

**It's a new game.**

HALFJAARVERSLAG

**2 0 0 8**



# Inhoudstafel

## Brief van de CEO

## Activiteitenverslag halfjaar 2008

## Bedrijfsinformatie

REALDOLMEN: ROCK-SOLID PASSION FOR ICT  
PLAN-BUILD-OPERATE  
SINGLE-SOURCE ICT-LEVERANCIER  
VISIE EN MISSIE

## Financiële informatie

### VERKORT GECONSOLIDEERDE JAARREKENING

Verkort geconsolideerde winst- en verliesrekening per 30 september 2008

Verkort geconsolideerde balans per 30 september 2008

Verkort geconsolideerd mutatieoverzicht van het eigen vermogen per 30 september 2008

Verkort geconsolideerd kasstroomoverzicht per 30 september 2008

### TOELICHTINGEN BIJ DE VERKORT GECONSOLIDEERDE JAARREKENING PER 30 SEPTEMBER 2008

Toelichting 1:	Verklaring van overeenstemming
Toelichting 2:	Informatie over de bedrijfssegmenten
Toelichting 3:	Operationele kosten
Toelichting 4:	Andere bedrijfsopbrengsten- en kosten
Toelichting 5:	Eenmalige opbrengsten en kosten
Toelichting 6:	Winst per aandeel
Toelichting 7:	Goodwill
Toelichting 8:	Financiële activa aangehouden voor handelsdoeleinden
Toelichting 9:	Voorzieningen
Toelichting 10:	Verbonden partijen
Toelichting 11:	Gebeurtenissen na balansdatum
Toelichting 12:	Pro forma RealDolmen voor de periode eindigend op 30/09/07
Toelichting 13:	Auditor statement

## Structuur van de vennootschap

### RAAD VAN BESTUUR EN UITVOEREND MANAGEMENT

De Voorzitter  
Afgevaardigd Bestuurder – CEO  
Comités van de Raad van Bestuur  
Uitvoerend management

### COMMISSARIS

### AANDEELHOUDERS

Inleiding  
Hoofdaandeelhouders

### EFFECTEN VAN REALDOLMEN

## Tussentijds jaarverslag

### TERUGKIJKEND OP DE VOORBIJE ZES MAANDEN

Beschrijving van risico's en dreigingen  
Verrichtingen met verbonden partijen en belangenconflicten  
Belangenconflicten

### ZES MAANDEN VOORUITKIJKEND

Gebeurtenissen na het opstellen van de balans  
Verklaring met het oog op de toekomst

## Financiële kalender

Dit halfjaarlijks financieel verslag maakt deel uit van de gereguleerde informatie beoogd door het K.B. van 14 november 2007.  
De Nederlandstalige versie is de enige officiële versie.



## Beste aandeelhouder,

Dit is de eerste keer dat ik u iets kan zeggen over RealDolmen in het formele kader van een halfjaarbrochure. Voor mij maar ook voor onze medewerkers die zich dagelijks met passie inzetten voor hun klanten is dit een belangrijk ogenblik. Ik wil deze gelegenheid aangrijpen om u te vertellen waar wij als bedrijf voor willen staan, wat onze **visie** is.

Ten eerste wil RealDolmen een **referentiebedrijf** zijn. In de Belgische ICT-sector zijn er momenteel geen plaatselijke vlaggenscheppen. We hebben de ambitie om die rol te vervullen: een ICT-bedrijf met naam waar klanten, medewerkers, overheid en studenten naar kijken. Als iemand binnen enkele jaren aan Belgische ICT denkt, wil ik dat die persoon aan RealDolmen denkt.

Dit brengt me meteen bij ons tweede doelstelling: het lokale. Wij zijn geen wereldspeler en dat willen we ook niet worden. Grote Belgische bedrijven of bedrijven met een belangrijke vestiging in ons land willen met een ICT-bedrijf samenwerken waarmee ze makkelijk kunnen praten, letterlijk en figuurlijk. Deze **nabijheid** is voor hen belangrijk: ze willen een ICT-partner die zichtbaar aanwezig is in de markt waarin zij actief zijn. In Luxemburg zijn we met Real Solutions Luxemburg al hét Luxemburgse ICT-bedrijf. Ook in België wil RealDolmen hét ICT-bedrijf worden.

Onze derde focus zijn **geïntegreerde oplossingen**. ICT zit vandaag in alle geledingen van een bedrijf: van de marketing over de verkoop en het financiële departement tot de productie. Hoe langer hoe meer moeten de oplossingen in al die geledingen geïntegreerd zijn. Daarom bieden wij geïntegreerde oplossingen aan. Omdat wij met onze 1.900 medewerkers in aardig wat deelgebieden thuis zijn, kunnen wij voor hen optreden als enige ICT-leverancier. Ten slotte bieden we ook diensten aan in **elke fase van de ICT-cyclus**: van het uitwerken van de architectuur over het opbouwen van de systemen tot het onderhoud.

Onze **missie** kan ik heel eenvoudig verwoorden: we willen in de ICT-sector het begrip 'sleutel-op-de-deur' introduceren. In andere sectoren bestaat dat al langer. Wat betekent het? Dat we opleveren binnen het budget, binnen de tijd, binnen de specificaties en dat het werkt. Binnen de ICT-markt is dat momenteel nog niet evident. Het is immers een jonge markt en we realiseren nog altijd geen projecten zoals een ingenieur bruggen bouwt.



De eerste bruggen die ooit gebouwd werden zullen wel ingestort zijn, maar nu gebeurt dat niet meer. Bij ICT zijn we nog niet zo ver, maar het moet wel de ambitie zijn. Het is in elk geval de ambitie die RealDolmen nastreeft. Binnen een aantal jaar moet men kunnen zeggen “RealDolmen levert inderdaad ‘sleutel-op-de-deur’ oplossingen.” Zeggen wat we doen, en doen wat we zeggen: dát willen we in de praktijk brengen.

Omdat we voor het eerst als RealDolmen naar buiten treden, wil ik ook iets kwijt over onze fusie. We hebben het project RealDolmen in december 2007 aangekondigd. Eind maart 2008 waren we al grotendeels geslaagd in het project omdat 82% van de aandeelhouders van Dolmen hun aandelen hadden ingebracht en zo hun steun hadden betuigd. Op 1 april zijn we dan het nieuwe boekjaar gestart als twee bedrijven naast elkaar in afwachting van de eigenlijke fusie. Pas sinds 1 september zijn we één juridische entiteit en kan het boekjaar teruggaan tot 1 april. Tussen april en september 2008 hebben we dus het project uitgebouwd tot de NV RealDolmen dat voortaan noteert op Euronext Brussels als “RealDolmen”.

Nu die ene vennootschap er is, toont ze ook aan dat RealDolmen een echte economische realiteit is. Uit onze eerste resultaten blijkt duidelijk dat RealDolmen sneller gegroeid is dan de twee entiteiten apart én sneller dan de markt. Toen we het project aankondigden, focuste men vooral op de verschillen. Maar nu staan we er heel duidelijk als één bedrijf. Dat merken we niet alleen aan onze klanten, maar ook aan onze mensen die ons trouw blijven. In ons geval is 1 plus 1 dus duidelijk 3. Het initiële project staat er, met een mooie groei over de hele lijn.

Wij geloven dat wij met dit project sterk gewapend zijn om in moeilijke tijden toch sneller te groeien dan de markt en om onze ambities op de eerste plaats in België, maar ook daarbuiten, verder uit te bouwen.

Bruno Segers  
Vast vertegenwoordiger All Together BVBA  
Afgevaardigd Bestuurder & CEO



# Activiteitenverslag halfjaar 2008

RealDolmen, onafhankelijke aanbieder van single source ICT-oplossingen en kennisbedrijf, kondigt de bedrijfsresultaten voor de zes maanden tot en met 30 september 2008 aan, waarin een goede groei wordt getoond op alle punten.

## HOOFDPUNTEN

- Omzet met 16,1% gestegen in het eerste halfjaar, na een sterk eerste kwartaal. Meest rendabele divisies Professional Services en Business Solutions laat een verdere groei zien in het tweede kwartaal
- Bedrijfsresultaat vóór eenmalige posten (REBIT) is gestegen met 42%, met REBIT-winstmarges tot 5,6% ondanks de opgelopen integratie kosten
- Bedrijfskasstroom gestegen met 62% tot €4,4 miljoen
- Integratie tussen Real en Dolmen verloopt volgens plan en de eerste resultaten van cross-selling worden zichtbaar
- €0 miljoen terugkoop van converteerbare obligaties in oktober 2008 voor €0 miljoen verbetert de netto schuldensituatie.

## HALFJAARCIJFERS SEPTEMBER 2008

in miljoen €	IFRS 30-09-08	PF(1) 30-09-07	% Var.vs 30-09-07
Omzet continue activiteiten	130,7	112,6	16,1 %
Bedr.res. voor aftrek eenmalige posten (REBIT)	7,4	5,2	42,0 %
<i>Winstmarge</i>	5,6 %	4,6 %	
Bedrijfsresultaat (EBIT)	6,0	4,8	25,2 %
Netto winst voor het jaar	2,0	0,0	
EBITDA (2)	8,7	7,1	21,3 %
<i>Winstmarge</i>	6,6 %	6,3 %	
	IFRS 30-09-2008	IFRS 31-03-2008	Var.vs 31-03-2008
Eigen vermogen	115,0	111,2	3,8
Netto schuld (3)	40,0	37,0	3,0

(1) Gecombineerde niet-gereviseerde cijfers voor Dolmen CA NV en Real Software NV

(2) EBITDA = EBIT, verhoogd met afschrijvingen en verhoging van provisies

(3) Netto schuld = Financiële schulden en bankleningen, verminderd met kasgeld en financiële beleggingen



“Wij zijn tevreden met de voortgang van het nieuwe, samengevoegde RealDolmen. Wij hebben een goede groei geconstateerd op alle belangrijke punten in het eerste halfjaar, op basis van algemeen sterke prestaties in het eerste kwartaal en een verderzetting van de groei in het tweede kwartaal bij Business Solutions en Professional Services. Wij verwachten dat ons klantenbestand de effecten van de economische teruggang in het tweede halfjaar zal gaan merken en daarom verwachten wij dat de lagere groei die wij in het tweede kwartaal hebben gezien, zich in het tweede halfjaar zal voortzetten. Onze sterke marktpositie, onze goede spreiding van klanten over een aantal sectoren en een verbeterd productaanbod geven ons echter het vertrouwen dat we op het einde van het jaar een beperkte omzetgroei en constante REBIT-marges kunnen realiseren. Wij blijven investeren in de integratie van de twee bedrijven, waarvan wij verwachten dat deze in de komende twaalf maanden tot een verbetering in de winstmarges leidt.”

## OMZET

De omzet in het eerste halfjaar is gestegen met 16,1% in vergelijking met het voorgaande jaar, waarvan 11,2% is toegerekend aan organische groei (uitgezonderd de overname vorig jaar van NEC Philips Unified Solutions NV/SA). Na een sterk eerste en tweede kwartaal hebben wij een verderzetting van de groei waargenomen bij Professional Services (8%) en een sterke groei bij Business Solutions (stijging van 23%) maar een daling van 1,6% bij Infrastructure Products. De vraag naar onze producten en diensten blijft sterk en onze groei in het tweede kwartaal is beperkt door vertragingen bij de rekrutering tijdens het voltooien van de overname.

Omzet per segment in miljoen €	HJ 2008/09	PF HJ 2007/08	% variantie
Infrastructure Products	41,9	36,5	14,5 %
Professional Services	69,0	62,5	10,3 %
Business Solutions	20,0	13,6	47,5 %
<b>Totaal groep</b>	<b>130,7</b>	<b>112,6</b>	<b>16,1 %</b>

Pro Forma: som van de bekendgemaakte omzet door Real Software NV en Dolmen CA NV over de periode 1 april tot en met 30 september 2007



## ACTIVITEITENVERSLAG

- **Infrastructure Products:** De omzet is in het eerste halfjaar met 14,5% toegenomen, waarvan 10,3% bestaat uit organische groei, hetgeen voornamelijk een weerslag is van belangrijke klantencontracten die in het eerste kwartaal zijn afgesloten. Omzet in het tweede kwartaal was op hetzelfde niveau als het voorgaande jaar (-1,6%).
- **Professional Services:** De omzet is in het eerste kwartaal met 10,3% gestegen. In het tweede kwartaal hebben we een kleine teruggang in de groei waargenomen tot 8,1% voornamelijk omwille van een beperkte instroom van professionals gezien de rekrutering tijdens het overnameproces tijdelijk stil lag. De invloed van een recente succesvolle wervingscampagne gericht op schoolverlaters wordt in het vierde kwartaal verwacht.
- **Business Solutions:** De omzet is in het eerste kwartaal met 47,5% gestegen en met 23,3% groei in het tweede kwartaal. De voortdurende sterke groei was het gevolg van het succes van onze oplossingen inzake Customer Relationship Management en Microsoft Dynamics AX (ERP) en tegelijkertijd een grote vraag naar extra ontwikkelingen op geïnstalleerde eigen IP-oplossingen.

Onder andere volgende contracten en klanten zijn in het eerste halfjaar aangetrokken, gespreid over een breed aantal sectoren:

- Bij **Fost Plus, afvalbeheer- en recyclingbedrijf** is RealDolmen een contract begonnen om de hele IT-omgeving te vernieuwen. RealDolmen biedt assistentie bij de architectuur en zal deze ook beheren en ondersteunen, inclusief de behuizing en hosting van deze bedieningsomgeving. Dit is een complex en extensief programma dat over vijf jaar wordt uitgestreken.
- De **Vlaamse Maatschappij voor Watervoorziening (VMW)** heeft RealDolmen uitgekozen voor de hosting, implementatie en het onderhoud van het serverpark. De VMW wil de beschikbaarheid van het bedrijfssysteem vergroten en de risico's verminderen. Dit contract heeft een waarde van bijna € miljoen.
- Bij de **A.G.I. (Administration Générale de l'Infrastructure)** van het Ministerie van de Franstalige gemeenschap in België levert RealDolmen een ICT-oplossing voor het beheer van hun vastgoedinvesteringen en interventies die te maken hebben met het PPT-programma (Programme Prioritaire des Travaux). Dit project heeft een waarde van ongeveer €00.000.





- Het **Franse ministerie van Landbouw** heeft de modernisering van zijn HR-systemen aan Aerial, de Franse dochter van RealDolmen, toevertrouwd. Het project omvat al de plan-build-operate activiteiten van een nieuw java J2EE-toepassing, 'AGORHA'. Het heeft een waarde van € miljoen en is in 2010 klaar.
- IBSY, de geïntegreerde bankoplossing van de Luxemburgse RealDolmen-dochter Real Solutions is door **Credit Suisse** geselecteerd om zijn nieuw op te starten private banking entiteit in Polen te gaan automatiseren. Het project loopt tot 2009 en dekt, naast de normale functionaliteit inzake private banking, ook enkele toepassingen m.b.t. plaatselijke belastingen en wetgeving. Een soortgelijk project was eerder reeds met succes geïmplementeerd voor de Luxemburgse en Oostenrijkse afdelingen van Credit Suisse. De bancaire oplossing IBSY is een standaard oplossing die alle front, middle en back office functies van een private bank automatiseert.
- RealDolmen heeft in deze periode ook een positie verworven om het gehele back office van **Torfs**, een grote Belgische modeketen, te automatiseren. Dit wordt bereikt met behulp van Microsoft Dynamics AX, de speciale toevoeging voor de RCM (Retail Chain Manager) en FX (Fashion Extended) voor de detailhandel. Dit automatiseringsproject omvat ook de aankoop, alle logistieke processen, een koppeling met de nieuwe sorteermachine van de keten en een interface naar de cash point software (Torex). Dit project heeft een waarde van ongeveer €300.000.

## BEDRIJFSRESULTAAT VAN VOORTGAANDE ACTIVITEITEN VOOR AFTREK VAN EENMALIGE POSTEN (REBIT)

Wij hebben een verbetering waargenomen in de REBIT-winstmarges van 4,6 tot 5,6%, dankzij de positieve synergie effecten die belangrijker zijn dan de integratiekosten die tijdens het eerste halfjaar zijn gemaakt. Volgens plan zullen wij in het tweede halfjaar meer in het integratieproject investeren om één bestuursplatform en volledig geïntegreerde activiteiten te realiseren tegen het eind van het jaar. Als gevolg hiervan wordt verwacht dat deze extra eenmalige integratiekosten op zullen wegen tegen de synergieën die tijdens het huidige boekjaar zullen gerealiseerd worden. Wij verwachten daarom dat de voordelen van de synergieën pas in het volgende boekjaar in de resultaten zullen zichtbaar zijn.

## ACTIVITEITENVERSLAG

Informatie segment in miljoen €	HJ september 2008					HJ september 2007 (1) PF herhaald				
	Infra Products	Prof Services	Business Solutions	Corporate	Groep	Infra Products	Prof Services	Business Solutions	Corporate	Groep
Omzet	41,8	69,0	20,0		130,7	36,5	62,5	13,6		112,6
Bedr.res. voor aft. eenmalig	1,2	5,9	2,3	-2,1	7,4	1,2	4,6	0,9	-1,5	5,2
%	2,9%	8,6%	11,6%	-1,6%	5,6%	3,3%	7,3%	6,9%	-1,4%	4,6%

(1) Gecombineerde ongecontroleerde cijfers voor Dolmen CA en Real Software NV opnieuw vermeld met de extra €1,2 miljoen die van ondernemingsoverhead naar bedrijfssegmenten is geboekt in overeenstemming met september 2008.

De winstmarges in de divisie **Infrastructure Products** zijn verminderd van 3,3 tot 2,9% vanwege de lagere winstmarges in de producten van het onlangs overgenomen bedrijf Dolmen NP. Bovendien heeft de groep geen gebruik gemaakt van de aangeboden kortingen bij contante betalingen bij leveranciers in de eerste drie maanden na de migratie naar het nieuwe IT-platform. De huidige winstmarges voor onze infrastructuur-producten zijn gelijk met het marktgemiddelde.

