



Q1 trading update

Voor de driemaandelijke periode met einddatum 30 juni 2009

RealDolmen, de onafhankelijke single-source-leverancier van ICT-oplossingen en kennisbedrijf, kondigt zijn omzet aan voor de eerste driemaandelijke periode met einddatum 30 juni 2009.

Hoofdpunten

- *Daling van de omzet met 17,8% in het eerste kwartaal in vergelijking met vorig jaar hoofdzakelijk toe te schrijven aan uitgestelde beslissingen rond infrastructuurproducten*
- *De integratie van de acquisitie is afgerond. Naar verwachting zullen de synergieën en voordelen van een kostenoptimaleringsprogramma dit boekjaar zichtbaar worden*
- *Verdere focus op groeiacquisities op basis van een solide kaspositie*

Bruno Segers, Chief Executive Officer van RealDolmen, lichtte als volgt toe:

“Tijdens het eerste kwartaal van het nieuwe boekjaar zagen we een voortzetting van de vorig jaar ingezette trend die aangaf dat de markt zich nog moet stabiliseren. Hoewel we een omzetsdaling verwachtten, was de omvang ervan groter dan voorzien als gevolg van de aanhoudende verslechtering van het macro-economische klimaat. In onze klantenbasis ondervonden we een aanhoudende prijsdruk en de tendens om bestaande projecten in te korten of uit te stellen. De aanzienlijke daling van onze inkomsten uit infrastructuurproducten bevestigt dat nieuwe projecten opgeschort worden en dat bedrijven zich concentreren op kostenbesparingen op korte termijn.

Voor het eerste halfjaar verwachten we een aanhoudende daling van de inkomsten op jaarbasis, wat een invloed zal hebben op de operationele resultaten. Wij verwachten een aanhoudende zwakte in het tweede kwartaal, maar verwachten een geringe verbetering ten opzichte van het eerste kwartaal. Wij verwachten nu een verbetering in het tweede halfjaar met een terugkeer naar betere operationele resultaten na de reorganisatie van ons verkoopteam. Bovendien zullen de synergieën als gevolg van de afronding van de integratie hun vruchten beginnen af te werpen. Wij hebben er vertrouwen in dat wij de invloed op onze winstmarges grotendeels kunnen beperken naarmate wij onze kosten strak blijven beheersen en de resultaten van onze optimaliseringsinspanningen zichtbaar worden. Ondanks het moeilijke economische klimaat werd het integratieproces succesvol afgerond. Verder beschikken we nu over een geïntegreerde single-source salesorganisatie, die per marktsegment is georganiseerd. Hierdoor zal de organische groei gestimuleerd worden via cross-selling aan bestaande klanten en zullen we sneller succes hebben op nieuwe gebieden. Met onze sterke balans en goede kasstromen richten wij ons op zorgvuldig geselecteerde “bolt-on”-acquisities, die ons in staat stellen onze oplossingenportfolio te versterken en/of onze regionale dekking de komende 12 maanden uit te breiden.”

Inlichtingen:

RealDolmen
Bruno Segers, CEO

Tel: +32 3 290 23 13





Omzet

De omzet in het eerste kwartaal is in vergelijking met het voorgaande jaar met 17,8% gedaald. Deze significante daling is hoofdzakelijk toe te schrijven aan de impact van de economische achteruitgang en een aanzienlijke daling van onze activiteiten op het gebied van Infrastructure Products en bevestigd dat bedrijven nieuwe projecten bevroren.

