

Jaarverslag 2010

De kracht van het merk



De kracht van het merk

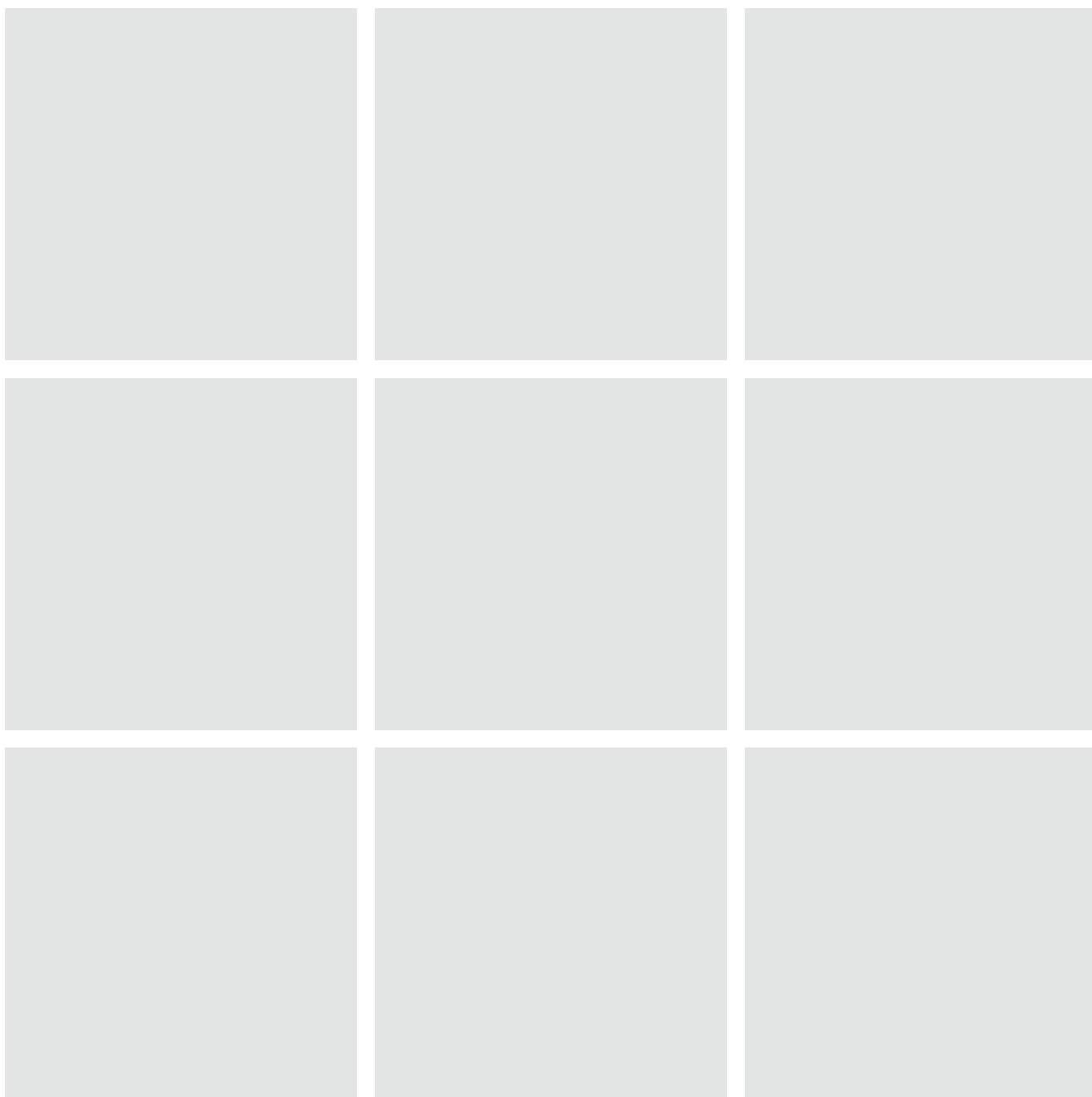
Merken zorgen voor zichtbare eenheid: tussen een kabel en een connector, omdat beide deel uitmaken van één totaalconcept. En tussen de tientallen bedrijven van de TKH Group, die onderling samen werken en kiezen voor een gezamenlijke marktbenadering.

We besteden in dit jaarverslag aandacht aan de kracht van het merk. Aan het merk TKH, dat steeds vaker als een paraplu fungeert voor een pakket aan oplossingen.

Maar ook de afzonderlijke merken komen aan bod. VMI bijvoorbeeld, dat door onze klanten wordt gezien als ‘een icoon in de wereldmarkt’, Ace (een totaaloplossing voor glasvezel), Solinq (alles voor zonne-energie) en Realive: geavanceerde zorgoplossingen, die het leven veraangename van mensen die langer thuis willen blijven wonen.

Bij de positionering van al die merken maken we steeds de afweging: hoe behouden we waarde die gedurende vele jaren is opgebouwd? En hoe creëren we waarde? Dat is de basis voor de strategische keuzes die we maken, met oog voor de situatie per branche en per land.

Jaarverslag 2010





Missie

TKH wil een innovatieve toonaangevende niche-speler zijn met Telecom, Building en Industrial Solutions, gebaseerd op technologisch geavanceerde systeem-concepten, producten en gerelateerde dienstverlening.

Inhoud

Missie	3	Jaarrekening 2010	75
Voorwoord	5	Geconsolideerde balans	76
Kerncijfers en Highlights 2010	6	Geconsolideerde winst- en verliesrekening	77
Profiel	8	Verkort geconsolideerd overzicht van het	
Doelstellingen en strategie	9	totaalresultaat	78
Het aandeel TKH	10	Geconsolideerd overzicht van mutaties in	
Bericht van de Raad van Commissarissen	12	het eigen vermogen	79
Raad van Commissarissen	14	Geconsolideerd kasstroomoverzicht	80
		Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening	81
Verslag Raad van Bestuur	15	Enkelvoudige balans	112
Financiële gang van zaken	17	Enkelvoudige winst- en verliesrekening	113
Dividendvoorstel	18	Toelichting op de enkelvoudige jaarrekening	114
Acquisities, investeringen en desinvesteringen	19		
Personeel en organisatie	20	Overige gegevens	120
SWOT-analyse	23	Statutaire regeling betreffende de	
Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen	24	bestemming van de winst	120
Vooruitzichten	29	Voorstel winstbestemming	120
		Controle verklaring	121
Overzicht per business-segment	30	Stichting Administratiekantoor TKH Group	122
Telecom Solutions	32	Stichting Continuïteit TKH	124
Building Solutions	34	Overzicht persberichten 2010	125
Industrial Solutions	36	Werkmaatschappijen	127
		Deelnemingen	130
De Corporate Governance Code van TKH	38	Tien jaren-overzicht	132
Risicobeheersing	41	Verklarende begrippenlijst	134

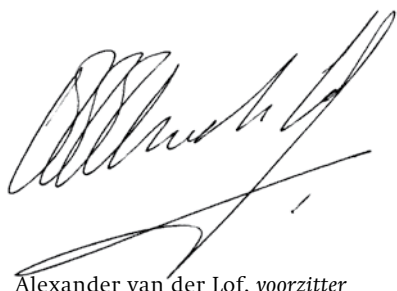
Voorwoord

De investeringen in onze innovaties werpen hun vruchten af. De gerealiseerde groei in 2010 is deels terug te voeren op verbeterde marktomstandigheden, maar vooral ook te danken aan de innovaties die het mogelijk hebben gemaakt om ons marktaandeel uit te bouwen. De TKH-strategie bewijst hiermee opnieuw dat een bovengemiddelde groei gerealiseerd kan worden. Het herstel van een aantal markten laat nog op zich wachten. Wij willen echter niet wachten op herstel en gaan door met innoveren, om ons onderscheidend vermogen verder te vergroten en nieuwe marktposities in te kunnen nemen.

Ook in het afgelopen jaar is er veel geïnvesteerd in innovaties en de daarmee samenhangende gewenste marktontwikkeling. De kansen in de markt hangen vanzelfsprekend ook samen met een sterke commerciële positie. Ontwikkeling van commercieel talent en versterking van de commerciële organisatie op vele fronten geeft ons een sterke uitgangspositie voor de komende jaren. De technologische voorsprong willen we verder uitbouwen om voor alle stakeholders een nog aantrekkelijker bedrijf te zijn. Onze ambitie ligt op een hoog niveau. Het waarmaken van dit hoge ambitie-niveau vraagt grote inspanningen van onze medewerkers. Het succes geeft veel inspiratie, waardoor wij graag deze inspanningen leveren en tot de top van de technologie-bedrijven in Europa willen behoren.

Wij zijn onze medewerkers, opdrachtgevers, samenwerkingspartners, Raad van Commissarissen en aandeelhouders erkentelijk voor het vertrouwen en de ondersteuning om TKH verder te kunnen laten groeien en het mogelijk te maken om ons ambitie-niveau te kunnen realiseren.

Raad van Bestuur



Alexander van der Lof, voorzitter



Elling de Lange

Kerngegevens

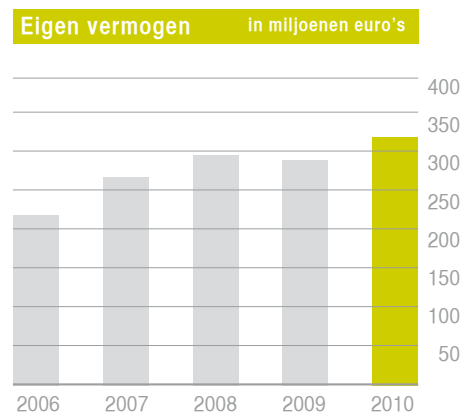
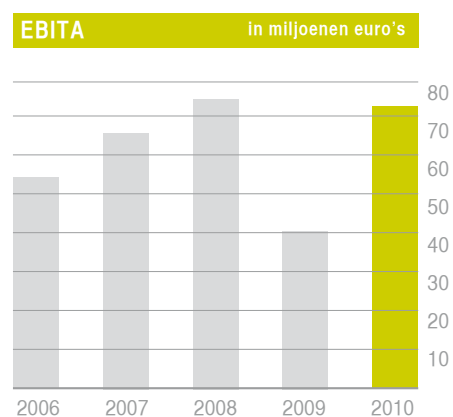
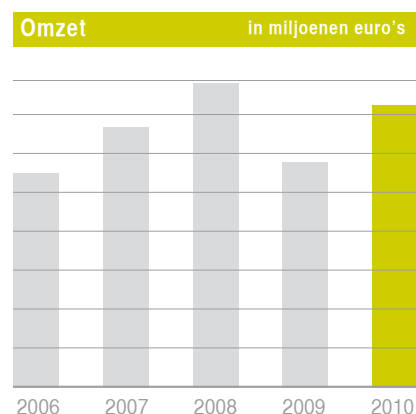
In miljoenen euro's	2010	2009	2008	2007	2006
Exploitatie					
Omzet ¹	894	726	997	838	685
EBITA ⁶	73	41	76	66	54
Nettoresultaat	41	3	50	45	35
Nettoresultaat voor bijzondere baten en lasten en amortisatie ⁶	44	18	47	46	35
Kasstroom uit operationele activiteiten	55	152	53	38	19
Investerings ²	21	11	32	29	18
Afschrijvingen op materiële vaste activa ³	14	16	17	13	12

Balans					
Eigen vermogen ⁴	319	282	293	266	221
Vreemd vermogen	358	360	428	396	244
Vaste activa	344	329	343	303	177
Flottende activa	326	305	375	357	286

Verhoudingsgetallen					
Eigen vermogen/totaal vermogen %	47,1	43,9	40,7	40,2	47,5
Eigen vermogen/vaste activa	0,9	0,9	0,9	0,9	1,3
EBITA / totaal bedrijfsopbrengsten % (ROS) ⁶	8,2	5,6	7,6	7,9	7,8
EBITA / gem.geïnvesteerd vermogen % (ROCE) ⁵	20,0	9,8	16,5	15,3	17,1
Nettoresultaat/totaal bedrijfsopbrengsten % ⁶	5,0	2,5	5,0	4,9	5,2
Nettoresultaat/eigen vermogen % ⁶	13,9	6,4	16,3	15,5	16,0