In het eerste halfjaar hebben we een verbetering van onze operationele winstmarges gezien van 7,3 naar 8,6% in **Professional Services** door de sterke groei en lagere overheadkosten. Als onderdeel van de integratie verwachten wij in het tweede halfjaar meer tijd te besteden aan interne integratieprojecten waardoor er minder factureerbare uren overblijven, maar die zullen resulteren in synergieën die tijdens het volgende boekjaar zichtbaar zullen worden. Bovendien hebben wij twee nieuwe uitdagingen in het vierde kwartaal: hogere verkoopprijzen realiseren op basis van de automatische loonindexering in januari voor onze Belgische activiteiten en het verlengen van een groot aantal jaarcontracten in het vierde kwartaal. Wij vertrouwen erop dat de meeste van deze contracten tegen gunstige voorwaarden kunnen worden verlengd in het vierde kwartaal.

De winstmarges in **Business Solutions** zijn ook substantieel verbeterd van 6,9 naar 11,6% door een sterke groei en verbeterde productiviteit. In het tweede halfjaar verwachten wij minder werk aan software ontwikkelingsprojecten, waardoor tijd vrijkomt voor de geplande investeringen in de verdere ontwikkeling van de technologie roadmap.



In deze periode hebben we ook een verhoging van de **Corporate kosten** gezien, vanwege de investering in het integratieproject. In het tweede halfjaar zullen we verder investeren in de interne integratie en de optimalisatie van processen. Dit maakt een verdere consolidatie mogelijk van het bestuursplatform en het implementeren van geïntegreerde processen voor het eind van het boekjaar die de basis zullen vormen voor de synergieën die in de loop van het volgende boekjaar resultaat zullen opleveren.

### BEDRIJFSRESULTAAT VAN VOORTGAANDE ACTIVITEITEN (EBIT)

EBIT is met 25,2% verbeterd tot €6,0 miljoen met winstmarges van 4,6%. Het verschil met REBIT bestaat voornamelijk uit een herstructureringskost ter waarde van €1,3 miljoen die voornamelijk te maken heeft met opzeggingsvergoedingen die zijn ontstaan als gevolg van de onmiddellijke verwijdering van dubbele posities naar aanleiding van de fusie.

### NETTO WINST VAN DE GEHELE GROEP

Een winst van €2 miljoen euro werd bereikt, een aanzienlijke verbetering met het voorgaande jaar. Hoewel de stijging van de netto winst voornamelijk te danken is aan een verhoogde REBIT, weerspiegelt het ook een lagere inkomstenbelasting van €1,4 miljoen, dankzij het gebruik van het beschikbare fiscale verlies voor de Belgische activiteiten. Financieel inkomen is lager door de terugkoop van de €2,8 miljoen aandelen in Dolmen CA NV in november 2007.

### BRUTO BEDRIJFSKASSTROOM

De bruto bedrijfskasstroom was zeer positief en steeg met 62% van 5,8 tot 9,4 miljoen euro. Dit wordt echter niet weergegeven in de kasbalansen dankzij de uitzonderlijk hoge stijging in werkkapitaal van 12,2 miljoen. De stijging in werkkapitaal omvat een eenmalige betaling van €1 miljoen aan overnamekosten, een toename van inventaris in vergelijking met de uitzonderlijk lage inventaris aan het eind van het voorgaande jaar (het magazijn werd een week eerder gesloten voor de verhuizing naar het nieuwe ERP-platform) en een toename in handelsvorderingen dankzij de omzetgroei van 16,1%. Wij verwachten een vermindering in werkkapitaal in het tweede halfjaar door een combinatie van verwachte lagere groeicijfers en maatregelen om het werkkapitaal te verminderen.



## ACTIVITEITENVERSLAG

### EIGEN VERMOGEN/NETTO SCHULD

Eigen vermogen is met €8,8 miljoen gestegen voornamelijk door de conversie van een tweede deel van de schuld jegens de voormalige verkopers van Axias en de netto winst van € miljoen in het eerste halfjaar.

De terugkoop van converteerbare obligaties in oktober 2008 heeft geresulteerd in een eenmalige netto winst van €1,1 miljoen en een verbetering van de netto schuld die in het tweede halfjaar wordt opgenomen. De overeenkomstige verwachte besparingen op financieringskosten op jaarbasis komt uit op €1,5 miljoen, waarbij ook het verlies op intrest van kasgeld mee wordt beschouwd.

De totale schuld komt op €4,6 miljoen en bestaat voornamelijk uit een converteerbare obligatielening van €9,9 miljoen tegen gunstige voorwaarden met vervaldatum juli 2012. Er is nog €4,6 miljoen cash en de kasbalans blijft sterk, zelfs na de terugkoop van converteerbare obligaties ter waarde van €0 miljoen in oktober 2008.

### STATUS VAN DE INTEGRATIE

De integratie verloopt zoals gepland en ligt op schema. De hele organisatie en haar divisies zijn op elkaar afgestemd. Alle functies die contact hebben met klanten (verkoop en diensten) zijn gereorganiseerd in een klantgerichte divisie. Een illustratie van onze nieuwe gecombineerde aanbod naar de markt is bijvoorbeeld het eerder vermelde Fost Plus-contract.

Het plan voor de migratie en convergentie van interne software, infrastructuur en communicatie is voltooid en klaar om te implementeren. Er zijn nog ingrijpende inspanningen gepland voor het tweede halfjaar, met de nadruk op de voltooiing van een project om interne processen te optimaliseren en een bestuursplatform en volledig geïntegreerde activiteiten te realiseren. De integratie wordt naar verwachting voltooid tegen het eind van het boekjaar en de synergieën zullen volgend jaar zichtbaar worden.

Het aantal medewerkers is met 146 toegenomen, van 1708 in september 2007 tot 1854 in september 2008, voornamelijk door de overname van Dolmen NP en de succesvolle wervingscampagne gericht op schoolverlaters. Het verloop blijft stabiel en komt overeen met



het sectorgemiddelde van 15%.

### VOORUITZICHTEN VOOR 2008/2009

Wij verwachten dat onze klanten de effecten van de economische teruggang in het tweede halfjaar zullen gaan merken en daarom verwachten wij dat de lagere groei van het tweede kwartaal, zich in het tweede halfjaar zal voortzetten. Onze sterke marktpositie, goede spreiding van klanten over een aantal sectoren en een verbeterd productaanbod geven ons echter het vertrouwen dat we een kleine groei in omzet kunnen realiseren en REBIT-winstmarges over het volle jaar kunnen houden. Onze aanwezigheid in de financiële sector is beperkt en onze sterke aanwezigheid in de publieke sector is naar verwachting anti-cyclisch.

Wat betreft de activiteiten over de volgende zes maanden verwachten wij binnen de divisies dat sommige klanten investeringen in infrastructuurproducten zullen uitstellen. Dit kan de omvang in vergelijking met vorig jaar beïnvloeden. Bij Professional Services verwachten wij een positieve invloed in het vierde kwartaal als gevolg van een succesvolle wervingscampagne die de omzet van het vorig jaar verbetert. Bovendien worden, zoals eerder aangegeven, de meeste van onze contracten in januari 2009 vernieuwd en wij verwachten beperkte problemen bij de verlenging van deze bestaande contracten. Voor Business Solutions verwachten we een verminderde vraag voor de ontwikkeling van onze eigen IP-oplossingen in het tweede halfjaar, waardoor er ruimte ontstaat voor de geplande investeringen in de roadmap van onze eigen IP. In het licht van deze potentiële variabelen, richt het management zich op een zinnige toewijzing van personeel.

Zoals verwacht worden de synergieën van dit jaar gecompenseerd door de integratiekosten. In het tweede halfjaar zullen wij ons richten op de afronding van de integratie en de optimalisatie van processen tegen het einde van het boekjaar. Dit zal het pad effenen voor verbetering van REBIT en winstmarges en het volledig benutten van de synergieën in het volgende boekjaar.

Door onze sterke kaspositie en onze vooraanstaande positie in de markt is RealDolmen klaar om toekomstige economische uitdagingen tegemoet te zien.



HOOFDSTUK 1

# BEDRIJFSINFORMATIE

# RealDolmen: rock-solid passion for ICT

## ROCK-SOLID PASSION!

Met de fusie van Real en Dolmen hebben twee complementaire spelers op de Belgische markt elkaar gevonden. Waar Real zich voornamelijk focuste op niche- en bedrijfsoplossingen, richtte Dolmen zich vooral op infrastructuroplossingen en softwareontwikkeling. Ook de verschillende klemtonen in de klantenportefeuilles maken dat RealDolmen een maximaal bereik heeft in het doelmarktsegment.

Zodoende was het zeer welbewust en voor de hand liggend om van in het begin van de fusie de complementariteit van beide bedrijven als absolute meerwaarde naar voren te laten treden. Het solide karakter van Dolmen gecombineerd met het passionele van Real wordt benadrukt door het motto "Rock-Solid Passion for ICT". Toch is dit meer dan een slogan: het is de basisfilosofie van RealDolmen.

## GEOGRAFISCHE GROEI

De samensmelting van Real en Dolmen bracht een explosieve groei aan klanten, medewerkers, expertise en geografische spreiding met zich mee. Zo bleven alle vestigingen van beide bedrijven na de fusie behouden. Met aanwezigheid in Huizingen, Kontich, Houthalen, Turnhout, De Pinte, Namen, Brussel, Harelbeke, Luxemburg en Parijs is het aantal servicepunten voor klanten aanzienlijk uitgebreid.

RealDolmen is ook een internationale groep, actief in vier landen: België, Nederland, Luxemburg en Frankrijk. Dankzij deze geografische spreiding staat RealDolmen niet alleen fysiek dicht bij zijn klanten, maar begrijpt het daardoor ook beter hun regionale behoeftes. Dit is een belangrijk onderdeel in de klantgerichte strategie van RealDolmen.

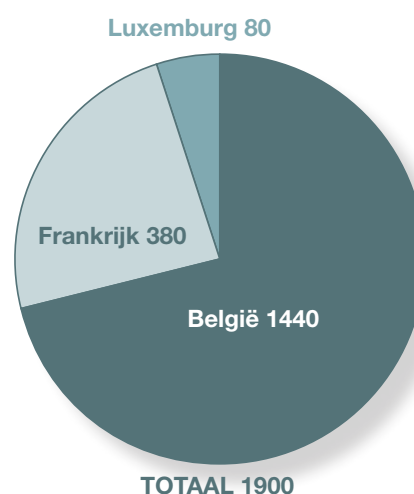
## EEN STEVIGE RUGGENGRAAT

Dat werknemers de ruggengraat vormen van RealDolmen staat buiten kijf. Met hun expertise, klantgerichtheid en flexibiliteit zijn zij verantwoordelijk voor de technische en ondersteunende service die dagelijks *on the field* geleverd wordt. RealDolmen wil een thuis zijn voor zijn werknemers en hen maximaal doen groeien door diverse opleidingstrajecten.

Door zijn gezamenlijke geschiedenis kan RealDolmen zich beroepen op meer dan 10.000 manjaren ervaring. Hierdoor heeft het bedrijf een unieke kennispool opgebouwd in diverse sectoren en domeinen. Dit is een zeer belangrijke meerwaarde in het Belgische ICT-landschap. Na de fusie werd er daarom naar gestreefd om zoveel mogelijk werknemers te behouden.

Momenteel zijn meer dan 1.900 ervaren projectmanagers, infrastructuur- en softwarearchitecten, software- en system-engineers en consultants actief voor RealDolmen. Er werden in augustus een 70-tal nieuwe werknemers gerekruteerd via het campusproject en er wordt nog steeds actief gezocht naar 200 ICT-professionals.

### Spreiding medewerkers



## BEDRIJFSINFORMATIE

### ZES PIJLERS

De bedrijfsvisie van RealDolmen werd vertaald naar zes pijlers, innovatieprogramma's die door iedereen in het bedrijf dagelijks nagestreefd worden.



#### **Rock-Solid Passion for ICT**

Wat men met passie doet, doet men goed. Omdat ICT in het bloed zit van alle RealDolmen medewerkers, werken zij met grote betrokkenheid aan hun opdrachten. Er is geen betere garantie op een kwalitatief hoogstaand eindproduct.



#### **Simple for our customers**

Op alle vlakken wil RealDolmen de zaken zo begrijpelijk mogelijk maken voor zijn klanten. Niet alleen wanneer een nieuwe technologie wordt uitgelegd of een project uitgevoerd, maar net zo goed bij het opstellen van offertes en facturen. Met deze transparantie wordt een band van vertrouwen gesmeed met de klant.



#### **Showcase for our partners**

RealDolmen wil het uithangbord zijn voor de technologieën en producten die het verdeelt. Dat toont enerzijds het vertrouwen in deze producten, maar ook dat RealDolmen echt kan meepraten over voordelen, implementatieproblemen, kosten, ... Wanneer RealDolmen een goede referentie is voor zijn partners, zal het ook een goede referentie zijn voor de klanten.



#### **Home for our employees**

RealDolmen wil dat medewerkers zich goed voelen op hun job en wil hen een plek geven waar ze kunnen groeien, waar er een balans is tussen werk en privé, waar iedereen met respect behandeld wordt. Kortom, waar ze zich thuis voelen.



#### **Green for the environment**

Groen zijn in doen en denken is al lang geen luxe meer, maar een noodzaak. RealDolmen is daarop geen uitzondering en zal ook zijn duit in het zakje doen, zowel in het eigen handelen als met de producten en diensten die verdeeld worden. Van infrastructuuroplossingen bij de klant tot de eigen car policy.



#### **Campus for all**

Stilstaan is achteruitgaan ... Zeker in de ICT-sector, want nergens anders is de kenniseconomie zo tastbaar. Net daarom vindt RealDolmen het zo belangrijk dat alle medewerkers steeds kunnen bijleren en nieuwe dingen ontdekken. Dit geldt voor iedereen, van starter tot senior.

### [WWW.REALDOLMEN.COM](http://WWW.REALDOLMEN.COM)

Vanzelfsprekend werd de nieuwe identiteit van de onderneming ook vertaald in een nieuwe website: [www.realdolmen.com](http://www.realdolmen.com). Deze straalt de rock-solid passion uit en biedt een staalkaart van de diensten en de aanpak van RealDolmen. Daarnaast is de site een belangrijk informatiekanaal voor investeerders en speelt ze een cruciale rol in de rekrutering van nieuwe medewerkers.





## EFFICIËNTE EN BETROUWBARE ICT-OPLOSSINGEN

RealDolmen helpt bedrijfsstrategieën vertalen naar efficiënte en betrouwbare ICT-oplossingen die werken. Op tijd, zonder fouten, binnen budget, en altijd samen met de klant. Dat is het streefdoel van RealDolmen.

Een volledig project kan van begin tot eind opgeleverd worden. Maar evengoed kan RealDolmen bijspringen waar

interne diensten van de klant of andere leveranciers de noodzakelijke competenties, expertise of capaciteit missen. De diverse diensten zijn modulair opgebouwd en verlopen volgens het 'Plan-Build-Operate'-model: elke projectfase heeft een duidelijk omschreven doelstelling en wordt uitgevoerd op basis van een gestandaardiseerde methodologie.

**REALDOLMEN** NL EN FR

Start Investeerdere Jobs Contact Zoek

REALDOLMEN | BUSINESS | SERVICES | INFRASTRUCTURE | NIEUWS | EVENTS | E-ZINE

**Nieuws**

- 26-10-2008 [Wederinkoop converteerbare obligatie](#)
- 1-9-2008 [Persaankondiging RealDolmen](#)

Meer nieuws >>>

**Speciale Acties**

- 13-11-2008 [iBoss Enterprise Platform on-site Health Check](#)
- 7-11-2008 [Promo AutoCAD P&ID 2009 voor Inventor-gebruikers](#)

Meer Acties >>>

**DClick**

**Our Portfolio**

- Business Solutions
- Professional Services
- Infrastructure Products

Plan Build Operate

Rock-solid passion

## Plan-Build-Operate

### PLAN: MET DE KLANT EEN VISIE ONTWIKKELEN

Om een project succesvol te begeleiden volgen de consultants van RealDolmen een gestandaardiseerde aanpak. Een gedetailleerde analyse brengt de noodzakelijke elementen in kaart: de organisatie, bestaande bedrijfsprocessen, aanwezige softwarearchitectuur en de infrastructuur. In deze fase worden eventuele problemen en gerelateerde oorzaken blootgelegd.

Samen met de klant zoekt RealDolmen vervolgens naar oplossingen die zowel op technisch als functioneel vlak nauw aansluiten bij de informatiebehoeften en de bestaande infrastructuur. Er wordt een blauwdruk opgesteld die hierop inspeelt, waarna de te nemen acties in detail worden gepland.

### BUILD: MET DE KLANT AAN OPLOSSINGEN BOUWEN

In deze fase zorgt RealDolmen voor de uitvoering en de opvolging van de veranderingen binnen de organisatie. Elke klant is vrij om het projectmanagement volledig aan RealDolmen toe te vertrouwen of enkel een beroep te doen op professionals van RealDolmen via outsourcing.

Om een hoge productiviteit en kwaliteit te realiseren maakt RealDolmen ook in deze fase gebruik van gestandaardiseerde processen en best practices. Deze methode staat garant voor een tijdige oplevering van het project, binnen de vooropgestelde budgetten en in nauwe samenwerking met de klant.

### OPERATE: MET DE KLANT VOOR MEERWAARDE ZORGEN

Ook na het bouwen en implementeren van de oplossing biedt RealDolmen diverse diensten aan voor het onderhoud en de ondersteuning van het ICT-pakket en/of de infrastructuur.

Beheer van de toepassing en/of infrastructuuromgeving als managed services, nalevering en installatie van informaticamateriaal, bijkomende ontwikkelingen van klantspecifieke uitbreidingen, helpdesk support en opleiding zijn diensten waarvoor RealDolmen de nodige experts in huis heeft. De klant kiest zelf welk niveau van dienstverlening hij wenst en de manier waarop dat zal gebeuren. Ook op het niveau van nazorg wordt gewerkt met gestandaardiseerde processen en best practices zoals ISO9001 en ITIL. De nodige afspraken rond de dienstverlening worden vastgelegd in SLA's (Service Level Agreements).



