

Making ICT work for your business.

HALFJAARVERSLAG 2009 - 2010



REALDOLMEN



Inhoudstafel

Inleiding van de CEO	4
Activiteitenverslag halfjaar 2009-2010	6
Bedrijfsinformatie	15
REALDOLMEN: MAKING ICT WORK FOR YOUR BUSINESS	16
PLAN-BUILD-OPERATE	19
SINGLE-SOURCE ICT-LEVERANCIER	20
VISIE EN MISSIE	23
HUMAN RESOURCES	24
Bestuur van de Vennootschap	25
RAAD VAN BESTUUR EN UITVOEREND MANAGEMENT	26
De Voorzitter	
Gedelegeerd bestuurder – CEO	
Commités van de Raad van Bestuur	
Uitvoerend Management	
COMMISSARIS	32
AANDEELHOUDERS	33
Inleiding	
Hoofdaandeelhouders	
Effecten van RealDolmen	
Financiële informatie	38
VERKORTE GECONSOLIDEERDE HALFJAARLIJKSE FINANCIËLE STATEN - IFRS	39
Verkort geconsolideerde overzicht van het totaalresultaat voor de periode eindigend op 30 september 2009	
Verkort geconsolideerde balans voor de periode eindigend op 30 september 2009	
Verkort geconsolideerd mutatieoverzicht van het eigen vermogen voor de periode eindigend op 30 september 2009	
Verkort geconsolideerd kasstroomoverzicht voor de periode eindigend op 30 september 2009	



TOELICHTINGEN BIJ DE VERKORT GECONSOLIDEERDE JAARREKENING PER 30 SEPTEMBER 2009 44

- Toelichting 1: Verklaring van overeenstemming
- Toelichting 2: Informatie over de bedrijfssegmenten
- Toelichting 3: Personeelsgerelateerde kosten
- Toelichting 4: Andere bedrijfsopbrengsten en -kosten
- Toelichting 5: Eenmalige opbrengsten en kosten
- Toelichting 6: Financiële opbrengsten en kosten
- Toelichting 7: Winst per aandeel
- Toelichting 8: Uitgestelde belastingen
- Toelichting 9: Handels- en overige vorderingen
- Toelichting 10: Voorzieningen en voorwaardelijke verplichtingen
- Toelichting 11: Handels- en overige schulden
- Toelichting 12: Dochterondernemingen
- Toelichting 13: Auditor Statement

Tussentijds jaarverslag 62

Financiële kalender 74



Laat ICT het werk doen

Beste stakeholder,

Ja, de resultaten zijn niet goed. Als referentiebedrijf heeft RealDolmen de crisis ook voelen toeslaan. En als referentiebedrijf met een gezonde langetermijnvisie gebaseerd op duurzaamheid hebben we natuurlijk de nodige besparingen doorgevoerd, maar nooit ten koste van deze visie. Duurzaamheid wordt onze motor voor de relance, want door het juiste talent aan boord te houden, zijn we in staat het kennis- en kwaliteitsniveau van ons bedrijf op peil te houden. Diegenen die te diep sneden zullen eerst hun wonden moeten helen alvorens ze in staat zijn de klant op het juiste niveau en in het juiste ritme te bedienen.

Daarom, laat ICT het werk doen en het leiderschap leveren om uit de recessie te geraken. ICT is de motor van onze economie. Ik pleit ervoor dat ons land de crisis gebruikt om sneller te evolueren naar een kenniseconomie. Dat kunnen we door samen de nieuwe digitale kloof te overbruggen: de kloof tussen business en ICT. Als ICT'ers moeten wij de business van onze klanten beter begrijpen en samen met onze klanten moeten we meer halen uit ICT.

Ook de federale regering heeft het belang daarvan ingezien. Voor het eerst is er een minister bevoegd voor Informatie- en Communicatietechnologie, voor het eerst heeft die minister ook daadwerkelijk een ICT-beleidsplan uitgeschreven. De kennis van ICT en de kennis van business worden echt samengebracht. RealDolmen zegt: "We make ICT work for your business".

RealDolmen acht het moment rijp om die digitale kloof te dichten. Onze voltallige ploeg is er klaar voor. We hebben het afgelopen halfjaar het sluitstuk van onze fusie gerealiseerd: niet alleen is onze commerciële organisatie nu in staat om ons totaalaanbod, ons model van single-source ICT provider, naar de markt te brengen. Maar ook onze delivery organisatie heeft haar domeinkennis en productexpertise verder aangescherpt.

En dat is goed nieuws voor onze klanten. De voorbije maanden hebben we misschien minder tijd bij onze klanten gespenseerd dan we van plan waren – juist omdat onze medewerkers op dat moment enorme leerinspanningen leverden. Maar van die inspanningen zullen onze klanten vanaf nu mee de vruchten plukken.



Daarom past hier zeker ook een woord van dank aan al onze medewerkers. Sales, delivery en back office; we hebben het hen niet gemakkelijk gemaakt. Ze hebben zich twee keer moeten bijscholen: om én hun nieuwe klanten beter te leren kennen én onze processen, diensten en producten te verbeteren.

De tijd is nu aangebroken voor iedereen om zijn verantwoordelijkheid op te nemen. In ons eerste jaar hebben we Real en Dolmen samengebracht. In de eerste helft van ons tweede boekjaar hebben we de commerciële organisatie klaargestoomd voor een single-source aanpak. En onze sales, back office en delivery organisaties werken gestroomlijnd dankzij de ISO9001 hercertificatie. Het is nu aan ons om bij elk van onze klanten aan te tonen dat we dat totale aanbod kunnen brengen, met oog voor detail en kwaliteit.

Daarom: laat ICT het werk doen.

Niet toevallig spreek ik u aan als stakeholder, en niet als aandeelhouder. Ik doe bewust een oproep aan iedereen die met RealDolmen te maken heeft: onze klanten, onze medewerkers, onze aandeelhouders. Een oproep om samen met ons bedrijf waarde te creëren. Om samen, met kennis van business en van ICT, sneller uit de crisis te raken.

Laten we daar samen werk van maken.



Bruno Segers
Vaste vertegenwoordiger van All Together BVBA
Gedelegeerd bestuurder - CEO

Activiteitenverslag halfjaar 2009 - 2010

RealDolmen, onafhankelijke aanbieder van single-source ICT-oplossingen en kennisbedrijf, kondigt de halfjaarresultaten tot en met 30 september 2009 aan, die in de lijn liggen van de eerdere voorspellingen. Het resultaat toont de aangekondigde inkomstendaling. We hebben het genoegen te mogen meedelen dat de daarmee gepaard gaande REBIT-daling gedeeltelijk werd gematigd door de integratiesynergieën en de optimalisatievoordelen die hun vruchten beginnen af te werpen.

- HOOFDPUNTEN**
- Inkomstendaling van 10% bij Services en Solutions en 26% bij Infrastructure Products door de economische vertraging.
 - REBIT marges van 3,2%: de impact van de inkomstendaling werd gedeeltelijk gecompenseerd door de voordelen van de integratie- en optimalisatiesynergieën.
 - Positieve kasstroomgeneratie van €6,2m, zelfs na €2,2m aan herstructureringskosten en verdere investeringen in strategische programma's om het bedrijf op lange termijn beter te positioneren.
 - Gezonder financiële structuur met €15,7m aan nettoschuld.
 - Solide kaspositie van €39,3m.
 - Oprichting van een administratief platform met volledig geïntegreerde activiteiten en geoptimaliseerde processen conform de ISO9001-standaard.

HALFJAARRESULTATEN SEPTEMBER 2008 VS. SEPTEMBER 2009

in €m	IFRS 30/09/09	IFRS 30/09/08	% Variantie
Omzet continue activiteiten	111,0	130,7	-15%
Operationeel resultaat voor eenmalige opbrengsten en kosten (REBIT)	3,5	7,4	-52%
<i>als % omzet</i>	3,2%	5,7%	
Operationeel resultaat (EBIT)	1,3	6	-79%
Totaal resultaat van het boekjaar	-1,7	2	-187%
EBITDA ⁽¹⁾	3,7	8,7	-57%
<i>als % omzet</i>	3,4%	6,7%	

(1) EBITDA = EBIT vermeerderd met afschrijvingen, waardeverminderingen en verhoging van de voorzieningen.



BALANS SEPTEMBER 2009 VS. MAART 2009

	IFRS 30/09/09	IFRS 31/03/09	% Variantie
Eigen vermogen	129	130	-1%
Nettoschuld ⁽²⁾	15,7	21,8	-28%

(2) Nettoschuld = langlopende en kortlopende financiële schulden, verplichtingen en leningen verminderd met geldmiddelen, kasequivalenten en activa aangehouden voor handelsdoeleinden.

Bruno Segers, CEO – Gedelegeerd Bestuurder van RealDolmen, lichte als volgt toe:

‘De trend van het eerste kwartaal heeft zich verdergezet. Hoewel de inkomsten minder afnemen, zijn marktvooruitzichten nog onduidelijk. Nieuwe infrastructuurprojecten worden nog steeds uitgesteld, waardoor de inkomsten in onze Products-divisie aanzienlijk afnemen. Onze Services-afdeling werd minder getroffen, maar bedrijven blijven de focus leggen op kostenbesparende maatregelen op korte termijn. We hebben, ondanks gedaalde winstmarges, het eerste halfjaar afgesloten met een positief bedrijfsresultaat en een sterke kaspositie.

Ondanks een moeilijk economisch klimaat, zijn we in staat geweest om cash te genereren en we hebben de eerste vruchten mogen plukken van de integratie- en optimalisatiesynergieën. Onze visie van een volledig onafhankelijke aanbieder van single-source ICT-oplossingen met zowel algemene als gespecialiseerde vaardigheden blijft zich verder ontwikkelen. Om die visie te verwezenlijken hebben we ons verkoopsteam rond marktsegmenten gegroepeerd en hebben we besloten om onze high potential factureerbare IT-professionals te behouden ondanks de lagere vraag. Dankzij de integratie van beide bedrijven hebben we ons arbeidspotentieel kwalitatief hoog kunnen houden. Uit de ISO 9001-certificatie van onze processen blijkt duidelijk dat de voltooide integratie een succes is geweest en dat we over een stevige groestructuur beschikken. We verwachten dat de markt de komende zes maanden onzeker zal blijven, maar vertrouwen erop dat we over de juiste organisatie beschikken om alle mogelijke uitdagingen en opportuniteiten aan te gaan en dit dankzij onze sterke balans en onze strikte kostencontrole.’

Bekijk de videoboodschap van Bruno Segers over de halfjaarcijfers op www.youtube.com/realdolmen



OMZET Zoals verwacht, is de omzet van de groep in het eerste halfjaar gedaald met 15% in vergelijking met het voorgaande jaar. Dat ligt hoofdzakelijk aan de impact van de economische vertraging, samen met het verlies aan verkoopsmomentum door de stroomlijning van het verkoopsteam. Infrastructure Products werd het zwaarst getroffen, met een daling van 26%. Services en Solutions ondergingen een daling van 10%.

Omzet per segment in €m	HY 2009/2010	HY 2008/2009	% Variantie
Infrastructure Products	30,9	41,8	-26%
Professional Services	61,1	69,0	-11%
Business Solutions	18,9	20,0	-5%
Subtotaal Services & Solutions	80,1	89,0	-10%
Totaal Groep	111,0	130,7	-15%

- **Infrastructure Products:** De omzet is tijdens het eerste halfjaar met 26% afgenomen, omdat een aantal bedrijven nieuwe projecten en belangrijke investeringen bleven uitstellen. Die terugval heeft een veel groter effect gehad op de duurdere back-officeproducten (servers) dan de front-officeproducten (pc's, ...).
- **Professional Services:** De inkomstendaling van Professional Services uit het eerste kwartaal houdt aan voor het halfjaar, met een daling van 11,1%. Onze divisie Infrastructure Services werd slechts lichtjes beïnvloed door de projecten binnen Unified Communications. Onze Applications Services-afdeling heeft meer hinder ondervonden door een afname van de activiteiten, vooral binnen sourcing, en een prijsdruk voor de grotere contracten.
- **Business Solutions:** De inkomsten van Business Solutions zijn met 5% gedaald in de besproken periode. Er werd verwacht dat de inkomsten van de Business Solutions-activiteiten zouden aanhouden, ondanks de tanende economie, en dankzij de beschikbaarheid van meer hoogopgeleide factureerbare medewerkers in onze Enterprise Solutions-afdeling en minder activiteit rond de interne integratieprojecten. Zulke verwachting werd echter niet ingevuld door de verminderde vraag en een uitstel in projectvoltooiing.