Omzet per segment in €mio	Q 1 2009/10	Q1 2008/09	Variantie in %
<i>Infrastructure Products</i>	16.135	22.571	-28,5%
<i>Professional Services</i>	31.415	35.570	-11,7%
<i>Business Solutions</i>	9.146	10.863	-15,8%
Totaal Groep	56.696	69.004	-17,8%

- **Infrastructure products:** De omzet is in het eerste kwartaal gedaald met 28,5% na sterke resultaten in vorige kwartalen als gevolg van het bevroren van investeringen in IT Datacenters door klanten dankzij de economische achteruitgang.
- **Professional Services:** De omzet is gedaald met 11,7% in vergelijking met vorig jaar. Dit ligt hoger dan de eerdere verwachtingen van het management en kan toegeschreven worden aan een daling van de sourcing-activiteiten, langere verkoopstrajecten om bestaande contracten te verlengen en prijsdalingen in contracten van grote klanten.
- **Business Solutions:** De omzet is gedaald met 15,8%. Dit ligt hoger dan de eerdere verwachtingen van het management en is gedeeltelijk toe te schrijven aan het uitlopen van bepaalde projecten, maar ook aan minder opportuniteiten in het huidige onzekere economische klimaat.

Onder meer de volgende contracten en klanten werden in het eerste kwartaal aangetrokken, gespreid over een groot aantal sectoren:

- Goede communicatie per e-mail is cruciaal voor de **Nationale Loterij**. Met behulp van de Plan-Build-Operate-aanpak van RealDolmen hebben we een totaalproject opgezet om hun MS Exchange omgeving te dupliceren en spreiden over twee fysieke locaties. Momenteel bevinden we ons in de ontwerp- en implementeefase. De overdracht aan een Managed Services Agreement is gepland voor later dit jaar.
- Het **Rode Kruis Vlaanderen** vroeg om een tool om de activiteiten te beheren die door hun twee belangrijkste stakeholders, namelijk vrijwilligers en eigen personeel, georganiseerd worden. Hiertoe zal RealDolmen een oplossing ontwerpen met behulp van MS CRM. Met deze oplossing zal hun personeel enkel toegang hebben tot de gegevens die relevant zijn voor hun lokale afdeling, terwijl vrijwilligers hun gegevens via een selfserviceportaal kunnen beheren.
- **Flamingo**, een FMCG-groothandel gespecialiseerd in huisdierbenodigdheden, breidt zijn activiteiten uit met de bouw van een nieuw magazijn. Dit project wordt gebruikt als katalysator om het geheel van hun logistieke processen te optimaliseren. RealDolmen werkt samen met Flamingo om deze optimaliseringen te definiëren en te vertalen in een aantal aanpassingen, die vervolgens geïmplementeerd zullen worden in RealDolmens eigen ERP-oplossing Real Applied Wholesale, die Flamingo momenteel in gebruik heeft.

Financiële situatie

Onze kaspositie is verder verbeterd in vergelijking met maart 2009 ondanks lagere operationele kasstromen op grond van het verminderde werkingskapitaal als gevolg van een daling van de activiteiten in het huidige zwakke macro-economische klimaat.

Status van de integratie

In de lijn van ons single-source-model beschikken we voortaan over een geïntegreerd verkoopteam, dat per marktsegment is georganiseerd en zowel infrastructuur- als applicatieoplossingen kan verkopen. Dit zal de cross-selling aan bestaande klanten vergemakkelijken en het verkooptraject verkorten om nieuwe klanten aan te trekken.



De migratie naar een gemeenschappelijk administratief platform met volledig geïntegreerde operationele activiteiten en de convergentie van interne ICT (software, infrastructuur en communicatie) is voltooid volgens de planning en zal dit boekjaar resulteren in verdere synergieën.

Tegelijkertijd zijn we op schema met het verder optimaliseren van onze interne processen en kosten. De eerste voordelen hiervan zullen we dit boekjaar nog zien. Als onderdeel van dit optimalisatieprogramma hebben wij beslist om het transport en de logistiek van ons aanbod van infrastructuurproducten uit te besteden aan TechData. TechData heeft een gedegen reputatie opgebouwd als distributeur van producten van de meeste volume- en waardeverkopers. Dit partnerschap stelt RealDolmen in staat de juiste producten te verkopen en op de markt te brengen als onderdeel van onze single-source-portfolio, terwijl TechData alle gerelateerde backoffice-activiteiten voor zijn rekening neemt. Deze maatregel zal ons helpen om de transport- en logistieke kosten te beperken en wat belangrijk is, resulteren in een grotere klantgerichtheid en een verhoogde productiviteit naarmate wij ons concentreren op de verkoopuitvoering.

