afnemer aan een kredietbeoordeling onderworpen.

Op balansdatum was er geen sprake van belangrijke concentraties van kredietrisico. Het maximale kredietrisico is de balanswaarde van elk financieel actief, met inbegrip van afgeleide financiële instrumenten.

Renterisico

Afdekking

Het beleid van de Groep is erop gericht te waarborgen dat een redelijk deel van het renterisico op opgenomen leningen is gebaseerd op een vaste rente. De Groep is in euro's luidende renteswaps aangegaan om, binnen het beleid van de Groep, een goede verhouding te bewerkstelligen tussen de blootstelling aan een vaste rente en aan een variabele rente. De swaps vervallen in de komende tien jaar, waarbij de looptijd van de daarmee verband houdende leningen wordt gevolgd. Per 31 december 2006 had de Groep renteswaps met een gecontracteerd referentiebedrag van 9,9 miljoen euro (2005: 7 miljoen euro).

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

Valutarisico

De Groep loopt valutarisico op verkopen en inkopen die luiden in een andere valuta dan de euro. De valuta's die dit risico doen ontstaan, zijn voornamelijk het Britse pond en de Amerikaanse dollar.

De Groep dekt vrijwel alle verwachte kasstromen uit hoofde van verkochte projecten en inkopen die in een vreemde valuta luiden, af. De Groep maakt voor de afdekking van het valutarisico gebruik van valutatermijncontracten. De valutatermijncontracten hebben een looptijd van maximaal een jaar. Indien nodig worden de valutatermijncontracten op de aflooptdatum verlengd.

Wat betreft monetaire activa en verplichtingen die in andere valuta's dan de euro worden aangehouden, zorgt de Groep ervoor dat het nettorisico op een aanvaardbaar niveau blijft, door zonodig vreemde valuta's tegen contantkoers aan te kopen of te verkopen om kortdurende onevenwichtigheden op te heffen.

Het translatierisico is beperkt tot hoofdzakelijk de netto-investeringen in de groepsmaatschappijen in het Verenigd Koninkrijk en wordt niet afgedekt.

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 netto-financieringslasten.

Gevoeligheidsanalyses

Bij het beheer van de rente- en valutarisico's streeft de Groep ernaar de invloed van kortetermijnschommelingen op het groepsresultaat te beperken. Op langere termijn echter zullen blijvende wijzigingen in valutakoersen en rentetarieven invloed hebben op het geconsolideerde resultaat.

Per 31 december 2006 zou een algemene stijging van de rente met één procentpunt naar schatting leiden tot een marginale invloed op het resultaat vóór belastingen van de Groep. Bij deze berekening is rekening gehouden met de renteswaps. Een algemene stijging van de waarde van de euro met één procentpunt ten opzichte van andere valuta's zou eveneens een zeer beperkt effect hebben gehad op het resultaat vóór belastingen van de Groep. Bij deze berekening is rekening gehouden met de valutatermijncontracten.

Effectieve rente en verdeling naar renteherzieningsdatum

De onderstaande tabel geeft voor rentedragende financiële activa en financiële verplichtingen de effectieve rente per de balansdatum en de termijn waarop renteherziening plaatsvindt.

2006					
	Gemiddelde effectieve rente	Totaal	0 – 1 jaar	1 – 5 jaar	> 5 jaar
Leasevorderingen	5,0-6,0%	15.228	1.936	6.066	7.226
Overige langlopende vorderingen	5,8%	13.276	1.530	6.417	5.329
Geldmiddelen en kasequivalenten	1,0-3,5%	80.226	80.226	0	0
Bankleningen tegen onderpand:					
■ EUR-leningen, vaste rente	5,3%	- 27.104	- 4.480	- 14.924	- 7.700
■ USD-leningen, vaste rente	7,9%	- 455	- 421	- 34	0
■ CAD-leningen, vaste rente	0,0%	- 33	- 15	- 18	0
■ EUR-leningen, variabele rente	4,2%	- 1.716	0	- 1.716	0
Bankleningen zonder verstrekte zekerheden:					
■ EUR-leningen, vaste rente	6,9%	- 5.341	0	- 2.341	- 3.000
■ USD-leningen, vaste rente	9,0%	- 10	0	- 10	0
■ EUR-leningen, variabele rente	4,0%	- 604	- 94	- 471	- 39
■ Effect van renteswaps	0,1%	0	- 9.875	9.875	0
Financiële-leaseverplichtingen	6,5%	- 9.190	- 837	- 5.537	- 2.816
Rekening-courantkredieten banken	4,0-5,25%	- 61.034	- 61.034	0	0
		3.243	6.936	- 2.693	- 1.000