In het eerste halfjaar zijn de volgende contracten afgesloten, gespreid over een ruim aantal sectoren:

- RealDolmen en **GDF SUEZ** (Shared Service Center) hebben een Managed Services-agreement afgesloten, tot eind 2011, over NT Services en Mail Services. Voor de NT Services houdt dit het beheer van een serverpark van 2.200 machines in, met daarenboven de levering van alle nieuwe units, momenteel geraamd op 160 units per maand. Met het Mail Services-luik zal RealDolmen ongeveer 22.000 mailboxen beheren en is het al gestart met de migratie van 90.000 GDF-mailboxes van Lotus Notes naar MS Exchange. Het beheer van die gemigreerde mailboxen valt ook onder het contract. Het gaat om een contract van 27 maanden met een minimumwaarde van 5 miljoen euro.
- Onze klant sinds jaren, **APHP** (Assistance Publique - Hôpitaux de Paris), heeft ons gevraagd om hun single partner te worden voor de ontwikkeling van SAP- en HR Access, nadat we meegewerkt hadden aan de configuratie van de applicatie, samen met Accenture. Dit wordt momenteel beschouwd als een van de belangrijkste SAP-ontwikkelingen in Europa, met meer dan 40 sites (ziekenhuizen) en duizenden gebruikers. Deze deal vertegenwoordigt ongeveer 5 miljoen euro, gespreid over twee jaar. Dit project loopt tot midden 2011.
- **Groep Verhelst** is via haar bedrijven actief in verschillende sectoren waaronder de aannemingen en bouwmaterialen, bouwapparatuur, transport en havenlogistiek met een geconsolideerde omzet van €155m. Twee bedrijven van deze groep, Verhelst Machines en Verhelst Garagebedrijf, hebben onlangs voor RealDolmen en de Rimses EAM-software gekozen ter ondersteuning van hun logistiek en verhuurprocessen.

OPERATIONELE WINST (VERLIES) VOOR EENMALIGE OPBRENGSTEN EN KOSTEN (REBIT)

Tijdens het eerste halfjaar zijn de REBIT-marges gedaald van 5,6% naar 3,2%, omwille van verschillende factoren. Het moeilijke economische klimaat, de hogere salariskosten door de verplichte loonindexering in januari (4,5%) en de impact van uitgestelde projectvoltooiingen waren de voornaamste oorzaken van deze margevermindering.

De overheadkosten van de groep verbeterden drastisch tijdens de eerste jaarhelft, als gevolg van de synergieën en de uitwerking van een optimalisatieplan op het einde van het laatste kwartaal van vorig jaar en dit jaar, zowel in de verkoop, G&A en bedrijfsoverhead, met een impact in H1



van €2,3m. Dat biedt verdere ruimte voor hogere winstmarges, als de economie heropleeft en de markten zich opnieuw herstellen.

Ten slotte bleef de groep investeren in zijn interne systemen en processen, alsook in bepaalde strategische initiatieven die na de fusie werden geïmplementeerd (zie 'Status van de integratie en transformatie').

Segmentinformatie in €m	HY september 2009					HY september 2008				
	Infra Products	Prof. Services	Business Solutions	Corporate	Groep	Infra Products	Prof. Services	Business Solutions	Corporate	Groep
Omzet	30,9	61,1	19,0		111,0	41,8	69,0	20,0		130,7
Operationele winst (verlies) voor eenmalige opbrengsten en kosten	0,7	3,9	0,7	-1,7	3,5	1,2	5,9	2,3	-2,1	7,4
REBIT Marge in %	2,3%	6,3%	3,5%	-1,5%	3,2%	2,9%	8,6%	11,6%	-1,6%	5,6%

De marges binnen **Infrastructure Products** zijn gedaald van 2,9% naar 2,3%, door een verschillende productmix (minder verkoop van servers) en prijsdruk.

In het eerste halfjaar zijn onze marges in **Professional Services** gedaald van 8,6% naar 6,3%, door de prijsdruk op de sourcingactiviteiten (in de Belgische applicatiedienstenactiviteiten), een groot projectuitstel binnen de Franse activiteiten en hogere kosten door de verplichte loonindexering in België, wat enigszins werd getemperd door een hogere facturatiegraad (te danken aan een verlaging van het niet-productief personeelsbestand).

De winstmarges in **Business Solutions** zijn aanzienlijk gedaald ondanks de beperkte inkomstendaling, door twee belangrijke oorzaken. De Enterprise Solutions-afdeling had af te rekenen met een slechtere facturatiegraad. Dat kan worden verklaard door het feit dat het bedrijf, ondanks de afgenomen activiteit, geen wezenlijke stroomlijning van het toegenomen personeelsbestand uitvoerde binnen de divisie Enterprise Solutions. We zijn echter van mening dat het bedrijf goed gepositioneerd is om voordeel te kunnen halen uit een heropleving van de activiteiten wanneer de economische en commerciële omgeving opnieuw verbetert.



Er werd een vertraging vastgesteld in enkele projecten, met een zware impact op de marges. Na de fusie werden enkele gebreken vastgesteld in projectinitiatie- en opvolgingsprocessen wat resulteerde in projectoverschrijding. De nodige maatregelen werden genomen om de negatieve impact te beperken. We hebben inmiddels bijkomende acties ondernomen gericht op de versterking van de processen. Vandaag kunnen we stellen dat het risico van overschrijding naar de toekomst toe beperkt is al kan dit nooit volledig uitgesloten worden in onze activiteit. Als bevestiging hiervan hebben we zopas een ISO 9001 certificatie van onze vernieuwde processen bekomen (zie "Status van de integratie en de transformatie").

OPERATIONELE WINST (VERLIES) (EBIT)

De EBIT is gedaald van €6m in het eerste halfjaar van 2008 tot €1,3m in het eerste halfjaar van 2009, wat hoofdzakelijk te wijten is aan de lagere REBIT-marges en de herstructureringskosten. Het verschil tussen REBIT en EBIT ligt voornamelijk in de herstructureringskosten van €2,1m als gevolg van de onmiddellijke stopzetting van redundante posities en is hoofdzakelijk toe te schrijven aan de opzeggingsvergoedingen.

TOTAAL RESULTAAT VAN HET BOEKJAAR

Er werd door de groep een nettoverlies van €1,7m gerealiseerd. Terwijl die hoofdzakelijk te wijten is aan een lagere REBIT, moet ook worden opgemerkt dat de financiële kosten in de periode, vergeleken met het eerste halfjaar van 2008, verminderden van €3,8 naar €2,8m, door de terugkoop van €31,5m converteerbare obligaties, die plaatsvond tijdens de tweede helft van het voorgaande boekjaar. Aan de andere kant verlaagden de financiële inkomsten van €600k naar €130k door lagere interestopbrengsten op financiële activa en cash.

KASSTROOM

De totale kasstroom bedroeg €6,2m, met €1,3m aan kasstroom uit operationele activiteiten, ondanks de economische terugval en de herstructureringskosten van het bedrijf. Het werkkapitaal nam af door aanzienlijk lagere uitstaande vorderingen wegens minder activiteiten en relatief minder te betalen rekeningen.

EIGEN VERMOGEN/ NETTOSCHULD

Het eigen vermogen is gedaald met €1,7m door de netto operationele verliezen tijdens het halfjaar.

De totale schuld komt op €55 m en bestaat voornamelijk uit een converteerbare obligatielening van €38m tegen gunstige voorwaarden, met vervaldatum juli 2012. Kasbalansen blijven sterk en bedragen €39m, een stijging van €6m sinds maart 2009.



STATUS VAN DE INTEGRATIE EN TRANSFORMATIE

In augustus hebben we aangekondigd dat we onze verkoopactiviteiten onderbrengen in één geïntegreerde verkoopdivisie, gestructureerd per marktsegment. Zo kunnen we onze klanten zowel applicatie- als infrastructuuro oplossingen aanbieden. De reorganisatie was noodzakelijk om de single-sourcesstrategie van het bedrijf beter af te stemmen. De reorganisatie werd opgestart in een periode waarin het bedrijf al werd geconfronteerd met een vertragende economie, en ondanks het risico om gedurende die herstructurering een aantal verkoopsoportunities te missen. Ook al heeft dat proces onze halfjaarresultaten beïnvloed, we geloven toch dat we voor de juiste strategie hebben gekozen om het bedrijf op langere termijn beter te positioneren. We hebben er vertrouwen in dat de stroomlijning van het verkoopsteam het komende jaar zijn vruchten zal afwerpen.

De migratie naar één enkel administratief platform met geïntegreerde activiteiten en de convergentie van de interne ICT (software, infrastructuur en communicatie) is nu succesvol afgerond. We zien dat de synergieën van ons platform tijdens deze jaarhelft zichtbaar zijn geworden. Dat is voor ons een bewijs dat de integratie succesvol is geweest. Dit maakt het bedrijf sterker voor de toekomst, zodat het tegemoet kan komen aan zijn hogere productiviteitsdoelstellingen, aangekondigd naar aanleiding van de fusie van vorig jaar.

Daarenboven zijn we erg tevreden met de ISO9001-certificatie van onze processen. Dat is immers een belangrijke erkenning van onze geslaagde integratie. Het geeft aan dat de integratie tot een goed einde is gebracht, zowel in de manier waarop we onze klanten een kwaliteitsservice aanbieden, als in de manier waarop we ons organiseren om onze medewerkers een gestructureerde werkomgeving te bieden.

In oktober vond de fusie plaats van zo goed als al onze Belgische juridische afdelingen, met terugwerkende kracht tot april 2009, waardoor de juridische organisatie is vereenvoudigd. Dat was nodig om ons te helpen bij een kostenverlaging van onze interne administratie tijdens het komende kwartaal.

Als we vooruitblikken, verwachten we dat de outsourcing van het transport en de logistiek van onze Infrastructure Products tijdens het derde kwartaal van dit boekjaar wordt geïmplementeerd en dat zou ten laatste begin volgend jaar een positieve impact op de productiviteit moeten beginnen te hebben.



Last but not least, zijn we met onze medewerkers gestart aan een programma over de voor ons cruciale waarden en de manier waarop we onze activiteiten dagelijks willen uitvoeren, en dit zowel jegens onze klanten, leveranciers, aandeelhouders als alle andere belanghebbenden binnen ons bedrijf.

Bovenvermelde initiatieven en resultaten van de integratie die tot nu toe zijn vastgesteld, leveren het verdere bewijs dat het bedrijf zich op langere termijn beter wil blijven positioneren, en dat we ons voortdurend op groei en op een betere efficiëntie toeleggen, terwijl we nog altijd een marktleider binnen onze sector zijn.

VOORUITZICHTEN VOOR DE TWEEDE JAARHELF 2009/2010

Zoals eerder bevestigd in het persbericht van het eerste kwartaal, verwachten we dat de moeilijke marktomstandigheden aanhouden tijdens de tweede helft van het boekjaar.

We blijven van mening dat onze klanten investeringen in Infrastructure Products uitstellen. Daarom verwachten we een daling van de omzet. In het licht daarvan verwachten we bijgevolg ook dat de omzet onder druk zal blijven staan, zelfs als bepaalde investeringen, uitgesteld door onze klanten in de eerste jaarhelft, zullen worden uitgevoerd in de tweede jaarhelft.

Bij Professional Services verwachten we een aanhoudende prijsdruk door tijdelijke overcapaciteit binnen de ICT-industrie, totdat de economie zich herneemt. Momenteel zijn er weinig aanwijzingen dat de trends uit eerste jaarhelft zich zullen keren in tweede jaarhelft. Bijgevolg verwachten we gelijkaardige prijs- en facturatie-niveaus, zonder fundamentele wijzigingen wat de headcount betreft.

Ook voor Business Solutions verwachten we dat onze klanten hun ontwikkelingsprojecten blijven uitstellen, totdat de economische vooruitzichten duidelijker worden. Zelfs met een lagere impact van projectuitstellingen in tweede jaarhelft, zullen de winstmarges voor het volledige jaar nog niet veel hoger zijn dan verwacht.

De inkomstendaling uit de eerste jaarhelft zal bijgevolg aanhouden tijdens de tweede jaarhelft. De REBIT-marges voor tweede jaarhelft zouden dan echter moeten verbeteren, vergeleken met eerste jaarhelft, dankzij de impact van de inspanningen op het gebied van optimalisatie, die hun vruchten zullen beginnen afwerpen tijdens die tweede jaarhelft. Zelfs met hogere REBIT-marges



tijdens de tweede jaarhelft, verwachten we lagere marges voor het hele jaar in vergelijking met vorig jaar.

Ondanks de moeilijke marktomstandigheden blijven we erin geloven dat ons marktaandeel zal blijven stijgen, dankzij onze vooraanstaande marktpositie, onze goede spreiding van klanten in een aantal sectoren, ons ruimere aanbod en de opbrengsten van de strategische projecten waarin we zijn blijven investeren, en dit vooral bij een heropleving van de economie.

We geloven er ten slotte ook in dat de huidige geharmoniseerde processen en systemen, de solidere organisatie en de sterke balans met goede kasstromen, het bedrijf goed positioneren als een platform voor aanhoudende groei. We zijn er gerust in dat de basis van het bedrijf rotsvast blijft en dat de groep goed gepositioneerd is om zijn portfolio te verstevigen en voordeel te halen uit zorgvuldig uitgekozen aankoopopportunities, wanneer die zich aanbieden.





HOOFDSTUK 1

BEDRIJFSINFORMATIE



RealDolmen: making ICT work for your business!

ICT MET MEERWAARDE!

RealDolmen is een solide en gepassioneerde leverancier van niche- en bedrijfsoplossingen, softwareontwikkeling en infrastructuuroplossingen. Op de Belgische markt is het een toonaangevend referentiebedrijf voor deze diensten en producten en streeft het steeds meerwaarde na op alle vlakken, zowel voor klanten, partners, eigen medewerkers alsook voor investeerders.

Het bedrijf heeft strategische allianties met de belangrijkste ICT-spelers op de markt en kan zo de single-source boodschap waarmaken. Een goede spreiding op het gebied van klantenportefeuille maakt dan weer dat RealDolmen een maximaal bereik heeft in het doelmarktsegment.