# Single-source ICT-leverancier

## DE KLANT STAAT CENTRAAL

RealDolmen wil klanten in staat stellen hun doelstellingen te bereiken door hun businessprocessen te optimaliseren via innovatieve, efficiënte en betrouwbare ICT-oplossingen. Er wordt gestreefd om via een geïntegreerde aanpak te zorgen voor meer groei, betere efficiëntie en een hogere tevredenheid bij de klant. Het is dan ook van essentieel belang om de juiste ICT-projecten te selecteren die kunnen bijdragen tot het realiseren van deze drie behoeftes.

Dat de waardering van de klanten centraal staat bij RealDolmen werd bekrachtigd door een aantal belangrijke awards en certificaties:

- **Qfor-certificatie:** dit kwaliteitslabel werd behaald dankzij een hoge score op een klantentevredenheidsonderzoek.
- RealDolmen behaalde bij de Datanews Awards for Excellence 2008 de 2de plaats in de category **“System Integrator of the Year”**.
- Verkozen tot **“Meest innoverende Belgisch it-bedrijf 2008”**, en scoorde 80% op het tevredenheidsonderzoek van Equaterra, ook al goed voor een tweede plaats.

## GEGARANDEERDE KWALITEIT

Een kwalitatief hoogstaande dienstverlening wordt gegarandeerd door de unieke combinatie van kennis en ervaring die RealDolmen doorheen de jaren heeft opgebouwd binnen verschillende sectoren en domeinen. RealDolmen rekent daarvoor op een uitgebreid team van medewerkers, die zowel functioneel als technisch hoog geschoold en gecertificeerd zijn.

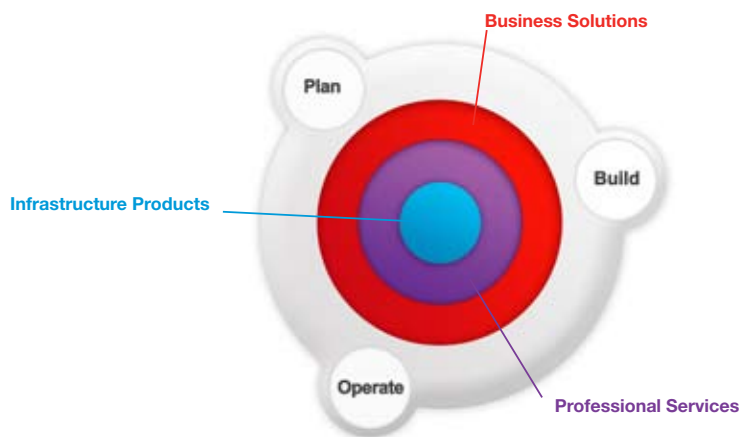
Door nauwgezet de nieuwste technologische ontwikkelingen en trends op de voet te volgen, kan RealDolmen bovendien optimaal inspelen op sectorgerelateerde uitdagingen en vernieuwingen. Het “Plan-Build-Operate”-model biedt bijkomende garanties in verband met resultaten, kwaliteitscontrole en voortdurende monitoring.

RealDolmen kan zich beroepen op kwaliteitslabels zoals ISO9001, CMMI (Capability Maturity Model Integrated) en PMBoK (Project Management Body of Knowledge).

## INTEGRATIE VAN ICT-TECHNOLOGIE EN BUSINESS

RealDolmen profileert zich als een single-source aanbieder van geïntegreerde ICT-oplossingen voor bedrijven. Een optimaal geïntegreerd informaticasysteem kan echter enkel ontstaan als de bedrijfsprocessen en de ICT-infrastructuur grondig op elkaar worden afgestemd. Dit is fundamenteel voor de aanpak van RealDolmen. De consultants begrijpen als geen ander dat moderne ICT-toepassingen geen eilandjes zijn, maar deel uitmaken van een groot netwerk van toepassingen en processen.

Als single-source aanbieder spitst RealDolmen zich toe op drie kernsegmenten: Business Solutions, Professional Services en Infrastructure Products.



Het segment van de Business Solutions biedt sleutel-op-de-deur oplossingen die worden uitgewerkt met eigen software of bovenop platformen van derden. Op dit vlak zal RealDolmen diensten en producten verkopen zoals software van derden, of eigen ontwikkelde IP in de vorm van licenties. Het betreft hier voornamelijk oplossingen rond Business Intelligence (BI), CAD, Customer Relationship Management (CRM), Enterprise Asset Management (EAM), Enterprise Content Management (ECM), Enterprise Resource Planning (ERP), GIS, Mobility, Service Oriented Architecture (SOA), Unified Communications (UC) en Web Content Management (WCM).

Het tweede segment is Professional Services en dit omvat diensten, zowel inzake softwareontwikkeling als infrastructuur, en producten (eigen IP in de vorm van courseware, ontwikkelmethodologieën, methodologieën inzake projectbeheer, software bouwstenen, enz.). Concrete diensten zijn ontwikkelen van toepassingen, infrastructuur- en softwarearchitectuur, Business Process Management (BPM), consultancy, datacenter projecten, Enterprise Application Integration (EAI), frontend projecten, managed services, networking & security, outsourcing, project management, testing en trainingsservices.

Ten slotte levert het onderdeel Infrastructure Products diverse hardwareproducten en softwarelicenties in domeinen als datacenter, frontend, networking & security, hardware en software procurement en Unified Communications (UC).

### ONAFHANKELIJKE TECHNOLOGIE OP MAAT VAN DE KLANT

Omdat RealDolmen niet exclusief gebonden is aan aanbieders van software kan het steeds de beste oplossing op maat van de klant voorstellen. Dit kan gaan van standaardoplossingen die in de bedrijfsomgeving worden geïntegreerd of één van de oplossingen van RealDolmen zelf. Voor een aantal sectoren zijn immers specifieke softwarepakketten ontwikkeld. Daarnaast kan RealDolmen ook bijkomende applicaties op maat ontwikkelen. RealDolmen heeft competentiecentra inzake alle grote infrastructuur- en softwareleveranciers. Het onderhoudt vanzelfsprekend ook goede relaties met deze belangrijke spelers in de ICT-markt. Dankzij partnerships met leidinggevende ICT-bedrijven, zoals IBM, Microsoft, SAP, Oracle, HP, Cisco, VMware, Cognos, Siebel, NEC Phillips, JBoss en Citrix, neemt RealDolmen een prominente plaats in op de ICT-markt in de BeLux en in Frankrijk.

### OPTIMALE IMPLEMENTATIE

Elke oplossing die RealDolmen aanreikt is vanaf de eerste stap gericht op een maximale implementatie in het bedrijf. Hiertoe wordt gebruikgemaakt van onder andere 'readiness'-programma's, business scans en strategiestudies.

RealDolmen heeft door de jaren heen een grote deskundigheid opgebouwd op gebied van managed services, software ontwikkeling, project management, bedrijfsarchitectuur, business process management, datacenters, netwerken en beveiliging, opleiding en training, support en helpdesk, outsourcing en consultancy. Al deze expertises zorgen ervoor dat de projecten op tijd, met hoge kwaliteit en binnen budget opgeleverd worden.



## Visie en missie

**VISIE** In de lokale markten en domeinen waarin RealDolmen actief is, is het de bedoeling de referentie te zijn voor geïntegreerde oplossingen die de gehele ICT-levenscyclus ondersteunen.

- **Referentie:** de preferentiële en betrouwbare keuze voor klanten, partners en werknemers.
- **Lokaal:** nabijheid tot onze klanten in de Benelux en Frankrijk.
- **Geïntegreerde oplossingen:** volledige ICT-aanbod dat de hele levenscyclus bestrijkt, inclusief infrastructuur, toepassingen en communicatie.
- **Gehele ICT-levenscyclus:** het ondersteunen van alle plan-build-operate activiteiten.

**MISSIE** De missie van RealDolmen is erop gericht de objectieven van zijn klanten te laten verwezenlijken door het optimaliseren van hun bedrijfsprocessen door innovatieve, effectieve en betrouwbare ICT-oplossingen.





HOOFDSTUK 2

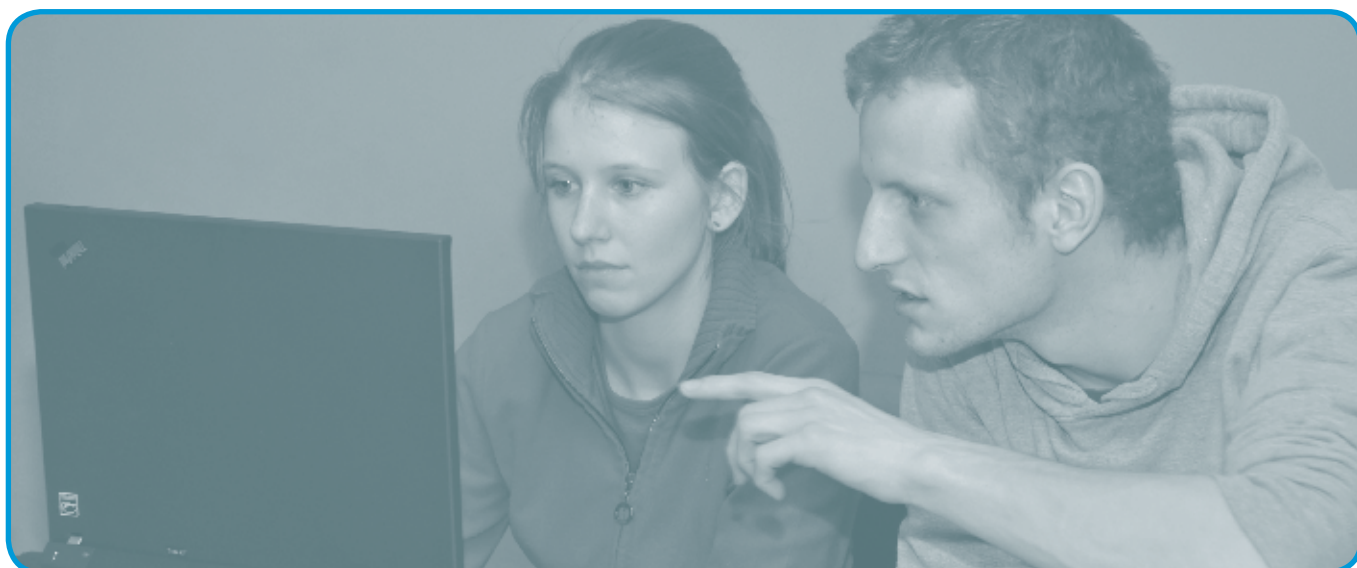
# FINANCIËLE INFORMATIE

**VERKORT  
GECONSOLIDEERDE  
JAARREKENING**

- Verkort geconsolideerde Winst-en Verliesrekening per 30 september 2008
- Verkort geconsolideerde balans per 30 september 2008
- Verkort geconsolideerd kasstroomoverzicht op 30 september 2008
- Verkort geconsolideerd mutatieoverzicht van het eigen vermogen voor het jaar eindigend op 30 september 2008

**TOELICHTINGEN  
BIJ DE VERKORT  
GECONSOLIDEERDE  
JAARREKENING PER  
30 SEPTEMBER 2008**

- **Toelichting 1:** Verklaring van overeenstemming
- **Toelichting 2:** Informatie over de bedrijfssegmenten
- **Toelichting 3:** Operationele kosten
- **Toelichting 4:** Andere bedrijfsopbrengsten- en kosten
- **Toelichting 5:** Eenmalige opbrengsten en kosten
- **Toelichting 6:** Winst per aandeel
- **Toelichting 7:** Goodwill
- **Toelichting 8:** Financiële activa aangehouden voor handelsdoeleinden
- **Toelichting 9:** Voorzieningen
- **Toelichting 10:** Verbonden partijen
- **Toelichting 11:** Gebeurtenissen na balansdatum
- **Toelichting 12:** Pro forma RealDolmen voor de periode eindigend op 30/09/07
- **Toelichting 13:** Auditor statement



**VERKORT GECONSOLIDEERDE  
WINST-EN VERLIESREKENING  
PER 30 SEPTEMBER 2008**

		<b>30/09/2008</b> EUR '000	<b>Pro forma RealDolmen (1)</b> 30/09/2007 EUR '000
<b>VOORTGEZETTE BEDRIJFSACTIVITEITEN</b>			
<b>Bedrijfsopbrengsten</b>		<b>131.714</b>	<b>113.442</b>
<b>Omzet</b>	Toelichting 2	<b>130.738</b>	<b>112.563</b>
Andere bedrijfsopbrengsten	Toelichting 4	976	879
<b>Bedrijfskosten</b>		<b>-124.340</b>	<b>-108.250</b>
Aankopen handelsgoederen, grond-en hulpstoffen		-38.982	-33.467
Diensten en diverse goederen	Toelichting 3	-25.520	-22.859
Personeelslasten	Toelichting 3	-56.701	-49.743
Afschrijvingen en waardeverminderingen		-2.701	-2.386
Voorzieningen		-46	609
Andere bedrijfskosten	Toelichting 4	-390	-404
<b>OPERATIONELE WINST (verlies) voor eenmalige opbrengsten en kosten</b>		<b>7.374</b>	<b>5.192</b>
Eenmalige opbrengsten		0	214
Herstructureringskosten	Toelichting 5	-1.292	190
Waardeverminderingsverliezen		0	0
Andere eenmalige kosten		-121	-839
<b>OPERATIONELE WINST (VERLIES) (EBIT)</b>		<b>5.961</b>	<b>4.760</b>
Financiële opbrengsten		558	1.291
Financiële kosten		-3.885	-3.980
<b>Winst (verlies) voor belastingen</b>		<b>2.635</b>	<b>2.071</b>
Winstbelastingen		-646	-2.034
<b>Winst (verlies) na belastingen</b>		<b>1.988</b>	<b>37</b>
Toerekenbaar aan : Houders van eigen-vermogensinstrumenten van de moederonderneming		1.988	37
Minderheidsbelangen		0	0
EPS (in EURO)			
<b>Gewone winst per aandeel</b>	Toelichting 6	<b>0,004</b>	
<b>Verwaterde winst per aandeel</b>	Toelichting 6	<b>0,004</b>	

- (1) Pro forma niet geauditeerde samengestelde cijfers RealDolmen 30 september 2007 die het resultaat zijn van enerzijds de huidige cijfers van Real Software Groep van april 2007 tot september 2007 en anderzijds de gepubliceerde verlies- en winstrekening per september 2007 van Dolmen Groep zoals voorgesteld in toelichting 12.



**VERKORT GECONSOLIDEERDE BALANS**  
**PER 30 SEPTEMBER 2008**

		30/09/2008 EUR '000	31/03/2008 EUR '000
<b>Vaste Activa</b>		<b>143.745</b>	<b>145.486</b>
Goodwill	Toelichting 7	96.732	96.363
Immateriële Vaste Activa		4.170	1.244
Materiële Vaste Activa		23.343	28.031
Financiële Vaste Activa		0	0
Uitgestelde belastingsvorderingen		18.022	18.046
Financiële lease vorderingen		1.479	1.803
<b>Vlottende Activa</b>		<b>118.550</b>	<b>117.130</b>
Vorraden		4.980	2.757
Handels-en Overige Vorderingen		78.974	77.771
Activa aangehouden voor handelsdoeleinden	Toelichting 8	3.653	10.557
Geldmiddelen en kasequivalenten		30.943	26.044
<b>Vaste activa aangehouden voor verkoop</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Totaal Vlottende Activa</b>		<b>118.550</b>	<b>117.130</b>
<b>TOTALE ACTIVA</b>		<b>262.295</b>	<b>262.616</b>
<b>EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN</b>			
<b>Eigen Vermogen</b>		<b>115.004</b>	<b>104.933</b>
Maatschappelijk kapitaal		32.193	29.617
Uitgiftepremie		62.613	57.106
Overgedragen resultaat		20.198	18.209
Vaste Activa aangehouden voor verkoop opgenomen onder Eigen Vermogen		0	0
<b>Eigen Vermogen toerekenbaar aan de eigenaars van de vermogensinstrumenten van de moederonderneming</b>		<b>115.004</b>	<b>104.933</b>
Minderheidsbelangen		0	6.283
<b>TOTAAL EIGEN VERMOGEN</b>		<b>115.004</b>	<b>111.216</b>
<b>Langlopende verplichtingen</b>		<b>75.884</b>	<b>74.128</b>
Converteerbare obligaties		59.852	56.947
Verplichtingen onder financiële lease		3.961	4.285
Leningen van banken en derden		3.103	4.676
Andere langlopende verplichtingen		0	0
Verplichtingen uit hoofde van toegezegd-pensioenregeling		2.763	1.861
Langlopende voorzieningen	Toelichting 9	4.141	4.152
Passieve belastinglatenties		2.063	2.207
<b>Kortlopende verplichtingen</b>		<b>71.403</b>	<b>77.220</b>
Converteerbare obligaties		0	0
Verplichtingen onder financiële lease		129	251
Leningen van banken en derden		7.579	7.488
Handels- en overige schulden		62.626	68.386
Kortlopende belastingschulden		955	849
Kortlopende voorzieningen	Toelichting 9	113	246
Afgeleide financiële instrumenten		0	0
Verplichtingen verbonden aan vaste activa aangehouden voor verkoop		4	52
<b>Totaal Kortlopende verplichtingen</b>		<b>71.407</b>	<b>77.272</b>
<b>TOTALE VERPLICHTINGEN</b>		<b>147.291</b>	<b>151.400</b>
<b>TOTAAL EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN</b>		<b>262.295</b>	<b>262.616</b>