Medewerkers					
Aantal ultimo	3.706	3.564	3.882	3.577	2.961

In euro's					
Per gewoon aandeel van € 0,25 ⁷					
Eigen vermogen	8,65	7,77	8,32	7,67	6,56
Nettoresultaat	1,10	0,07	1,43	1,30	1,06
Nettoresultaat voor bijzondere baten en lasten en amortisatie	1,21	0,49	1,34	1,34	1,06
Kasstroom uit operationele activiteiten	1,50	4,20	1,51	1,09	0,56
Dividend	0,61	0,50	0,66	0,66	0,53
Hoogste koers	19,61	13,95	17,41	23,41	16,48
Laagste koers	12,52	6,35	7,04	13,62	9,28
Koers ultimo	19,61	13,95	8,00	14,96	16,03
Aantal uitstaande gewone aandelen ultimo (x 1.000) ⁷	36.885	36.293	35.290	34.638	33.715



1 Omzet incl. wijziging voorraad gereed product, onderhanden werk en overige bedrijfsopbrengsten.

2 In vaste bedrijfsmiddelen (materiële vaste activa).

3 Exclusief terugname bijzondere waardevermindering in 2008 van € 4 miljoen.

4 Inclusief minderheidsbelang derden.

5 Indien de acquisities op basis van een volledig jaar zouden worden meegenomen, dan bedraagt ultimo 2007 de ROCE 16,5%.

6 Voor bijzondere baten en lasten. Dit betreft in 2009 de bijzondere waardevermindering van € 3,7 miljoen voor belastingen en de herstructureringslasten van € 12,2

miljoen. In 2008 betreft dit de gedeeltelijke terugname van de impairment van per saldo € 3,6 miljoen (voor belastingen) en de bijzondere belastingbaten van € 2,5 miljoen.

7 Kengetallen zijn berekend op basis van bij derden uitstaande gewone aandelen, hierbij is rekening gehouden met de splitsing van de (certificaten van) aandelen op 14 mei 2007.

Highlights

Highlights 2010: Omzet

Stijging omzet met 23,0%
naar € 893,5 miljoen,
autonoom 16,3%.

€ 893,5 mln

Highlights 2010: EBITA

Forse stijging EBITA naar
€ 73,4 miljoen, met name
door het segment
Industrial Solutions.

€ 73,4 mln

Highlights 2010: Innovaties

Omezetaandeel uit
innovaties 20,9%.

20,9%

Highlights 2010: Investerings

Investerings in R&D en
commerciële organisatie
versterken het fundament.

Highlights 2010: Verhuizing

Voltooing verhuizing
drie belangrijke locaties
in Nederland, Frankrijk
en China.

Highlights 2010: Netto-bankschulden

Afname netto-bankschulden
naar € 63,9 miljoen ondanks
toegenomen activiteitsniveau.

€ 63,9 mln

Highlights 2010: Dividendvoorstel

Dividendvoorstel € 0,61
per (certificaat van) gewoon
aandeel.

€ 0,61

Highlights Q4: Omzet en winst

Omzet en winstgevendheid
weer op het niveau 2008.

Highlights Q4: Record orderintake

Record orderintake in
Industrial Solutions.

Outlook

TKH verwacht een goede uitgangspositie
te hebben om zowel omzet als resultaat
gedurende 2011 te verbeteren ten opzichte
van 2010.

Profiel

- Omzet € 894 miljoen
- Innovatieve systeemoplossingen
- Telecom, Building en Industrial Solutions
- Internationaal opererende groep ondernemingen

Technologiebedrijf TKH Group NV (TKH) is een internationaal opererende groep ondernemingen, die zich heeft gespecialiseerd in het creëren en leveren van innovatieve Telecom, Building en Industrial Solutions.

Bij TKH staan niet de soort van activiteiten maar de oplossingen centraal. In de business-segmenten Telecom Solutions, Building Solutions en Industrial Solutions worden basistechnologieën op het gebied van ICT en elektrotechniek uit de diverse werkmatschappijen, veelal in partnership met leveranciers, samengevoegd tot totaaloplossingen.

Specialisten op het gebied van marketing, procesontwikkeling, design, engineering en logistiek voegen advisering en projectimplementatie toe om uiteindelijk een op maat gesneden oplossing aan te bieden. Deze op lokaal niveau ontwikkelde concepten bieden we vervolgens internationaal aan, zodat de ervaring en kennis binnen TKH optimaal worden benut.

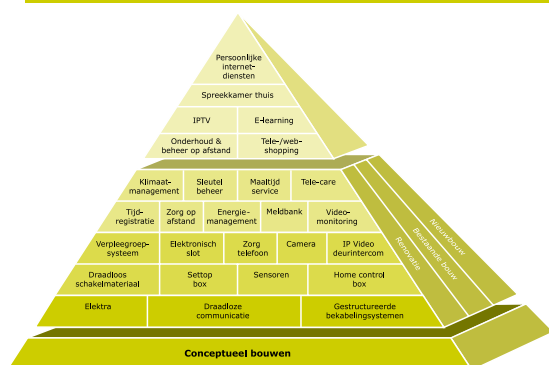
Telecom Solutions ontwikkelt, produceert en levert systemen voor outdoor basisinfrastructuur voor telecom- en CATV-netwerken tot aan indoor home networking-toepassingen. De focus ligt hierbij op het leveren van systemen waarbij de klant volledig wordt ontzorgd door de systeemgaranties die worden verstrekt. Ongeveer 40% van het portfolio bestaat uit glasvezel- en koperkabel ten behoeve van verbindingen van knooppunt naar knooppunt. De overige 60%, bestaande uit componenten en systemen op het gebied van connectivity en randapparatuur, wordt hoofdzakelijk ingezet in de knooppunten van het netwerk.

Building Solutions ontwikkelt, produceert en levert oplossingen op het gebied van efficiënte elektrotechniek voor toepassing binnen gebouwen tot aan technische systemen die, gekoppeld aan software, efficiency-oplossingen aanbieden voor de zorg- en de security-sector. De kennis concentreert zich op connectivity systemen in samenhang met efficiency-oplossingen voor het verkorten van de doorlooptijd van het realiseren van installaties binnen gebouwen. Daarnaast wordt gefocust op intelligente video-, intercom- en toegangscontrolesystemen voor een aantal specifieke sectoren, waaronder ouderenzorg, parkeren en beveiliging van gebouwen en terreinen.

Industrial Solutions, ontwikkelt, produceert en levert oplossingen van speciaalkabel, "plug and play"-kabelsystemen tot geïntegreerde systemen voor de productie van auto- en vrachtwagenbanden. De kennis op het gebied van automatisering van productieprocessen en het verbeteren van de betrouwbaarheid van productiesystemen geeft TKH onderscheidend vermogen om in te spelen op de behoefte van een aantal gespecialiseerde industriële sectoren zoals de bandenbouw-, robot-, medische en machinebouwindustrie, om de bouw van productiesystemen of modules in toenemende mate uit te besteden.

Continue aandacht voor onderzoek en ontwikkeling zorgt voor een producten- en dienstenpakket dat technologisch geavanceerde oplossingen waarborgt. TKH is met haar bedrijven wereldwijd actief. De groei concentreert zich op Noordwest-, Midden- en Oost-Europa en Azië. Over 2010 behaalde TKH met 3.706 medewerkers een omzet van € 894 miljoen.

TKH-woonoplossingen



De woonoplossingen van de TKH-groep zijn ondergebracht in een flexibel platform. Het is immers belangrijk dat al bij de bouwontwerpfase of renovatiefase goed wordt geanticipeerd op wat er nodig is om de woning levensloopbestendig te maken, zodat de diverse systemen en diensten gemakkelijk kunnen worden geactiveerd wanneer de behoefte daaraan ontstaat. De TKH-groep biedt hiervoor een keur aan innovatieve woonoplossingen, die zowel betrekking hebben op de installatietechnische inrichting van de woning als op de levering van uitgekende producten en diensten. Digitalisering speelt bij al deze ontwikkelingen een belangrijke rol: er is een toenemend aanbod van digitale producten en diensten die vanuit de woning aangesloten en geactiveerd kunnen worden.

Doelstellingen en strategie

- Jaarlijkse winstgroei per aandeel
- Innovatiekracht één van de pijlers voor verdere groei
- Omzetgroei door autonome groei en door acquisities
- Geografische spreiding van de activiteiten

De doelstelling van TKH is een gezonde jaarlijkse winstgroei per aandeel te bereiken. Dit realiseren we door omzetgroei en het nastreven van een sterke positie in de kansrijke segmenten Telecom Solutions, Building Solutions en Industrial Solutions. Communicatie, veiligheid, zorg en efficiency zien we als belangrijke groeiemarkten binnen deze segmenten.

Het aanbieden van hoogwaardige oplossingen staat in de TKH-strategie centraal. Daarbij wordt een hoog rendement op de investering bij onze klanten nagestreefd. In belangrijke mate wordt gestuurd op een efficiënte wijze waarop oplossingen binnen de groep, maar vooral ook in samenwerking met derden, tot stand worden gebracht. De basistechnologieën en kennis binnen de TKH-groep spelen hierbij een belangrijke rol. TKH concentreert zich op een toonaangevende positie in nichemarkten.

Innovatiekracht is één van de pijlers voor verdere groei. We streven ernaar tenminste 15% van de omzet te laten bestaan uit innovaties die in de twee voorafgaande jaren zijn geïntroduceerd. Continue aandacht voor vernieuwing zorgt voor een producten- en dienstenpakket dat technologisch geavanceerde oplossingen waarborgt. Naast samenwerking met derden, richt TKH zich in toenemende mate op investeringen in de ontwikkeling van eigen technologieën.

Omzetgroei realiseren we zowel autonoom als door middel van acquisities. Het geografisch uitbouwen van succesvolle TKH-activiteiten en het vanuit competence centers overdragen van kennis bieden hierbij perspectief voor extra groei. TKH streeft er naar de geografische overlap in activiteiten te vergroten van 60% naar 70%.

Door overnames én succesvolle autonome groei in Europa neemt het aandeel van de activiteiten buiten Nederland steeds verder toe. De nadruk bij acquisities ligt op structureel gezonde bedrijven met een sterke positie in segmenten die voor TKH belangrijk zijn. In haar streven naar een hogere toegevoegde waarde is TKH actief om haar portfolio te versterken met bedrijven die interessante technologie kunnen bieden in de groeiemarkten: communicatie, veiligheid, zorg en efficiency.

TKH ziet het belang in van spreiding – ook geografisch – van haar activiteiten. Geografisch ligt de focus voor groei op Noordwest-, Midden- en Oost-Europa en Azië.

Binnen de TKH-strategie benutten we mogelijkheden voor groei doelgericht en beperken we (financiële) risico's. Gezonde balans-verhoudingen en een sterke operationele cash flow hebben een hoge prioriteit in de ontwikkeling van de onderneming. TKH streeft een solvabiliteitsratio na van tenminste 35%.

De verschuiving naar activiteiten met meer toegevoegde waarde en dus een hoger margepotentieel, gecombineerd met het toenemende aandeel van activiteiten dat boven het huidige gemiddelde presteert, geeft TKH het vertrouwen de langetermijn ROS-doelstelling te stellen op een bandbreedte van 9% à 10%. Voor de ROCE is de langetermijn doelstelling een bandbreedte van 18 à 20%.

TKH is zich bij het bereiken van deze doelstellingen en de implementatie van de strategie bewust van haar maatschappelijke verantwoordelijkheden en verplichtingen ten opzichte van alle relevante belangengroepen van de onderneming.

Het aandeel TKH

- Notering NYSE Euronext Amsterdam
- Ingedeeld in Small Cap-index (AScX)
- Aantrekkelijk dividendrendement: pay-out tussen 40% en 70%
- Actief Investor Relationsbeleid

Notering

De aandelen TKH zijn genoteerd aan de effectenbeurs van NYSE Euronext Amsterdam. Het TKH-aandeel is ingedeeld in de Small Cap-index (AScX). Daarnaast maakt het TKH-aandeel deel uit van de door Euronext ontwikkelde Next 150-index.