GEOGRAFISCHE AANWEZIGHEID

RealDolmen heeft een brede klantenbasis, niet alleen naar sectoren toe maar zeker ook naar geografische spreiding. Om hieraan tegemoet te komen, heeft RealDolmen zelf een uitstekende geografische spreiding. Met aanwezigheid in Huizingen, Kontich, Lummen, Turnhout, De Pinte, Brussel, Harelbeke, Luxemburg en Parijs is het aantal servicepunten voor klanten aanzienlijk.

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.

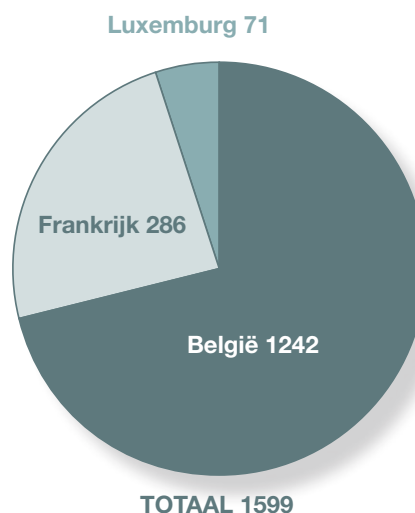
EEN STEVIGE RUGGENGRAAT

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.

Momenteel zijn meer dan 1.500 ervaren projectmanagers, infrastructuur- en softwarearchitecten, software- en system-engineers en consultants actief voor RealDolmen.

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

De website www.realdolmen.com 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

Home | Inhoud | Contact | Zoek

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

**ICT werkt niet...
zonder visie op uw business.**

Nieuws

- 30-9-2009 Algemeen verslagend
- 9-9-2009 Algemeen verslagend

Meer nieuws >>>

Speciale Acties

- 14-4-2009 Backup & Recovery Audit
- 2-4-2009 Autodesk Retirement 2007 online

Meer Acties >>>

Opleidingskalender

Kijk hier >>>

Our Portfolio

- Business Solutions
- Professional Services
- Infrastructure Products

BLIJF OP DE HOOGTE... REALDOLMEN INTERNATIONAAL... MEER NIEUWS... ANDERE KANALEN...

RealDolmen RSS feed | Real Solutions | flickr | YouTube



Plan-build-operate

PLAN: MET DE KLANT EEN VISIE ONTWIKKELEN

Om een project succesvol te begeleiden volgen de consultants van RealDolmen een gestandaardiseerde methode gecombineerd met een geïndividualiseerde 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 hier 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).



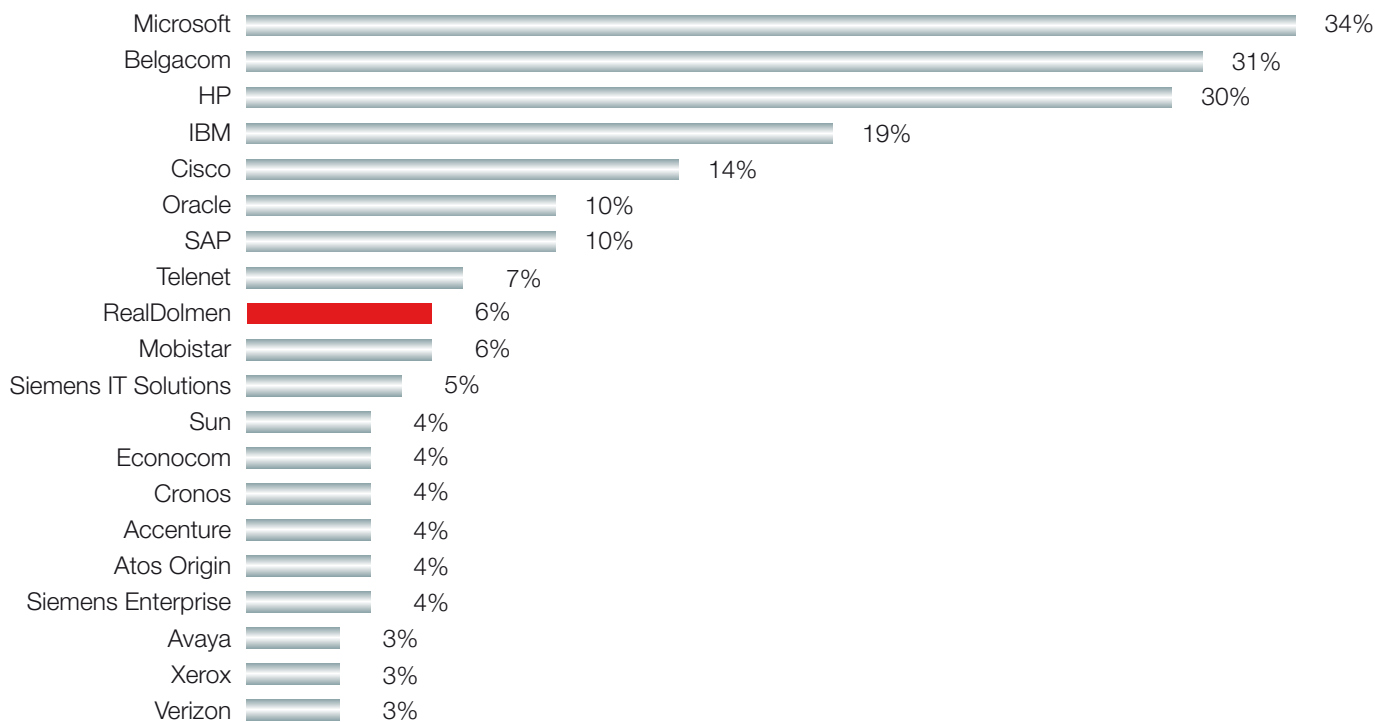
Single-source ICT-leverancier

DE KLANT STAAT CENTRAAL

RealDolmen wil klanten in staat stellen hun doelstellingen te bereiken door hun business-processen 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 de Datanews enquête van mei 2009, waarbij 1.100 Belgische bedrijven gevraagd werden naar hun top 3 belangrijkste ICT leveranciers. RealDolmen komt als de belangrijkste onafhankelijke Belgische ICT leverancier uit deze enquête.

One of the Top Independent ICT Suppliers in Belgium



Results are based on a Data News survey amongst 1.100 Belgian companies inquiring about their top 3 most important suppliers. © Data News, May 2009.



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).

De ISO 9001 standaard bepaalt Quality Management System (QMS) eisen, met focus op die mogelijkheden van een organisatie om klanttevredenheid te garanderen en aan kwaliteitseisen tegemoet te komen, en aanhoudend te streven naar verbetering in deze domeinen. Als onderdeel van dit continue proces heeft RealDolmen een kwaliteitsteam belast met de taak domeinen te identificeren die voor verbetering vatbaar zijn en de nodige aanbevelingen tot verbetering te formuleren. Enkel zo voelt RealDolmen zich voldoende gewapend om de globale processen die nodig zijn om de kwaliteit te garanderen, te bewaken en te verbeteren, en dit op een kwantificeerbare en aantoonbare wijze.

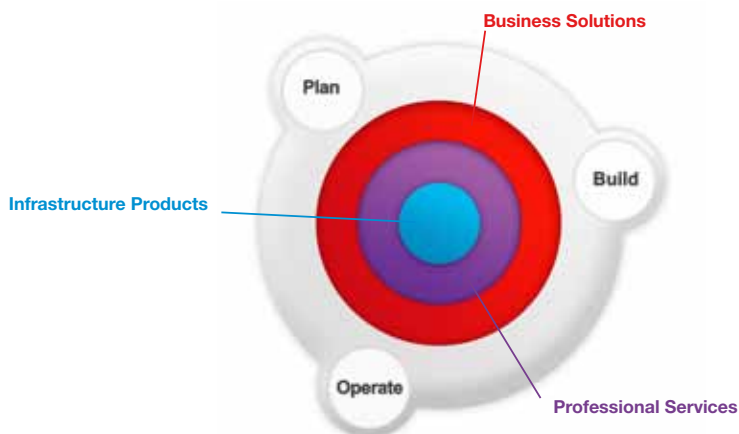
INTEGRATIE VAN ICT-TECHNOLOGIE EN BUSINESS

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.



BEDRIJFSINFORMATIE



Het segment **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**. Dit pakket van aangeboden services omvat softwareontwikkeling, analyses, testing en integratieactiviteiten alsook infrastructuuractiviteiten in combinatie met het verwante project management. Ter ondersteuning van deze 2 hoofdservicelijnen bieden wij ook interne IP aan in de vorm van courseware, ontwikkelingsmethodologieën, methodologieën voor project management, software building blocks, enz. Concrete diensten zijn het ontwerpen en ontwikkelen van toepassingen, infrastructuur en software architectuur, Business Process Management (BPM), consultancy, data center projects, Enterprise Application Integration (EAI), front-end projects, managed services, networking & security, outsourcing, project management, testing en training services.

Ten slotte levert het segment **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 Philips, 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 We make ICT work for your business.





Human Resources

Het nieuwe boekjaar ving aan in april 2009 op een ogenblik dat de wereldwijde crisis zich erg hard deed voelen. Als gevolg van de sterk verminderde vraag, zijn er ook in ons bedrijf aanpassingen gebeurd in het personeelsbestand. Bovendien verlieten een aantal medewerkers RealDolmen omdat ze dankzij de hier genoten opleiding en ervaring bij gespecialiseerde bedrijven betere voorwaarden konden verkrijgen. Maar er werden tegelijkertijd een reeks sterke profielen aangeworven die in senior posities het bedrijf meer slagkracht helpen geven.

De ICT markt blijft dynamisch en meer dan ooit moeten bedrijven oog hebben voor het hele plaatje. Naast directe beloning tellen ook welzijn en de tevredenheid met de werking van het bedrijf, de sfeer tussen collega's en de carrièremogelijkheden.

Op al die vlakken is RealDolmen bijzonder actief geweest nu de integratie een feit is en de diensten van human resources zich konden toelagen op verbetering van processen en het invoeren van nieuwe systemen om de medewerkers beter te begeleiden in hun dagdagelijkse taak. Bij de processen kan worden vermeld dat de loondienst de juridische integratie van bepaalde werkmaatschappijen die op 30 september 2009 doorging, intensief heeft voorbereid zodat deze, in samenwerking met onze partner Acerta, vlot verliep. Eenmaal de aandeelhoudersvergadering had beslist dat de filialen SCS, Axias, JCS en Dolmen NP voor 100% werden opgeslorpt konden alle werknemers overeenkomstig CAO 32bis overgezet worden naar RealDolmen, in de verschillende ERP systemen (loon, tijdsverwerking, boekhouding...).

De begeleiding van de medewerkers is aanzienlijk verbeterd. Naast betere communicatiegewoonten en nieuwe afspraken met bepaalde toeleveranciers (verzekeraars...), moet zeker worden vermeld dat het Expectations Framework (met steun van de Europese Unie) kon worden ingevoerd voor het grootste deel van de groep. Het betreft een geraffineerde aanpak van persoonlijke, organisatorische en technische competenties op individueel en groepsniveau. Dit bouwt verder op het eengemaakte platform van functies en niveaus dat vorig jaar werd ingevoerd voor alle Belgische medewerkers. Tegelijkertijd werden ook de verschillende personeelsbestanden (gelet op de verschillende juridische entiteiten die werden samengevoegd dankzij de fusies van 9 september 2008 en 30 september 2009) geharmoniseerd.

Tenslotte zijn een reeks belangrijke processen (bijvoorbeeld aanwerving en evaluatie) verbeterd en aangepast in het kader van de ISO9001 audit en certificatie die gedurende het grootste deel van deze eerste jaarhelft plaatsvonden.



HOOFDSTUK 2

BESTUUR VAN DE VENNOOTSCHAP

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

De Raad van Bestuur legt verantwoording af voor zijn verrichtingen 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 handelt als een college en heeft, binnen de geldende wettelijke beperkingen, de ruimste bevoegdheden 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).

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 voldoende tijd te investeren 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 Chief Executive Officer (CEO).

DE VOORZITTER

Onder zijn Niet-Uitvoerende Bestuurders heeft de Raad van Bestuur een Voorzitter aangesteld, die leiding geeft aan de Raad van Bestuur. Sinds 25 januari 2008 wordt deze verantwoordelijkheid gedragen door Ashley W. Abdo (permanent vertegenwoordiger van Gores Group Ltd., Küsnacht Branch).

Zoals uiteengezet in het Corporate Governance Charter van de Vennootschap, bestaat zijn opdracht erin een klimaat van vertrouwen te ontwikkelen en te handhaven binnen de Raad van Bestuur, door bij te dragen tot een open discussie en het promoten van effectieve interactie zowel binnen de Raad als tussen de Raad en het Uitvoerend Management. Naast deze rol moet de Voorzitter ook een hechte relatie met de CEO onderhouden, en steun en advies verlenen, terwijl hij de uitvoerende verantwoordelijkheden van de CEO ten volle respecteert.