## VERKORT GECONSOLIDEERD KASSTROOMOVERZICHT OP 30 SEPTEMBER 2008

	30/09/2008 EUR '000	Pro forma RealDolmen (1) 30/09/2007 EUR '000
<b>BEDRIJFSRESULTAAT (EBIT)</b>	<b>5.961</b>	<b>4.760</b>
Afschrijvingen en waardeverminderingen	2.701	2.442
Waardevermindering activa	0	0
Waardeverminderingsverliezen op activa	0	0
Waardevermindering activa	0	-168
Waardeaanpassing op financiële investeringen	0	-1.229
Mutatie voorzieningen	804	219
(Winst) / Verliezen op verkoop van activa	-265	-230
Uitgifte kapitaalaandelen	103	0
Opbrengsten uit verbonden ondernemingen	0	0
Andere niet-kaskosten	67	45
<b>Bruto kasstroom uit operationele activiteiten</b>	<b>9.372</b>	<b>5.838</b>
Wijzigingen in werkkapitaal	-12.222	-18.084
<i>Voorraden</i>	-2.217	-295
<i>Handels- en Overige Vorderingen</i>	-1.389	-518
<i>Handels- en Overige Schulden</i>	-8.616	-17.272
<b>Netto kasstroom</b>	<b>-2.850</b>	<b>-12.246</b>
Betaalde belastingen op het resultaat	-404	-1.120
<b>Netto kasstroom uit operationele activiteiten</b>	<b>-3.254</b>	<b>-13.366</b>
Ontvangen intresten	470	1.222
Ontvangen dividenden	0	0
Toename / Afname van vorderingen	0	0
Investeringen in immateriële vaste activa	-858	-81
Investeringen in materiële vaste activa	-237	-881
Investeringen in financiële vaste activa	0	0
(Aanpassing aan) Verwerving financiële vaste activa	150	-809
Inkomsten uit verkoop van immateriële en materiële vaste activa	366	448
Buitengebruikstellingen van financiële vaste activa	0	0
Inkomsten uit verkoop van investeringen beschikbaar voor verkoop	0	0
Activa aangehouden voor handelsdoeleinden (BEVEK's)	6.905	0
<b>Netto kasstroom uit investeringsactiviteiten</b>	<b>6.796</b>	<b>-101</b>
Betaalde intresten	-1.493	-1.229
Kapitaalsverhoging (-verlaging)	1.697	19.501
Ontvangsten door uitgifte van obligatielening	2.905	53.896
Betaalde dividenden	-151	-2.179
Toename/afname van financiële verplichtingen	-1.602	-8.541
<b>Netto kasstroom uit financieringsactiviteiten</b>	<b>1.356</b>	<b>61.448</b>
Effect van wisselkoersfluctuaties	0,00	0,00
Effect van een verandering van de consolidatiekring	0,00	0,00
<b>Totale kasstroom</b>	<b>4.898</b>	<b>47.981</b>
Netto kaspositie bij aanvang van de boekperiode (2)	26.044	44.026
Netto kaspositie op het einde van de boekperiode	30.943	92.007
<b>Totale beweging in de geldmiddelen en kasequivalenten</b>	<b>4.898</b>	<b>47.981</b>

(1) Pro forma niet geauditeerde samengestelde cijfers RealDolmen 30 september 2007 zoals voorgesteld in toelichting 12.

VERKORT GECONSOLIDEERD MUTATIEOVERZICHT  
VAN HET EIGEN VERMOGEN VOOR HET JAAR EINDIGEND  
OP 30 SEPTEMBER 2008

	Maatschappelijk kapitaal	Uitgifte- premie	Converteerbare obligatie	Overgedragen resultaat	Minderheids- belangen	Totaal
<b>SALDO</b>						
<b>PER 1 APRIL 2007</b>	<b>17.574</b>	<b>475.326</b>	<b>0</b>	<b>-482.439</b>	<b>0</b>	<b>10.461</b>
Winst (verlies) van het boekjaar				-3.292		-3.292
Op aandelen gebaseerde betalingen						0
Wijzigingen in de consolidatiekring (1)	1.751					1.751
Beweging binnen het eigen vermogen	-349			349		0
Kapitaalsverhoging						0
Eigen-vermogenscomponent van de converteerbare obligaties			19.500			19.500
Andere				23		23
<b>SALDO</b>						
<b>PER 30 SEPTEMBER 2007</b>	<b>18.976</b>	<b>475.326</b>	<b>19.500</b>	<b>-485.359</b>	<b>0</b>	<b>28.443</b>
<b>SALDO</b>						
<b>PER 1 APRIL 2008</b>	<b>29.617</b>	<b>44.419</b>	<b>12.687</b>	<b>18.210</b>	<b>6.283</b>	<b>111.216</b>
Winst (verlies) van het boekjaar				1.988		1.988
Op aandelen gebaseerde betalingen		103				103
Wijzigingen in de consolidatiekring						0
Beweging binnen het eigen vermogen	2.349	3.934			-6.283	0
Kapitaalsverhoging	227	1.470				1.697
Eigen-vermogenscomponent van de converteerbare obligaties			0			0
Andere	0					0
<b>SALDO</b>						
<b>PER 30 SEPTEMBER 2008</b>	<b>32.193</b>	<b>49.926</b>	<b>12.687</b>	<b>20.198</b>	<b>0</b>	<b>115.004</b>

(1) Aandelen betaald aan voormalige aandeelhouders van Axias

### TOELICHTING 1

#### VERKLARING VAN OVEREENSTEMMING

De geconsolideerde jaarrekening van RealDolmen van de verslagperiode eindigend op 30 september 2008, is opgesteld in overeenstemming met IAS 34 - Tussentijdse financiële verslaggeving, zoals goedgekeurd binnen de Europese Unie.

#### STANDAARDEN EN INTERPRETATIES DIE GEPUBLICEERD ZIJN, MAAR NOG NIET VAN TOEPASSING ZIJN

- Wijzigingen aan IAS 39 – Financiële instrumenten: Opname en waardering – Instrumenten die in aanmerking komen voor afdekking (verslagperiode die aanvangen op of na 1 juli 2009)
- Verbeteringen aan IFRS (2008) (normaal toepasbaar voor verslagperioden die aanvangen op of na 1 januari 2009)
- IFRIC 15 – Overeenkomsten voor de constructie van vastgoed (toepasbaar voor verslagperioden die aanvangen op of na 1 januari 2009)
- IFRIC 16 – Afdekking van investeringen in buitenlandse activiteiten (toepasbaar voor verslagperioden die aanvangen op of na 1 oktober 2008)

De Groep verwacht dat de eerste toepassing van nieuwe standaarden en interpretaties geen materieel effect zal hebben.

## TOELICHTING 2 INFORMATIE OVER DE BEDRIJFSSEGMENTEN

Voor managementdoeleinden is de Groep momenteel ingedeeld in drie afdelingen, Infrastructure Products, Professional Services en Business Solutions. Deze afdelingen zijn de basis voor de primaire informatie over de bedrijfssegmenten van de Groep. De hoofdactiviteiten zijn als volgt:

- **Infrastructure Products:** diverse hardwareproducten en softwarelicenties
- **Professional Services:** omvat diensten, zowel inzake softwareontwikkeling als infrastructuur, en producten (eigen IP in de vorm van courseware, ontwikkelmethodologieën, methodologieën inzake projectbeheer, software bouwstenen, enz...).
- **Business Solutions:** biedt sleutel-op-de-deur oplossingen die worden uitgewerkt met eigen software of bovenop platformen van derden. Op dit vlak zal RealDolmen diensten en producten verkopen zoals software van derden, of eigen ontwikkelde IP in de vorm van licenties.

### VOORTGEZETTE BEDRIJFSACTIVITEITEN

	Segmentopbrengsten		Segmentresultaat	
	30-sep-08 EUR '000	30-sep-07 (1) EUR '000	30-sep-08 EUR '000	30-sep-07 (1) EUR '000
<b>SEGMENTOPBRENGSTEN EN - RESULTAAT</b>				
Infrastructure Products	41.757	36.473	1.217	1.201
Professional Services	68.980	62.527	5.928	4.594
Business Solutions	20.001	13.564	2.318	933
Andere	0	0	-3.502	-1.968
	130.738	112.564	5.961	4.760
Niet toegewezen				
Financiële kost			-3.327	-2.689
Winst voor belastingen			2.635	2.071
Winstbelastingen			-646	-2.034
<b>Winst van het jaar voor voortgezette bedrijfsactiviteiten</b>			<b>1.988</b>	<b>37</b>

(1) Pro forma niet geauditeerde samengestelde cijfers Realdolmen 30 september 2007 die het resultaat zijn van enerzijds de huidige cijfers van Real Software Groep van april 2007 tot september 2007 en anderzijds de gepubliceerde verlies- en winstrekening per september 2007 van Dolmen Groep.

### TOELICHTING 3 OPERATIONELE KOSTEN

	30-sep-08 EUR '000	30-sep-07 EUR '000
<b>Totaal diensten en diverse goederen</b>	<b>25.520</b>	<b>22.859</b>
De aankoop van diensten en niet- verhandelbare goederen omvat uitgaven voor onderaannemers en raadgevers, voor de operationele leasing van wagens en ander materiaal voor een bedrag van 25.520 KEUR (in 2007: 22.859 KEUR).		
■ Huur en onderhoud	1.859	2.069
■ Onderaannemers en raadgevers	13.227	11.681
■ Autokosten	5.566	4.160
■ Reiskosten	865	896
■ Andere uitgaven	4.003	4.054
<b>Totaal diensten en diverse goederen</b>	<b>25.520</b>	<b>22.859</b>
	<b>30-sep-08 EUR '000</b>	<b>30-sep-07 EUR '000</b>
<b>Totaal personeelskosten</b>	<b>56.701</b>	<b>49.743</b>

De personeelskosten bedragen 56.701 KEUR (2007 : 49.743 KEUR) en omvatten zowel alle salarissen en lonen als voorzieningen vakantiegeld, personeelsverzekeringen, bonussen en pensioenen.

De verklaring voor de stijging van de diensten en diverse goederen is als volgt :

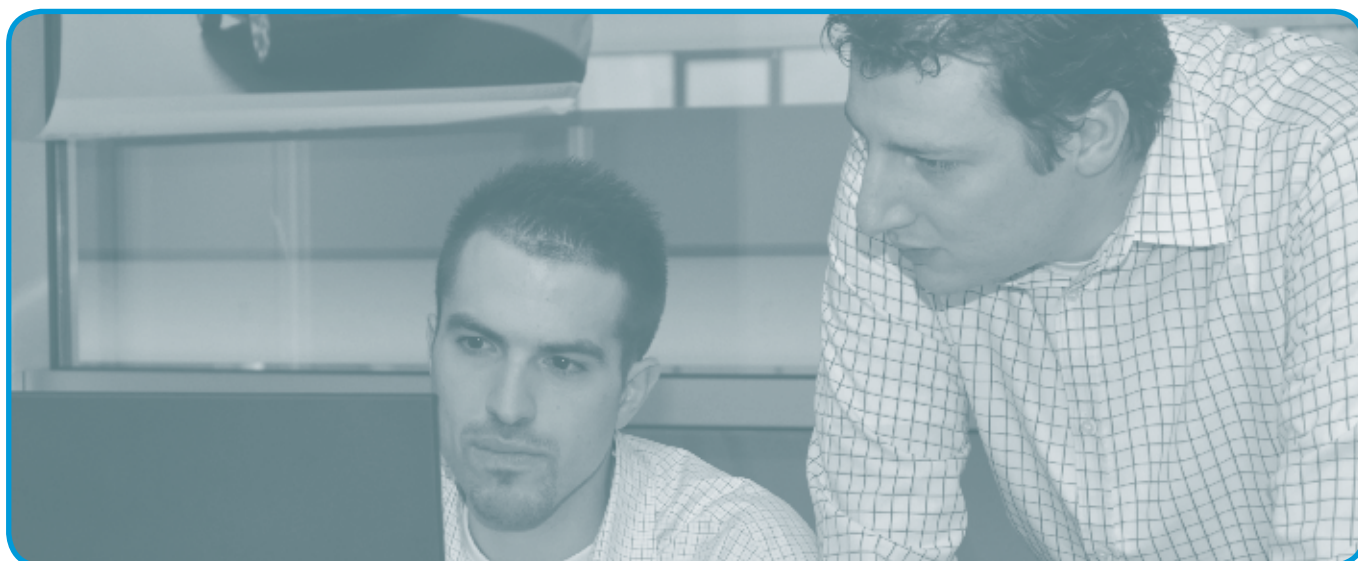
1. De organische groei van ons personeelsbestand heeft geleid tot een stijging van onze personeelskosten en andere uitgaven.
2. Real Software NV heeft op 3 juli 2007 Axias NV overgenomen. Hierdoor bevatten de cijfers van 2007 slechts 3 maanden van Axias tegenover 6 maanden in 2008.
3. De operationele kosten en personeelskosten omvatten eveneens kosten van Dolmen NP voor 6 maanden tegenover dezelfde periode vorig jaar waar deze kosten niet in de consolidatie opgenomen werden gezien Dolmen NP pas op 3 oktober 2007 werd overgenomen.
4. De autokosten zijn gestegen door de overschakeling van aankoop naar operationele leasing van bedrijfsvoertuigen.
5. De kosten voor ontwikkeling van een nieuw ERP platform AX werden in 2007 afgeschreven. In 2008 daarentegen was de afschrijving van deze kosten voor ontwikkeling niet meer materieel.

TOELICHTING 4  
ANDERE BEDRIJFSOPBRENGSTEN- EN KOSTEN

	30-sep-08 EUR '000	30-sep-07 EUR '000
Andere bedrijfsopbrengsten	976	879
Andere bedrijfskosten	390	404
<b>Totaal andere bedrijfsopbrengsten en -kosten</b>	<b>586</b>	<b>475</b>

De andere bedrijfsopbrengsten bevatten naast winst op vervreemde materiële vaste activa ook vergoedingen van verzekeringen, huurinkomsten, overheidssubsidies en commissies.

De andere bedrijfskosten bestaan hoofdzakelijk uit onroerende voorheffing, operationele belastingen op bedrijfsvoertuigen, verliezen uit vervreemde materiële vaste activa en diverse bankkosten.



## TOELICHTING 5 EENMALIGE OPBRENGSTEN EN KOSTEN

	30-sep-08 EUR '000	30-sep-07 EUR '000
Eenmalige opbrengsten	0	214
Herstructureringsopbrengsten (kosten)	-1.292	190
Andere eenmalige kosten	-121	-836
	<b>-1.413</b>	<b>-432</b>

De herstructureringsprovisie bedraagt €1,3m en omvat zowel lopende uitgaven van de herstructureringsinspanningen die reeds plaatsvonden als een bijkomende herstructurering. De voorziening omvat ook de opzegvergoedingen.

De andere eenmalige kosten omvatten eenmalige kosten tijdens het jaar opgelopen die buiten de normale activiteiten van de Groep vallen.





## TOELICHTING 6 WINST PER AANDEEL

De gewone winst per aandeel wordt berekend door het nettoresultaat toewijsbaar aan de Groep te delen door het gewogen gemiddelde van het aantal uitstaande aandelen gedurende het jaar (d.w.z. uitgegeven aandelen met uitzondering van de eigen aandelen). De verwaterde winst per aandeel wordt berekend door het nettoresultaat toewijsbaar aan de Groep, te delen door het gewogen gemiddelde aantal uitstaande aandelen gedurende het jaar, beide gecorrigeerd voor elk effect van potentiële gewone aandelen die tot verwatering zullen leiden.

	30-sep-08	30-sep-07
<b>Nettowinst / (verlies) voor berekening van nettoresultaat per aandeel (EUR'000)</b>	<b>1.988</b>	<b>-3.292</b>
Impact van potentiële gewone aandelen die tot verwatering zullen leiden	0	0
<b>Aangepaste nettowinst / (verlies) voor de berekening van de verwaterde winst per aandeel (EUR '000)</b>	<b>1.988</b>	<b>-3.292</b>
<b>Gewogen gemiddelde aantal aandelen voor berekening van de winst per aandeel</b>	<b>482.506.455</b>	<b>281.560.786</b>
Impact van potentiële gewone aandelen die tot verwatering zullen leiden	211.500	0
<b>Aangepast gewogen gemiddeld aantal aandelen voor berekening van de verwaterde winst per aandeel</b>	<b>482.717.955</b>	<b>281.560.786</b>
<b>Gewone winst per aandeel (EUR)</b>	<b>0,004</b>	<b>-0,012</b>
<b>Verwaterde winst per aandeel (EUR)</b>	<b>0,004</b>	<b>-0,012</b>

Alle aandelen zijn gewone aandelen; daardoor is er geen effect op de berekening van de winst per aandeel dat zou ontstaan door preferente aandelen.

Voor de berekening van de verwaterde winst per aandeel per 30 september 2008, zijn de potentiële gewone aandelen in het kader van de warrantenplannen van 2005 en 2006 opgenomen in het gewogen gemiddelde van het aantal gewone aandelen om de verwaterde winst per aandeel te berekenen omdat zij een verwaterend effect hebben voor de huidige periode. De potentiële gewone aandelen in het kader van de converteerbare lening en het warrantenplan 2007 zijn uitgesloten van de berekening van de verwaterde winst per aandeel omdat zij een anti-verwaterd effect hadden. De uitoefening van de converteerbare lening en de uitoefening van het warrantenplan 2007 zouden resulteren in respectievelijk 150.000.000 en 211.500 nieuwe gewone aandelen.

Voor de berekening van de verwaterde winst per aandeel per 30 september 2007 werd geen rekening gehouden met de potentiële gewone aandelen m.b.t. de converteerbare lening en het warrantenplan 2007, omdat deze aandelen een anti-verwaterd effect hadden op 30 september 2007.

### TOELICHTING 7 GOODWILL

Vergeleken met 31 maart 2008 is de goodwill gewijzigd omdat er een bijkomende aanpassing van de reële waarde is geweest. Hierdoor is de goodwill gestegen met 369 KEUR.

De oorspronkelijke boeking van de overname van Dolmen was op balansdatum slechts voorlopig bepaald. Bij het afsluiten van de huidige rekeningen zijn de vereiste marktwaarderingen en andere berekeningen nog niet finaal waardoor de aanpassingen van de goodwill zoals eerder vermeld nog steeds voorlopig bepaald en op de beste schatting van de bestuurders gebaseerd zijn.