	2005				
	Gemiddelde effectieve rente	Totaal	0 – 1 jaar	1 – 5 jaar	> 5 jaar
Leasevorderingen	5,0-7,0%	14.101	1.919	6.077	6.105
Overige langlopende vorderingen	4,5%	14.864	175	4.825	9.864
Geldmiddelen en kasequivalenten	1,0-2,2%	160.261	160.261	0	0
Bankleningen tegen onderpand:					
■ EUR-leningen, vaste rente	3,7%	- 13.182	- 2.062	- 3.646	- 7.474
■ EUR-leningen, variabele rente	3,0%	- 2.949	0	- 2.949	0
Bankleningen zonder verstrekte zekerheden:					
■ EUR-leningen, variabele rente	3,4%	- 14.372	- 1.802	- 12.570	0
■ Effect van renteswaps	0,2%	0	0	- 7.000	7.000
Financiële-leaseverplichtingen	6,0%	- 7.009	- 810	- 2.721	- 3.478
Rekening-courantkredieten banken	2,75-4,0%	- 21.157	- 21.157	0	0
		130.557	136.524	- 17.984	12.017

Reële waarde

Het onderstaande overzicht bevat de boekwaardes van de financiële instrumenten.

	Boekwaarde 2006	Boekwaarde 2005
Leasevorderingen	15.228	14.101
Overige langlopende vorderingen	13.276	14.864
Handels- en overige vorderingen	739.157	580.085
Geldmiddelen en kasequivalenten	80.226	160.261
Renteswaps:		
■ Activa	71	0
■ Verplichtingen	0	- 128
Valutatermijncontracten:		
■ Activa	440	1.609
■ Verplichtingen	0	- 356
Bankleningen tegen onderpand	- 29.308	- 16.131
Bankleningen zonder verstrekte zekerheden	- 5.955	- 14.372
Financiële-leaseverplichtingen	- 9.190	- 7.009
Handelsschulden en overige te betalen posten	- 713.194	- 585.609
Rekening-courantkredieten banken	- 61.034	- 21.157

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

Valutatermijncontracten worden gewaardeerd op basis van genoteerde marktprijzen of door de actuele contant-prijs in mindering te brengen op de gediscoteerde contractuele termijnprijs. Bij toepassing van contante-waarde-technieken 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-leaseverplichtingen

De reële waarde wordt geschat op de contante waarde van de toekomstige kasstromen, gediscoteerd tegen de rente voor homogene leaseovereenkomsten. 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.

26 Operationele leaseovereenkomsten

Leaseovereenkomsten waarbij als lessee wordt opgetreden

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

	2006	2005
< 1 jaar	55.634	46.492
1 – 5 jaar	129.278	115.391
> 5 jaar	35.457	25.636
	220.369	187.519

De Groep huurt gebouwen en overige materiële vaste activa op basis van operationele leases. De leaseovereenkomsten kennen doorgaans een looptijd van een beperkt aantal jaar, met een optie tot verlenging daarna. Bij geen van de leaseovereenkomsten is sprake van voorwaardelijke leasebetalingen.

In het boekjaar 2006 werd uit hoofde van operationele leasing een last van 63,6 miljoen euro in de winst- en verliesrekening opgenomen (2005: 57,0 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.

Transacties met managers op sleutelposities

De bestuurders en commissarissen van de Vennootschap en hun naaste verwanten hebben geen zeggenschap over de stemgerechtigde aandelen in de Vennootschap.

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 2006 kochten joint ventures goederen en diensten van de Groep voor een bedrag van 4,2 miljoen euro (2005: 27 miljoen euro); per 31 december 2006 waren joint ventures 8 miljoen euro (2005: 10 miljoen euro) aan de Groep verschuldigd. Transacties met joint ventures vinden plaats op een zakelijke, objectieve basis.

28 Vaste activa geclassificeerd voor verkoop

De vaste activa geclassificeerd voor verkoop betreffen twee verkochte panden, waarvan de levering in 2007 zal plaatsvinden. De activa vallen onder het segment Projecten. Er heeft geen afwaardiging plaatsgevonden op deze activa in 2006.

■ VENNOOTSCHAPPELIJKE BALANS VAN IMTECH N.V.