GEDELEGEERD BESTUURDER – CEO

De Raad van Bestuur benoemt de “chief executive officer” of CEO, een functie die wordt uitgevoerd door de Gedelegeerd Bestuurder. Deze taak wordt momenteel vervuld door Bruno Segers (vaste vertegenwoordiger van All Together BVBA). Bruno Segers kwam bij RealDolmen werken in juli 2007. Hij is de vroegere Country General Manager van Microsoft BeLux, waar hij de onderneming in zes jaar van €150m tot €300m deed groeien. Hij is actief in de plaatselijke IT-sector en behoudt in die hoedanigheid zijn mandaten in de Raden van Bestuur van Nomadesk, i-venture, City Live en IBBT, een onderzoeksinstituut van de Vlaamse regering.



BESTUUR VAN DE VENNOOTSCHAP

Aan de Gedelegeerd 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 de statuten dat bepalen. Hij is verantwoordelijk voor de uitwerking van voorstellen voor de Raad van Bestuur met betrekking tot strategie, planning, financiën, projecten, human resources en budget en elke andere aangelegenheid die behandeld dient te worden op het niveau van de Raad van Bestuur. Hij staat ook in voor de implementatie van de goedgekeurde voorstellen. De Gedelegeerd 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 als adviesorganen 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 verantwoordelijkheden op het gebied van financieel, wettelijk en reglementair toezicht. Het Comité heeft specifieke taken, hierbij inbegrepen de financiële verslaggeving, de interne controle en het risicomanagement van de Vennootschap, alsook het revisie- en rapporteringsproces, waarvan het nazicht betrekking heeft op de vennootschap en haar filialen als een geheel. Het Comité rapporteert op regelmatige basis 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 mogelijke optimalisatie. 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 526ter 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 gebied van accountancy, evenals zijn voorzitterschap van de benoemingscommissie van het Belgisch Instituut van de Accountants en Belastingconsulenten maken hem bijzonder geschikt voor het voorzitterschap.
- **Joseph P. Page**, is een Niet-Uitvoerende 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 Distrigas) maakt het hem mogelijk een aanzienlijke toegevoegde waarde te brengen voor het Auditcomité.
- **Thierry Janssen** (vaste vertegenwoordiger van Temad BVBA) is een Onafhankelijk Bestuurder. Hij heeft meer dan 15 jaar ervaring in de IT dienstverlenende ondernemingen in heel Europa en is actief in het kader van het Just In Time Management partnerschap (www.jitm.be) voor een periode van 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 bespreekt 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.

In overeenstemming met de principes van goed bedrijfsbeheer en behoorlijk bestuur ("corporate governance") is het Benoemings- en Remuneratiecomité samengesteld uit ten minste drie leden, die uitsluitend Niet-Uitvoerende Bestuurders zijn. Het Benoemings- en Remuneratiecomité



BESTUUR VAN DE VENNOOTSCHAP

nodigt de CEO doorgaans uit om de vergadering bij te wonen, tenzij diens positie of vergoeding besproken wordt. De samenstelling van het Benoemings- en Remuneratiecomité 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 director corporate HR bij Tractebel. Dit geeft hem een belangrijke positie bij het bedenken van beleidslijnen voor de Groep vanuit het Benoemings- en Remuneratiecomité.
- **Ashley W. Abdo** (vaste vertegenwoordiger van Gores Group Ltd., Küssnacht Branch), beschikt door zijn lange carrière in verschillende IT-bedrijven over een ruime ervaring met betrekking tot de vergoeding, controle en motivering van partners.
- **Jef Colruyt** heeft meer dan twintig jaar relevante ervaring in het voeren van een geslaagd HR-beleid in verschillende al dan niet beursgenoteerde ondernemingen.
- **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 concentreert zich op kapitaalwerving, activawaarderingen en mogelijke overnames en desinvesteringen. Het stelt de Raad van Bestuur op regelmatige wijze op de hoogte over de status van de financiële dossiers en opportuniteiten en mogelijke waarderingen van activa van de onderneming. Het is de 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.



BESTUUR VAN DE VENNOOTSCHAP

Het Strategisch Comité is momenteel samengesteld uit vier bestuurders: Scott M. Honour, Jean-Pierre Depaemelaere (vaste vertegenwoordiger van JPD Consult), Ashley W. Abdo (vaste vertegenwoordiger van Gores Group Ltd., Küsnacht Branch) en Jef Colruyt.

Het Corporate Governance Comité

Het Corporate Governance Comité heeft RealDolmens Corporate Governance Charter, de 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. Het Corporate Governance Comité is momenteel belast met het herzien van het Corporate Governance Charter in het kader van de publicatie in maart 2009 van de nieuwe Corporate Governance Code.

Het Corporate Governance Comité bestaat uit twee bestuurders, William B. Patton Jr. als voormalig Voorzitter van de Raad van Bestuur en Filip Roodhooft (vaste vertegenwoordiger van DR Associates BVBA) als voorzitter van het Auditcomité en de Secretaris-Generaal van de Vennootschap.

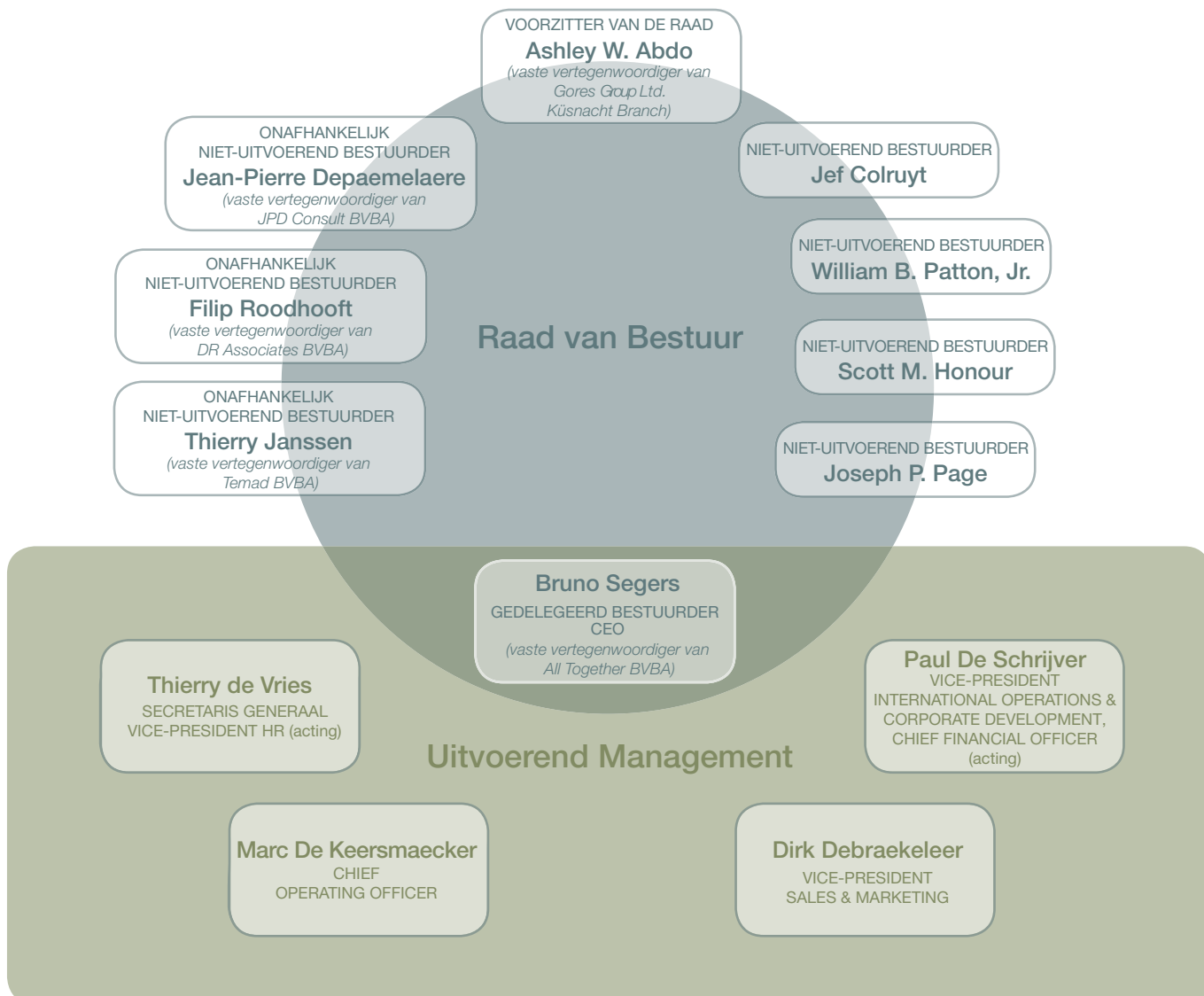




BESTUUR VAN DE VENNOOTSCHAP

UITVOEREND MANAGEMENT

Het Uitvoerend Management van RealDolmen staat onder het toezicht van de Raad van Bestuur, die beslist over benoemingen, op advies van het Benoemings- en Remuneratiecomité. De organisatie van het Uitvoerend Management 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 Gedelegeerd Bestuurder - CEO:





Commissaris

De Algemene Jaarvergadering van Aandeelhouders van 25 maart 2008 herbenoemde 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 te 1831 Diegem, Berkenlaan 8b als commissaris van de vennootschap voor een derde periode van drie jaar, die aanving op 1 januari 2008 en een einde zal nemen na de algemene vergadering die beslist over de goedkeuring van de jaarrekening per 31 maart 2010. Voor de uitoefening van zijn mandaat wordt Deloitte Bedrijfsrevisoren vertegenwoordigd door Gert Vanhees, opgenomen in het register van erkender bedrijfsrevisoren van het Instituut der Bedrijfsrevisoren, onder referte IBR A01724.





Aandeelhouders

INLEIDING **Aandelenkapitaal en de rechten van de aandeelhouders**

Op 30 september 2009 bedroeg het maatschappelijk kapitaal van RealDolmen €32.193.099,95, vertegenwoordigd door 535.315.656 aandelen. Alle aandelen van de vennootschap hebben dezelfde rechten en voordelen. Een overzicht van alle door RealDolmen uitgegeven financiële instrumenten (andere dan aandelen) vindt u hieronder.

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 vereffeningdividend. De rechten en plichten verbonden aan de aandelen en de voorwaarden voor overdracht en uitoefening van het stemrecht worden beschreven in het beschreven in het Belgisch Wetboek van Vennootschappen en statuten van de vennootschap (www.realdolmen.com).

Aandelenconsolidatie

Overeenkomstig de beslissing van de Buitengewone Algemene Vergadering van de Vennootschap van 10 februari 2009 worden de bestaande aandelen van RealDolmen NV geconsolideerd zodanig dat honderd (100) bestaande aandelen van de Vennootschap (de "onderaandelen") recht zullen geven op één (1) aandeel van de Vennootschap.

In een eerste fase, die van start ging op 1 april 2009, worden aandelen hiertoe gebundeld zodat honderd (100) bestaande aandelen van de vennootschap ("REAT", ISN BE0003732469) worden gebundeld tot één (1) bundelaandeel ("REA", ISIN BE0003899193). Beide types, REA en REAT worden verhandeld, respectievelijk op het continue en op het single fixing segment van Euronext Brussels.

De Buitengewone Algemene Vergadering van de Aandeelhouders van de Vennootschap van 30 september 2009 heeft deze beslissing voor zover nodig unaniem bevestigd en heeft aan de Raad van Bestuur een mandaat verleend om de datum vast te leggen vanaf dewelke de aandelen aldus gebundeld per 100 de enige aandelen zullen zijn die het kapitaal vertegenwoordigen.

Verdere details en nieuws rond de aandelenconsolidatie vindt u op www.realdolmen.com.



Toegestaan kapitaal

In principe vereist een verhoging of verlaging van het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap een beslissing van de Algemene Vergadering van aandeelhouders, waarop een bepaalde aanwezigheids- en beslissingsquota moet worden bereikt.

Nochtans kan de Raad van Bestuur, binnen de limieten 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 maatschappelijk kapitaal van de vennootschap te verhogen met €32.193.099,95, niet inbegrepen de uitgiftepremies (indien er zouden zijn) 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.

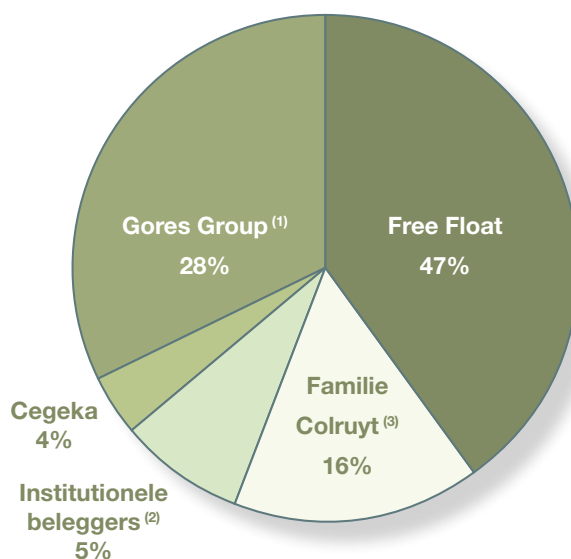


BESTUUR VAN DE VENNOOTSCHAP

HOOFD- AANDEELHOUDERS

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.

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



Toelichting:

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 aandelen van RealDolmen kunnen leiden.