**TOELICHTING 8**  
**FINANCIËLE ACTIVA AANGEHOUDEN VOOR HANDELSDOELEINDEN**

Om een beter rendement te behalen op het surplus aan geldmiddelen investeerde de Groep in BEVEK's. Het gemiddelde rendement van deze BEVEK's is ongeveer 4% op jaarbasis. Zowel de gerealiseerde als de niet-gerealiseerde winsten op deze BEVEK's werden geboekt als financiële inkomsten. Deze BEVEK's worden gebruikt door Aerial (Frankrijk), Oriam (Frankrijk) en RealDolmen NV. Deze activa worden gewaardeerd aan de reële waarde.

	30-sep-08 EUR '000	31-mrt-08 EUR '000
<b>BEVEK's</b>	<b>3.653</b>	<b>10.557</b>



## TOELICHTINGEN BIJ DE VERKORT GECONSOLIDEERDE JAARREKENING PER 30

### TOELICHTING 9 VOORZIENINGEN

	Pensioen- en personeel- gerelateerde voorzieningen EUR '000	Klanten geschillen EUR '000	Andere geschillen en kosten EUR '000	Herstructure- ringskosten EUR '000	Totaal EUR '000
<b>Op 31 maart 2008</b>	<b>1.861</b>	<b>484</b>	<b>3.914</b>	<b>0</b>	<b>6.259</b>
Toevoegingen	38	45	149	1.324	1.556
Terugnemingen	-13	-17	-226	0	-256
Bestedingen	-90	0	-251	-249	-590
Overboeking van personeelsgerelateerde voorzieningen	967	0	-967	0	0
Overboeking van verplichtingen verbonden aan activa aangehouden voor verkoop	0	0	48	0	48
Wijzigingen in consolidatiekring	0	0	0	0	0
<b>Op 30 september 2008</b>	<b>2.763</b>	<b>512</b>	<b>2.667</b>	<b>1.075</b>	<b>7.017</b>

De voorziening voor klantengeschillen betreft de geschatte kostprijs om reeds geleverde diensten te corrigeren. De voorziening voor andere geschillen is de beste schatting van het management van de verplichtingen van de Groep tegenover voormalige werknemers/ onderaannemers/ management buy-outs. Deze bedragen werden niet verdisconteerd omdat ze niet materieel zijn.

De herstructureringsprovisie bedraagt €1,3m en omvat zowel lopende uitgaven van de herstructureringsinspanningen die reeds plaatsvonden als een bijkomende herstructurering. De voorziening omvat ook de opzegvergoedingen.

De andere provisies omvatten o.a. waarborgen voor werken in uitvoering en enkele provisies eigen aan het bedrijf.

## TOELICHTING 10 VERBONDEN PARTIJEN

Transacties tussen de vennootschap en haar dochterondernemingen, die verbonden partijen zijn, worden geëlimineerd in de consolidatie en worden hier niet toegelicht. Transacties met andere verbonden partijen worden hieronder toegelicht en hebben voornamelijk betrekking op commerciële transacties uitgevoerd aan de heersende marktvoorwaarden met gekende aandeelhouders en/of daarmee verbonden partijen.

### COMMERCIEËLE TRANSACTIES

	Verkoop van goederen en diensten		Aankoop van goederen en diensten	
	30-sep-08 EUR '000	30-sep-07 EUR '000	30-sep-08 EUR '000	30-sep-07 EUR '000
Real Holdings LLC			128	-39
Dochterondernemingen van Gores Technology Group			34	370
Andere verbonden ondernemingen	0	0	304	0
Joint Ventures - niet-geconsolideerd deel	0	0	0	0

Diensten tussen verbonden ondernemingen werden uitgevoerd aan de heersende marktvoorwaarden en met waarborgen die gebruikelijk zijn voor vergelijkbare transacties in de markt.

### OPENSTAANDE SALDO'S

	Bedrag verschuldigd door verbonden partij		Bedrag verschuldigd aan verbonden partij	
	30-sep-08 EUR '000	31-mrt-08 EUR '000	30-sep-08 EUR '000	31-mrt-08 EUR '000
Real Holdings LLC			-32	-32
Dochterondernemingen van Gores Technology Group			51	308
Andere verbonden ondernemingen	0	0	229	0
Joint Ventures - niet-geconsolideerd deel	0	8	0	9

### TOELICHTING 11 GEBEURTENISSEN NA BALANSDATUM

#### INKOOP CONVERTEERBARE OBLIGATIE

Op 26 oktober 2008 heeft RealDolmen NV bekendgemaakt dat het de baisse in de converteerbare-obligatiemarkt te baat heeft genomen om haar 75 miljoen euro, 2% senior onbevoorrechte converteerbare obligatie, met terugbetalingsprijs van 118,44% en vervaldatum in juli 2012, zelf in te kopen ter waarde van 20 miljoen euro. De obligaties werden aangekocht aan een verkoopprijs van 50% van hun nominale waarde. Deze transactie genereert 6,1 miljoen euro boekhoudkundige winst, hetgeen zal worden weergegeven in de financiële rapportering per 30 maart 2009. Alle aangekocht obligaties zullen worden vernietigd, zodat RealDolmen nog ten belope van (een nominale waarde van) 55 miljoen euro aan converteerbare obligaties zal hebben, van een oorspronkelijke uitgifte van 75 miljoen euro (in nominale waarde).



TOELICHTING 12  
 PRO FORMA REALDOLMEN VOOR DE PERIODE  
 EINDIGEND OP 30 SEPTEMBER 2007

	Real Software (1) 30-sep-07 EUR '000	Dolmen (2) 30-sep-07 EUR '000	Pro forma RealDolmen 30-sep-07 EUR '000
<b>VOORTGEZETTE BEDRIJFSACTIVITEITEN</b>			
<b>Bedrijfsopbrengsten</b>	<b>43.756</b>	<b>69.686</b>	<b>113.442</b>
Omzet	43.492	69.071	112.563
Andere Bedrijfsopbrengsten	264	615	879
<b>Bedrijfskosten</b>	<b>-42.997</b>	<b>-65.253</b>	<b>-108.250</b>
Aankopen handelsgoederen, grond-en hulpstoffen	-2.605	-30.862	-33.467
Diensten en diverse goederen	-13.287	-9.572	-22.859
Personeelslasten	-26.965	-22.778	-49.743
Afschrijvingen en waardeverminderingen	-513	-1.873	-2.386
Voorzieningen	476	133	609
Andere bedrijfskosten	-103	-301	-404
<b>OPERATIONELE WINST (verlies) voor eenmalige opbrengsten en kosten</b>	<b>759</b>	<b>4.433</b>	<b>5.192</b>
Eenmalige opbrengsten	214	0	214
Herstructureringskosten	190	0	190
Waardeverminderingsverliezen	0	0	0
Andere eenmalige kosten	-836	0	-836
<b>OPERATIONELE WINST (VERLIES) (EBIT)</b>	<b>327</b>	<b>4.433</b>	<b>4.760</b>
Financiële opbrengsten	567	724	1.291
Financiële kosten	-3.844	-136	-3.980
<b>Winst (verlies) voor belastingen</b>	<b>-2.950</b>	<b>5.021</b>	<b>2.071</b>
Winstbelastingen	-342	-1.692	-2.034
<b>Winst (verlies) uit voorgezette bedrijfsactiviteiten</b>	<b>-3.292</b>	<b>3.329</b>	<b>37</b>
<b>BEËINDIGDE BEDRIJFSACTIVITEITEN</b>			
Winst (verlies) uit beëindigde bedrijfsactiviteiten	0	0	0
<b>Winst (verlies) na belastingen</b>	<b>-3.292</b>	<b>3.329</b>	<b>37</b>

(1) Niet geauditeerde cijfers Real Software per 30 september 2007

(2) Gepubliceerde cijfers Dolmen per 30 september 2007

## TOELICHTINGEN BIJ DE VERKORT GECONSOLIDEERDE JAARREKENING PER 30

### VERKORT GECONSOLIDEERD KASSTROOMOVERZICHT VOOR DE PERIODE EINDIGEND OP SEPTEMBER 2007

	Real Software (1) 30-sep-07 EUR '000	Dolmen (2) 30-sep-07 EUR '000	Pro forma RealDolmen 30-sep-07 EUR '000
<b>BEDRIJFSRESULTAAT (EBIT)</b>	<b>327</b>	<b>4.433</b>	<b>4.760</b>
Afschrijvingen en waardeverminderingen	512	1.930	2.442
Herwaardering van activa	0	0	0
Waardeverminderingsverliezen op activa	0	0	0
Waardevermindering activa	0	-168	-168
Waardeaanpassing op financiële investeringen	-1.229	0	-1.229
Mutatie voorzieningen	0	219	219
(Winst) / Verliezen op verkoop van activa	0	-230	-230
Uitgifte kapitaalaandelen	0	0	0
Opbrengsten uit verbonden ondernemingen	0	0	0
Andere niet-kasbewegingen	0	45	45
<b>Bruto kasstroom uit operationele activiteiten</b>	<b>-390</b>	<b>6.227</b>	<b>5.838</b>
Wijzigingen in werkkapitaal	-20.000	1.916	-18.084
<i>Vorraden</i>	<i>0</i>	<i>-295</i>	<i>-295</i>
<i>Handels- en Overige Vorderingen</i>	<i>-1.638</i>	<i>1.120</i>	<i>-518</i>
<i>Handels- en Overige Schulden</i>	<i>-18.362</i>	<i>1.091</i>	<i>-17.272</i>
<b>Netto kasstroom</b>	<b>-20.389</b>	<b>8.143</b>	<b>-12.246</b>
Betaalde belastingen op het resultaat	-27	-1.093	-1.120
<b>Netto kasstroom uit operationele activiteiten</b>	<b>-20.417</b>	<b>7.051</b>	<b>-13.366</b>



	Real Software (1) 30-sep-07 EUR '000	Dolmen (2) 30-sep-07 EUR '000	Pro forma RealDolmen 30-sep-07 EUR '000
Ontvangen intresten	567	655	1.222
Ontvangen dividenden	0	0	0
Toename / Afname van vorderingen	0	0	0
Investerings in immateriële vaste activa	-81	0	-81
Investerings in materiële vaste activa	-334	-547	-881
Investerings in financiële vaste activa	0	0	0
(Aanpassing aan) Verwerving financiële vaste activa	331	-1.140	-809
Inkomsten uit verkoop van immateriële en materiële vaste activa	0	448	448
Buitengebruikstellingen van financiële vaste activa	0	0	0
Inkomsten uit verkoop van investeringen beschikbaar voor verkoop	0	0	0
Activa aangehouden voor handelsdoeleinden (BEVEK's)	0	0	0
<b>Netto kasstroom uit investeringsactiviteiten</b>	<b>483</b>	<b>-584</b>	<b>-101</b>
Betaalde intresten	-1.094	-135	-1.229
Kapitaalsverhoging (-verlaging)	19.501	0	19.501
Ontvangsten door uitgifte van obligatielening	53.896	0	53.896
Betaalde dividenden	0	-2.179	-2.179
Toename/afname van financiële verplichtingen	-7.797	-744	-8.541
<b>Netto kasstroom uit financieringsactiviteiten</b>	<b>64.506</b>	<b>-3.058</b>	<b>61.448</b>
Effect van wisselkoersfluctuaties	0,00	0,00	0,00
Effect van een verandering van de consolidatiekring	0,00	0,00	0,00
<b>Totale bewegingen in de geldmiddelen en kasequivalenten</b>	<b>44.572</b>	<b>3.409</b>	<b>47.981</b>
Netto kaspositie bij aanvang van de boekperiode (2)	11.372	32.654	44.026
Netto kaspositie op het einde van de boekperiode	55.945	36.062	92.007
<b>Totale kasstroom</b>	<b>44.573</b>	<b>3.408</b>	<b>47.981</b>
<b>Vershil</b>	<b>0</b>	<b>-0</b>	<b>-0</b>

(1) Niet geauditeerde cijfers Real Software per 30 september 2007

(2) Gepubliceerde cijfers Dolmen per 30 september 2007

TOELICHTING 13  
AUDITOR STATEMENT

**Deloitte.**

**Bedrijfsrevisoren**  
Berkenlaan 8b  
B-1831 Diegem  
Tel.: +32 2 800 20 00  
Fax: +32 2 800 20 01  
<http://www.deloitte.be>

Aan de Raad van Bestuur

Wij hebben een beperkt nazicht uitgevoerd van de bijgevoegde geconsolideerde verkorte balans, verkorte winst- en verliesrekening, verkort kasstroomoverzicht, verkort mutatieoverzicht van het eigen vermogen en selectieve toelichtingen (gezamenlijk de "tussentijdse financiële informatie") van REALDOLMEN NV ("de vennootschap") en haar dochterondernemingen (samen "de Groep") voor de zes maanden eindigend op 30 september 2008. De Raad van Bestuur is verantwoordelijk voor het opstellen en het getrouw beeld van deze tussentijdse financiële informatie. Onze verantwoordelijkheid is een oordeel uit te brengen op deze tussentijdse financiële informatie op basis van ons beperkt nazicht.


De tussentijdse financiële informatie is opgesteld in overeenstemming met de International Accounting Standard IAS 34, "Tussentijdse financiële verslaggeving" zoals aanvaard door de EU.

Ons beperkt nazicht van de tussentijdse financiële informatie werd verricht overeenkomstig de in België geldende controleaanbevelingen i.v.m. het beperkt nazicht zoals uitgevaardigd door het Instituut der Bedrijfsrevisoren. Een beperkt nazicht bestaat voornamelijk uit de bespreking van de financiële informatie met het management en analytisch onderzoek en andere ontleding van de tussentijdse financiële informatie en onderliggende financiële data. Een beperkt nazicht is minder diepgaand dan een volkomen controle van de geconsolideerde jaarrekening in overeenstemming met de algemeen aanvaarde controlenormen i.v.m. de geconsolideerde jaarrekening zoals uitgevaardigd door Instituut der Bedrijfsrevisoren. Dienovereenkomstig verstrekken wij geen controleverslag.

Op basis van ons beperkt nazicht kwamen er geen elementen of feiten aan onze aandacht welke ons doen geloven dat de tussentijdse financiële informatie voor de zes maanden eindigend op 30 september 2008 niet is opgesteld overeenkomstig IAS 34, "Tussentijdse financiële verslaggeving" zoals aanvaard door de EU.

Diegem, 27 november 2008

De Commissaris

  
**DELOITTE Bedrijfsrevisoren**  
BV o.v.v.e. CVBA  
Vertegenwoordigd door William Blomme

Deloitte Bedrijfsrevisoren / Reviseurs d'Entreprises BV o.v.v.e. CVBA  
Burgerlijke vennootschap onder de vorm van een coöperatieve vennootschap met beperkte aansprakelijkheid  
Maatschappelijke zetel: Louizalaan 240, B-1050 Brussel  
BTW BE 0429 053 863 - RPR Brussel - Fortis 230-0046561-21

Member of  
Deloitte Touche Tohmatsu

SEPTEMBER 2008



## HOOFDSTUK 3

# STRUCTUUR VAN DE VENNOOTSCHAP

*Overeenkomstig het Belgisch vennootschapsrecht wordt RealDolmen bestuurd door een Raad van Bestuur die de structuur en de strategie van de groep bepaalt en belangrijke langetermijnovereenkomsten, het budget en investeringsplannen goedkeurt. De Raad van Bestuur beslist tevens over het commercieel beleid van de vennootschap en leidt belangrijke onderhandelingen, bijvoorbeeld met partners, in het kader van overnames, acquisities en schuldfinanciering. De door de Raad vooropgestelde strategie wordt in de praktijk gebracht door het Uitvoerend Management.*

*De Raad van Bestuur verantwoordde zich aan de aandeelhouders van de vennootschap op de jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders, die, overeenkomstig de statuten, ieder jaar wordt gehouden op de tweede woensdag van de maand september.*

# Raad van Bestuur en Uitvoerend Management

De Raad van Bestuur van RealDolmen vormt een college dat, binnen de toepasselijke wettelijke grenzen, de ruimste bevoegdheden heeft om de Vennootschap te besturen en te vertegenwoordigen. De aanstelling en het ontslag van zijn leden, de bevoegdheden en de werking van de Raad van Bestuur worden vastgesteld door de geldende wetgeving en door de statuten van RealDolmen en het Corporate Governance Charter (beide beschikbaar op [www.realdolmen.com](http://www.realdolmen.com)).

De Raad van Bestuur van RealDolmen vereist van zijn leden dat zij de hoogste professionele en persoonlijke ethiek en waarden aan de dag leggen, consistent met de waarden en standaarden van RealDolmen. Elk van hen bezit een ruime ervaring en heeft zich ertoe verbonden de waarde voor de aandeelhouders te vergroten en zou voldoende tijd moeten hebben om hun plichten uit te voeren en om hun inzicht en praktische wijsheid gebaseerd op ervaring te delen. De Raad van Bestuur heeft het Uitvoerend Management aangesteld, dat onder het leiderschap staat van de CEO.

**DE VOORZITTER** Onder zijn niet-uitvoerende bestuurders heeft de Raad van Bestuur een Voorzitter aangesteld, die verantwoordelijk is voor het leiderschap over de Raad van Bestuur, een rol die sinds 25 januari 2008 uitgevoerd wordt door Ashley Abdo (permanent vertegenwoordiger van Gores Technology Ltd. Küsnacht Branch).

Zoals uiteengezet in de Company's Corporate Governance Charter, bestaat zijn opdracht erin een klimaat van vertrouwen te ontwikkelen en te handhaven binnen de Raad van Bestuur, en hierdoor bij te dragen tot een open discussie, constructieve kritiek en het bevorderen van efficiënte en effectieve interactie zowel binnen de Raad zelf als tussen de Raad en het Uitvoerend Management. Naast de hoger vermelde rol moet de Voorzitter ook een hechte relatie onderhouden met de CEO, en deze steunen en adviseren, terwijl hij de uitvoerende verantwoordelijkheden van de CEO ten volle respecteert.