Aandelenstructuur TKH

De gewone aandelen in de vennootschap zijn, met uitzondering van de registraandelen, bij notariële akte overgedragen aan de Stichting Administratiekantoor TKH Group. In ruil voor die aandelen geeft de Stichting certificaten van die aandelen terug. Nadere informatie over de certificaten van aandelen staat vermeld op pagina 39 en 116.

De prioriteitsaandelen worden beheerd door de Stichting Prioriteit, bestaande uit bestuurders van de vennootschap. De Stichting mag de aandelen niet vervreemden, verpanden of anderszins bezwaren. Aan de prioriteitsaandelen zijn geen bijzondere rechten toegekend.

Zoals ook vermeld op pagina 117 is aan de Stichting Continuïteit TKH een optie verleend tot het verkrijgen van preferente beschermingsaandelen waardoor deze Stichting, indien de optie wordt uitgeoefend, een belang van maximaal 50% van het totale geplaatste kapitaal kan verwerven.

Ultimo 2010 waren 37.563.849 gewone aandelen geplaatst met een nominale waarde van € 0,25, waarvan de vennootschap er 679.264 in eigen bezit had, en 4.000 prioriteitsaandelen met een nominale waarde van € 1,-.

	2010	2009
Aantal gewone aandelen ¹	36.884.585	36.293.200
Jaaromzet in stuks	8.429.603	9.279.530
Hoogste koers	€ 19,61	€ 13,95
Laagste koers	€ 12,52	€ 6,35
Nettoresultaat per aandeel	€ 1,10	€ 0,07

¹ Bij derden uitstaand

Meldingen inzake zeggenschap- en kapitaalbelang

In het kader van de meldingen inzake zeggenschap- en kapitaalbelang wordt door de Autoriteit Financiële Markten (AFM) de volgende opgave gepubliceerd van de gemelde belangen in TKH.

Belang

ASR Nederland N.V.	5,11%
Aviva plc.	6,38%
Breedinvest B.V.	5,20%
Darlin N.V.	5,29%
Delta Deelnemingen Fonds N.V.	10,09%
Fidelity Investments	9,34%
Kempen Oranje Participaties	5,02%
Navitas B.V.	5,75%

Uitgifte van aandelen

Uitgifte van aandelen geschiedt ingevolge een besluit van de Raad van Bestuur. Het besluit is onderworpen aan de goedkeuring van de Raad van Commissarissen. De omvang van deze bevoegdheid van de Raad van Bestuur wordt vastgesteld bij besluit van de Algemene Vergadering en betreft ten hoogste alle nog niet uitgegeven aandelen van het maatschappelijk kapitaal zoals dit luidt of zal luiden. Tijdens de Algemene Vergadering op 27 april 2010 werd deze bevoegdheid verlengd tot 27 oktober 2011, met dien verstande dat deze bevoegdheid betrekking heeft op uitgifte van aandelen, ongeacht van welke soort of serie, daaronder begrepen het verlenen van rechten tot het nemen van aandelen. De aanwijzing geldt voor de gewone aandelen en cumulatief preferente financieringsaandelen, tot en met in totaal tien procent (10%) van het totale nominale bedrag van de geplaatste aandelen op het moment van uitgifte, vermeerderd met tien procent (10%) van het totale nominale bedrag van de geplaatste aandelen op het moment van uitgifte indien de uitgifte plaatsvindt in het kader van een fusie of overname. Voor cumulatief preferente beschermingsaandelen geldt de aanwijzing ten hoogste het aantal cumulatief preferente beschermingsaandelen opgenomen in het maatschappelijk kapitaal zoals dit luidt of te eniger tijd zal luiden. Daarnaast geldt beperking of uitsluiting van het voorkeursrecht van aandeelhouders, ten aanzien van uitgifte van de gewone en cumulatief preferente financieringsaandelen.

Inkoop van eigen aandelen

De vennootschap mag ingevolge een besluit van de Raad van Bestuur onder bepaalde in de statuten opgesomde voorwaarden onder bezwarende titel (certificaten van) aandelen in de vennootschap verkrijgen voor een prijs van enerzijds het bedrag gelijk aan de nominale waarde die zij vertegenwoordigen en anderzijds het bedrag gelijk aan honderdtien (110%) procent van de

beursprijs. Het besluit is onderworpen aan de goedkeuring van de Raad van Commissarissen. Tijdens de Algemene Vergadering van 27 april 2010 werd aan de Raad van Bestuur de bevoegdheid tot verkrijging van eigen aandelen verleend voor een periode van 18 maanden vanaf genoemde datum.

Dividendbeleid

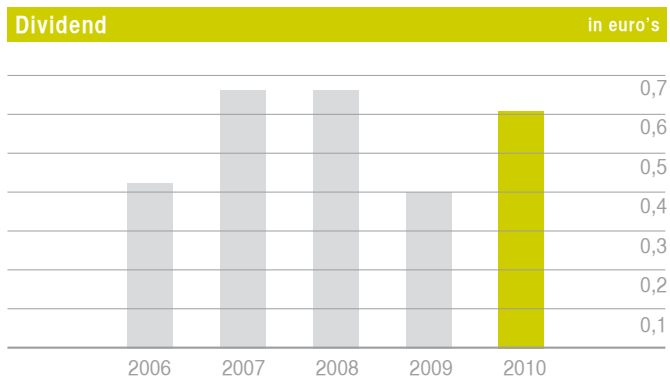
TKH streeft naar een aantrekkelijk rendement voor aandeelhouders hetgeen ondersteund wordt door een passend dividendbeleid. Voor de continuïteit van de onderneming zijn gezonde balans-verhoudingen van groot belang. Overweging bij het bepalen van het uit te keren dividend is hoeveel winst de onderneming dient in te houden om de middellange termijnplannen te realiseren met in acht name van een solvabiliteit van tenminste 35%. Op basis van de groeidoelstellingen voor de komende jaren zal een pay-out tussen de 40% en 70% nagestreefd worden.

Personeelsoptie- en aandelenregeling

Aan het management van TKH en haar werkmaatschappijen worden jaarlijks personeelsoptierechten op (certificaten van) aandelen TKH toegekend. Nadere informatie hierover is uiteengezet op pagina 118 van dit jaarverslag. Voor de Raad van Bestuur is een aandelenregeling van kracht (zie pagina 108).

Voorkoming misbruik van voorwetenschap

Als gevolg van de notering aan de effectenbeurs van NYSE Euronext Amsterdam is TKH verplicht een regeling te treffen om gebruik van voorwetenschap door haar bestuurders en werknemers, alsmede zogenaamde, 'insiders' te voorkomen. De in Nederland van kracht zijnde wettelijke bepalingen op het gebied van voorwetenschap en marktmanipulatie zijn samengebracht in de Wet op het Financieel toezicht. TKH heeft een reglement Voorwetenschap opgesteld overeenkomstig het model van de VEUO (Vereniging van Effecten Uitgevende



Organisaties). De groep personen waarop dit reglement van toepassing is in verband met hun ter beschikking staande informatie, hebben er schriftelijk mee ingestemd te handelen volgens dit reglement. Mevrouw R. Dieperink, secretaris van de vennootschap, treedt op als compliance officer en ziet toe op juiste naleving van de wet- en regelgeving op het terrein van voorwetenschap en andere compliance-risico's.

Investor Relationsbeleid

Het Investor Relationsbeleid van TKH is gericht op het onderhouden van de contacten met (potentiële) aandeelhouders van TKH, institutionele beleggers, analisten en financiële journalisten. Het doel hiervan is om deze doelgroepen zo goed en tijdig mogelijk van relevante financiële en andersoortige informatie te voorzien, om een breder inzicht in het bedrijf en in de sector te geven. Hierbij worden de van toepassing zijnde beperkingen in acht genomen en wordt erop gelet dat relevante informatie gelijkmatig en gelijktijdig aan alle belanghebbenden wordt verschaft en dat deze voor hen toegankelijk is. Behalve via het jaarverslag, het halfjaarbericht, de website en door middel van de financiële berichtgeving worden contacten onderhouden via bijeenkomsten, roadshows en bedrijfsbezoeken.

Belangrijke data

11 mei 2011	Trading update Q1 2011
17 mei 2011	Algemene Vergadering
19 mei 2011	Notering ex-dividend
23 mei 2011	Record date
24 mei 2011 t/m 6 juni 2011	Keuzeperiode
7 juni 2011	Bekendmaking omwisselverhouding stockdividend
14 juni 2011	Betaalbaarstelling dividend
24 augustus 2011	Q2 en halfjaarcijfers 2011
10 november 2011	Trading update Q3 2011

Investor Relations

J.M.A. van der Lof MBA, *voorzitter Raad van Bestuur*

Meer informatie over TKH en haar werkmaatschappijen is ook beschikbaar op de website: www.tkhgroup.com, of via de secretaris van de vennootschap, mevrouw R. Dieperink MBA.

TKH Group NV, Spinnerstraat 15,
Postbus 5, 7480 AA Haaksbergen
T 053 573 29 03, E info@tkhgroup.com

Bericht van de Raad van Commissarissen

De Raad van Commissarissen adviseert de Algemene Vergadering de jaarrekening vast te stellen en akkoord te gaan met de voorgestelde winstbestemming, die is opgenomen op pagina 120 van het jaarverslag.

Wij bieden de aandeelhouders de door de Raad van Bestuur opgestelde jaarrekening over het boekjaar 2010 ter vaststelling aan. De jaarrekening hebben we ter controle voorgelegd aan Deloitte Accountants. De goedkeurende verklaring kunt u vinden op pagina 121 van het verslag. De Raad van Commissarissen adviseert de Algemene Vergadering de jaarrekening vast te stellen en akkoord te gaan met de voor-gestelde winstbestemming, die is opgenomen op pagina 120 van het jaarverslag.

De jaarrekening is door de Raad van Commissarissen met de Raad van Bestuur in aanwezigheid van de externe accountant besproken. De Raad van Commissarissen is van oordeel dat de jaarrekening een goede basis vormt voor de verantwoording die de Raad van Bestuur aflegt voor het gevoerde bestuur en de Raad van Commissarissen voor het gehouden toezicht op het gevoerde bestuur.

Vergaderingen gedurende het verslagjaar

In het verslagjaar hebben vijf reguliere vergaderingen plaatsgevonden voor overleg met de Raad van Bestuur. Tijdens alle vergaderingen was de Raad van Commissarissen voltallig aanwezig, daarbij rekening houdend met de mutatie in de samenstelling van de Raad van Commissarissen die in oktober plaatsvond. In deze vergaderingen is ruime aandacht geschonken aan de organisatieontwikkeling, de strategische positionering, investeringen en technologische ontwikkeling evenals de marktomstandigheden in de verschillende segmenten. Op het personele vlak werd gesproken over de doorgevoerde organisatie-aanpassingen en de snelheid waarmee ingespeeld werd om de groeimogelijkheden te realiseren, de integraties en de opvolging van het senior-management.

Naast deze onderwerpen zijn gedurende het jaar de gebruikelijke onderwerpen behandeld zoals de financiële kwartaalrapportages. Het budget en het investeringsplan 2011 zijn in de december-vergadering besproken. In deze vergadering is ook specifieke aandacht geschonken aan het Management Development-programma. De Raad van Commissarissen deelt de mening van de Raad van Bestuur dat het MD-programma een belangrijke bouwsteen is in de ontwikkeling van de TKH-organisatie.

Het beleid rondom Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) heeft gedurende het verslagjaar ook de benodigde aandacht gehad, waarbij de Raad zich heeft laten informeren over de genomen initiatieven binnen TKH op dit gebied evenals over

richtlijnen en rapportagevormen. Geconstateerd kan worden dat er binnen TKH ruimschoots aandacht is voor het thema MVO.

In het verslagjaar is tevens veel aandacht besteed aan de groei van de TKH-organisatie middels acquisitiemogelijkheden. Daarbij lag het accent op uitbreiding op zowel geografisch als technologisch gebied. Investerings in eigen technologieën en in de commerciële organisatie zijn tevens onderwerp geweest van gesprek. De Raad van Commissarissen heeft ermee ingestemd om de GSM-activiteiten van TKH in Polen af te stoten aangezien deze activiteit niet meer tot de kernactiviteiten van TKH behoort.