In duizend euro, voor winstbestemming

	31 december 2006	31 december 2005
1 Materiële vaste activa	404	566
2 Immateriële activa	71.777	37.180
3 Deelnemingen in en vorderingen op groepsmaatschappijen	405.479	323.847
4 Overige financiële vaste activa	310	140
Financiële vaste activa	<u>405.789</u>	<u>323.987</u>
Totaal vaste activa	477.970	361.733
5 Vorderingen	33.477	14.026
Liquide middelen	<u>17.809</u>	<u>110.227</u>
Totaal vlottende activa	<u>51.286</u>	<u>124.253</u>
Totaal activa	<u>529.256</u>	<u>485.986</u>
6 Geplaatst kapitaal	64.528	64.528
7 Agio	36.120	36.120
8 Reserves	160.610	136.600
9 Onverdeeld resultaat	67.662	50.843
Eigen vermogen	328.920	288.091
10 Voorzieningen	42.139	40.104
Schulden aan banken	129.745	137.202
Schulden aan groepsmaatschappijen	3.746	5.407
11 Overige schulden	<u>24.706</u>	<u>15.182</u>
Kortlopende schulden	<u>158.197</u>	<u>157.791</u>
Totaal eigen vermogen en verplichtingen	<u>529.256</u>	<u>485.986</u>

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

In duizend euro

Resultaten uit deelnemingen na belastingen

Overige baten en lasten na belastingen

	2006	2005
	77.371	61.939
	<u>- 9.709</u>	<u>- 11.096</u>
	<u>67.662</u>	<u>50.843</u>

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

Alle bedragen in duizend euro, 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 73 tot en met 80.

1 Materiële vaste activa

Het verloop van de onder dit balanshoofd opgenomen activa is als volgt:

	2006	2005
Boekwaarde per 1 januari	566	728
Afschrijvingen	- 162	- 162
Boekwaarde per 31 december	404	566
Als volgt samengesteld:		
Aanschaffingswaarde	809	809
Cumulatieve afschrijvingen	405	243

2 Immateriële activa

Het verloop van de onder dit hoofd opgenomen activa blijkt uit het onderstaande overzicht.

	Goodwill	Overige immateriële activa	Totaal
Boekwaarde per 1 januari 2006	36.914	266	37.180
Aanpassing verkrijgingsprijs			0
Investeringen	35.787	0	35.787
Amortisatie	-	- 59	- 59
Bijzondere waardeverminderingverliezen	- 1.131	0	- 1.131
Boekwaarde per 31 december 2006	71.570	207	71.777
Als volgt samengesteld:			
Aanschaffingswaarde	72.701	296	72.997
Cumulatieve afschrijvingen	1.131	89	1.220

3 Deelnemingen in en vorderingen op groepsmaatschappijen

Hieronder zijn begrepen:

	2006	2005
Aandelen	384.683	317.998
Vorderingen in rekening-courant	20.796	5.849
Totaal	405.479	323.847

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:

	2006	2005
Stand per 1 januari	317.998	306.172
Nieuwe deelnemingen	12.716	0
Uitbreiding van deelnemingen	33.116	6.935
Deconsolidaties	1.205	47
Resultaten	77.371	61.939
Ontvangen winstuitkeringen	- 53.003	- 55.438
Koersverschillen	216	759
Overige mutaties	- 4.936	- 2.416
Stand per 31 december	384.683	317.998

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 effecten en vorderingen

Hieronder zijn begrepen:

	2006	2005
Geassocieerde deelnemingen	295	0
Effecten	15	15
Vorderingen	0	125
	310	140

5 Vorderingen

	2006	2005
Vorderingen op maatschappijen waarin wordt deelgenomen	10.629	4.305
Overige vorderingen en overlopende activa	22.848	9.721
	33.477	14.026

6 Gestort en opgevraagd kapitaal

Het aantal uitstaande gewone aandelen van 2,40 euro nominaal bedraagt:

- 1 januari 26.080.436
- 31 december 26.228.563

Het aantal geplaatste aandelen bedraagt 26.886.549. Ultimo 2006 bedroeg het aantal door de vennootschap ingekochte aandelen 657.986 ter dekking van de verplichtingen uit hoofde van tot en met 2006 verstrekte persoons-opties en voorwaardelijke aandelentoekenning Raad van Bestuur. Voor de uitstaande opties wordt verwezen naar bladzijde 86 en voor de voorwaardelijke aandelentoekenning aan de Raad van Bestuur wordt verwezen naar bladzijde 89.