Verwachtingen

Het handelsklimaat is niet verbeterd sinds de publicatie van onze voorlopige resultaten in mei 2009. We maakten toen bekend te verwachten dat de lagere omzet in het vierde kwartaal zich tijdens de volgende twee kwartalen zou voortzetten. Hoewel een dalende omzet verwacht werd, was de omvang van de daling groter dan voorzien, als gevolg van een aanhoudende verslechtering van het macro-economische klimaat.

Wat onze activiteiten over de volgende negen maanden betreft, verwachten wij binnen de divisies dat onze klanten investeringen in Infrastructure Products zullen uitstellen met een omzetzakking tot gevolg. Bij Professional Services verwachten wij een aanhoudende prijsdruk vanwege een tijdelijke overcapaciteit in de ICT-industrie totdat de economie weer opleeft. Voor Business Solutions verwachten we dat de klanten ontwikkelingsprojecten zullen uitstellen, totdat de economische vooruitzichten duidelijker worden.

Daarom verwachten we dat we het eerste halfjaar een inkomstendaling op jaarbasis onder ogen moeten blijven zien. Dit zal een invloed hebben op de operationele resultaten. Wij verwachten een aanhoudende zwakte in het tweede kwartaal, maar een lichte verbetering ten opzichte van het eerste kwartaal. Momenteel verwachten we een beter tweede halfjaar met opnieuw sterkere operationele resultaten na de reorganisatie van ons verkoopteam en de synergieën die resultaten zullen beginnen opleveren, dankzij de afronding van de integratie.

Onze sterke marktpositie, goede spreiding van klanten over een aantal sectoren, ons verhoogde productaanbod en volledig geïntegreerde en gesegmenteerde verkoopteam geven ons het vertrouwen dat we marktaandeel kunnen winnen in de tweede helft van dit boekjaar. De lagere omzet zal onze REBIT-winstmarges voor het hele jaar onder druk zetten, maar we verwachten ook dat de synergieën van onze integratie- en optimaliseringsinspanningen hun vruchten beginnen afwerpen, waardoor de impact op de winstmarges over het algemeen beperkt zal blijven.

Gezien onze sterke kaspositie en ons marktleiderschap geloven wij dat RealDolmen een goede uitgangspositie blijft innemen om de uitdagingen van één van de zwaarste economische baisses ooit het hoofd te bieden.

Getrouwbeeldverklaring van het management van RealDolmen

Ondergetekenden, Ashley w. Abdo (Gores Group Ltd. London, Küsnacht Branch), Voorzitter van de Raad van Bestuur, Bruno Segers (BVBA All Together), Managing Director (CEO) en Jos Nyns, CFO, verklaren dat deze trading update een getrouw beeld verschaft van de belangrijke gebeurtenissen en hun financiële impact in de periode tussen 1 april 2009 en 30 juni 2009.

Financiële kalender

Jaarlijkse algemene aandeelhoudersvergadering	9 september 2009
Aankondiging halfjaarcijfers	20 november 2009
Trading Update Q3	12 februari 2010

Voor meer informatie:

bezoek onze website WWW.REALDOLMEN.COM

**of contacteer**

Thierry de Vries

Secretaris-generaal

TEL.: +32 2 362 55 55

FAX: +32 2 362 55 99

thierry.devries@realdolmen.com

**Over RealDolmen**

RealDolmen is een onafhankelijke singlesourceleverancier van ICT oplossingen en een kennisbedrijf met meer dan 1.900 hooggeschoolden dat meer dan 1.000 klanten bedient in de Benelux en Frankrijk. RealDolmen levert innovatieve, doeltreffende en betrouwbare ICT oplossingen en diensten die zijn klanten helpen met het bereiken van hun objectieven door het optimaliseren van hun bedrijfsprocessen.