- (1) Hierbij inbegrepen zijn zowel Gores (Real Holdings LLC) als KBC Financial Products. Naar aanleiding van de uitgifte van 2007 Converteerbare Obligatie zijn Real Holding LLC als KBC Financial Products. een aandelen-leningsovereenkomst (stock loan agreement) aangegaan volgens welke KBC FP momenteel tot 40 miljoen aandelen kan lenen voor een



BESTUUR VAN DE VENNOOTSCHAP

termijn van maximum 3 jaar. Volgens hun meest recente verklaringen houden Gores en KBC Financial Products respectievelijk 20.46% en 7.51% van de uitgegeven aandelen in handen.

- (2) "Institutionele beleggers" omvat Fortis Investment Management NV dat 3% van de uitgegeven aandelen bezit, Deutsche Bank AG, dat 2,64% van de uitgegeven aandelen bezit en KBC (andere dan KBC Financial Products, die reeds onder (1) werden opgenomen) en dat 0.20 van het uitgegeven kapitaal bezit.
- (3) "Familie Colruyt" verwijst naar een aantal verbonden partijen die een gezamenlijke verklaring hebben opgesteld, waarvan de details beschikbaar zijn op 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. Het maatschappelijk kapitaal van RealDolmen bedraagt momenteel €32.193.099.95, vertegenwoordigd door 535.315.656 aandelen.

	Aantal effecten		Nota's
	Bundelaandelen	Aandelen	
	ISIN BE0003899193 (Continu)	ISIN BE0003732469 (Enkele fixing)	
Stemrechten			
Aandelen die het aandelenkapitaal vertegenwoordigen	5.353.156	535.315.656	
Potentiële toekomstige stemrechten afkomstig van:			
Warrants 2007	4.900	490.000	(1)
Converteerbare obligaties 2007	870.000	87.000.000	(2)
Warrants 2008	210.900	21.090.000	(3)
Fusiewarrants 2000	4.375	437.500	(4)
Fusiewarrants 2005	5.875	587.500	(4)
Fusiewarrants 2006	5.875	587.500	(4)
Fusiewarrants 2007	5.875	587.500	(4)
Totaal	6.460.956	646.095.656	



BESTUUR VAN DE VENNOOTSCHAP

- (1) 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.
- (2) De Raad van Bestuur heeft een converteerbare obligatie uitgegeven, die op 6 juli 2007 volledig werd onderschreven voor een oorspronkelijk bedrag van €75.000.000. 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).
Ingevolge de wederinkoop van converteerbare obligaties op 26 oktober 2008 en op 18 december 2008 blijft thans nog een nominaal bedrag van €43,5m openstaan. Indien alle converteerbare obligaties tegen de omzettingprijs van €0,500 per aandeel zouden worden omgezet, zou het totale aantal aandelen van RealDolmen toenemen met 87.000.000 aandelen (870.000 bundelaandelen).
- (3) Op 12 juni 2008 werd door de Raad van Bestuur een bedrag van 21.090.000 Warrants 2008 gecreëerd. De 2008 Warrants kunnen uitgeoefend worden tot 12 juni 2013, tegen een prijs van €0,26.
- (4) 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 uitoefenbaar 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 3

FINANCIËLE INFORMATIE



Verkorte Geconsolideerde Halfjaarlijkse Financiële Staten - IFRS

VERKORT GECONSOLIDEERDE JAARREKENING

- Verkort geconsolideerd overzicht van het totaalresultaat voor de periode eindigend op 30 september 2009
- Verkort geconsolideerde balans voor de periode eindigend op 30 september 2009
- Verkort geconsolideerd mutatieoverzicht van het eigen vermogen voor de periode eindigend op 30 september 2009
- Verkort geconsolideerd kasstroomoverzicht voor de periode eindigend op 30 september 2009

TOELICHTINGEN BIJ DE VERKORT GECONSOLIDEERDE JAARREKENING VOOR DE ZES MAANDEN EINDIGEND OP 30 SEPTEMBER 2009

- **Toelichting 1:** Verklaring van overeenstemming
- **Toelichting 2:** Informatie over de bedrijfssegmenten
- **Toelichting 3:** Personeelsgerelateerde kosten
- **Toelichting 4:** Andere bedrijfsopbrengsten en -kosten
- **Toelichting 5:** Eenmalige opbrengsten en kosten
- **Toelichting 6:** Financiële opbrengsten en kosten
- **Toelichting 7:** Winst per aandeel
- **Toelichting 8:** Uitgestelde belastingen
- **Toelichting 9:** Handels- en overige vorderingen
- **Toelichting 10:** Voorzieningen en voorwaardelijke verplichtingen
- **Toelichting 11:** Handels- en overige schulden
- **Toelichting 12:** Dochterondernemingen

VERKORT GECONSOLIDEERDE OVERZICHT VAN HET TOTAALRESULTAAT VOOR DE PERIODE EINDIGEND OP 30 SEPTEMBER 2009

		30/09/09 EUR '000	30/09/08 EUR '000
VOORTGEZETTE BEDRIJFSACTIVITEITEN			
Bedrijfsopbrengsten		111.594	131.368
Omzet	Toelichting 2	110.981	130.738
Andere bedrijfsopbrengsten	Toelichting 4	613	630 (1)
Bedrijfskosten		-108.048	-123.994
Aankopen handelsgoederen, grond- en hulpstoffen		-27.315	-38.982
Diensten en diverse goederen		-24.394	-25.520
Personeelslasten	Toelichting 3	-53.845	-56.355 (1)
Afschrijvingen en waardeverminderingen		-2.474	-2.701
Voorzieningen		521	-46
Andere bedrijfskosten	Toelichting 4	-541	-390
OPERATIONELE WINST (verlies) voor eenmalige opbrengsten en kosten		3.546	7.374
Eenmalige opbrengsten		0	0
Herstructureringskosten	Toelichting 5	-2.102	-1.292
Andere eenmalige kosten	Toelichting 5	-190	-121
OPERATIONELE WINST (VERLIES) (EBIT)		1.254	5.961
Financiële opbrengsten	Toelichting 6	130	558
Financiële kosten	Toelichting 6	-2.762	-3.885
Winst (verlies) voor belastingen		-1.378	2.634
Winstbelastingen		-363	-646
Winst (verlies) na belastingen		-1.741	1.988
Andere elementen van het totaalresultaat		0	0
Totaalresultaat van het boekjaar		-1.741	1.988
Toerekenbaar aan:			
Houders van eigen-vermogensinstrumenten van de moederonderneming		-1.741	1.988
Minderheidsbelangen		0	0
Winst per aandeel (in Euro)			
Gewone winst per aandeel (EUR)	Toelichting 7	-0,325	0,412 (2)
Verwaterde winst per aandeel (EUR)	Toelichting 7	-0,325	0,412

(1) Om de verdere harmonisatie van de waarderingsregels na de fusie in september 2008 van Real en Dolmen in RealDolmen duidelijk weer te kunnen geven, werden de vergelijkende cijfers van 30 september 2008, zoals ze gepubliceerd zijn in het halfjaarlijks verslag van 30 september 2008, herwerkt. Er is een bedrag van €346k van "Andere bedrijfsopbrengsten" naar "Personeelskosten" geherclassificeerd.

(2) De winst per aandeel voor de periode eindigend op 30 september 2008 is aangepast aan de omgekeerde aandelensplitsing van 1 april 2009.

VERKORT GECONSOLIDEERDE BALANS VOOR DE PERIODE EINDIGEND OP 30 SEPTEMBER 2009

	30/09/09 EUR '000	31/03/09 EUR '000
ACTIVA		
Vaste Activa	140.995	143.528
Goodwill	97.714	97.714
Immateriële Vaste Activa	3.571	3.956
Materiële Vaste Activa	18.208	19.933
Uitgestelde belastingvorderingen	Toelichting 8 20.604	20.714
Financiële lease vorderingen	898	1.210
Vlottende Activa	115.331	118.045
Vorraden	3.128	2.713
Handels-en Overige Vorderingen	Toelichting 9 72.907	82.187
Activa aangehouden voor handelsdoeleinden	7.769	9.689
Geldmiddelen en kasequivalenten	31.527	23.456
Niet Vlottende Activa aangehouden voor verkoop	0	0
Totaal Vlottende Activa	115.331	118.045
TOTALE ACTIVA	256.326	261.572
EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN		
Eigen Vermogen	128.838	130.460
Maatschappelijk kapitaal	32.193	32.193
Uitgiftepremie	61.687	62.693
Overgedragen resultaat	34.958	35.574
Eigen Vermogen toerekenbaar aan de eigenaars van de vermogensinstrumenten van de moederonderneming	128.838	130.460
Minderheidsbelangen	0	0
TOTAAL EIGEN VERMOGEN	128.838	130.460
Langlopende verplichtingen	54.335	54.302
Converteerbare obligaties	38.411	36.497
Verplichtingen onder financiële lease	3.005	3.436
Leningen van banken en derden	5.216	6.427
Verplichtingen uit hoofde van toegezegd-pensioenregeling	4.028	3.695
Langlopende voorzieningen	Toelichting 10 2.555	2.976
Passieve belastinglatenties	Toelichting 8 1.120	1.271
Kortlopende verplichtingen	73.153	76.810
Verplichtingen onder financiële lease	242	256
Leningen van banken en derden	8.096	8.319
Handels- en overige schulden	Toelichting 11 63.196	66.361
Kortlopende belasting schulden	901	629
Kortlopende voorzieningen	Toelichting 10 718	1.245
Verplichtingen verbonden aan vaste activa aangehouden voor verkoop	0	0
Totaal Kortlopende verplichtingen	73.153	76.810
TOTALE VERPLICHTINGEN	127.488	131.112
TOTAAL EIGEN VERMOGEN EN VERPLICHTINGEN	256.326	261.572

VERKORT GECONSOLIDEERD MUTATIEOVERZICHT VAN HET EIGEN VERMOGEN VOOR DE PERIODE EINDIGEND OP 30 SEPTEMBER 2009

	Maat- schappelijk materiaal	Uitgifte- premie	Conver- teerbare obligatie	Over- gedragen resultaat	Minder- heids- belangen	Totaal
Saldo per 1 april 2008	29.617	44.419	12.687	18.210	6.283	111.216
Winst (verlies) van het boekjaar				1.988		1.988
Op aandelen gebaseerde betalingen		103				103
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
Andere						0
Saldo per 30 september 2008	32.193	49.926	12.687	20.198	0	115.004
Saldo per 1 april 2009	32.193	50.006	12.687	35.575	0	130.461
Winst (verlies) van het boekjaar				-1.741		-1.741
Op aandelen gebaseerde betalingen		120				120
Wijzigingen in de consolidatiekring						0
Bewegingen binnen het eigen vermogen		-1.126		1.126		0
Eigen-vermogenscomponent van de converteerbare obligaties						0
Andere				-2		-2
Saldo per 30 september 2009	32.193	49.000	12.687	34.958	0	128.838

VERKORT GECONSOLIDEERD KASSTROOMOVERZICHT VOOR DE PERIODE
EINDIGEND OP 30 SEPTEMBER 2009

	30/09/09 EUR '000	30/09/08 EUR '000
EBIT	1.254	5.961
Afschrijvingen en waardeverminderingen	2.474	2.701
Waardeverminderingsverliezen op activa	0	0
Waardevermindering activa	0	0
Waardeaanpassing op financiële investeringen	0	0
Mutatie voorzieningen	-115	804
Herstructureringskosten	0	0
(Winst) / Verliezen op verkoop van activa	-115	-265
Uitgifte kapitaalaandelen	120	103
Andere niet-kaskosten	186	67
Bruto kasstroom uit operationele activiteiten	3.805	9.372
Wijzigingen in werkkapitaal	4.846	-12.222
Netto kasstroom	8.651	-2.850
Betaalde belastingen op het resultaat	-115	-404
Netto kasstroom uit operationele activiteiten	8.536	-3.254
Ontvangen intresten	88	470
Ontvangen dividenden	0	0
Toename / Afname van de vorderingen	312	0
Investeringen in immateriële vaste activa	-22	-858
Investeringen in materiële vaste activa	-419	-237
Investeringen in financieel vaste activa	0	0
(Aanpassingen aan) Verwerving financiële vaste activa	0	150
Inkomsten uit verkoop van immateriële activa en materiële vaste activa	228	366
Activa aangehouden voor handelsdoeleinden (BEVEK's) Kas Instroom	4.089	6.905
Activa aangehouden voor handelsdoeleinden (BEVEK's) Kas uitstroom	-2.170	0
Netto kasstroom uit investeringsactiviteiten	2.106	6.796
Betaalde intresten	-692	-1.493
Kapitaalsverhoging (-verlaging)	0	1.697
Converteerbare obligatie Kas instroom	0	2.905
Converteerbare obligatie Kas uitstroom	0	0
Betaalde dividenden	0	-151
Toename/afname van financiële verplichtingen Kas instroom	0	0
Toename/afname van financiële verplichtingen Kas uitstroom	-1.879	-1.602
Netto kasstroom uit financieringsactiviteiten	-2.571	1.356
Effect van wisselkoersfluctuaties	0	0
Effect van een verandering van de consolidatiekring	0	0
Totale kasstroom	8.071	4.898
Netto kaspositie bij aanvang van de boekperiode	23.456	26.044
Netto kaspositie op het einde van de boekperiode	31.527	30.943
Totale beweging in de geldmiddelen en kasequivalenten	8.071	4.898



TOELICHTING 1 VERKLARING VAN OVEREENSTEMMING

De geconsolideerde jaarrekening van RealDolmen van de verslagperiode eindigend op 30 september 2009, is opgesteld in overeenstemming met de "International Financial Reporting Standards" (IFRS), zoals goedgekeurd binnen de Europese Unie op 30 september 2009.