7 Agio

	2006	2005
Stand per 31 december	36.120	36.120
Bestaande uit:		
Fiscaal belast uitkeerbaar	8.593	8.593
Fiscaal onbelast uitkeerbaar	27.527	27.527
	36.120	36.120

8 Overige reserves

	2006	2005
Stand per 1 januari	136.600	128.341
Verkoop/inkoop eigen aandelen	- 8.531	- 6.060
Uitoefening opties gewone aandelen	9.029	5.578
Aandelen- en optieplan	892	340
Winstbestemming	22.664	8.102
Mutatie hedge reserve deelnemingen	- 186	- 266
Koersverschil waardering deelnemingen	142	565
Stand per 31 december	160.610	136.600

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

De stand van de reserve valuta koersverschillen ultimo 2006 bedraagt 0,3 miljoen euro.

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

9 Onverdeeld resultaat

	2006	2005
Voorstel winstbestemming		
Dividend gewone aandelen	28.065	27.906
Toevoeging aan de algemene reserve	39.597	22.937
	67.662	50.843

10 Voorzieningen

	Uitgestelde belasting- verplichtingen	Pensioen- voorziening	Garanties en claims	Totaal
Stand per 1 januari 2006	26.538	4.947	8.619	40.104
Dotaties	2.310	819	0	3.129
Onttrekkingen	- 314	- 38	- 742	- 1.094
Stand per 31 december 2006	28.534	5.728	7.877	42.139

11 Overige schulden

De samenstelling van deze post is als volgt:

Belastingen en premies sociale verzekeringen
Diverse schulden

2006	2005
7.983	148
16.723	15.034
24.706	15.182

Niet uit de balans blijvende verplichtingen

Voor het merendeel van de Nederlandse dochtermaatschappijen heeft Imtech N.V. een verklaring van aansprakelijkstelling op grond van artikel 403 Boek 2 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 voornamelijk zogenaamde vooruitbetalingsgaranties in de technische aanneming en enkele zuivere nakomingsgaranties. Nagenoeg alle concerngaranties zijn afgegeven voor bedrijven, waarvoor reeds bovenbedoelde verklaring van aansprakelijkstelling is afgegeven en ten kantore van het Handelsregister is gedeponeerd. De schulden van deze dochtermaatschappijen bedroegen per balansdatum 375 miljoen euro (2005: 334 miljoen euro).

Gouda, 28 februari 2007

Raad van Commissarissen

Ir. R.M.J. van der Meer
Prof. Dr. B. de Vries
Drs. G.J. de Boer-Kruyt
Drs. P.J. Groenenboom
E.A. van Amerongen
Drs. A. van Tooren

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 2006 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 2006, de geconsolideerde winst- en verliesrekening, het geconsolideerd overzicht van het totaalresultaat en het geconsolideerd kasstroomoverzicht over 2006 alsmede de toelichting op de geconsolideerde jaarrekening. De vennootschappelijke jaarrekening bestaat uit de vennootschappelijke balans per 31 december 2006, de vennootschappelijke winst- en verliesrekening over 2006 en de toelichting op de vennootschappelijke balans en winst- en verliesrekening.

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 2006 en van het resultaat en de kasstromen over 2006 in overeenstemming met International Financial Reporting Standards zoals aanvaard binnen de Europese Unie en met Titel 9 Boek 2 BW.

Oordeel betreffende de 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 2006 en van het resultaat over 2006 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 2007

KPMG ACCOUNTANTS N.V.

W. Riegman RA

Onafhankelijkheidsverklaring

De Raad van Bestuur van Imtech N.V. en het bestuur van Stichting Imtech verklaren hiermede dat naar hun gezamenlijke oordeel voldaan is aan de ten aanzien van de onafhankelijkheid van de bestuurders van de Stichting Imtech gestelde eisen als bedoeld in artikel A.2.D van bijlage X, hoofdstuk A-2.7, van boek II Algemeen Reglement Euronext Amsterdam Stock Market.

Gouda, 28 februari 2007

Imtech N.V.

Stichting Imtech

Raad van Bestuur

Bestuur

Statutaire bepaling inzake winstbestemming

De regeling van de winstbestemming is vervat in artikel 24.3 t/m 24.6 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 NV, 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.