## STRUCTUUR VAN DE VENNOOTSCHAP

### AFGEVAARDIGD BESTUURDER – CEO

De Raad van Bestuur benoemt de “chief executive officer” of CEO, een functie die wordt uitgevoerd door de Afgevaardigd Bestuurder. Deze rol wordt momenteel uitgevoerd door Bruno Segers (vaste vertegenwoordiger van All Together BVBA). Bruno Segers vervoegde RealDolmen in juli 2007. Hij is de vroegere Country General Manager van Microsoft BeLux, waar hij de onderneming in zes jaar van €50m to €300m deed groeien. Hij is actief in de plaatselijke IT-sector en behoudt in die hoedanigheid zijn mandaten in de Raden van Bestuur van Aventiv, City Live en IBBT, een onderzoeksinstituut van de Vlaamse regering.

Aan de Afgevaardigd Bestuurder – CEO wordt het dagelijks bestuur van de Vennootschap toevertrouwd en aldus vertegenwoordigt hij de Vennootschap “onverminderd de algemene vertegenwoordigingsbevoegdheid van de Raad van Bestuur” – zoals dit in de Statuten luidt. Hij is verantwoordelijk voor de uitwerking van voorstellen voor de Raad van Bestuur met betrekking tot strategie, planning, financiën, projecten, human resources en budget alsmede elke andere aangelegenheid die dient te worden behandeld op het niveau van de Raad van Bestuur en voor de implementatie van de goedgekeurde voorstellen. De Afgevaardigd Bestuurder – CEO staat aan het hoofd van en houdt toezicht op de verschillende afdelingen van de Vennootschap en brengt verslag uit aan de Raad van Bestuur over hun activiteiten. Bij de uitoefening van zijn functie wordt de CEO bijgestaan door het Uitvoerend Management, dat rechtstreeks verslag uitbrengt aan hem. Elk van deze managers heeft een specifieke operationele functie, op niveau van de groep of van een afdeling of als kaderlid.

### COMITÉS VAN DE RAAD VAN BESTUUR

De Raad van Bestuur heeft een aantal gespecialiseerde comités opgericht, die slechts adviesorganen zijn en die zijn opgericht teneinde de Raad van Bestuur bij te staan bij het toezicht op de operaties en rekeningen van de Vennootschap:

#### ■ Auditcomité

Het Auditcomité is een permanent Comité dat de Raad van Bestuur bijstaat bij het vervullen van zijn financiële, wettelijke en reglementaire verantwoordelijkheden. Het Comité heeft specifieke taken, waaronder de financiële verslaggeving, de interne controle en het risicomanagement van de Vennootschap, alsook het audit- en rapporteringsproces, dat betrekking heeft op de Vennootschap met haar dochters als één geheel. Het Comité rapporteert regelmatig aan de Raad van Bestuur over de uitoefening van zijn plichten en wijst in het bijzonder op de aangelegenheden die nadere actie of verbetering vereisen en maakt aanbevelingen over de stappen die kunnen ondernomen worden. De referentiebepalingen van het Auditcomité worden verder beschreven in RealDolmens Corporate Governance Charter.



In overeenstemming met de principes van goed bedrijfsbeheer en behoorlijk bestuur ("corporate governance") is het Auditcomité samengesteld uit ten minste drie leden, uitsluitend niet-uitvoerende bestuurders, waarvan de meerderheid onafhankelijk is in de betekenis van artikel 524 van het Belgisch Wetboek van Vennootschappen. Ieder van deze leden beschikt over relevante ervaring:

- **Filip Roodhooft** (vaste vertegenwoordiger van DR Associates BVBA) is een Onafhankelijk Bestuurder en treedt op als voorzitter van het Comité. Zijn academische kwalificaties en zijn mandaten aan de K.U.L. en Vlerick Leuven Gent Management School op het vlak van accountancy, evenals zijn voorzitterschap van de benoemingscommissie van het Belgisch Instituut van de Accountants en Belastingconsulenten maken hem bijzonder geschikt als Voorzitter van het Auditcomité.
- **Joseph P. Page**, is een Niet-Uitvoerend Bestuurder. Hij heeft reeds verschillende uitvoerende, financiële en senior executive mandaten bekleed en is tevens partner geweest van Price Waterhouse, wat hem tot een hooggewaardeerd lid van dit Auditcomité maakt.
- **Jean-Pierre Depaemelaere** (vaste vertegenwoordiger van JPD Consult BVBA) is een Onafhankelijk Bestuurder. Zijn uitgebreide expertise (onder andere als bestuurder van Dstrigas) maakt het hem mogelijk een aanzienlijke toegevoegde waarde te brengen voor het Auditcomité.
- **Thierry Janssen** (vaste vertegenwoordiger van Temad BVBA) is een Onafhankelijk Niet-Uitvoerend Bestuurder met meer dan 15 jaar ervaring als algemeen directeur in ICT Services bedrijven in Europa en is actief in het kader van het Just In Time Management partnerschap ([www.jitm.be](http://www.jitm.be)) voor meer dan 7 jaar.

#### ■ **Benoemings- en Remuneratiecomité**

Het Benoemings- en Remuneratiecomité is een permanent Comité van de Raad van Bestuur, dat de Raad aanbevelingen verschaft met betrekking tot de benoeming van Bestuurders, teneinde ervoor te zorgen dat het benoemings- en verkiezingsproces op een objectieve en professionele manier georganiseerd wordt. Het geeft advies over de toewijzing van functies binnen de Raad van Bestuur. Het Comité bepsreekt de vergoeding voor de bestuurders (die aan de Algemene Vergadering ter goedkeuring wordt voorgelegd), evenals de benoeming, het ontslag, de vergoeding en de eventuele bonussen voor het Uitvoerend Management, en bepaalt mee het algemene salarisbeleid van de groep. De referentiebepalingen van het Benoemings- en Remuneratiecomité zijn in detail uiteengezet in het Corporate Governance Charter van RealDolmen.



## STRUCTUUR VAN DE VENNOOTSCHAP

In overeenstemming met de principes van goed bedrijfsbeheer en behoorlijk bestuur (“corporate governance”) is het Benoemings- en Vergoedingcomité samengesteld uit ten minste drie leden, uitsluitend Niet-Uitvoerende Bestuurders. Het Benoemings- en Remuneratiecomité nodigt de CEO altijd uit om de vergadering bij te wonen, tenzij diens positie of vergoeding besproken wordt. De samenstelling van het benoemings- en vergoedingcomité is evenwichtig en geschikt om zijn taken uit te oefenen:

- **Jean-Pierre Depaemelaere** (vaste vertegenwoordiger van JPD Consult BVBA) is een Onafhankelijk Bestuurder en treedt op als Voorzitter van het Comité. Hij heeft specifieke ervaring op het gebied van human resources – onder andere als algemene bestuurder van corporate HR bij Tractebel. Dit geeft hem een belangrijke positie bij het bedenken van beleidslijnen voor de groep binnen het Benoemings- en Remuneratiecomité.
- **Ashley Abdo** (vaste vertegenwoordiger van Gores Technology Ltd., Künsnacht branch), beschikt door zijn lange carrière in verschillende IT-bedrijven over een ruime ervaring met betrekking tot de vergoeding, control en motivering van medewerkers.
- **Jef Colruyt** heeft meer dan twintig jaar relevante ervaring in het voeren van een geslaagd HR-beleid.
- **William B. Patton Jr.** is actief in investeringsfondsen en is voormalig leider van beursgenoteerde ondernemingen in de Verenigde Staten, zoals Unisys Corporation, een Fortune 500 onderneming. Door zijn lange carrière, zowel internationaal als Europees, kan RealDolmen genieten van zijn ideeën over strategie en human resources. Aangezien de heer William B. Patton Jr., hoewel op onafhankelijke en beperkte basis, advies verstrekt aan de Gores-groep, kan hij niet als volledig onafhankelijk beschreven worden. Toch gelooft de Raad van Bestuur dat het Comité voldoende onafhankelijk en neutraal is om de kwaliteit van zijn werk te waarborgen.

### ■ Strategisch Comité

Het Strategisch Comité (voorheen het Financieringscomité) concentreert zich op kapitaalwerving en activawaarderingen en mogelijke overnames, investeringen en desinvesteringen. Het Comité houdt de Raad van Bestuur regelmatig op de hoogte over de status van de fondsenwerving en mogelijke waarderingen van activa van de onderneming. Het is de exclusieve bevoegdheid van het Strategisch Comité om investeringsbanken, hedge funds, private equity ondernemingen en andere geïnteresseerde investeerders te contacteren om op gediversifieerde wijze fondsen te werven om de ondernemingsstrategie uit te voeren. Het Strategisch Comité doet ook aanbevelingen aan de Raad van Bestuur met betrekking tot de benoeming en het mandaat van de investeringsbankiers, het kapitaalsverwervingsproces en ondernemingskansen.





Het is momenteel samengesteld uit vier bestuurders: Scot Honour, Jean-Pierre Depaemelaere (vaste vertegenwoordiger van JPD Consult), Ashley Abdo (vaste vertegenwoordiger van Gores Technology Ltd., Küsnacht branch) en Jef Colruyt.

#### ■ **Het Corporate Governance Comité**

Het Corporate Governance Comité heeft RealDolmens Corporate Governance Charter ethische code en een interne “ethics hotline” aangenomen. Het beheert en controleert de naleving van de normen die “corporate governance” en het Corporate Governance Charter van de Vennootschap beheersen en is beschikbaar op [www.realdolmen.com](http://www.realdolmen.com).

Het Corporate Governance Comité bestaat uit twee bestuurders, William B. Patton Jr. en Filip Roodhooft (vaste vertegenwoordiger van DR Partners BVBA) en de Secretaris van de Vennootschap, Thierry de Vries.

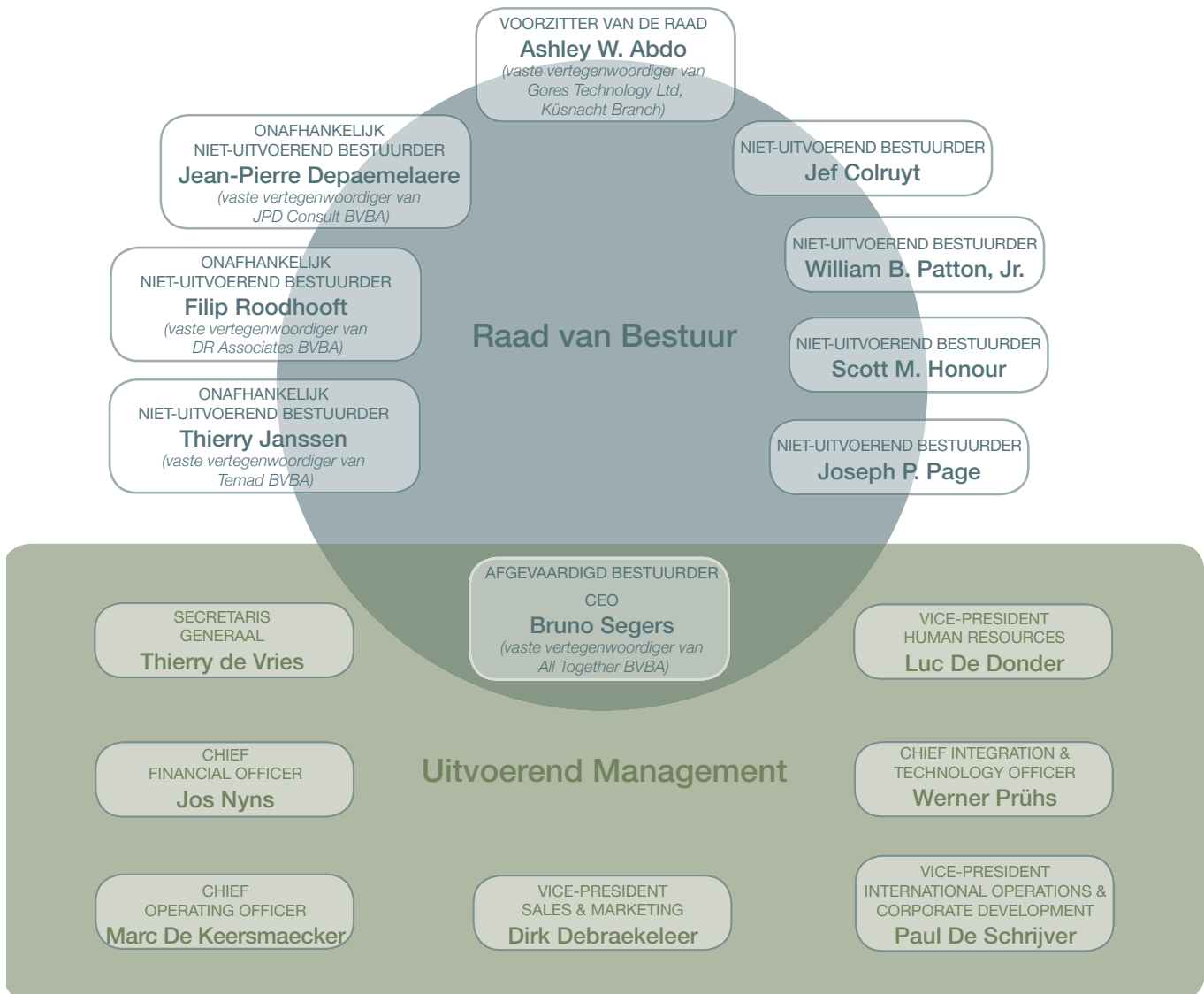


## STRUCTUUR VAN DE VENNOOTSCHAP

### UITVOEREND MANAGEMENT

Het Uitvoerend Management van RealDolmen wordt benoemd door de Raad van Bestuur, op advies van het Benoemings- en Remuneratiecomité. Zijn organisatie weerspiegelt de operationele ondernemingsstructuur van de Vennootschap. Het Uitvoerend Management vormt geen "executive committee" ("directiecomité"/"comité de direction") in de betekenis van artikel 524bis uit het Belgisch wetboek van Vennootschappen.

De volgende personen zijn benoemd als leden van het Uitvoerend Management en ieder van hen brengt verslag uit aan de Afgevaardigd Bestuurder - CEO:



## Commissaris

Deloitte Bedrijfsrevisoren BV o.v.v.e. CVBA, een burgerlijke vennootschap onder de vorm van een coöperatieve vennootschap met beperkte aansprakelijkheid naar Belgisch recht, met maatschappelijke zetel op het adres Louizalaan 240 te 1050 Brussel, vertegenwoordigd door de heer William Blomme, met de Belgische nationaliteit, kantoor houdend op het adres Berkenlaan 8b in 1831 Diegem, België, bedrijfsrevisor, ingeschreven in het register van bedrijfsrevisoren van het Instituut van de Bedrijfsrevisoren, was aanvankelijk aangesteld als commissaris van RealDolmen voor een periode van drie (3)

jaar, die zou eindigen onmiddellijk na de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 2005, die besluit over het boekjaar 2004. Zijn mandaat werd verlengd door de jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 29 maart 2005, en opnieuw herbenoemde de Algemene Vergadering van 25 maart 2008 Deloitte Bedrijfsrevisoren, vertegenwoordigd door de heer William Blomme, als commissaris van de vennootschap voor een derde periode van drie jaar, die aanving op 1 januari 2008.



## Aandeelhouders

### INLEIDING ■ Aandelenkapitaal en de rechten van de aandeelhouders

Op 30 september 2008 bedroeg het aandelenkapitaal van RealDolmen 32.193.099,95 euro, vertegenwoordigd door 535.315.656 aandelen. Alle aandelen van de Vennootschap hebben dezelfde rechten en voordelen. Voor een overzicht van alle door RealDolmen uitgegeven financiële instrumenten, zie hierna.

De rechten verbonden met de aandelen van de Vennootschap omvatten het recht om aanwezig te zijn en te stemmen op de Algemene Vergadering van Aandeelhouders, het voorkeurrecht bij inschrijving, dividenden en het recht op een vereffeningsdividend. De voorwaarden in verband met deze rechten worden beschreven in het Belgisch wetboek van Vennootschappen en statuten van de Vennootschap.

De door RealDolmen uitgegeven aandelen worden genoteerd op Euronext Brussel, ISIN BE 0003732469.

**TOEGESTAAN KAPITAAL** In principe vereist een verhoging of verlaging van het aandelenkapitaal van de Vennootschap een beslissing van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders, waarop een bepaalde aanwezigheids- en beslissingsquota moet worden bereikt.

Desalniettemin kan de Raad van Bestuur, binnen de grenzen van haar bevoegdheden aangaande het toegestaan kapitaal, aandelen uitgeven, met of zonder stemrechten of met dezelfde of verschillende rechten en voordelen, hetzij preferentieel of anders, als deze verbonden met de bestaande aandelen van de Vennootschap, warrants of converteerbare obligaties. De bevoegdheid van de Raad van Bestuur binnen het toegestaan kapitaal is van toepassing niet alleen voor kapitaalverhogingen door inbreng in geld door de bestaande aandeelhouders in overeenstemming met hun preferentieel recht, maar ook voor kapitaalverhogingen door inbreng in natura en kapitaalverhogingen door inbreng in geld met beperking of annulering van het voorkeurrecht van de aandeelhouders, zelfs ten voordele van personen die geen werknemers zijn van RealDolmen of haar bijkantoren.

Op de Buitengewone Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 1 september 2008 werd de Raad van Bestuur gemachtigd om het aandelenkapitaal van de vennootschap te verhogen met 32,193,099.95 euro, de uitgiftepremies (indien er zouden zijn) niet inbegrepen



binnen het kader van het geautoriseerde kapitaal, tot 18 september 2013. Deze machtiging werd ingevoegd als Artikel 6 van de statuten van RealDolmen.

Dezelfde Buitengewone Algemene Vergadering heeft de Raad van Bestuur gemachtigd om het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap te verhogen door inbrengen in natura of in geld met afstand van het preferentieel inschrijvingsrecht van de aandeelhouders, zelfs in het voordeel van de personen die niet deel uitmaken van het personeel van RealDolmen, in de omstandigheid dat de Raad van Bestuur door de CBFA op de hoogte wordt gebracht van een overnamebod op de effecten van de Vennootschap. Deze machtiging is geldig tot 1 september 2011.