In oktober heeft de Raad van Commissarissen een bezoek gebracht aan TKH-werkmaatschappij VMI Holland BV in Epe. De Raad is daarbij geïnformeerd over de gang van zaken binnen de VMI-groep, de verbeterde situatie door het sterk gestegen marktaandeel, het onderscheidende vermogen, 'operational excellence' en de ondernomen acties om de sterke groei te kunnen bewerkstelligen. Tevens heeft de Raad van Commissarissen nader inzicht gekregen in de innovatieve oplossingen op het gebied van de bandenbouwsystemen.

Naast de reguliere vergaderingen is er in het verslagjaar ook intensief overleg geweest tussen de leden van de Raad van Commissarissen en de Raad van Bestuur over de mogelijkheden van een samengaan van TKH en N.V. Nederlandsche Apparaten-fabriek Nedap ('Nedap') uit Groenlo. Zoals bekend gemaakt, is Nedap niet ingegaan op de uitnodiging van TKH om de mogelijkheden van een samengaan nader te verkennen. TKH heeft deze keuze van Nedap gerespecteerd en de gesprekken als beëindigd beschouwd. Wel heeft TKH uit strategisch defensieve overwegingen een belang van 5,06% genomen.

Het verkenningstraject over een mogelijk samengaan met Nedap is tevens aanleiding geweest om de strategie van TKH uitvoerig te bespreken. Daarbij werd onder meer aandacht besteed aan versterking van TKH in de gedefinieerde groeisegmenten, inclusief de markten waarop TKH wenst te acteren op zowel geografisch als technologisch gebied.

Vanwege het door TKH genomen 5%-belang in Nedap per oktober 2010 is, in goed onderling overleg besloten, dat de heer ir. Aad van der Velden, vanwege zijn functie als voorzitter Raad van Commissarissen bij Nedap, per 19 oktober 2010 uit de Raad van Commissarissen van TKH terug zou treden. De heer Van

der Velden heeft overigens vanwege zijn rol als voorzitter Raad van Commissarissen bij Nedap niet deelgenomen aan de beraadslagingen in het kader van een mogelijk samengaan tussen TKH en Nedap. De heer Van der Velden –sinds 2001 lid van de Raad van Commissarissen bij TKH waarvan sedert 2009 als vice-voorzitter– heeft een zeer waardevolle bijdrage geleverd aan de ontwikkeling van de TKH-groep. Daarbij hebben wij veel profijt mogen hebben van zijn brede ervaring in het bedrijfsleven en zijn specifieke kennis en deskundigheid op technologisch gebied. Wij zijn de heer Van der Velden hiervoor zeer dankbaar.

Naast het hiervoor omschreven overleg met de Raad van Bestuur hebben individuele leden van de Raad van Commissarissen gesprekken gevoerd met de leden van de Raad van Bestuur over actuele onderwerpen maar ook over meer specifieke thema's zoals innovaties en technologische ontwikkelingen.

De Raad van Commissarissen is tevens bijeen geweest in een buitengewone vergadering waarin het eigen functioneren, het functioneren van de afzonderlijke commissies en dat van de Raad van Bestuur is besproken. De Raad heeft vastgesteld dat sprake is van een goede werkrelatie tussen Raad van Commissarissen en Raad van Bestuur. Tijdens deze vergadering zijn de aandachtpunten zoals verwoord in de best practice-bepaling III.1.7. van de Corporate Governance Code eveneens getoetst. Vastgesteld werd dat alle leden van de Raad van Commissarissen onafhankelijk zijn in de zin van de best practice-bepaling III.2.2. uit de Code. De Raad heeft ten aanzien van het profiel en de competenties van de Raad van Commissarissen tevens vastgesteld dat deze in lijn zijn met de gestelde vereisten. Deze vereisten zijn verder toegelicht op pagina 38 van het jaarverslag. In deze buitengewone vergadering is in het bijzonder aandacht besteed aan de samenstelling van de Raad van Commissarissen, gezien het terugtreden van heer Van der Velden uit de Raad. Besloten is om de Raad van Commissarissen in de toekomst weer te laten bestaan uit vijf leden. Een profiel van de ontstane vacature is besproken, waarbij is gesteld dat naast bestuurlijke kennis en ervaringen specifieke expertise op technologisch gebied een vereiste is.

De Centrale Ondernemingsraad is over de ontstane vacature en het bijhorende profiel op de hoogte gebracht. De Algemene Vergadering wordt in de gelegenheid gesteld aan de Raad van Commissarissen personen aan te bevelen, met inachtneming van het geldende profiel, om als commissaris te worden voorgedragen.

Een overlegvergadering van de Centrale Ondernemingsraad, waarin het jaarverslag 2009 is behandeld, heeft in aanwezigheid van een delegatie van de Raad van Commissarissen plaatsgevonden. Eén commissaris heeft een deel van een opleidingsdag van de Centrale Ondernemingsraad bijgewoond. De Raad van

Commissarissen beschouwt de contacten met de Centrale Ondernemingsraad als constructief en waardevol.

Per het einde van de Algemene Vergadering 2010 zijn mevrouw ir. Marike van Lier Lels en de heer Patrick Morley M.Sc. afgetreden op grond van het geldende rooster van aftreden. Beiden zijn voor een volgende periode van vier jaar door de Algemene Vergadering herbenoemd.

In februari 2010 hebben wij het droevige bericht ontvangen van het plotselinge overlijden van onze oud-voorzitter van de Raad van Commissarissen, de heer mr. Rob Hazelhoff. De heer Hazelhoff is ruim 28 jaar voorzitter van de Raad van Commissarissen bij TKH geweest. Ondanks zijn drukke werkzaamheden had hij altijd een bijzondere aandacht voor TKH. Zijn buitengewone kennisniveau is van groot belang geweest voor de succesvolle ontwikkeling van de TKH-groep. Na zijn afscheid in 2002 bleef hij zeer verbonden met TKH en volgde hij nauwgezet de ontwikkelingen van de TKH-groep. De heer Hazelhoff heeft veel voor TKH betekend en wij zijn hem zeer dankbaar voor zijn bijdragen.

Commissies

De Audit Commissie is in het verslagjaar drie keer bijeengeeweest. Twee vergaderingen hebben plaatsgevonden in aanwezigheid van de externe accountant. Het risicobeheersingssysteem en de control mechanismen zijn belangrijke vaste aandachtpunten van de Audit Commissie. De bevindingen van de externe accountant met betrekking tot de controle van de jaarcijfers en de review van de interne controleprocedures zijn besproken. Bij de uitvoering van de controlewerkzaamheden heeft de externe accountant ook in 2010 gebruikgemaakt van de werkzaamheden van de internal auditor van TKH. De Audit Commissie heeft geconstateerd dat sprake is van een goede werkrelatie tussen de externe accountant en de internal auditor. Eén overleg tussen de Audit Commissie en de Raad van Bestuur heeft in het teken gestaan van de bespreking van de hoofdzaken uit het due diligence-onderzoek rondom de acquisitiemogelijkheid Optelecom-NKF Inc.

De Audit Commissie heeft de Raad van Commissarissen onder meer geadviseerd, de herbenoeming van Deloitte Accountants als onafhankelijk accountant voor het boekjaar 2010 bij de aandeelhouders aan te bevelen. Vanwege het terugtreden van de heer Van der Velden is de samenstelling van de Audit Commissie ook gewijzigd. De Audit Commissie bestaat uit mevrouw ir. Marike van Lier Lels (voorzitter) en de heer Herman Hazewinkel RA. De heer Elling de Lange MBA, Chief Financial Officer van TKH, treedt op als adviseur.

De Benoemings- en Remuneratiecommissie is het afgelopen verslagjaar drie keer bijeengekomen. Daarin stelde de commissie

onder meer aan de orde de samenwerking en communicatie tussen de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen, het functioneren en het beloningsbeleid van de Raad van Bestuur. Het remuneratieverslag, waarin het beloningsbeleid en de remuneratie van de leden van de Raad van Bestuur wordt beschreven, treft u aan op pagina 108. De Benoemings- en Remuneratiecommissie wordt gevormd door mevrouw ir. Marike van Lier Lels (voorzitter) en de heer Patrick Morley M.Sc.

De Raad van Commissarissen spreekt zijn waardering uit aan de Raad van Bestuur en de medewerkers van TKH Group voor de bijzondere inspanningen die geleverd zijn met betrekking tot de ontwikkeling van de TKH-groep. Het afgelopen verslagjaar werd de nadruk gelegd op het verder verbeteren van het - na de crisis -

in 2009 in gang gezette rendementsherstel. Tegelijkertijd is veel inzet geleverd op het versterken van de technologiebasis en de commerciële organisatie van TKH. Ook waren er drie omvangrijke verhuizingen van bedrijfslocaties. Dit alles vraagt om daadkracht en betrokkenheid van mensen. Wij danken de Raad van Bestuur en onze medewerkers voor hun betrokkenheid bij TKH en voor alle inspanningen die zij het afgelopen jaar hebben geleverd.

Haaksbergen, 8 maart 2011

Namens de Raad van Commissarissen
H.J. Hazewinkel RA, *voorzitter*

Raad van Commissarissen		
Voorzitter H.J. (Herman) Hazewinkel RA (26-07-1949) Nederlandse nationaliteit • 2005 eerste benoeming • 2013 lopende termijn	Leden drs. P.P.F.C. (Philip) Houben (09-06-1950) Nederlandse nationaliteit • 2009 eerste benoeming • 2013 lopende termijn	• lid Raad voor Verkeer en Waterstaat • lid Adviesraad voor het Wetenschaps- en Technologiebeleid • lid Committee Centraal Planbureau • voorzitter Raad van Toezicht Stichting Natuur en Milieu • lid vereniging Aegon
Hoofdfunctie • voormalig voorzitter Raad van Bestuur VolkerWessels	Hoofdfunctie • voormalig voorzitter Raad van Bestuur Wavin NV	
Huidige functies • voorzitter Raad van Commissarissen Reggefiber BV • voorzitter Raad van Commissarissen Heisterkamp Beheer BV • lid Raad van Commissarissen Koninklijke Boskalis Westminster NV • lid Raad van Commissarissen Reggeborgh Groep • lid Raad van Commissarissen Schiphol Group NV • lid Raad van Commissarissen Zeeman Groep BV • lid Raad van Commissarissen Zorgpunt Holding BV • lid Raad van Commissarissen Soweco NV • bestuurslid Stichting ING Aandelen • bestuurslid Stichting Administratiekantoor 'Slagheek' • lid Raad van Toezicht Orkest van het Oosten	Huidige functies • voorzitter Nederlandse Vereniging Participatiemaatschappijen • lid Raad van Commissarissen Unit4 NV	P. (Patrick) Morley M.Sc. (13-07-1956) Ierse nationaliteit • 2002 eerste benoeming • 2014 lopende termijn
	ir. M.E. (Marike) van Lier Lels (19-10-1959) Nederlandse nationaliteit • 2006 eerste benoeming • 2014 lopende termijn	Hoofdfunctie • lid Raad van Bestuur Telegraaf Media Group NV
	Huidige functies • beroepscommissaris / onafhankelijk bestuurder • voormalig COO Schiphol Group NV	Huidige functies • lid Raad van Commissarissen Trans Link Systems BV • lid Raad van Toezicht Centre for Telematics and Information Technology, TU Twente • lid Adviesraad voor het Wetenschaps- en Technologiebeleid
	Huidige functies • lid Raad van Commissarissen Royal KPN NV • lid Raad van Commissarissen USG People NV • lid Raad van Commissarissen Reed Elsevier NV • lid Raad van Commissarissen Maersk BV	

Verslag Raad van Bestuur

Het economisch herstel in een aantal marktsegmenten heeft zijn positieve uitwerking gehad op de ontwikkelingen bij TKH. De innovaties hebben een belangrijke bijdrage gehad in de forse stijging van resultaat en marktaandeelgroei van TKH in 2010.