De Groep heeft niet geopteerd voor vervroegde toepassing van de standaarden en interpretaties die gepubliceerd waren op de datum van goedkeuring van deze geconsolideerde halfjaarlijkse financiële staten, maar nog niet van toepassing waren op de balansdatum.

TOELICHTING 2

INFORMATIE OVER DE BEDRIJFSSEGMENTEN

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

Infrastructure Products: diverse hardwareproducten en softwarelicenties

Professional Services: omvat diensten zowel inzake softwareontwikkeling als infrastructuur competenties, 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.

SEGMENTOPBRENGSTEN EN -RESULTAAT

	Segmentopbrengsten		Segmentresultaat	
	30/09/09 EUR '000	30/09/08 EUR '000	30/09/09 EUR '000	30/09/08 EUR '000
Voortgezette bedrijfsactiviteiten				
Infrastructure Products	30.911	41.757	720	1.217
Professional Services	61.121	68.980	3.867	5.928
Business Solutions	18.949	20.001	671	2.318
Andere	0	0	-4.004	-3.502
	110.981	130.738	1.254	5.961
Financiële opbrengsten			130	558
Financiële kosten			-2.762	-3.885
Winst voor belastingen			-1.378	2.634
Winstbelastingen			-363	-646
Resultaat van de periode uit voortgezette bedrijfsactiviteiten			-1.741	1.988

De opbrengst zoals deze hierboven wordt voorgesteld heeft enkel betrekking op externe klanten. Er werden in jaar 2009 - 2010 geen intersectoriële verkopen gerealiseerd.

Met "Andere" worden alle uitzonderlijke kosten en opbrengsten bedoeld die niet specifiek aan een bedrijfssegment kunnen worden toegewezen. Deze omvatten hoofdzakelijk kosten en opbrengsten voor het algemeen management, de juridische afdeling en het ontwikkelen van de activiteiten.

TOELICHTING 3 PERSONEELSGERELATEERDE KOSTEN

	30/09/09 EUR '000	30/09/08 EUR '000	
Personeelsgerelateerde kosten	53.845	56.355	
- Salarissen en lonen	42.354	45.009	(1)
- Kosten van sociale zekerheid	9.010	9.864	
- Personeelsverzekeringen	1.703	1.080	
- Pensioenkosten	392	45	
- Op aandelen gebaseerde vergoedingen	120	103	
- Andere	266	254	
Totaal personeelsgerelateerde kosten	53.845	56.355	

(1) Om de verdere harmonisatie van de waarderingsregels na de fusie in september 2008 van Real en Dolmen in RealDolmen duidelijk te kunnen weergeven, werden de vergelijkende cijfers van 30 september 2008, zoals ze gepubliceerd zijn in het halfjaarlijks verslag van 30 september 2008, herwerkt. Er is een bedrag van €346k van "Andere bedrijfsopbrengsten" naar "Personeelslasten" geherklasseerd.

De personeelsgerelateerde kosten bedragen €53.845k (september 2008: €56.355k) en omvatten alle salarissen en lonen alsook voorzieningen voor vakantiegeld, personeelsverzekeringen, jaarlijkse bonussen en pensioenkosten.

De daling in de personeelsgerelateerde kosten is het gevolg van het afgenomen aantal personeelsleden.

TOELICHTING 4 ANDERE BEDRIJFSOPBRENGSTEN EN -KOSTEN

	30/09/09 EUR '000	30/09/08 EUR '000	
Andere bedrijfsopbrengsten	613	630	(1)
Andere bedrijfskosten	-541	-390	
Totaal andere bedrijfsopbrengsten en -kosten	72	240	

(1) Om de verdere harmonisatie van de waarderingsregels na de fusie in september 2008 van Real en Dolmen in RealDolmen duidelijk weer te kunnen geven, werden de vergelijkende cijfers van 30 september 2008, zoals ze gepubliceerd zijn in het halfjaarlijks verslag van 30 september 2008, herwerkt. Er is een bedrag van €346k van "Andere bedrijfsopbrengsten" naar "Personeelslasten" geherklasseerd.

De andere bedrijfsopbrengsten omvatten naast winsten uit verkopen van materieel vast actief ook vergoedingen van verzekeringen, huurinkomsten, overheidssubsidies en commissies.

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

TOELICHTING 5
EENMALIGE OPBRENGSTEN EN KOSTEN

	30/09/09	30/09/08
	EUR '000	EUR '000
Herstructureringsopbrengst (kosten)	-2.102	-1.292
Andere eenmalige kosten	-190	-121
	-2.293	-1.413

De herstructureringskosten zijn het gevolg van het integratie- en optimalisatieproject versneld door de economische baisse en omvatten hoofdzakelijk opzeggingsvergoedingen.

De andere eenmalige kosten zijn gerelateerd aan eenmalige kosten die gedurende het jaar voorkwamen buiten de gewone bedrijfsactiviteiten van de Groep.

TOELICHTING 6
FINANCIËLE OPBRENGSTEN EN KOSTEN

	30/09/09	30/09/08
	EUR '000	EUR '000
Financiële opbrengsten	130	558
Financiële kosten	-2.762	-3.885
	-2.632	-3.327

De daling in financiële kosten is te wijten aan het verminderd openstaand bedrag van de converteerbare obligatielening. In oktober en december 2008 werd in totaal €31,5m van de converteerbare obligatielening teruggekocht.

TOELICHTING 7 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.

	30/09/09	30/09/08
Nettowinst / (verlies) voor berekening van nettoresultaat per aandeel (EUR '000)	-1.741	1.988
Impact van potentiële gewone aandelen die tot verwatering zullen leiden	0	0
Aangepaste nettowinst / (verlies) voor de berekening van de verwaterde winst per aandeel (EUR '000)	-1.741	1.988
Gewogen gemiddelde aantal aandelen voor berekening van de winst per aandeel	5.353.156	4.825.065
Impact van potentiële gewone aandelen die tot verwatering zullen leiden	0	211.500
Aangepast gewogen gemiddeld aantal aandelen voor berekening van de verwaterde winst per aandeel	5.353.156	4.827.180
Gewone winst per aandeel (EUR)	-0,325	0,412
- Uit voortgezette bedrijfsactiviteiten	-0,325	0,412
- Uit beëindigde bedrijfsactiviteiten	0,000	0,000
Verwaterde winst per aandeel (EUR)	-0,325	0,412
- Uit voortgezette bedrijfsactiviteiten	-0,325	0,412
- Uit beëindigde bedrijfsactiviteiten	0,000	0,000

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 2009, zijn de potentiële gewone aandelen in het kader van de uitoefening van de converteerbare obligatie en de warrantenplannen niet opgenomen in het gewogen gemiddelde van het aantal gewone aandelen om de verwaterde winst per aandeel te berekenen omdat zij een anti-verwaterend effect hebben voor de huidige periode. De uitoefening van de converteerbare lening en de uitoefening van de warrantenplannen zouden resulteren in respectievelijk 870.000 en 233.425 nieuwe gewone aandelen. De potentiële additionele aandelen uit de converteerbare obligatielening zouden leiden tot additionele opbrengsten gezien geen interesten zouden betaald worden.



TOELICHTINGEN BIJ DE VERKORT GECONSOLIDEERDE JAARREKENING PER 30 SEPTEMBER 2009

Voor de berekening van de verwaterde winst per aandeel per 30 september 2008, zijn de potentiële gewone aandelen m.b.t. de warrantenplannen van 2005 en 2006 wel opgenomen in het gewogen gemiddelde van het aantal gewone aandelen om de verwaterde winst per aandeel te berekenen, omdat deze aandelen een verwaterend effect hadden op 30 september 2008.

De winst per aandeel voor de periode tot 30 september 2008 is herwerkt omwille van de hergroepering door omruiling van de bestaande aandelen op 1 april 2009.



TOELICHTING 8 UITGESTELDE BELASTINGEN

De wettelijke fusie van Real en Dolmen zal resulteren in een positief netto belastbaar resultaat in België in de nabije toekomst en daarom werd een deel van de niet-gebruikte voorwaarts te verrekenen Belgische fiscale verliezen in RealDolmen erkend. In de fiscale aangifte voor aanslagjaar 2009 werd het bedrag van de voorwaarts te verrekenen fiscale verliezen op €150,9m gefixeerd.

Uitgestelde belastingen op de voorwaarts te verrekenen fiscale verliezen van RealDolmen

Gezien de fusie van Real en Dolmen zal resulteren in een positieve netto belastbare basis in de nabije toekomst, vindt het management het opportuun om een deel van de niet-gebruikte voorwaarts te verrekenen fiscale verliezen te erkennen. De geschatte gecombineerde belastbare basis in de komende 5 jaar bedroeg €61.091k op 31 maart 2009, hetgeen resulteerde in een erkende uitgestelde belastingvordering ten bedrage van €20.160k. Deze uitgestelde belastingvordering werd erkend via de resultatenrekening in overeenstemming met IAS 12 par 67. Op 30 september 2009 verschilt de geschatte gecombineerde belastbare basis voor de nabije toekomst niet zoveel van die van de berekeningen per 31 maart 2009. Daarom is de uitgestelde belastingvordering van €20.160k behouden voor 30 september 2009.

TOELICHTING 9 HANDELS- EN OVERIGE VORDERINGEN

HANDELS- EN OVERIGE VORDERINGEN	30/09/09 EUR '000	31/03/09 EUR '000
Brutobedrag handelsvorderingen	71.319	79.229
Voorziening voor dubieuze vorderingen	-2.172	-1.947
Netto boekwaarde handelsvorderingen	69.147	77.282
Overige vorderingen	3.760	4.905
<i>Uitgestelde lasten</i>	959	1.114
<i>Toe te rekenen opbrengsten</i>	7	14
<i>Overige vorderingen</i>	2.794	3.777
Handels- en overige vorderingen	72.907	82.187

De gemiddelde betalingsperiode is 96 dagen (in maart 2009: 90 dagen). Hoewel de algemene verkoopsvoorwaarden voorzien in een intrestkost van 12% op jaarbasis, wordt in de praktijk geen intrest aangerekend op de handelsvorderingen. De intrestvoet van 12% wordt enkel toegepast in zeer specifieke gevallen.

De openstaande vorderingen in de Groep worden van nabij opgevolgd. Op basis van een geval per geval analyse en op basis van ervaringen uit het verleden zal een voorziening voor dubieuze vorderingen worden aangelegd. Voordat de voorziening wordt aangelegd, wordt deze goedgekeurd door de Groepscontroller.

Vóór het aanvaarden van nieuwe klanten gebruikt de Groep een extern kredietwaardigheidssysteem om de kredietwaardigheid van de potentiële klant in te schatten en om de kredietlimiet vast te leggen. In het algemeen heeft RealDolmen solvabele klanten in stabiele sectoren. Er zijn geen klanten die meer dan 5% van de openstaande vorderingen vertegenwoordigen, de concentratie van het risico is dus zeer beperkt. Een bijkomend voordeel in de IT-sector is het feit dat de budgetten voor IT-investeringen en IT-ontwikkelingen vaak beschikbaar zijn voor de aanvang van het project. Bijgevolg heeft RealDolmen zeer lage afschrijvingen op dubieuze debiteuren.

De handelsvorderingen van de Groep omvatten een bedrag van €42.483k (in maart 2009: €57.898k) debiteuren die courant of vervallen zijn op de balansdatum en waarvoor de Groep geen voorziening heeft aangelegd. Er werd geen voorziening aangelegd, omdat er geen opmerkelijke veranderingen zijn in de kredietwaardigheid van de klanten zijn en deze bedragen nog steeds als inbaar worden beschouwd. De Groep heeft geen zekerheden op deze bedragen.

Ouderdomsanalyse van de vorderingen die vervallen zijn, maar nog geen waardervermindering hebben ondergaan.

	30/09/09	31/03/09
	EUR '000	EUR '000
Courant	25.072	34.903
Minder dan 91 dagen vervallen	14.002	19.588
Vervallen 91-120 dagen	1.056	1.059
Vervallen > 121 dagen	2.354	2.347
	42.483	57.898

De opmerkelijke daling in de handelsvorderingen is hoofdzakelijk het gevolg van een terugval in de business tijdens de eerste zes maanden van het jaar en een voortdurende strikte opvolging van de openstaande klanten door de afdeling debiteurenbeheer.

TOELICHTING 10 VOORZIENINGEN EN VOORWAARDELIJKE VERPLICHTINGEN

	Klanten geschillen	Andere geschillen en kosten	Voor- waardelijke verplichtingen opgenomen in een bedrijfs- combinatie	Herstruc- turerings- kosten	Totaal
	EUR '000	EUR '000	EUR '000	EUR '000	EUR '000
Op 1 april 2008	484	3.403	511	0	4.398
Toevoegingen	206	1.338	0	2.931	4.475
Terugnemingen	-29	-5	0	0	-34
Bestedingen	-232	-1.535	0	-1.936	-3.703
Overboeking	0	-967	0	0	-967
Reclassificatie passiva aangehouden voor verkoop	0	0	0	52	52
Op 31 maart 2009	429	2.234	511	1.047	4.221
Toevoegingen	20	379	0	2.021	2.420
Terugnemingen	0	0	0	0	0
Bestedingen	0	-830	0	-2.538	-3.368
Overboeking (*)	30	-30	0	0	0
Herclassificatie passiva aangehouden voor verkoop	0	0	0	0	0
Op 30 september 2009	479	1.753	511	530	3.273

(*) Pensioenverplichtingen en personeelsverbonden verplichtingen werden van rubriek langlopende voorzieningen geherklasseerd naar rubriek verplichtingen uit hoofde van toegezegd-pensioenregeling.