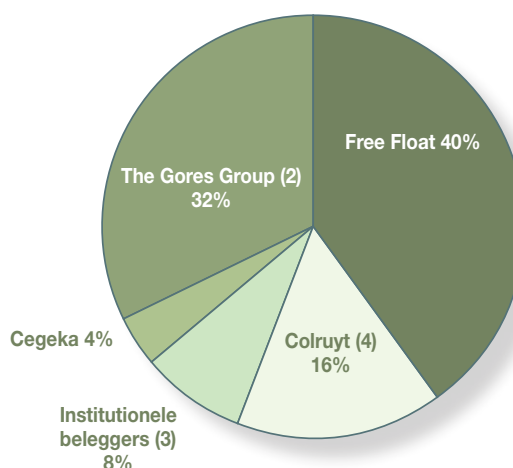
Gedurende de gerapporteerde periode (het eerste semester van 2008/2009) heeft de Raad van Bestuur geen gebruik gemaakt van zijn bevoegdheid om het aandelenkapitaal van de vennootschap te verhogen, behoudens voor een kapitaalsverhoging van € .324.873,80 met betrekking tot de uitoefening van de 21.090.000 Warrants van 2008, gecreëerd op 16 juni 2008 door de Raad van Bestuur en een kapitaalsverhoging van € .697.440 door uitgifte van 3.611.574 aandelen in het kader van de tweede betalingstermijn voor de overname van Axias in 2007.



## STRUCTUUR VAN DE VENNOOTSCHAP

**HOOFDAANDEELHOUDERS** De Belgisch transparantiewetgeving vereist dat de aandeelhouders de Vennootschap op de hoogte brengen wanneer hun aandelenbezit een drempel van 3% van de uitgegeven aandelen van de vennootschap overstijgt. Meer informatie betreffende de toepasselijke transparantieregels, alsook details van de door de Vennootschap ontvangen transparantieverklaringen, zijn beschikbaar op [www.realdolmen.com](http://www.realdolmen.com).

Op basis van de, overeenkomstig de nieuwe wetgeving per 1 september 2008, ontvangen transparantieverklaringen kan de aandeelhoudersstructuur van RealDolmen als volgt weergegeven worden:



### Opmerkingen

- (1) Deze cijfers geven het aandelenbezit op niet-verwaterde basis weer, d.w.z. zonder rekening te houden met de mogelijke omzetting van warrants, converteerbare obligaties of andere financiële instrumenten die tot de creatie van RealDolmen aandelen kunnen leiden.
- (2) Hierbij inbegrepen zijn zowel Gores (Real Holdings LLC, dat 20,64% van het uitgegeven aandelenkapitaal bezit) als KBC Financial Products (dat 11,41% van het uitgegeven aandelenkapitaal bezit omdat, wegens de uitgifte van de 2007 Converteerbare Obligatie, Real Holdings LLC en KBC Financial Products een aandelen-leningsovereenkomst (stock loan agreement) hebben aangegaan volgens welke KBC FP tot 60 miljoen aandelen tot een termijn van 3 jaar kan lenen).
- (3) "Institutionele beleggers" omvat Fortis Investment Management NV (dat 5,67% van het uitgegeven aandelenkapitaal bezit) en Deutsche Bank AG (dat 2,64% van het uitgegeven aandelenkapitaal bezit).
- (4) "Colruyt" verwijst naar een aantal verbonden partijen die een gezamenlijke verklaring hebben opgesteld, waarvan de details beschikbaar zijn op [www.realdolmen.com](http://www.realdolmen.com).

## Effecten van RealDolmen

De volgende tabel geeft een overzicht van de uitgegeven stemgerechtigde effecten en equivalente rechten, ongeacht of ze al dan niet het aandelenkapitaal van RealDolmen NV vertegenwoordigen, op datum van dit verslag. Dit overzicht moet gelezen worden samen de hiernavolgende opmerkingen.

	aantal effecten	Opmerkingen
<b>Stemrechten</b>		
Aandelen die het aandelenkapitaal vertegenwoordigen	<b>535.315.656</b>	(1)
<b>Potentiële toekomstige stemrechten afkomstig van :</b>		
Warrants 2007	490.000	(2)
Converteerbare obligaties 2007	110.000.000	(3)
Warrants 2008	21.090.000	(4)
Fusie-warrants 2000	437.500	(5)
Fusie-warrants 2005	587.500	(5)
Fusie-warrants 2006	587.500	(5)
Fusie-warrants 2007	587.500	(5)
<b>Totaal</b>	<b>669.095.656</b>	

### Opmerkingen

(1) Volgend op de fusie door opslorping van Dolmen Computer Applications NV en Real Software NV op 1 september 2008 werd het kapitaal verhoogd met 2.349.088 EUR, wat het totale kapitaal bracht op 32.193.099,55 EUR, vertegenwoordigd door 535.315.656 aandelen.

Elk aandeel geeft recht op één stem. Alle RealDolmenaandelen hebben dezelfde rechten, die uiteengezet worden in het Belgisch wetboek van Vennootschappen en de statuten van RealDolmen NV. Er zijn geen categorieën aandelen.



## STRUCTUUR VAN DE VENNOOTSCHAP

- (2) De Warrants 2007 werden gecreëerd door de Raad van Bestuur op 3 juli 2007. Een totaal van 13.950.000 Warrants 2007 werden vernietigd op het ogenblik van de uitgifte van de Warrants 2008. Op het ogenblik van dit persbericht zijn er nog 490.000 Warrants 2007 over, die tot 3 juni 2012 kunnen worden uitgeoefend, tegen een prijs van 0,47 EUR.
- (3) De Raad van Bestuur heeft een converteerbare obligatie uitgegeven, die op 6 juli 2007 volledig werd volgestort voor een oorspronkelijk bedrag van 75.000.000 EUR. De obligatiehouders hebben het recht om hun converteerbare obligaties om te zetten in gewone aandelen tegen €0,500 per aandeel (rekening houdend met de omzettingprijs die op 16 juli 2008 werd goedgekeurd in overeenstemming met de voorwaarden en modaliteiten van de betrokken obligatie).

Op 26 oktober 2008 deelde RealDolmen mee dat ze gebruik had gemaakt van de baisse op de converteerbare-obligatiemarket om voor €20,0m van haar €5,0m 2% senior onbevoorrechte converteerbare obligaties met een terugbetalingsprijs van 118,44% en met vervaldatum in juli 2012, terug te kopen. Op datum van bekendmaking van dit verslag werden alle aangekochte converteerbare obligaties geannuleerd zodat RealDolmen €5,0m (nominale waarde) van een oorspronkelijk uitgiftebedrag van €5,0m (nominale waarde) nog heeft uitstaan. Indien alle converteerbare obligaties tegen de omzettingprijs van €0,500 per aandeel zouden worden omgezet, zou het totale aantal aandelen van RealDolmen toenemen met 110.000.000 aandelen.

- (4) Op 16 juni 2008 werd door de Raad van Bestuur een bedrag van 21.090.000 Warrants 2008 gecreëerd. De 2008 Warrants kunnen uitgeoefend worden tot 16 juni 2013, tegen een prijs van 0,26 EUR.
- (5) Deze Fusie-warrants werden uitgegeven op 1 september 2008, na de fusie door opslorping van Dolmen en Real, met het oog op de voortzetting van de warrants uitgegeven en uitvoerbaar binnen Dolmen op het ogenblik van de fusie.

Voor meer informatie over de uitgifte en uitoefening wordt verwezen naar de verslagen van de Raad van Bestuur en van de commissaris, beschikbaar op de website van de Vennootschap.







HOOFDSTUK 4

# TUSSENTIJD'S JAARVERSLAG

## TERUGKIJKEND OP DE VOORBIJE ZES MAANDEN

In december 2007 kondigde Real Software NV een vriendelijk overnamebod op Dolmen Computer Applications NV aan. Bij de sluiting van het overnamebod, in maart 2008, had Real Software 82,45% van Dolmens uitgegeven aandelenkapitaal verworven en zag de RealDolmen-groep het levenslicht.

Tijdens de daaropvolgende periode bleven Real en Dolmen onafhankelijk van elkaar werken, gebruikmakend van beperkte synergieën uit het overnamebod. Beide vennootschappen sloten hun boekjaar af op 31 maart 2008, met stevige stand-alone resultaten, die te lezen zijn in het relevante jaarverslag, beschikbaar op [www.realdolmen.com](http://www.realdolmen.com).

Op 13 juni 2008 dienden de Raden van Bestuur van Real en Dolmen een gezamenlijk fusievoorstel in. Op 1 september 2008 keurden de Buitengewone Algemene Vergaderingen van Aandeelhouders de voorgestelde fusie goed door opslorping van alle activa en passiva van Dolmen in Real Software, waardoor RealDolmen NV gecreëerd werd. Naar aanleiding van deze beslissing werd het kapitaal van RealDolmen verhoogd zoals hierboven beschreven. Alle relevante fusiedocumentatie is beschikbaar op [www.realdolmen.com](http://www.realdolmen.com).

Door de fusie wordt RealDolmen een van de grootste onafhankelijke ICT-providers in België.



## TUSSENTIJD'S JAARVERSLAG

### BESCHRIJVING VAN RISICO'S EN DREIGINGEN

In overeenstemming met de geldende wetgeving, wordt hier naar best vermogen, een overzicht gegeven van de belangrijkste risico's en onzekerheden die een negatieve invloed zouden kunnen hebben op de ontwikkeling, de financiële resultaten of de marktpositie.

■ **We zijn mogelijk niet in staat om op een succesvolle manier te integreren met verworven bedrijven en de verwachte synergie komt mogelijk niet tot stand met lagere marges dan verwacht tot gevolg**

Het is mogelijk dat wij niet in staat zijn Dolmen of andere (eventuele) nieuw verworven ondernemingen op een succesvolle manier te integreren. Indien we er niet in slagen ondernemingen op een succesvolle manier te integreren, zou ons expansieritme kunnen vertragen, wat een negatieve invloed zou kunnen hebben op onze financiële situatie en de resultaten van onze operaties. De integratie van Real en Dolmen en de integratie van om het even welke ondernemingen die wij onlangs verworven hebben of in de toekomst nog zullen verwerven, vragen een aanzienlijke mate van tijd en inspanningen van het senior management, dat ook verantwoordelijk is voor het beheer van de bestaande operaties. De integratie kan moeilijk zijn om verschillende redenen, inclusief verschil in cultuur, managementstijl, systemen, infrastructuur en verschillende gegevens of interne controles. Bovendien kan de integratie van nieuwe overnames in het begin aanzienlijke geldinvesteringen vereisen. Verder is het mogelijk, zelfs indien wij erin slagen de bestaande en de nieuwe ondernemingen te integreren, dat de verwachte synergieën en kostenbesparingen niet tot stand komen of later dan verwacht tot stand komen, wat resulteert in lagere winstmarges dan verwacht.

■ **Als wij er niet in slagen competente medewerkers te behouden en er nieuwe aan te trekken, zal dit een ongunstige weerslag hebben op ons toekomstige succes**

Personeelsleden vormen een kritieke succesfactor en een belangrijke voorwaarde voor onze groei. Wij moeten voortdurend hooggekwalificeerd personeel recruterend om onze groei van brandstof te voorzien. Bovendien is het van groot belang dit personeel te houden. Op het ogenblik is de vraag naar personen met de ICT-vaardigheden van ons personeel zeer groot, terwijl de omgeving waarin dit personeel gerekruteerd wordt, buitengewoon competitief is, wat kan leiden tot problemen om het personeel bij te houden. Een tekort aan personeel of een hoog verloop van het personeel zal een beperkende invloed op onze groei uitoefenen. Onze werknemers kunnen door derden gevraagd worden ons te verlaten of zelf het initiatief nemen om op zoek te gaan naar andere mogelijkheden. Wij kunnen niet garanderen dat er geen invloed zal uitgaan van dit risico op een markt waar het tekort aan competent personeel een algemeen erkend probleem is.



### ■ Afhankelijkheid van verkoopsuccessen

Het bedrijfsplan voor 2008/2009 is gebaseerd op bepaalde verkoopsuccessen in de hele onderneming. Hierbij inbegrepen is de verkoop aan zowel nieuwe als bestaande klanten. Hoewel wij een comfortabel verkoopkanaal hebben, is het geenszins zeker dat de verwachte verkoop inderdaad zal tot stand komen, vooral niet sinds de financiële crisis zich heeft omgevormd tot een algemene economische crisis met een dreigende recessie op de Belgische, Franse, Luxemburgse en Nederlandse markten. Een deel van de verwachte verkoop is verbonden met producten die bijkomende functionaliteit kunnen vergen. Het uitvoeren van deze taken gaat gepaard met risico's en kan op die manier invloed uitoefenen op ons vermogen om de beloofde oplossingen te verkopen en/of te leveren.

### ■ Schommelingen in het marktklimaat kunnen de vraag ongunstig beïnvloeden en de concurrentiedruk kan leiden tot een nog hogere druk op de marges

De markten waarop wij momenteel reeds actief zijn en de markten waarop wij de bedoeling hebben actief (actiever) te worden na het overnamebod, zijn onderworpen aan schommelingen van de vraag. Gezien de huidige economische neergang, zullen de winstmarges nog meer onder druk komen te staan. Daarenboven worden de markten gekenmerkt door lage toegangsbarrières. Men kan niet uitsluiten dat de toekomstige sterkere concurrentie leidt tot dalende winstmarges. De economische ontwikkelingen en de concurrentie kunnen verschillen per regio/land en per marktsegment waarin wij actief zijn (of actiever zullen worden). Het vermogen om op een succesvolle manier te concurreren, is afhankelijk van een aantal factoren, die zowel binnen als buiten onze controle vallen. Deze factoren zijn onder andere de volgende:

- succes bij het ontwerpen en ontwikkelen van nieuwe of verbeterde producten / diensten;
- het vermogen om op de behoeften van onze klanten in te spelen;
- prijszetting, kwaliteit, prestaties, betrouwbaarheid;
- eigenschappen, gebruiksvriendelijkheid en diversiteit van onze producten;
- prijszetting en kwaliteit van ons dienstenaanbod;
- het vermogen om deskundigen van hoge kwaliteit op industrieel en ICT-gebied aan te trekken en te behouden;
- de kwaliteit van onze klantendiensten;
- herkenning van het merk en ons imago op de markt; en
- de invoering van nieuwe producten of technologieën door onze concurrenten.

Indien wij niet in staat zijn op een succesvolle manier te concurreren in ieder van de segmenten waarin wij actief zijn, kan dit de marges en het winstvermogen beïnvloeden.



## TUSSENTIJD'S JAARVERSLAG

- **De resultaten zullen achteruitgaan als wij niet in staat zijn op snelle technologische veranderingen te anticiperen en gelijke tred te houden, of als het gebruik van technologie in het bedrijfsleven minder snel toeneemt dan in het verleden.**

Ons succes zal gedeeltelijk afhankelijk zijn van ons vermogen om diensten en oplossingen op het gebied van informatie, communicatie en technologie te ontwikkelen en te implementeren die anticiperen op en gelijke tred houden met de voortdurende en snelle veranderingen van de technologische en industriële normen. Het is mogelijk dat wij niet succesvol zijn om tijdig op deze ontwikkelingen te anticiperen of ze te beantwoorden, en het is mogelijk dat onze offertes op de markt geen succes hebben. Bovendien kunnen door onze concurrenten ontwikkelde diensten, oplossingen en technologieën onze aangeboden diensten of oplossingen minder competitief of verouderd maken. Elk van deze omstandigheden kan een negatieve materiële invloed uitoefenen op ons vermogen om klantenverbintenissen te verkrijgen en op een succesvolle manier uit te voeren.

Onze onderneming is ook gedeeltelijk afhankelijk van de voortdurende groei van het gebruik van technologie in de onderneming door klanten en toekomstige klanten en hun klanten en leveranciers. Indien de groei in het gebruik van technologie vertraagt als gevolg van een uitdagende economische omgeving, kan dit een ongewenste invloed op de onderneming hebben. Bovendien vereist het gebruik van nieuwe technologie voor commerciële doeleinden over het algemeen begrip en aanvaarding van een nieuwe manier om zaken te doen en informatie uit te wisselen. Vennootschappen die reeds aanzienlijke middelen hebben geïnvesteerd in traditionele manieren van zakendoen en informatie uitwisselen kunnen bijzonder afkerig staan tegenover of langzaam zijn om een nieuwe benadering aan te nemen die met zich kan meebrengen dat een deel van hun bestaande personeel en infrastructuur verouderd raakt, wat de vraag zou kunnen reduceren.

- **De ondernemingen concurreren steeds meer op wereldwijde basis. Toegenomen concurrentie vanwege wereldwijde of pan-Europese spelers kan leiden tot een verhoogde druk op de marges en een daling van de rentabiliteit**

Grote internationale concurrenten evenals pan-Europese spelers die proberen verder op plaatselijke markten binnen te dringen, kunnen leiden tot toegenomen concurrentie, wat op zijn beurt kan leiden tot hogere druk op zowel de marges als de rentabiliteit.



■ **Als wij er niet in slagen de prijzen en bezettingsgraden op peil te houden en de kosten te beperken, zal de rentabiliteit hieronder lijden**

Het winstvermogen is grotendeels afhankelijk van de voor diensten aangerekende kosten en de bezettingsgraad of draagkracht van beroepsmensen. Indien wij bijgevolg niet in staat zijn de prijzen voor diensten of een geschikte bezettingsgraad voor beroepsmensen te handhaven zonder overeenkomstige kostenreducties, zal het niet mogelijk zijn de winstmarge te handhaven en zal de rentabiliteit hieronder lijden.