Het economisch herstel in een aantal marktsegmenten heeft zijn positieve uitwerking gehad op de ontwikkelingen bij TKH. De investeringsbereidheid in de industriële sector nam fors toe, na de sterke afname in 2009. De financieringsruimte bij onze klanten gaf weer voldoende mogelijkheden voor investeringen, waarbij ook positieve effecten te zien waren door opbouw van voorraden bij onze klanten. De investeringen in onze innovaties in de afgelopen jaren maakten het mogelijk om naast het gedeeltelijke economische herstel ook door marktaandeelgroei te kunnen profiteren van een toegenomen vraag naar onze oplossingen.

Het sterke fundament van innovatie, de financiële positie en de investeringen in de commerciële organisatie hebben het mogelijk gemaakt om een bijzondere prestatie neer te zetten en een sterk herstel van omzet en winstgevendheid te realiseren. De investeringen in de organisatie in 2009, en door de afbouw van capaciteit te beperken, hebben geleid tot de mogelijkheid om snel in te kunnen spelen op marktmogelijkheden die zich vanaf het eerste kwartaal in 2010 voordeden. Hierdoor konden alle maatregelen voor arbeidstijdverkortung worden ingetrokken.

Het lagere kostenniveau ten gevolge van de genomen maatregelen in 2009, samenhangend met lagere overheadkosten door sluiting van een aantal productielocaties en het versneld uitfaseren van een deel van het portfolio door het focussen op meer efficiency, leidde tot een positieve ontwikkeling van de ROS. De ROS steeg naar 8,2% en maakte daarmee een belangrijke stap in de richting van de als doel gestelde bandbreedte van 9 à 10%. Ook de ROCE ontwikkelde zich zeer positief door enerzijds het sterke winst-



Raad van Bestuur

J.M.A. van der Lof MBA (rechts)

E.D.H. de Lange MBA (links)

herstel en anderzijds een efficiënt gebruik van kapitaal. Ondanks een sterk toegenomen omzet en een aantal éénmalige positieve effecten op het werkkapitaal per einde 2009 nam de financieringsbehoefte ultimo 2010 licht af ten opzichte van ultimo 2009. De ROCE steeg hierdoor naar 20% en bereikte hiermee de als doel gestelde bandbreedte van 18 tot 20%.

De strategische agenda had ook in 2010 veel aandacht, wat ertoe leidde dat de investeringen in innovaties toenamen en tegelijkertijd veel werd geïnvesteerd in de commerciële organisatie om de innovaties goed in de markt te positioneren, zodat in de komende jaren hiervan de vruchten kunnen worden geplukt in de vorm van nieuwe marktposities en extra groeimogelijkheden. Het aandeel innovaties in de omzet was opnieuw hoog en bedroeg 20,9%. Mede hierdoor lag de autonome groei hoger dan

Raad van Bestuur

J.M.A. van der Lof MBA, *Chief Executive Officer*

E.D.H. de Lange MBA, *Chief Financial Officer*

Telecom Solutions

E.D.H. de Lange MBA

Building en Industrial Solutions

J.M.A. van der Lof MBA

Strategic Committee

J.M.A. van der Lof MBA – TKH (52)

E.D.H. de Lange MBA – TKH (45)

L. Klick – E&E (63)

ir. J.J. Spanjer – VMI (67)

H. Schreitter – EFB (59)

H. Möhle – Intronic (57)

R.P. Innemee – TKH (51)

O. Frias – CAE Groupe (46)

R. Dieperink-Gielink MBA – TKH (41)

Stafffunctionarissen TKH

Financiële Zaken

drs. G.A. Sleeking RA (38)

Personeel en Organisatie

E.D.H. de Lange MBA

R. Dieperink-Gielink MBA

Secretaris van de vennootschap / MVO

R. Dieperink-Gielink MBA

de marktgroei, hetgeen voor TKH een belangrijk onderdeel van haar groeistrategie is. Door de innovaties heeft TKH meer onderscheidend vermogen en kan door marktaandeelgroei extra groei gerealiseerd worden. Hierdoor kon TKH haar positie op vele terreinen verder versterken en werd ook strategisch gezien een versnelling in haar ontwikkeling gerealiseerd. De samenwerking binnen de solutions-segmenten, gestimuleerd vanuit de Solution Boards, verliep goed. De hierdoor ontstane synergie had een positief effect op het resultaat. De 'competence centers' binnen de solutions-segmenten hadden een belangrijke bijdrage in het overdragen van kennis om zodoende de positionering van de innovaties binnen de TKH-groep te vergroten, in het streven naar een grotere geografische spreiding in de kernmarkten waarin TKH opereert.

De autonome groei werd verder positief beïnvloed door de geografische ontwikkeling van het TKH-portfolio. De uitrol van onderdelen uit het TKH-portfolio naar een zo breed mogelijke geografische dekking kreeg verder vorm. De geografische overlap in het TKH-portfolio steeg hierdoor van 55% naar ruim 60%.

Het omzetaandeel in Nederland daalde door de hoger dan gemiddelde groei buiten Nederland. Dit had mede te maken met het sterke herstel binnen de industriële sector en het relatief grote aandeel klanten buiten Nederland in deze sector. Vooral Azië nam in aandeel in de totaalomzet toe door een bovengemiddelde sterke groei van de automotive sector en de daarmee verband houdende industrie.



ZTC opent nieuwe fabriek

Vanwege de uitbreiding van het nabijgelegen metaalbedrijf heeft ZTC in Zhangjiagang (China) door de lokale overheid een nieuwe locatie aangeboden gekregen, die enkele kilometers verderop ligt. Met veel toewijding en enthousiasme heeft het ZTC-team aan de realisatie van deze nieuwe, moderne fabriek gewerkt. De fabriek is in slechts 10 maanden tijd gebouwd en ingericht, zonder dat het bestaande productieproces hinder ondervond. Op 28 juni 2010 vond de feestelijke opening plaats.

Bij de openingsceremonie waren, behalve de ZTC-medewerkers en enkele managers uit de TKH-groep, klanten, leveranciers en lokale hoogwaardigheidsbekleders aanwezig. ZTC heeft nu een locatie die voldoet aan de laatste eisen en die kansen biedt voor nieuwe ontwikkelingen en uitbreiding van de activiteiten naar andere markten.

Financiële gang van zaken

De omzet steeg met € 167,1 miljoen (23,0%) naar € 893,5 miljoen (2009: € 726,4 miljoen). Gecorrigeerd voor grondstofprijseffecten, acquisities en eenmalige opbrengsten bedroeg de autonome omzetgroei 16,3%.

De omzetgroei binnen Industrial Solutions was het sterkst met 40,2%. De omzet binnen Building Solutions steeg met 16,4% en de omzet binnen Telecom Solutions steeg met 1,7%. Binnen Telecom Solutions verbeterde de situatie in het tweede halfjaar 2010 met een autonome omzetstijging van 5,1% tegen een omzetsdaling van 5,9% in de eerste helft van 2010. Over geheel 2010 steeg het aandeel in de omzet van Industrial Solutions van 41% naar 46%, terwijl het aandeel Telecom Solutions daalde van 20% naar 17% en Building Solutions van 39% naar 37%.

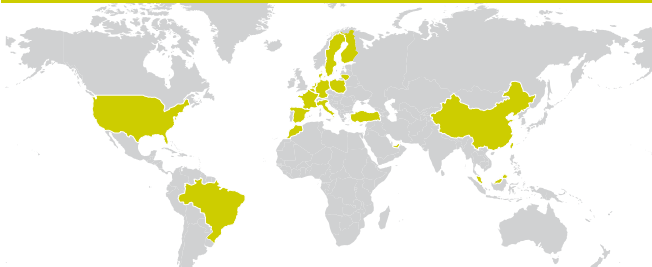
De brutomarge daalde van 40,8% in 2009 naar 39,0% in 2010. Deze daling is toe te schrijven aan de toename van het onderhanden werk, een verschuiving in de mix van de activiteiten en gestegen grondstofprijzen. De bedrijfskosten in procenten van de omzet daalden van 36,9% in 2009 naar 30,8% in 2010. De efficiëncymaatregelen voortvloeiende uit het meer gefocust inzetten van resources binnen de groep en de reductie van overheadkosten hebben daartoe bijgedragen. In 2010 werd gericht geïnvesteerd in versnelling van de innovaties en een versterking van de commerciële organisatie. In de loop van het eerste kwartaal 2010 werden de in 2009 genomen maatregelen voor werktijdverkorting volledig teruggedraaid.

De afschrijvingen lagen met € 13,6 miljoen onder het niveau van 2009 (€ 16,2 miljoen) door het lage investeringsniveau in 2009 en in de eerste helft van 2010.

Het bedrijfsresultaat vóór amortisatie (EBITA) steeg met 157,5% van € 28,5 miljoen in 2009 naar € 73,4 miljoen in 2010, waarbij in 2009 € 12,2 miljoen herstructureringskosten waren inbegrepen. De EBITA-stijging was binnen Industrial Solutions door de forse omzetstijging het sterkst. Binnen Building en Telecom Solutions was sprake van capaciteitsbeperkingen door de verhuizing van drie belangrijke bedrijfslocaties in Nederland, Frankrijk en China. De impact hiervan werd gecompenseerd door een netto-bate van € 2 miljoen door een desinvestering en door compensatie voor de verhuizing van een productielocatie in China. Binnen Telecom Solutions trad een herstel op in de

Omzetverdeling geografisch

in %



	2010	2009
Nederland	28	33
Europa (overig)	51	49
Azië	15	10
USA	4	4
Overige	2	4

tweede helft van 2010, maar dit was onvoldoende om de teruggang in EBITA over het eerste halfjaar volledig te compenseren. De ROS steeg naar 8,2% (2009: 3,9%). De uitzonderlijke omzet- en resultaatontwikkeling binnen Industrial Solutions droegen bij aan de hoge ROS van 10,3% in het vierde kwartaal 2010 (Q4 2009: 7,6%).

De amortisatielast nam toe met € 2,4 miljoen naar € 11,4 miljoen (2009: € 9,0 miljoen) door investeringen in R&D, software en acquisities.

De financiële lasten daalden van € 9,4 miljoen in 2009 naar € 7,1 miljoen in 2010. Deze daling was voornamelijk het gevolg van een lagere uitstaande rentedragende schuld en een per saldo voordelig valuta-effect van € 0,4 miljoen ten opzichte van 2009. Het resultaat deelnemingen verbeterde met € 1,2 miljoen naar € 0,1 miljoen negatief.

De belastingdruk daalde van 39,3% in 2009 naar 24,7% in 2010 door een hoger aandeel van winsten in landen met een lager nominaal belastingtarief, benutting van verliescompensatie en relatief lagere fiscaal niet aftrekbare kosten.

De nettowinst voor amortisatie bedroeg in 2010 € 45,1 miljoen (2009: € 6,9 miljoen). De nettowinst over 2010 steeg naar € 40,9 miljoen (2009: € 3,1 miljoen). De gewone winst per aandeel bedroeg € 1,10 (2009: € 0,07).

De kasstroom uit operationele activiteiten daalde naar € 55,2 miljoen (2009: € 152,3 miljoen). De vergelijking met 2009 is vertekend doordat in 2009 een forse afbouw van het werkkapitaal met € 116,9 miljoen had plaatsgevonden. In 2010 steeg het werkkapitaal als percentage van de omzet licht naar 9,9% (2009: 9,0%).

De netto-investeringen in onroerende en roerende goederen lagen in 2010 op € 15,4 miljoen. Een groot deel hiervan is gerelateerd aan investeringen in de productielocaties.

Daarnaast is € 19,6 miljoen geïnvesteerd in acquisities en verwerving van strategische belangen. De netto-bankschulden namen ten opzichte van ultimo 2009 af met € 5,5 miljoen naar € 63,9 miljoen. De solvabiliteit steeg naar 47,1% (2009: 43,9%). TKH opereert ruim binnen de met de banken overeengekomen financiële ratio's. De net debt/EBITDA-ratio kwam uit op 0,7 en de interest coverage-ratio op 12,2.

Het aantal personeelsleden (FTE) ultimo 2010 bedroeg 3.706 (2009: 3.564).