De voorziening voor klantengeschillen betreft de geschatte kostprijs van de overeengekomen nog te leveren prestaties ter correctie van de geleverde diensten. De voorziening voor andere geschillen is de beste schatting van het management van de verplichtingen van de groep tegenover voormalige werknemers / onderaannemers. De onderneming ging akkoord met een voordelige regeling van een lang openstaand geschil. De herstructureringskosten zijn het gevolg van het integratie- en optimalisatieproject dat wordt versneld door de economische baisse. Deze kosten bestaan hoofdzakelijk uit opzegvergoedingen.

	Andere geschillen en kosten	
	30/09/09 EUR '000	31/03/09 EUR '000
Waarborgen	573	735
Sociale zekerheid	493	493
Werknemersgeschillen	355	137
Andere	332	869
	1.753	2.234

Opsplitsing van de provisies in kortlopende en langlopende verplichtingen

Geanalyseerd als:	30/09/09	31/03/09
	EUR '000	EUR '000
Kortlopende verplichtingen	718	1.245
Langlopende verplichtingen	2.555	2.976
	3.273	4.221

TOELICHTING 11 HANDELS- EN OVERIGE SCHULDEN

	30/09/09 EUR '000	31/03/09 EUR '000
Handelsschulden	13.721	14.938
Overige schulden	49.475	51.423
<i>Over te dragen opbrengsten en toe te rekenen kosten</i>	7.008	9.848
<i>Sociale en fiscale schulden</i>	37.286	36.181
<i>Te betalen dividenden</i>	610	610
<i>Voorschotten op niet-beëindigde werken</i>	3.252	3.000
<i>Onderhanden projecten in opdracht van derden</i>	782	1.205
<i>Overige</i>	537	579
Handels- en overige schulden	63.196	66.361

(1) Om de verdere harmonisatie van de waarderingsregels na de fusie in september 2008 van Real en Dolmen in RealDolmen duidelijk weer te kunnen geven, werden de vergelijkende cijfers van 30 september 2008, zoals ze gepubliceerd zijn in het halfjaarlijks verslag van 30 september 2008, herwerkt. De herwerking betreft een reclassificatie tussen 'overige' en 'te betalen dividenden'.

De daling in de handelsschulden is voornamelijk te wijten aan een daling in de hardware business gedurende de eerste jaarhelft.

De gemiddelde kredietperiode bedraagt 44 dagen (in maart 2009: 40 dagen).

De Groep heeft een financieel risicobeheersingsbeleid om te garanderen dat alle schulden betaald worden binnen de betalingstermijn.

TOELICHTING 12

DOCHTERONDERNEMINGEN

Naam van de dochteronderneming en adres	Per 30 september 2009		Hoofdactiviteit
	Controle %	Belangen %	
Airial Conseil SA Rue Bellini 3, F-92806 Puteaux Cedex, Frankrijk	100%	100%	Software consultancy & supply
Real Solutions SA Rue d'Eich 33, 1461 Luxembourg, Luxemburg	100%	100%	Software consultancy & supply
Real Software France SA Rue du Maréchal Foch 25, 78000 Versailles, Frankrijk	100%	100%	Slapende vennootschap
Real Software Nederland BV Printerweg 26, 3821 AD Amersfoort, Nederland	100%	100%	Software consultancy & supply
Oriam SA Parvis de Saint-Maur 8, 94106 Saint-Maur Cedex, Frankrijk	100%	100%	Software consultancy & supply
Oriam Corporation Corp. One International Place, Boston, MA 02210 USA, USA	100%	100%	Software consultancy & supply
Supply Chain Software NV ⁽¹⁾ Prins Boudewijnlaan 26, 2550 Kontich, België	100%	100%	Software consultancy & supply
Axias NV ⁽¹⁾ Prins Boudewijnlaan 24A, 2550 Kontich, België	100%	100%	Software consultancy & supply
Frankim NV Grote Steenweg 15, 9840 Zevegem, België	100%	100%	Diensten
JConsults Int. NV ⁽¹⁾ A. Vaucampslaan 42, 1654 Huizingen, België	100%	100%	Software consultancy & supply
Dolmen NP Enterprise Communications Belgium NV ⁽¹⁾ A. Vaucampslaan 42, 1654 Huizingen, België	100%	100%	Software consultancy & supply
Dolmen NP Enterprise Communications Luxembourg SA ⁽²⁾ Rue Eugène Ruppert 19, 2453 Luxembourg, Luxemburg	100%	100%	Software consultancy & supply

(1) Op 30 september 2009 heeft de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van RealDolmen NV, met terugwerkende kracht tot 1 april 2009, de fusie door opslorping van onderstaande dochterondernemingen goedgekeurd:

1. Axias NV
2. Dolmen NP Enterprise Communications Belgium NV
3. JConsults International NV
4. Supply Chain Software NV

(2) De buitengewone aandeelhoudersvergadering van Dolmen NP Enterprise Communications Luxembourg SA en Real Solutions NV heeft op 15 juli 2009 de fusie goedgekeurd.

GEASSOCIEERDE DEELNEMINGEN	Per 30 september 2009		Hoofdactiviteit
	Controle %	Belangen %	
Naam, adres, land			
Eco2B ⁽³⁾ Molenhuizen 25, 3980 Tessenderlo, België	50%	50%	Slapende vennootschap

ANDERE BELEGGINGEN	Per 30 september 2009		Hoofdactiviteit
	Controle %	Belangen %	
Naam, adres, land			
Antwerp Digital Mainport NV ⁽³⁾ Noorderlaan 139, 2050 Antwerpen, België	9%	9%	Software consultancy & supply

(3) Deze deelnemingen hebben geen boekwaarde in de boekhouding van RealDolmen.



TOELICHTING 13
AUDITOR STATEMENT

Deloitte.

Bedrijfsrevisoren / Réviseurs
d'Entreprises
Berkenlaan 8b
B-1831 Diegem
Belgium

Tel: +32 2 800 20 00
Fax: +32 2 800 20 01
<http://www.deloitte.be>

REALDOLMEN NV

Verslag van het beperkte nazicht van de
geconsolideerde halfjaar cijfers voor de
zes maanden eindigend op
30 september 2009

Deloitte Bedrijfsrevisoren / Réviseurs d'Entreprises BV s.v.a. CVSA
Burgerlijke vennootschap onder de vorm van een coöperatieve vennootschap met beperkte aansprakelijkheid
Maatschappelijke zetel: Berkenlaan 8b, B-1831 Diegem
BTW BE 0420 063 863 - RPR Brussel - Fortis 230-0048861-21



Deloitte.

Bedrijfsrevisoren / Reviseurs
d'Entreprises
Berkenlaan 8b
B-1631 Diegem
Belgium

Tel: +32 2 800 20 00
Fax: +32 2 800 20 01
<http://www.deloitte.be>

REALDOLMEN NV

**VERSLAG VAN HET BEPERKTE NAZICHT VAN DE GECONSOLIDEERDE
HALFJAARCIJFERS VOOR DE ZES MAANDEN EINDIGEND OP
30 SEPTEMBER 2009**

Aan de raad van bestuur

Wij hebben een beperkt nazicht uitgevoerd van de bijgevoegde verkorte geconsolideerde balans, verkort geconsolideerd overzicht van het totaalresultaat, verkort geconsolideerd kasstroomoverzicht, verkort geconsolideerd mutatieoverzicht van het eigen vermogen en selectieve toelichtingen 1 tot 12 (gezamenlijk de "tussentijdse financiële informatie") van REALDOLMEN NV ("de vennootschap") en haar dochterondernemingen (samen "de Groep") voor de zes maanden eindigend op 30 september 2009. 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 beperkte 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 beperkte 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 van de 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 beperkte 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 2009 niet is opgesteld overeenkomstig IAS 34, "Tussentijdse financiële verslaggeving" zoals aanvaard door de EU.

Diegem, 19 november 2009

De commissaris

DELOITTE Bedrijfsrevisoren
BV o.v.v.e. CVBA
Vertegenwoordigd door Gert Vanhees

Deloitte Bedrijfsrevisoren / Reviseurs d'Entreprises BV o.v.v.e. CVBA
Burgelijke vennootschap onder de vorm van een coöperatieve vennootschap met beperkte aansprakelijkheid
Maatschappelijke zetel: Berkenlaan 8b, B-1631 Diegem
BTW BE 0429 053 863 - RPR Brussel - Fiche 230 0048061-24



HOOFDSTUK 4

TUSSENTIJD'S JAARVERSLAG



TERUGKIJKEND OP DE VOORBIJE ZES MAANDEN

De trend van het eerste kwartaal heeft zich verdergezet. Hoewel de inkomsten minder afnemen, zijn marktvooruitzichten nog onduidelijk. Nieuwe infrastructuurprojecten worden nog steeds uitgesteld, waardoor de inkomsten in onze Products-divisie aanzienlijk afnemen. Onze Services-afdeling werd minder getroffen, maar bedrijven blijven de focus leggen op kostenbesparende maatregelen op korte termijn. We hebben, ondanks gedaalde winstmarges, het eerste halfjaar afgesloten met een positief bedrijfsresultaat en een sterke kaspositie.

Ondanks een moeilijk economisch klimaat, zijn we in staat geweest om cash te genereren en we hebben de eerste vruchten mogen plukken van de integratie- en optimalisatiesynergieën. Onze visie van een volledig onafhankelijke aanbieder van single-source ICT-oplossingen met zowel algemene als gespecialiseerde vaardigheden blijft zich verder ontwikkelen. Om die visie te verwezenlijken hebben we ons verkoopsteam rond marktsegmenten gegroepeerd en hebben we besloten om onze high potential factureerbare IT-professionals te behouden ondanks de lagere vraag. Dankzij de integratie van beide bedrijven hebben we ons arbeidspotentieel kwalitatief hoog kunnen houden. Uit de ISO 9001-certificatie van onze processen blijkt duidelijk dat de voltooide integratie een succes is geweest en dat we over een stevige groeistructuur beschikken. We verwachten dat de markt de komende zes maanden onzeker zal blijven, maar vertrouwen erop dat we over de juiste organisatie beschikken om alle mogelijke uitdagingen en opportuniteiten aan te gaan en dit dankzij onze sterke balans en onze strikte kostencontrole.





BESCHRIJVING VAN RISICO'S EN DREIGINGEN

In overeenstemming met toepasselijke wetgeving, verstrekken we hierbij informatie over de belangrijkste risico's en onzekerheden die een negatieve invloed zouden kunnen hebben op de ontwikkeling, de financiële resultaten of de marktpositie.

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

De sectoren waarbinnen wij actief zijn, zijn gevoelig voor marktschommelingen en recessie. Gezien de huidige economische neergang, staan de winstmarges nog meer onder druk. Daarenboven worden de markten gekenmerkt door lage toegangsbarrières. Het kan niet worden uitgesloten dat een toegenomen concurrentie in de toekomst de marges verder doen dalen. De economische ontwikkelingen en concurrentie kunnen verschillen naar gelang de regio/het land en per marktsegment waarin wij actief (zullen) zijn. Het concurrentievermogen is afhankelijk van een aantal factoren, waarvan we sommige wel, en andere niet onder controle hebben. Het gaat onder meer om volgende factoren:

- succes bij het ontwerp en de ontwikkeling van nieuwe of verbeterde producten / diensten;
- vermogen om in de behoeften van onze klanten in te voorzien;
- prijsstelling, kwaliteit, prestaties, betrouwbaarheid;
- kenmerken, gebruikscomfort en verscheidenheid van onze producten;
- prijzen en verscheidenheid van onze dienstenportefeuille;
- vermogen om topexperts inzake industrie en ICT aan te trekken en te behouden;
- kwaliteit van onze klantenservice;
- merkherkenning en ons imago op de markt; en
- introductie van nieuwe producten of technologieën door onze concurrenten.

Als wij niet succesvol kunnen concurreren in alle segmenten waarin wij actief zijn, kan dit onze marges en rentabiliteit beïnvloeden.

■ Onze onderneming zal negatief beïnvloed worden als we niet in staat zijn om op snelle technologische veranderingen te anticiperen en gelijke tred mee te houden, of als het gebruik van technologie in het bedrijfsleven minder snel toeneemt dan in het verleden.

Het succes zal deels bepaald worden door ons vermogen om informatie-, communicatie- en technologie-diensten en -oplossingen te ontwikkelen en te implementeren die anticiperen op en gelijke tred houden met de voortdurende, elkaar snel opvolgende veranderingen in de technologie



en de industrienorren. Het is mogelijk dat wij niet tijdig met succes op die ontwikkelingen kunnen anticiperen of reageren, en dat ons aanbod geen succes heeft op de markt. Bovendien kunnen door concurrenten ontwikkelde diensten, oplossingen en technologieën ons aanbod van diensten of oplossingen oncompetitief of overbodig maken. Elk van die omstandigheden kan een aanzienlijk ongunstig effect hebben op ons vermogen om klantencontracten binnen te halen en ze met succes uit te voeren.