De prijzen worden beïnvloed door een aantal factoren, inbegrepen maar niet beperkt tot:

- De perceptie van de klant van ons vermogen om waarde toe te voegen door middel van onze diensten
- Concurrentie
- De introductie van nieuwe diensten of producten door ons of onze concurrenten
- Het prijsbeleid van onze concurrenten
- De algemene economische omstandigheden en het vertrouwen van de klanten in het economische en politieke klimaat.

Onze bezettingsgraden worden ook beïnvloed door een aantal factoren, inbegrepen maar niet beperkt tot:

- Seizoenstrends, voornamelijk ten gevolge van vakanties en de grote vakantie
- Het vermogen om werknemers over te brengen van afgewerkte projecten naar nieuwe verbintenissen
- Het vermogen om de vraag naar diensten te voorzien en hierbij een voldoende grote personeelsbezetting in de vereiste sectoren van het personeelsbestand te handhaven
- Het vermogen om afvloeiingen te beheren
- Efficiëntie van de verkoopdiensten

Het winstvermogen is ook afhankelijk van ons vermogen om de kosten te controleren en de efficiëntie te verbeteren. De huidige en toekomstige initiatieven voor kostenreductie zijn mogelijk niet voldoende om de marges te handhaven indien een uitdagende economische omgeving verscheidene kwartalen blijft voortduren. Indien het aantal beroepsmensen wordt verhoogd en onze groei-strategie wordt uitgevoerd, zijn wij misschien niet in staat een aanzienlijk groter en meer gediversifieerd personeelsbestand te beheren, onze kosten te controleren en de efficiëntie te verbeteren.

■ **Niet-opgemerkte fouten of defecten in de software kunnen onze prestaties ongunstig beïnvloeden, de vraag naar onze producten en diensten doen afnemen en de service- en onderhoudskosten doen stijgen**

Intern ontwikkelde toepassingen kunnen fouten of gebreken bevatten die niet ontdekt zijn en die een ongunstige invloed op de prestaties kunnen hebben en de vraag naar onze producten kan doen afnemen. Om het even welke gebreken of fouten in nieuwe versies of versterkingen van onze producten kunnen resulteren in het verlies van orders of een vertraging bij de ontvangst van orders en kunnen resulteren in verminderde opbrengsten, vertragingen in de aanvaarding op de markt, omlegging van ontwikkelingsmiddelen, productaansprakelijkheidsvorderingen of toegenomen kosten voor service en garantie, die elk een ongunstige materiële invloed kunnen uitoefenen op de ondernemingsactiviteiten, de resultaten van operaties en de financiële situatie. Het kan duur zijn zich tegen eventuele vorderingen te verdedigen en dergelijke vorderingen vereisen de uitgave van aanzienlijke middelen, ongeacht het resultaat. Bovendien kunnen de algemene kosten voor onderhoud, toezicht en ingenieursdiensten in geval van ernstige en onoplosbare gebreken in eender welke intern ontwikkelde applicatie, niet volledig gedekt worden door de jaarlijkse vastgestelde en betaalde servicekosten voor service en onderhoud van onze desbetreffende verzekeringen.

■ **Anderen kunnen beweren dat wij inbreuk maken op hun intellectuele eigendomsrechten**

Ook al zijn wij van mening dat onze producten geen inbreuk maken op de intellectuele eigendomsrechten van anderen en dat wijzelf beschikken over alle vereiste rechten om gebruik te maken van de intellectuele eigendom die wij voor onze activiteiten gebruiken, toch staan wij bloot aan het risico van vorderingen waarin gesteld wordt dat wij inbreuk maken op de intellectuele eigendomsrechten van derden, inclusief met betrekking tot intellectuele eigendom die door derden ontwikkeld is en verworven is in het kader van ondernemingstransacties of bij de aankoop van aandelen. Deze vorderingen kunnen ons ertoe verplichten aanzienlijke bedragen aan proceskosten te besteden, schadevergoedingen te betalen, aanzienlijke bestuursmiddelen te spenderen, vertragingen bij verzending op te lopen, royalty- of licentie-overeenkomsten te tekenen op ongunstige voorwaarden, het gebruik van aangevochten handelsnamen of technologie stop te zetten of intellectuele eigendom te ontwikkelen die geen inbreuk maakt. Aansprakelijkheidsverzekeringen beschermen ons niet tegen het risico dat de eigen of gelicentieerde technologie van derden inbreuk kan maken op de intellectuele eigendom van anderen. Daarom kunnen om het even welke dergelijke vorderingen een materiële ongunstige invloed uitoefenen op onze onderneming, de bedrijfsresultaten en de financiële situatie.





### ■ **Onverwachte kosten of vertragingen kunnen onze contracten onrendabel maken.**

Hoewel we verschillende soorten contracten hebben, inclusief tijd-en-materiaalcontracten, vastgestelde-prijs-contracten en contracten met kenmerken van beide contracttypes, zijn er met al deze soorten contracten risico's verbonden wanneer er verbintenissen worden aangegaan op het gebied van timing, budgetten, competenties of projectbestellingen. Wanneer wij voorstellen voor verbintenissen maken, ramen wij de kosten en de tijd die wij nodig hebben om de projecten uit te voeren. Deze schattingen weerspiegelen onze best mogelijke beoordeling met betrekking tot de efficiëntie van de methodes en beroepsmensen die wij van plan zijn voor de projecten in te zetten. Eender welke toegenomen of onverwachte kosten of onverwachte vertragingen in verband met de uitvoering van deze verbintenissen, met inbegrip van vertragingen wegens factoren die buiten onze controle vallen, kunnen deze contracten minder winstgevend of niet winstgevend maken, wat een negatief effect op de winstmarge kan hebben. Wij hebben in het verleden zulke kostenoverschrijdingen ervaren als gevolg van foutieve inschattingen.

### ■ **Klanten kunnen contracten beëindigen met een korte opzeggingstermijn.**

Klanten doen meestal een beroep op ons op een niet-exclusieve, verbintenis-per-verbintenis-basis, eerder dan in het kader van exclusieve contracten op lange termijn. Hoewel onze boekhoudkundige systemen de duur van verbintenissen identificeren, gaan deze systemen niet na of contracten op korte termijn en zonder aanzienlijke boetes kunnen worden beëindigd. Nochtans zijn wij van mening dat de meeste van onze contracten door de klanten met een korte opzeggingstermijn en zonder aanzienlijke boetes kunnen worden beëindigd. Dienstenniveau-overeenkomsten (Service Level Agreements) (diensten en onderhoud) worden aangegaan op jaarbasis en kunnen enkel op de vervaldag van de overeenkomst beëindigd worden, met een opzeggingstermijn van ten minste 90 dagen. Beëindiging van contracten op korte termijn kan een ongunstige invloed op onze bedrijfsresultaten uitoefenen.

### ■ **Geschillen**

De Vennootschap is betrokken bij een aantal geschillen die als voorwaardelijke schulden ("contingent liabilities") kunnen worden gekenmerkt volgens de definitie van IFRS. Zie voor meer details de IFRS Toelichting 9.

### VERRICHTINGEN MET VERBONDEN PARTIJEN

RealDolmen dient alle transacties bekend te maken met partijen die “het vermogen hebben om de andere partij te controleren of om aanzienlijke invloed of gezamenlijke controle over de andere partij uit te oefenen bij het nemen van financiële en bedrijfsbeslissingen”:

#### ■ **Verrichtingen met verbonden partijen met aandeelhouders**

Indien een vennootschap een of meer controlerende aandeelhouders heeft, streven zowel het Belgisch wetboek van Vennootschappen en de Belgische Corporate Governance Code ernaar de controlerende aandeelhouders een weloverwogen gebruik te laten maken van hun positie en dat zij de rechten en belangen van minderheidsaandeelhouders respecteren.

Zoals blijkt uit het deel over de vennootschapsstructuur hierboven, zijn de belangrijkste aandeelhouders van RealDolmen de Gores-groep en de Colruyt-groep. De Vennootschap is niet op de hoogte van enige aandeelhoudersovereenkomst tussen de Gores-groep en de Colruyt-groep die de stem- of overdrachtsrechten zou beperken.

De Gores-groep heeft historisch twee primaire relaties met de Vennootschap, enerzijds als verstrekker van consulting- en managementdiensten, anderzijds als een financiële partner die deelnam aan de schuldenstructuur van het toenmalige Real Software. Als verstrekker van consulting- en managementdiensten heeft de Gores-groep een specifieke, onafhankelijke adviesovereenkomst, die oorspronkelijk in 2004 werd geïmplementeerd. Deze overeenkomst wordt gefactureerd op “time and material” basis tegen marktconforme tarieven voor diensten en sluit alle vergoedingen aan met Gores verbonden bestuurders voor de uitoefening van hun mandaat uit.

#### ■ **Verrichtingen met verbonden partijen met “key management”**

Onder IAS, omvat “verbonden partijen” ook het “key management”, d.w.z. de personen die bevoegd en verantwoordelijk zijn voor de planning, het bestuur en de controle op de activiteiten van de entiteit, rechtstreeks of onrechtstreeks, met inbegrip van alle (zowel uitvoerende als andere) bestuurders.

Verrichtingen met verbonden partijen, omvat, wat bestuurders en uitvoerend management betreft, elke verrichting waarbij diensten, voorraden of andere goederen verstrekt worden aan de onderneming of diens dochters, door de bestuurder of uitvoerend manager zelf, zijn echtgenote of ongehuwde wettelijke partner, een aanverwant in de tweede graad (door geboorte of huwelijk) of een rechtspersoon die direct of indirect onder controle staat van de betrokken bestuurder of uitvoerend manager, zijn echtgenote of ongehuwde wettelijke partner, een aanverwant in de tweede graad (door geboorte of huwelijk). Deze regels doen geen afbreuk aan specifieke wettelijke procedures die hierna verder uiteengezet worden.



Voor alle informatie betreffende verrichtingen met verbonden partijen en key management personeel, zie Toelichting 10.

## BELANGENCONFLICTEN

### ■ Belangenconflicten met verbonden vennootschappen

Bepaalde intra-groep-verrichtingen met verbonden ondernemingen die volgens de wettelijke criteria als ongebruikelijk of belangrijk beschouwd worden, zijn onderworpen aan de voorafgaande beoordeling door een comité van onafhankelijke bestuurders, dat de financiële impact van de voorgestelde transactie moet kwantificeren en verslag moet uitbrengen over de voordelen, nadelen en legitimiteit ervan in het licht van de doelstellingen van de vennootschap. De Raad van Bestuur moet rekening houden met de opinie van het Comité en moet een eventuele afwijkende beslissing motiveren. Ook de commissaris moet zijn opinie meedelen, die in het jaarverslag dient te worden vermeld, naast de conclusie van het Comité en een uittreksel uit de notulen van de Raad van Bestuur. Deze procedure heeft geen betrekking op beslissingen of transacties in de gebruikelijke gang van zaken bij normale marktvoorwaarden, en evenmin op transacties of beslissingen met een waarde van minder dan 1% van de geconsolideerde netto-activa van de vennootschap. De regels die gelden in geval van belangenconflicten met verbonden vennootschappen die hier zijn samengevat, zijn vastgelegd in artikel 524 van het Belgische wetboek van Vennootschappen.

Gedurende de gerapporteerde periode (het eerste semester van 2008/2009) werden er geen belangenconflicten met verbonden vennootschappen in de zin van artikel 524 gerapporteerd.

### ■ Belangenconflicten met key management

Bestuurders en uitvoerende managers worden aangemoedigd om hun persoonlijke en zakelijke verrichtingen zo te regelen dat rechtstreekse en onrechtstreekse belangenconflicten met RealDolmen vermeden worden. De Vennootschap heeft in dit verband een duidelijk beleid inzake ondernemingsethiek en belangenconflicten ontwikkeld, dat uiteengezet wordt in haar Corporate Governance Charter (beschikbaar op [www.realdolmen.com](http://www.realdolmen.com)).

Samengevat moeten bestuurders, voorafgaand aan hun benoeming, de Raad van Bestuur op de hoogte brengen van alle mogelijke strijdige belangen. Gedurende hun mandaat moeten zij medebestuurders op de hoogte houden van alle mogelijke belangenconflicten voordat de Raad van Bestuur over de desbetreffende zaak beraadslaagt en een beslissing neemt. Verder mag de betrokken bestuurder niet deelnemen aan de beraadslaging en de stemming door de Raad van Bestuur in zaken die een mogelijk belangenconflict met zich kunnen meebrengen.



## TUSSENTIJD'S JAARVERSLAG

De betrokken bestuurder dient eveneens de commissaris op de hoogte te stellen van het belangenconflict, zodat hij in zijn jaarlijkse (statutaire) revisieverslag de financiële gevolgen kan vermelden van de beslissing of transactie die aanleiding hebben gegeven tot het mogelijke conflict. Deze regels zijn niet van toepassing (i) op beslissingen of transacties in de gebruikelijke gang van zaken bij normale marktvoorwaarden en (ii) op bepaalde intra-groep-transacties of beslissingen (tussen vennootschappen die 95% of meer van elkaars stemgerechtigde financiële instrumenten bezitten of die voor ten minste 95% eigendom zijn van een gemeenschappelijke moedermaatschappij). De hier samengevatte regels in geval van belangenconflicten van de bestuurders zijn vastgelegd in artikel 523 van het Belgische wetboek van Vennootschappen, dat aangevuld wordt met de Corporate Governance Charter van de Vennootschap:

Tijdens de gerapporteerde periode (het eerste semester van 2008/2009) heeft de Raad van Bestuur nota genomen van een belangenconflict in hoofde van All Together BVBA, naar aanleiding van de toekenning van 4.350.000 Warrants 2008. De wettelijke bepalingen ter zake werden nageleefd en zullen in detail worden opgenomen in het jaarverslag van de Vennootschap.

### ZES MAANDEN VOORUITKIJKEND

#### ■ Gebeurtenissen na het opstellen van de balans

Op 26 oktober 2008 kondigde RealDolmen aan dat ze de baisse in de converteerbare obligatiemarkt te baat had genomen om voor een waarde van €20,0m van haar €5,0m 2% senior onbevoorrechte converteerbare obligaties met een terugbetalingsprijs van 118,44% en met vervaldatum in juli 2012, terug te kopen.

De obligaties zijn gekocht tegen een aankoopprijs van 50% van hun nominale waarde. Deze transactie genereert €1,1m aan boekhoudkundige winst, die zal worden weerspiegeld in de financiële verslagen per 30 maart 2009. Alle aangekochte converteerbare obligaties werden op datum van de publicatie van dit verslag geannuleerd, zodat RealDolmen nog €5,0m (nominale waarde) heeft uitstaan, tegenover een oorspronkelijke uitgifte ter waarde van €5,0m (nominale waarde).

### VERKLARING MET HET OOG OP DE TOEKOMST

Wij verwachten dat onze klanten de effecten van de economische teruggang in het tweede halfjaar zullen gaan merken en daarom verwachten wij dat de lagere groei van het tweede kwartaal, zich in het tweede halfjaar zal voortzetten. Onze sterke marktpositie, goede spreiding van klanten over een aantal sectoren en een verbeterd productaanbod geven ons echter het vertrouwen dat we een kleine groei in omzet kunnen realiseren en REBIT-winstmarges over het volle jaar kunnen houden. Onze aanwezigheid in de financiële sector is beperkt en onze sterke aanwezigheid in de publieke sector is naar verwachting anti-cyclisch.



Wat betreft de activiteiten over de volgende zes maanden verwachten wij binnen de divisies dat sommige klanten investeringen in infrastructuurproducten zullen uitstellen. Dit kan de omvang in vergelijking met vorig jaar beïnvloeden. Bij Professional Services verwachten wij een positieve invloed in het vierde kwartaal als gevolg van een succesvolle wervingscampagne die de omzet van het vorig jaar verbetert. Bovendien worden, zoals eerder aangegeven, de meeste van onze contracten in januari 2009 vernieuwd en wij verwachten beperkte problemen bij de verlenging van deze bestaande contracten. Voor Business Solutions verwachten we een verminderde vraag voor de ontwikkeling van onze eigen IP-oplossingen in het tweede halfjaar, waardoor er ruimte ontstaat voor de geplande investeringen in de roadmap van onze eigen IP. In het licht van deze potentiële variabelen, richt het management zich op een zinnige toewijzing van personeel.

Zoals verwacht worden de synergieën van dit jaar gecompenseerd door de integratiekosten. In het tweede halfjaar zullen wij ons richten op de afronding van de integratie en de optimalisatie van processen tegen het einde van het boekjaar. Dit zal het pad effenen voor verbetering van REBIT en winstmarges en het volledig benutten van de synergieën in het volgende boekjaar.

Door onze sterke kaspositie en onze vooraanstaande positie in de markt is RealDolmen klaar om toekomstige economische uitdagingen tegemoet te zien.





HOOFDSTUK 5

# FINANCIËLE KALENDER

■ Trading Update Q3 2008/2009:	vrijdag 20 feburari 2009
■ Aankondiging jaarresultaten 2008/2009:	vrijdag 29 mei 2009
■ Trading Update Q1 2009/2010:	vrijdag 21 augustus 2009
■ Jaarlijkse Algemene Aandeelhoudersvergadering:	woensdag 9 september 2009
■ Aankondiging halfjaarresultaten 2009/2010:	vrijdag 20 november 2009
■ Trading Update Q3 2009/2010:	vrijdag 12 februari 2010

### **Wettelijke verklaring**

De Raad van Bestuur verklaart dat, voor zover hen bekend,

- a) de verkorte financiële overzichten zijn opgesteld overeenkomstig de toepasselijke standaarden en een getrouw beeld geven van het vermogen, van de financiële toestand van de resultaten van de onderneming en de in de consolidatie opgenomen ondernemingen;
- b) het tussentijds jaarverslag een getrouw overzicht geeft van de informatie die erin moet worden opgenomen.

Voor de Raad van Bestuur

Ashley W. Abdo  
Vaste vertegenwoordiger van  
Gores Group Ltd., Küsnacht Branch  
Voorzitter van de Raad van Bestuur

Bruno Segers  
Vaste vertegenwoordiger van  
All Together BVBA  
Afgewaardigd Bestuurder - CEO