Dividendvoorstel

Aan de op 17 mei 2011 te houden Algemene Vergadering zal worden voorgesteld een dividend van € 0,61 uit te keren per (certificaat van) aandeel (2009: € 0,50). Dit betekent een pay out-ratio van 55% van de netto-winst. Voorgesteld wordt het dividend naar keuze in contanten of in aandelen ten laste van de reserves uit te keren. De vaststelling van het dividend in

aandelen zal plaatsvinden één dag na afloop van de keuzeperiode op basis van de gemiddelde koers van het aandeel gedurende de laatste vijf beursdagen van die keuzeperiode welke op 6 juni 2011 eindigt. De betaalbaarstelling van het dividend, contant dan wel in aandelen, vindt plaats op 14 juni 2011.



CAE Groupe slaat nieuwe weg in

In september 2010 heeft CAE Groupe in Frankrijk een nieuw hoofdkantoor en een nieuw logistiek centrum niet ver van Parijs betrokken. De voornaamste reden hiervoor was de veroudering van het oude pand en magazijn. Bovendien heeft CAE Groupe het aantal regionale distributiecentra in Frankrijk teruggebracht van 9 naar 4. Hierdoor kan er veel efficiënter en tegen lagere kosten worden gewerkt. Gesterkt door deze nieuwe ontwikkelingen en geruggensteund door het besef van een uitstekende reputatie in zijn markten en bij zijn klanten durfde CAE het aan om ook nieuwe paden te betreden. Dit heeft geresulteerd in de oprichting van een geheel nieuwe productgroep op het gebied van (camera-) beveiliging onder de vlag van TKH Security France. Inmiddels is er, in nauwe samenwerking met de Nederlandse werkmaatschappijen in het segment beveiligingssysteem, een compleet nieuwe lijn beveiligingsproducten geïntroduceerd.

Acquisities, investeringen en desinvesteringen

Onderdeel van de TKH-strategie is om zowel autonoom als door middel van acquisities groei te realiseren. De nadruk bij acquisities ligt op structureel gezonde bedrijven met een sterke positie in de voor ons belangrijke segmenten Telecom, Building en Industrial Solutions. Het acquisitiebeleid is gebaseerd op het invullen van 'witte vlekken', waarbij geografisch de focus ligt op Noordwest-, Midden- en Oost-Europa en Azië. In toenemende mate wordt ook gericht gezocht naar acquisitiemogelijkheden waarmee interessante technologieën kunnen worden toegevoegd aan het bestaande TKH-portfolio en de positie in de bestaande solutions-segmenten kan worden versterkt. In het kader van de doelstelling van TKH om het aandeel beveiligingsoplossingen in de totaalomzet verder uit te bouwen naar 20% ligt de prioriteit voor acquisities in dit segment. TKH streeft ernaar om op jaarbasis gemiddeld 1 tot 3 acquisities te doen met een omvang per acquisitie tussen € 10 miljoen en € 50 miljoen omzet.

Door de sterke financiële positie is in 2010 weer hogere prioriteit gegeven aan acquisitiemogelijkheden. De lijst met potentiële acquisitiekandidaten werd uitgebreid evenals de resources om goede acquisitiemogelijkheden te zoeken.

Per 1 juli 2010 werd een 100%-belang verworven in Alphasystems te Nijkerk. Alphasystems ontwikkelt, produceert en distribueert technisch hoogwaardige oplossingen op het gebied van security- en zorgsystemen. Naast hoogwaardige security-oplossingen heeft TKH met deze acquisitie het productportfolio voor de zorgoplossingen versterkt middels het in huis halen van eigen technologie. De activiteiten van Alphasystems zijn ondergebracht in het sub-segment security systems, behorende tot Building Solutions. Alphasystems realiseert jaarlijks een omzet van € 6 miljoen.

In oktober 2010 heeft TKH een 5,06% belang verworven in Nedap. Nedap richt zich op het ontwikkelen en leveren van onderscheidende en duurzame oplossingen voor automatisering en beheer van bedrijfsprocessen, waarbij herkenning van personen, dieren en goederen een belangrijke rol speelt. Daarnaast levert Nedap producten waarbij besturings- en vermogenslektronica een belangrijke rol spelen. De investering is gedaan uit strategisch defensieve overwegingen. Gesprekken over een mogelijk samengaan tussen bestuur van Nedap en TKH werden beëindigd, vanwege de keuze van het bestuur van Nedap om de voorkeur te geven aan een zelfstandig bestaan.

In oktober 2010 heeft TKH overeenstemming bereikt om te participeren in een joint venture met Shin-Etsu Chemical Co.,



Ltd. (Japan) en Jiangsu Fasten Hongsheng Group Co. Ltd. (China) voor de productie van glasvezelpreforms in Jiangyin (China). In de joint venture, genaamd Shin-Etsu (Jiangsu) Optical Preform Co., Ltd., heeft Shin Etsu Chemical een 75%-belang en Fasten en TKH elk 12,5%. Het strategische belang in de joint venture versterkt de positie van TKH in de supply chain voor glasvezelpreforms.

In november 2010 heeft TKH bekend gemaakt dat zij een fusieovereenkomst heeft getekend met Optelecom-NKF, Inc., gevestigd te Germantown, Verenigde Staten met betrekking tot de overname (zgn. 'cash merger') van Optelecom-NKF. Optelecom-NKF is een wereldwijde leverancier van geavanceerde video-observatieoplossingen. Na balansdatum hebben de aandeelhouders van Optelecom-NKF in een Buitengewone Aandeelhoudersvergadering ingestemd met de voorgestelde overname door TKH. De afronding van de overname heeft 27 januari 2011 plaatsgevonden. Optelecom-NKF realiseert een omzet van € 25 miljoen op jaarbasis.

In augustus 2010 heeft TKH haar GSM-activiteiten in Polen gedesinvesteerd vanwege een verdere consolidatie in GSM-distributienetwerken in Polen. Aangezien de GSM-distributie geen kernactiviteit is van TKH is besloten tot des-investering van deze activiteiten over te gaan. De omzet van de GSM-activiteiten bedroeg € 7,8 miljoen op jaarbasis.

Investeringsen

In 2010 bedroegen de netto-investeringen in materiële vaste activa € 15,4 miljoen (2009: € 8,9 miljoen). De belangrijkste investeringen hadden betrekking op verhuizing van drie locaties in Nederland, China en Frankrijk. Daarnaast is in China gestart met de uitbreiding van de productiefaciliteit voor manufacturing systems (Industrial Solutions). De afschrijvingen op materiële vaste activa bedroegen in 2010 € 13,6 miljoen (2009: € 16,2 miljoen).

Personeel en organisatie

TKH heeft een gedecentraliseerde organisatiestructuur, gericht op de business-segmenten Telecom, Building en Industrial Solutions. Deze organisatiestructuur maakt TKH flexibel zodat snel en alert ingespeeld kan worden op marktkansen. Korte communicatielijnen en gedelegeerde bevoegdheden zijn kenmerkend voor de werkwijze die bij TKH wordt gehanteerd. De verantwoordelijkheden worden zo diep mogelijk in de organisatie gelegd om zodoende ook het lokaal ondernemerschap te stimuleren. Voor de werkmaatschappijen leidt deze structuur tot meer transparantie. Het bevordert de interne synergie waardoor kennis en ervaring binnen de groep optimaal worden uitgewisseld.

De kwaliteit van zowel de organisatie als die van de medewerkers vormen een bepalende factor in het succes en de groei van de TKH-groep. Wij stellen dan ook hoge eisen aan onze mensen. Onze medewerkers hebben een duidelijk beeld wat van hen verwacht wordt en waaraan zij actief hun bijdrage kunnen leveren. De TKH-strategie, met daarvan afgeleid uitdagende maar realiseerbare doelen, richt zich op een marktgerichte, innovatieve benadering. Die benadering leidt tot bundeling van krachten tussen de werkmaatschappijen en een duidelijke samenhang in activiteiten. Om synergie en samenwerking te stimuleren is het belangrijk om een prettig werkklimaat te creëren met een open communicatie.

Het ondernemerschap en de schaal van de business units is voor vele medewerkers aantrekkelijk om met een grote mate van zelfstandigheid en verantwoordelijkheid zich te ontplooiën binnen de groep. Ook het innovatieve karakter heeft een grote aantrekkingskracht. De TKH-groep staat daarom steeds beter bekend als een interessante onderneming om voor te werken.

Na een jaar waarin onze organisatie in een aantal segmenten werd aangepast aan de verslechterde marktomstandigheden, nam in 2010 het activiteitsniveau in de meeste segmenten toe. Doordat in 2009 met name efficiency-programma's werden doorgevoerd en afvloeiingen van personeel zich concentreerden op overheadfuncties kon de organisatie in korte tijd opgeschakeld worden in lijn met de toegenomen vraag. Alle maatregelen voor arbeidstijdverkortingen werden in het eerste kwartaal 2010 ingetrokken.

TKH vindt het belangrijk dat bedrijven van elkaar kunnen leren en stelt afzonderlijke werkmaatschappijen of clusters van bedrijven als benchmark naar de totale groep. Daartoe is onder meer sedert 2007 een prijs in het leven geroepen voor het 'best presterende TKH-bedrijf'. In 2010 werd de prijs uitgereikt aan Electro-Draad uit Ittervoort op basis van de gerealiseerde prestaties in 2009. De criteria om in aanmerking te komen voor deze prijs zijn de financiële prestaties, business development, het innovatieve vermogen van de onderneming evenals het getoonde ondernemerschap.

Aantal medewerkers per solutions

In FTE's



	2010	2009
Telecom Solutions	660	649
Building Solutions	1.314	1.356
Industrial Solutions	1.711	1.540

Binnen de TKH-organisatie is het 'operational excellence'-programma op veel gebieden ingevoerd. Bij de productiebedrijven heeft het T.O.C. (Theory of Constraints)-programma volop aandacht gehad. Dit heeft onder meer geleid tot een verdere reductie van de levertijden, een verbetering van de leveringsbetrouwbaarheid en beheersing van het werkkapitaal.

Het Six Sigma-kwaliteitsprogramma is bij de productiebedrijven verder uitgerold. Eind maart vond in dat kader bij TFO in Nanjing (China) een Six Sigma-training plaats door zusteronderneming TKF uit Haaksbergen. Six Sigma is een kwaliteitsmanagementmethode om operationele prestaties van een organisatie te verbeteren door middel van het identificeren van tekortkomingen in, en verbeteren van, werkprocessen binnen een organisatie. Het doel van de training in China was om de deelnemers kennis op te laten doen van Six Sigma, dit te kunnen toepassen in de praktijk en ervoor te zorgen dat het op alle niveaus binnen de organisatie zijn weerslag vindt.

Tevens is in het vierde kwartaal de aftrap gegeven voor een TKH-breed medewerkerstevredenheidsonderzoek. Het doel van dit onderzoek is het verschaffen van inzicht omtrent motivatie, tevredenheid, verwachtingen en ervaringen van medewerkers. Daarnaast wordt getracht inzicht te verkrijgen op het gebied van de betrokkenheid en loyaliteit van de medewerkers en hoe zij de organisatie waarnemen. Het onderzoek zal geheel 2011 in beslag nemen.

TKH besteedt veel aandacht aan het blijven investeren in haar mensen om zodoende bij te dragen dat iedereen zijn of haar persoonlijke doelen kan behalen en ambities gerealiseerd kunnen worden. Samen met Nyenrode Business School in Breukelen is in dat kader een Management Development (MD)-programma uitgevoerd voor jonge managers met groeipotentie. Het doel van het MD-programma is het vergaren van theoretische kennis naast het

uitwisselen van onderlinge kennis over TKH en de activiteiten. Hierdoor wordt de binding met de TKH-groep intensiever en benutten we de synergie van een internationaal opererende onderneming optimaal. 25 deelnemers uit 7 verschillende landen hebben deelgenomen aan het MD-programma. Uitgangspunt bij de samenstelling van de groep was dat er een verscheidenheid aan culturen en identiteiten vertegenwoordigd was. Daarnaast moeten de deelnemers een bepaalde ambitie en groeipotentie hebben. Tot slot is een leeftijdsgrens van 40 jaar gesteld, om hiermee de 'young potential' in het vizier te krijgen. De Raad van Bestuur is nauw betrokken geweest bij dit programma en heeft gastcolleges verzorgd. In iedere module is tevens een business case aan de deelnemers voorgelegd aan de hand waarvan een bepaalde opdracht in groepen uitgewerkt moest worden. In de daaropvolgende module zijn de uitkomsten van de business case gepresenteerd aan de Raad van Bestuur en aan leden van de werkmatschappij waarop de business case betrekking had. Kennis over TKH-thema's werd hierdoor uitgewisseld. Daarnaast brachten de deelnemers hun kennis en ervaring in waardoor direct bruikbare en goed toepasbare adviezen werden aangeboden. Gezien de zeer positieve reacties van de deelnemers en vanuit de TKH-groep krijgt het MD-programma het komende jaar een vervolg.