Onze activiteiten zijn ook deels afhankelijk van een aanhoudende toename van het gebruik van technologie in het bedrijfsleven door onze klanten, prospecten en hun klanten en leveranciers. Als de toename van het gebruik van technologie vertraagt ten gevolge van een moeilijk economisch klimaat, kan dit een ongunstige weerslag hebben op de sector. Bovendien vergt het gebruik van nieuwe technologie voor commerciële doeleinden doorgaans inzicht in en aanvaarding van een nieuwe manier om aan bedrijfsvoering te doen en informatie uit te wisselen. Ondernemingen die al veel in traditionele middelen voor bedrijfsvoering en uitwisseling van informatie hebben geïnvesteerd, zullen misschien slechts weifelend of met vertraging overschakelen op een nieuwe benadering die een deel van hun bestaande personeel en infrastructuur verouderd kan maken. Dit kan een ongunstig effect hebben op de vraag.

■ **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 en pan-Europese spelers die verder proberen marktaandeel te winnen op lokale markten, kunnen de concurrentie doen toenemen, met een hogere druk op marges en rentabiliteit als gevolg.

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

Personeel is voor ons een kritieke succesfactor en een belangrijke voorwaarde voor onze groei. We moeten bewust hooggeschoold personeel aantrekken om de groei te voeden. Bovendien is het ontzettend belangrijk dit personeel te behouden. Momenteel is de vraag naar personen met de ICT-vaardigheden van ons personeel minder in bepaalde niches. Zoals in het verleden kan een personeelstekort in andere niches daarentegen, onze groei afremmen. Een overschot aan niet inzetbare professionals kan onze performantie ook negatief beïnvloeden.



■ **Afhankelijkheid van verkoopssuccessen**

Het bedrijfsplan voor 2009-2010 is gebaseerd op bepaalde verkoopssuccessen in de hele onderneming. Hierbij inbegrepen is de verkoop aan zowel nieuwe als bestaande klanten. Hoewel wij een verkoopskanaal behouden, is het geenszins zeker dat de verwachte verkopen inderdaad tot stand komen, vooral sinds de financiële crisis zich heeft omgevormd tot een algemene economische crisis met een recessie op de Franse markt en in de Benelux. Een deel van de verwachte verkopen heeft betrekking op producten die misschien nog bijkomende functionaliteiten vergen. De uitvoering van die 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.

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

We hebben verschillende types van contracten, waaronder contracten in regie, contracten met vaste prijs en contracten die kenmerken van de vorige twee combineren. Aan al deze contracttypes zijn risico's verbonden wanneer verbintenissen worden aangegaan op het vlak van timing, budget, bevoegdheden of te leveren prestaties. Bij het indienen van een voorstel tot overeenkomst, ramen wij de kosten en het tijdschema voor de uitvoering van de projecten. In deze ramingen trachten wij een zo accuraat mogelijke inschatting te geven voor wat betreft de efficiëntie van de methodologieën en van de experts, wanneer wij ze inzetten op projecten. Verhoogde of onverwachte kosten of onverwachte vertraging met betrekking tot de uitvoering van die verbintenissen, zelfs indien die vertraging wordt veroorzaakt door factoren waar wij zelf geen vat op hebben, kunnen deze contracten minder rendabel of onrendabel maken, met alle gevolgen van dien voor de winstmarges. In het verleden kregen wij ten gevolge van foute ramingen met dergelijke kostenoverschrijdingen af te rekenen.

■ **Onze klanten kunnen contracten beëindigen met een korte opzeggingstermijn.**

Klanten doen vaak een beroep op onze dienstverlening op een niet-exclusieve en individuele contractbasis, veeleer dan in het kader van exclusieve langlopende contracten. Hoewel onze boekhoudkundige systemen de duur van verbintenissen identificeren, bepalen zij niet of contracten met korte opzeggingstermijn en zonder sanctie kunnen worden opgezegd. Wij geloven echter dat de meeste van de contracten door de klanten kunnen worden beëindigd met een korte opzeggingstermijn en zonder betekenisvolle sanctie. Service Level Agreements (dienstverlening en onderhoud) worden van jaar tot jaar gesloten, en kunnen enkel worden



beëindigd op de vervaldatum van het contract, met een opzeggingstermijn van minimaal 90 dagen. De beëindiging van contracten met korte opzeggingstermijn kan de bedrijfsresultaten van de onderneming ongunstig beïnvloeden.

■ **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.**

De hele organisatie en haar divisies zijn thans op elkaar afgestemd. Alle functies die contact hebben met klanten (verkoop en diensten) zijn gereorganiseerd in één klantgerichte divisie. Maar wij zijn mogelijk niet in staat om toekomstige acquisities succesvol te integreren. Indien we er niet in zouden slagen de over te nemen bedrijven succesvol te integreren, kan ons expansieritme vertragen en kan onze financiële toestand en bedrijfsresultaat in belangrijke mate negatief beïnvloed worden. De integratie van toekomstige acquisities kan aanzienlijke tijd en inspanningen vereisen van het senior management, dat tevens verantwoordelijk is voor het bestuur van lopende operaties. Bovendien is het mogelijk dat het integreren van nieuwe acquisities aanzienlijke initiële cash investeringen vereist. Bovendien, zelfs indien we succesvol zijn in het integreren van hun bestaande en nieuwe bedrijvigheden, is het mogelijk dat verwachte synergieën en kostenbesparingen niet tot stand komen of later tot stand komen dan verwacht, wat lagere winstmarges dan verwacht tot gevolg zou hebben.

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

De rentabiliteit wordt in wezen bepaald door de tarieven die worden aangerekend voor de diensten en de bezettingsgraad of de inzetbaarheid van experts. Als we de prijzen voor de diensten of een gunstige bezettingsgraad niet op peil kunnen houden zonder overeenkomstige kostenverlagingen, kunnen we de winstmarge niet aanhouden en kan de rentabiliteit hieronder lijden.

De tarieven worden ondermeer beïnvloed door volgende factoren:

- de perceptie van de klant over ons vermogen om hen via onze diensten een toegevoegde waarde te geven;
- concurrentie;
- introductie van nieuwe diensten of producten door onszelf of concurrenten;
- het prijsbeleid van onze concurrenten; en
- het algemeen economisch klimaat.



Onze bezettingsgraden worden onder meer beïnvloed door volgende factoren:

- seizoensgebonden trends, hoofdzakelijk als gevolg van vakantieperiodes;
- het vermogen om werknemers te laten doorstromen van voltooide naar nieuwe projecten;
- de mogelijkheid om de vraag naar diensten in te schatten en zo een aangepaste personeelsbezetting te handhaven voor de diverse diensten;
- het vermogen om het natuurlijk verloop te beheren; en
- de doeltreffendheid van ons verkoopsteam.

Als de huidige economische crisis nog meer kwartalen aanhoudt, is het mogelijk dat de huidige kostenbeperkende initiatieven niet voldoende zijn om de marges op peil te houden.

■ **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 defecten bevatten die niet werden opgemerkt en die de prestaties ervan ongunstig beïnvloeden, met als mogelijk gevolg een verminderde vraag naar onze producten. Eventuele defecten of fouten in nieuwe versies of upgrades van onze producten kunnen leiden tot het verlies van bestellingen of tot vertraging in het binnenlopen van bestellingen. Dit kan vervolgens aanleiding geven tot een vermindering van de opbrengsten, een vertraagde aanvaarding door de markt, een verschuiving van de middelen voor ontwikkeling, productaansprakelijkheidsvorderingen of verhoogde service- en garantiekosten. Al deze elementen hebben mogelijk een aanzienlijk ongunstig effect op de activiteiten, de resultaten en de financiële toestand. Eventuele rechtsovereenkomsten kunnen gepaard gaan met hoge verdedigingskosten en aanzienlijke middelen vergen, die op het resultaat kunnen drukken. Bovendien is het mogelijk dat de totale kosten voor het onderhoud, controle en engineering in geval van ernstige en onoplosbare defecten in intern ontwikkelde toepassingen niet volledig gedekt worden door de op jaarbasis vastgestelde en bepaalde vergoedingen voor service en onderhoud.



■ **Derde partijen kunnen beweren dat wij hun intellectuele eigendomsrechten schenden.**

Hoewel wij geloven dat onze producten geen inbreuk plegen op de intellectuele eigendomsrechten van anderen en wij zelf alle nodige rechten bezitten op het gebruik van de intellectuele eigendom die voor onze activiteiten wordt ingezet, zijn wij blootgesteld aan het risico van vorderingen wegens schending van de intellectuele eigendomsrechten van derden, inclusief met betrekking tot intellectuele eigendom die door derden werd ontwikkeld en door ons werd verworven in het kader van bedrijfstransacties of de aankoop van activa. Die vorderingen kunnen leiden tot aanzienlijke uitgaven aan gerechtskosten en schadevergoedingen, het inzetten van veel management resources, vertragingen bij verzendingen, het sluiten van auteursrechten of licentieovereenkomsten onder ongunstige voorwaarden, de stopzetting van het gebruik van gewraakte handelsbenamingen of technologie of de ontwikkeling van intellectuele eigendom die geen schending is van die van anderen. De aansprakelijkheidsverzekering dekt de onderneming niet in tegen het risico dat haar eigen technologie of in licentie genomen technologie van derden de intellectuele eigendom kan schenden. Daarom kunnen dergelijke vorderingen een aanzienlijk ongunstig effect hebben op onze activiteiten, bedrijfsresultaten en financiële toestand.

■ **Geschillen**

De onderneming is betrokken bij een aantal rechtszaken die op grond van IFRS kunnen worden beschouwd als latente verplichtingen.



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 het bestuur van de vennootschap 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 en evenmin van enige verrichting met deze partijen die hier zou moeten worden bekendgemaakt.

■ 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.



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 2009/2010) 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).

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 beraadslaat 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. 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:

Gedurende de gerapporteerde periode (het eerste semester van 2009/2010) werden er geen belangenconflicten met key management in de zin van artikel 523 gerapporteerd.

ZES MAANDEN VOORUITKIJKEND

■ Verklaring met het oog op de toekomst

We verwachten dat de moeilijke marktomstandigheden aanhouden tijdens de tweede helft van het boekjaar.

We blijven van mening dat onze klanten investeringen in Infrastructure Products uitstellen. Daarom verwachten we een daling van de omzet. In het licht daarvan verwachten we bijgevolg ook dat de omzet onder druk zal blijven staan, zelfs als bepaalde investeringen, uitgesteld door onze klanten in de eerste jaarhelft, zullen worden uitgevoerd in de tweede jaarhelft.

Bij Professional Services verwachten we een aanhoudende prijsdruk door tijdelijke overcapaciteit binnen de ICT-industrie, totdat de economie herneemt. Momenteel zijn er weinig aanwijzingen dat de trends uit de eerste jaarhelft zich zullen keren in de tweede jaarhelft. Bijgevolg verwachten we gelijkaardige prijs- en facturatie-niveaus, zonder fundamentele wijzigingen van het personeelsbestand.

Ook voor Business Solutions verwachten we dat onze klanten hun ontwikkelingsprojecten blijven uitstellen, totdat de economische vooruitzichten duidelijker worden. Zelfs met een lagere impact van projectuitstellingen in tweede jaarhelft, zullen de winstmarges voor het volledige jaar nog niet veel hoger zijn dan verwacht.



De inkomstendaling uit de eerste jaarhelft zal bijgevolg aanhouden tijdens de tweede jaarhelft. De REBIT-marges voor tweede jaarhelft zouden dan echter moeten verbeteren, vergeleken met eerste jaarhelft, dankzij de impact van de inspanningen op het gebied van optimalisatie die hun vruchten zullen beginnen afwerpen tijdens die tweede jaarhelft. Zelfs met hogere REBIT-marges tijdens de tweede jaarhelft, verwachten we lagere marges voor het hele jaar in vergelijking met vorig jaar.

Ondanks de moeilijke marktomstandigheden blijven we erin geloven dat ons marktaandeel zal blijven stijgen, dankzij onze vooraanstaande marktpositie, onze goede spreiding van klanten in een aantal sectoren, ons ruimere aanbod en de opbrengsten van de strategische projecten waarin we zijn blijven investeren, en dit vooral bij een heropleving van de economie.

We geloven er ten slotte ook in dat de huidige geharmoniseerde processen en systemen, de solidere organisatie en de sterke balans met goede kasstromen, het bedrijf goed positioneren als een platform voor aanhoudende groei. We zijn er gerust in dat de basis van het bedrijf rotsvast blijft en dat de groep goed gepositioneerd is om zijn portfolio te verstevigen en voordeel te halen uit zorgvuldig uitgekozen aankoopopportunities, wanneer die zich aanbieden.





HOOFDSTUK 5

FINANCIËLE KALENDER



vrijdag 12 februari 2010

Trading Update Q3 2009/2010

vrijdag 28 mei 2010

Aankondiging jaarcijfers 2009/2010

vrijdag 27 augustus 2010

Trading Update Q1 2010/2011

woensdag 8 september 2010

Jaarlijkse algemene aandeelhoudersvergadering

vrijdag 19 november 2010

Aankondiging halfjaarcijfers 2010/2011

vrijdag 11 februari 2011

Trading Update Q3 2010/2011

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
Gedelegeerd bestuurder - CEO