Financierings preferente aandelen

Vervolgens wordt op elk financierings preferent aandeel van een serie een dividend uitgekeerd overeenkomstig het effectieve rendement op staatsleningen met een (resterende) looptijd van acht tot negen jaar, zoals gepubliceerd in de Officiële Prijscourant van Euronext Amsterdam NV, 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 de reserves. Indien en voorzover deze uitkering ook niet ten laste van de 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 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 67,7 miljoen euro als volgt te bestemmen: een bedrag van 28,1 miljoen euro aan houders van gewone aandelen en het restant ad 39,6 miljoen euro over te brengen naar de reserves. Het dividendvoorstel is vermeld op pagina 16 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.

RAAD VAN COMMISSARISSEN ¹

Ir. R.M.J. (Rudy) van der Meer (61) - Voorzitter, benoemd in 2005, lopende termijn tot 2009, lid van de Audit Commissie, lid van de Honoreringscommissie en lid van de 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. - Norit International B.V. (voorzitter) - Energie Beheer Nederland B.V. (voorzitter)	Belangrijke nevenfuncties - Voorzitter Bestuur Universiteitsfonds Delft - Voorzitter Alumnivereniging TU Delft - Lid Bestuur Stichting Techniek en Marketing (STEM)
Prof. Dr. B. (Bert) de Vries (68) - Vice-voorzitter, benoemd in 1995, lopende termijn tot 2007, voorzitter van de Audit Commissie - Voormalig Minister van Sociale Zaken en Werkgelegenheid	Commissariaten F. van Lanschot Bankiers NV (voorzitter) - NV Eneco - Quest International Nederland BV (voorzitter) - Doctors Pension Fund Services (voorzitter)	Belangrijke nevenfuncties - Voorzitter van de Stichting START, Voorzitter START Foundation - Voorzitter Centrale Plan Commissie - Voorzitter Bestuur Stichting Het Expertise Centrum
Mw. Drs. G.J. (Dien) de Boer-Kruyt (62) - Benoemd in 1999, lopende termijn tot 2007 - Persoonlijk adviseur - Programma's voor authentic 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
Drs. P.J. (Peter) Groenenboom (71) - 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) - Electrabel 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 - Adviseur NIB Capital
E.A. (Eric) van Amerongen (53) - Benoemd in 2002, lopende termijn tot 2010 - Voormalig CEO Koninklijke Swets & Zeitlinger NV	Commissariaten - Lucent Technologies Nederland BV (voorzitter) - HITT NV (vice-voorzitter) - Corus Group Plc (non-executive board member) - ASM International NV (vice-voorzitter) - ANWB BV, tevens lid Raad van Toezicht Vereniging ANWB	Belangrijke nevenfuncties - Voorzitter Raad van Toezicht Universiteit Twente - Voorzitter Raad van Toezicht Centraal Bureau Rijvaardigheidsbewijzen
Drs. A. (Harry) van Tooren (59) - Benoemd in 2006, lopende termijn tot 2010, voorzitter van de Honoreringscommissie en voorzitter van de Benoemingscommissie - 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

RAAD VAN BESTUUR

DIRECTIERAAD ²

Dr. Ir. R.J.A. (René) van der Bruggen (59)

Voorzitter

Mr. B.R.I.M. (Boudewijn) Gerner (55)

K. (Klaus) Betz (51)

Lid directie Imtech Deutschland

Ir. J.A. (Jan) Casteleijn (57)

Algemeen directeur Imtech Infra

Drs. Ing. A.L.A. (Aart) van Gelder (60)

Algemeen directeur Imtech Projects

A.F. (Jos) Graauwmans (49)

Directeur Personeel & Organisatie

Dipl.-Ing. P. (Peter) Kronenberg (49)

Lid directie Imtech Deutschland

Ir. C.A.J. (Cees) van Laarhoven (58)

Algemeen directeur Imtech Technology

J. (Javier) Llanos Acuña (48)

Algemeen directeur Imtech España

Drs. C.A. (Kees) van Rooden RA (55)

Financieel directeur

Mr. M.E.J. (Mark) Salomons (45)

Secretaris van de vennootschap

Drs. H.B. (Harry) Siertsema (48)

Algemeen directeur Imtech Marine & Offshore

J.M. (Jim) Steele (59)

Algemeen directeur Imtech UK

Dr. Ir. D.E. (Dirk) Torfs (41)

Algemeen directeur Imtech Belgium

Ir. P. (Piet) Veenstra (58)

Algemeen directeur Imtech ICT

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