Om nieuwe talenten binnen te kunnen halen onderhoudt TKH onder meer nauwe contacten met business schools en universiteiten. TKH is één van de bedrijven die deelneemt aan het Scholarship Programma van de Universiteit Twente. Op deze manier hopen we hoogopgeleid talent aan te kunnen trekken. Tegelijkertijd kan de universiteit verder bouwen aan de internationalisering van de universiteit.

In de jaarlijkse managementbijeenkomst voor directieleden en hoger management is stilgestaan bij de strategieontwikkeling van TKH, innovaties, 'operational excellence' en Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen. De deelnemers van het MD-programma

hebben een onderdeel verzorgd tijdens de managementbijeenkomst, waarbij gediscussieerd is over stellingen die door de MD-deelnemers zijn aangedragen.

In het verslagjaar hebben meerdere vergaderingen van de Solution Boards, bestaande uit managers van werkmatschappijen, plaatsgevonden. Deze Solution Boards richten zich hoofdzakelijk op het portfoliomanagement, de businessontwikkeling en de optimalisatie van de winstgevendheid van het solutions-segment door onder meer vergroting van de samenhang.

Het Strategic Committee ondersteunt de Raad van Bestuur met de uitvoering van strategische vraagstukken. Daartoe wordt aandacht besteed aan onder meer acquisities, organisatieontwikkeling en Management Development. De leden van het Strategic Committee zijn in het verslagjaar onder meer betrokken geweest bij acquisitiemogelijkheden en hebben een belangrijke adviserende rol gespeeld bij het maken van keuzes ten aanzien portfolio-ontwikkeling en organisatorische maatregelen.

Onder de projectnaam 'TKF Inéén' is in 2010 de integratie uitgevoerd van de productielocatie van TKF Lochem met die in Haaksbergen. Naast de integratie van het productieapparaat is het moment tevens benut voor heroverweging en/of uitfasering van bepaalde producten, toepassingen van nieuwe technologieën en technieken en het versneld ontwikkelen van innovatieve oplossingen voor bestaande en nieuwe markten.

CAE Groupe uit Frankrijk heeft in het verslagjaar een nieuw hoofdkantoor en distributiecentrum betrokken in Wissous, nabij Parijs. Het distributiecentrum is dusdanig ingericht dat in de logistieke afhandeling een forse efficiëncyslag is doorgevoerd. Gelijktijdig is de logistieke organisatie opnieuw ingericht en is teruggegaan van negen naar vier regionale logistieke platforms. Elk met een opslagruimte en 'state-of-the-art'-uitrusting om



Management Development-programma 2010

Samen met Nyenrode Business School in Breukelen heeft TKH in 2010 met succes een Management Development-programma uitgevoerd voor jonge managers met groeipotentie. Louise Vraa Lind van TKH-werkmatschappij VMC Denemarken vertelt hierover: 'Ik ben heel enthousiast over het MD-programma. Het is een programma op maat, met een goede mix van verschillende thema's die prima aansluiten op de dagelijkse werkzaamheden. Wat het interessant maakt is de mogelijkheid om de theorieën in de praktijk toe te passen. Het is geweldig om andere collega's van binnen de TKH Group te ontmoeten en te praten over onderwerpen die ons allemaal aangaan. Bovendien verbetert het programma de synergie tussen de TKH-bedrijven onderling. Ik ben ervan overtuigd dat dit een positief effect zal hebben op de business!'

daarmee een optimale uitvoering van het logistieke proces te kunnen realiseren.

Het ziekteverzuim in 2010 lag op 3,05% (2009: 3,2%). Naast het voorkomen van verzuim door ziekte, hebben we veel aandacht besteed aan de terugkeer van medewerkers die (tijdelijk) niet aan het arbeidsproces konden deelnemen.

In 2010 is er goed en intensief overleg geweest tussen Raad van Bestuur en de Centrale Ondernemingsraad. Veel onderwerpen zijn behandeld waaronder acquisities, organisatieontwikkelingen en -aanpassingen en het medewerkerstevredenheidsonderzoek. De Raad van Bestuur waardeert de positieve en constructieve wijze waarop dit overleg is gevoerd. Eén vergadering van de Centrale Ondernemingsraad heeft plaatsgevonden in aanwezigheid van een delegatie van de Raad van Commissarissen. TKH acht het overleg met de Centrale Ondernemingsraad van groot belang en hecht veel waarde aan een open dialoog. Wij zijn van mening dat een ondernemende opstelling van medezeggenschap de bedrijfsvoering oplettend houdt.

Het aantal medewerkers in vaste dienst ultimo 2010 bedroeg 3.706 FTE (2009: 3.564 FTE).



Operatie 'TKF Inéén'

Centrale Ondernemingsraad

De Centrale Ondernemingsraad van TKH bestaat uit de volgende leden.

- De heer G. Töpfer (VMI), voorzitter
- De heer A.W. Broekman (VMI)
- De heer A.M. Busschers (TKF)
- De heer A.A.G.M. ten Hagen (TKF)
- De heer H. Hennen (Eldra)
- De heer A. Bezemer (Isolectra)
- De heer R. Lexmond (EKB)
- De heer W. Hermelink (Optelecom-NKF)
- De heer G. Roolvink (TKF) is ambtelijk secretaris.

SWOT-analyse

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

Sterke punten	Kansen
• het aanbieden van totaaloplossingen in de vorm van complete systemen inclusief engineering, service en onderhoud • sterke posities in de groeiemarkten communicatie, zorg, veiligheid en efficiency • onderscheidende innovaties met eigen technologieën en in toenemende mate eigen merken • goede reputatie en financiële slagkracht • schaalgroottevoordeel door spreiding technologieën over meerdere product-/marktcombinaties en geografische markten • nichespeler met grote flexibiliteit om specifieke klantoplossingen efficiënt aan te kunnen bieden • hoge flexibiliteit productiecapaciteit door uitbesteding van meer dan 70% van kapitaalintensieve productie • partnerships met leveranciers van specifieke technologie-producten of -oplossingen • succesvol acquisitiebeleid en goede integratie van geacquireerde bedrijven in de organisatie • organisatie-model waar lokaal ondernemerschap en innovatiekracht voorop staan • interne samenwerking leidt tot gebundelde kracht en schaalgrootte voordelen • kwaliteit en betrokkenheid van onze medewerkers	• mogelijkheden marktaandeelgroei door onderscheidend vermogen in een aantal kansrijke marktsegmenten • positionering in groeisegmenten met bovengemiddelde groei • vergroting geografische overlap binnen TKH van 60% naar >70% • geografische expansie buiten huidige kernmarkten • acquisitiecapaciteit en beschikbare financiële mogelijkheden • uitbreiding portfolio bij bestaande klanten door totaaloplossingen aan te bieden • groot deel oplossingen die nog in beginstadium van levenscyclus verkeren • vergroting software-aandeel in oplossingen en service component
Zwakke(re) punten	Bedreigingen
• enige afhankelijkheid van beperkte groep medewerkers in verband met hun deskundigheid en beschikbare kennis • nog beperkte ontwikkelingscapaciteit eigen technologieën binnen Building Solutions • decentrale verantwoordelijkheid maakt samenwerking gecompliceerder • relatief kleine positie Zuidoost-Azië	• eventuele nieuwe technologieën van concurrenten met meer perspectief dan de TKH-technologieën • harmonisering van niche-specificaties naar standaard commodity-oplossingen • schaarste aan goed gekwalificeerde, technische specialisten op korte en middellange termijn • tekort aan grondstoffen en fluctuerende grondstofprijzen en valuta's • sterke economische 'vertraging'

In de vertaling van deze SWOT-analyse naar concrete uitdagingen geldt het volgende:

Sterke punten om kansen te benutten	Zwakke(re)punten ontwikkelen tot sterk punt
• de financiële slagkracht benutten om acquisities te doen en om autonoom te kunnen groeien in de kansrijke marktsegmenten waarin TKH opereert • de Europese positionering, schaalgrootte en innovaties van TKH benutten om optimaal te profiteren van marktaandeelgroeimogelijkheden op basis van het onderscheidende vermogen van TKH	• de geringe vertegenwoordiging in Zuidoost-Azië versterken door uitbreiding van de overlap van het portfolio om nieuwe marktposities in dit gebied te verwerven en een sterke uitbreiding van de commerciële organisatie na te streven • investeren in ontwikkelingscapaciteit binnen Building Solutions voor nieuwe technologieën en door acquisitie van bedrijven met sterke ontwikkelingscapaciteit of een interessante technologie • investeren in ontwikkelingsprogramma's om deskundigheid van medewerkers te vergroten door een goed MD-programma evenals door het aantrekken van talenten op basis van de goede reputatie van TKH
Sterke punten om bedreiging af te wenden	
• streven naar een voortdurende voorsprong met eigen technologieën en onderscheidend vermogen door de gezonde financiële positie in te zetten op innovaties maakt het mogelijk de concurrentie te weren • spreiding van activiteiten over meerdere product-/marktcombinaties en geografische markten maakt TKH minder afhankelijk van economische vertraging • de goede reputatie als aantrekkelijke werkgever inzetten om talentvolle medewerkers te werven	

Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen



Planet De effecten van ondernemen op natuurlijk leefmilieu

TKH hecht grote waarde aan het belang van maatschappelijk verantwoord ondernemerschap. Wij zijn ons bewust van onze maatschappelijke taak en hebben Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) als één van de strategische speerpunten voor de komende jaren benoemd. MVO betekent voor TKH dat wij rekening houden met het effect van onze activiteiten en bedrijfsvoering op vier onderdelen: Planet, People, Profit en Positioning.

- **Planet** aandacht voor milieu en klimaat. De effecten van het ondernemen op het natuurlijke leefmilieu.
- **People** de sociale kant van ondernemen. Gevolgen van ondernemen voor mensen.
- **Profit** de economische kant van ondernemen. Voorwaarde voor continuïteit van de onderneming.
- **Positioning** de plaats en het onderscheidend vermogen van de onderneming in de omgeving. Het waarborgen van onze goede reputatie.

De P's zijn de leidraad voor het formuleren van het MVO-beleid en vormen de aanzet tot het rapporteren over ontwikkelingen in het kader van duurzaamheid. Kenmerkend voor TKH is onze realistische en pragmatische aanpak hierin. Wij zien MVO als integraal onderdeel van de bedrijfsvoering. Wij willen een duidelijke bijdrage leveren aan een verantwoorde samenleving maar wel op onze eigen, verantwoorde wijze. Door deze aanpak worden reeds in gang gezette programma's gecontinueerd en –indien wenselijk– aangescherpt op MVO-uitgangspunten. Voorbeeld is het 'operational excellence'-programma, waarbij een overlap aan onderwerpen aanwezig is ten opzichte van MVO-thema's inclusief programma's die zijn ingericht op efficiency in productieprocessen en het realiseren van afvalreductie. Productiecapaciteiten zijn in 2010 op een andere wijze gepositioneerd vanwege integratie van locaties. In dergelijke programma's vormt aandacht voor MVO-vraagstukken een belangrijk onderdeel en wordt bij de uitvoering van de programma's hieraan zoveel mogelijk invulling gegeven. Hierdoor kunnen wij eerder onze ambities in het kader van efficiency en duurzaamheid verwezenlijken. Daarentegen



People Gevolgen van ondernemen voor mensen

leidt het toegenomen activiteitsniveau tot een toename van onder andere het energieverbruik. Het is tevredenstellend te kunnen constateren dat in deze situaties vanwege aandacht voor MVO de reductiedoelstellingen nog altijd worden gerealiseerd.

TKH heeft als uitgangspunt geformuleerd om een 'runner-up' te willen zijn op het gebied van MVO: voldoen aan relevante MVO-thema's op middellangetermijn met een goede balans tussen korte- en langetermijn-resultaten en daarbij de bedrijfsbelangen niet uit het oog verliezend. Nadat in 2009 het MVO-beleid is geconcretiseerd en MVO-projecten zijn gedefinieerd die TKH-breed worden geïmplementeerd is in 2010 tevens onderzocht welke mogelijkheden er aanwezig zijn om MVO te kunnen integreren in algemene beleidsvraagstukken en het gelijktijdig transparanter en meer toetsbaar te maken. Daarbij hebben wij ook gekeken wat er leeft in onze omgeving op het gebied van duurzaamheid en wat onze stakeholders relevant vinden in dit kader. Ook omdat wij vanuit onze klanten in toenemende mate zagen dat duurzaamheid een integraal onderdeel werd in onderhandelingen en offerteafhandelingen. Hoewel wij moeten constateren dat het onmogelijk is om volledig te kunnen zijn gezien de verscheidenheid aan activiteiten binnen onze groep evenals in klanten en toeleveranciers, hebben wij de ambitie om MVO optimaal tot ontwikkeling te laten komen binnen alle geledingen van onze organisatie. Om tegemoet te komen aan de klantvraag hebben wij onder meer de CO₂-prestatieladder geïmplementeerd. Dit instrument is ontwikkeld om bedrijven uit te dagen en te stimuleren hun eigen CO₂-productie te kennen en te verminderen. Daarnaast is onderzocht welke voor TKH aanvaardbare normen op MVO-gebied gelden als uitgangspunt voor duurzaam ondernemen. Eind 2010 is in dat kader een start gemaakt met de implementatie van de certificatie-norm MVO-Prestatieladder om het proces van duurzame ontwikkeling objectief aantoonbaar te maken.

Aan de hand van de 4 P's wordt hierna aangegeven welke doelen geformuleerd zijn en welke gerealiseerd zijn. Toegelicht wordt hoe MVO is ingebed in onze organisatie, waarbij we met bepaalde thema's verder zijn dan andere. Het doel is om te laten zien in



Profit Voorwaarde voor continuïteit van de onderneming

welke richting ons MVO-beleid zich ontwikkelt en welke goede voorbeelden en projecten daarbij horen. Hiermee willen wij tevens onze medewerkers enthousiasmeren en stimuleren dat een duurzame en verantwoorde bedrijfsvoering uitgedragen mag worden als een gedragsnorm binnen onze onderneming.

Planet

De effecten van het ondernemen op het natuurlijke leefmilieu.

- Als doelstelling is gesteld dat alle productiegerelateerde TKH-bedrijven vanaf 2011 het milieuzorgsysteem ISO 14001 geïmplementeerd dienen te hebben en hiervoor gecertificeerd moeten zijn. Met trots kunnen wij melden dat nu al aan deze doelstelling is voldaan. Naast dat de productiegerelateerde bedrijven in 2010 het ISO 14001-certificaat hebben behaald, hebben ook enkele niet-productiegerelateerde bedrijven binnen de TKH-groep dit certificeringstraject in het verslagjaar succesvol doorlopen. Middels deze certificering is bereikt dat TKH-bedrijven en hun medewerkers bekend zijn met een milieubeleid. De volgende stap is dat onze bedrijven en hun medewerkers ideeën over verbetering van het milieu aandragen en dat men bewust is wat voor invloed hun werkzaamheden hebben op het milieu. De uitdaging is om de organisatie op een dusdanige wijze in te richten dat de werkzaamheden het milieu zo min mogelijk belasten. Voorbeelden die al worden toegepast bij TKH op milieugebied zijn:
 - Vermindering van toepassing van gevaarlijke stoffen in het productieproces. Zo is als doel gesteld om het ethanolverbruik bij de productie van glasvezel met 20% te reduceren.
 - Reductie van het waterverbruik in het productieproces.
 - Koudwaterkranen voorzien van perlators: een mondstuk voor kranen dat ervoor zorgt dat er minder water per tijdseenheid wordt gebruikt.
 - Via het 'operational excellence'-programma heeft TKH voortdurend aandacht voor reductie van afval en uitval. Het 'Theory of Constraints'-programma is gericht op efficiency in de productie-capaciteit. Dit heeft effect op onder meer energieverbruik en uitval. Het Six Sigma-kwaliteitsprogramma leidt tot reductie van afval.



Positioning Het waarborgen van onze goede reputatie

- Bij TKH-werkmaatschappij VMI Holland BV in Epe wordt via het 'Lean200'-programma tal van verbeteringsprojecten uitgevoerd. De projecten onder dit programma moeten bijdragen aan een blijvende verandering en moeten binnen 3 tot 4 maanden succesvol kunnen worden afgesloten. De medewerkers initiëren zelf de ideeën en spelen vervolgens een actieve rol bij het uitvoeren hiervan. Dit leidt niet alleen tot een enorme verbetering in de operatie maar leidt ook tot bewustwording rondom het thema duurzaamheid.
- Voor alle TKH-bedrijven is een energiereductieprogramma opgestart. Tot doel is gesteld om in 2015 25% energiebesparing op het verbruik te realiseren, waarbij 2008 als referentiejaar is gesteld. Naast het feit dat energiebesparing beter is voor het milieu en klimaat, zal door de invoering van het programma een besparing worden gerealiseerd op de gas- en elektriciteitsrekening. In 2010 is inzage verkregen in het energieverbruik binnen de totale groep over de jaren 2008 en 2009. Dit heeft ertoe geleid dat een aantal maatregelen reeds genomen zijn om tot een verdere reductie van het energieverbruik te kunnen komen:
 - Enkele werkmaatschappijen hebben verouderde verwarmingsinstallaties vervangen.
 - In de Scandinavische landen worden olie- en gasverwarmingsinstallaties vervangen door milieuvriendelijke installaties.
 - Door het terugbrengen van het aantal productielocaties is eveneens een verdere reductie van het energieverbruik gerealiseerd.
 - Tijdens het integratieprogramma van productielocaties zijn tevens aanpassingen doorgevoerd die leiden tot energiereductie zoals vervanging van verlichtingsystemen en extra isolatie van de gebouwen.
 - Extra energiemeters zijn geplaatst om het verbruik sneller en beter te kunnen meten om zodoende ook alerter in te kunnen spelen op de situatie.

Onze focus op energiereductie ligt eveneens op gedrag bij onze medewerkers. Bewustwording blijft een belangrijk aandachtspunt. Het communiceren over milieubesparende tips zal hiertoe bijdragen.

- Via inzage in het energieverbruik binnen de totale groep is eveneens inzage verkregen in de CO₂-footprint, zijnde de totale hoeveelheid CO₂-emissie per jaar. TKH wil die CO₂-emissie nog verder verlagen. Doelstelling is een reductie met 25% in 2015 waarbij ook hier 2008 geldt als referentiejaar. Deze doelstelling kan worden gerealiseerd via het reduceren van het energieverbruik in gebouwen, met de productieprocessen en via het transport. Daarnaast zullen investeringen in nieuwe toepassingen van duurzame concepten en technieken verder onderzocht worden, waaronder isolerende maatregelen, nieuwe verlichtingssystemen en energiezuinige verwarmings- en aircosystemen.
- Om de reductie van CO₂-emissie kracht bij te zetten, is in 2010 gestart met de invoering van het instrument CO₂-prestatie-ladder. Dit door ProRail ontwikkelde instrument leidt ertoe dat inzage verkregen wordt in de eigen CO₂-productie om uiteindelijk deze te verminderen. In november 2010 is het certificeringstraject hiervoor succesvol afgerond voor niveau 2. Het doel is om in 2011 niveau 3-gecertificeerd te zijn. Hiervoor is een programma uitgewerkt waarmee de CO₂-footprint in kaart is gebracht. Via dit programma is het mogelijk om effectieve maatregelen te nemen om de CO₂-emissie te reduceren.
- 'Vergroening' van het wagenpark zal tevens bijdragen tot een reductie van CO₂-uitstoot. De doelstelling is om vanaf 2011 het nieuw aan te schaffen wagenpark te laten bestaan uit de in Nederland gebruikelijke A-, B- of C-label gerelateerde CO₂-normen. Vanaf 2012 zal de gemiddelde CO₂-emissie van nieuw aan te schaffen leaseauto's maximaal 135 gram/km mogen bedragen. In 2020 moet dit volgens Europese richtlijnen teruggebracht zijn naar 95 gram/km. De gemiddelde CO₂-emissie per gram/km van het bestaande Nederlandse leasewagenpark van TKH in 2010 bedroeg 155 gram/km. Daarnaast worden medewerkers gewezen op brandstofbesparingsmaatregelen.
- TKH heeft in de landen waar zij gevestigd is geïnvesteerd in een video conferencing-systeem. Door in toenemende mate gebruik te maken van dit systeem zijn reis- en brandstofkosten bespaard in 2010. Tevens is managementtijd efficiënter benut.
- Tevens is als doel gesteld om in 2015 een besparing te realiseren van 30% op het verbruik van papier en drukwerk waarbij wederom 2008 geldt als referentiejaar. Hiermee wordt eveneens CO₂-reductie beoogd door printers efficiënter in te zetten en oude printers te vervangen door energiezuinige printsystemen. Daarnaast wordt onderzocht welke communicatiemogelijkheden er zijn naast de bestaande gedrukte media zoals het stimuleren van het digitaal versturen van correspondentie en facturen.



Medewerkerstevredenheidsonderzoek

People

Gevolgen van ondernemen voor onze mensen

- TKH hecht aan goed werkgeverschap en besteedt blijvend aandacht aan een gezonde en stimulerende werkomgeving. De Gedragscode van TKH is aangepast aan maatschappelijke thema's en is binnen de groep kenbaar gemaakt. De gedragscode is te downloaden via de TKH-website.
- TKH vindt het belangrijk dat haar medewerkers zich blijven ontwikkelen om zodoende ook doorgroeimogelijkheden te creëren en carrièrekansen te ontplooiën. Zoals ook op pagina 20 is vermeld heeft in samenwerking met Nyenrode Business School een Management Development-programma plaatsgevonden. Dit opleidingstraject krijgt het komende jaar een vervolg.
- In het vierde kwartaal 2010 is een start gemaakt met een TKH-breed medewerkerstevredenheidsonderzoek. Het doel van dit onderzoek is het verschaffen van inzicht omtrent motivatie, tevredenheid, verwachtingen en ervaringen van medewerkers. Ook wordt aandacht geschonken aan veiligheid in en om het werk en wordt er inzicht verkregen op het gebied van de betrokkenheid en loyaliteit van de medewerkers en hoe zij de organisatie waarnemen.
- Iedere werkmaatschappij is verantwoordelijk om een veilige werkomgeving aan te bieden aan de medewerkers. TKH streeft naar het voorkomen van elke vorm van persoonlijk letsel en/of schade aan de gezondheid van de mens. Dit thema is onderwerp van gesprek tijdens de reguliere overlegvormen met de werkmaatschappijen en is één van de thema's in het medewerkerstevredenheidsonderzoek.
- In 2010 is in Nederland gestart met collectieve en individuele pensioenvoorlichting. De voorlichtingsbijeenkomsten zijn bedoeld om de medewerker beter inzicht te geven in zijn of haar persoonlijke pensioensituatie.

- TKH is een internationale groep ondernemingen, waarbij het medewerkersbestand bestaat uit een groot aantal nationaliteiten. Voor onze onderneming is een dergelijke diversiteit aan nationaliteiten binnen de separate bedrijven als ook binnen de totale groep dermate vanzelfsprekend dat we geen apart diversiteitsbeleid hebben met een dergelijke invalshoek. Bij de aanstelling van nieuwe medewerkers gaat TKH voor de meest geschikte kandidaat waarbij er geen onderscheid wordt gemaakt naar geslacht, nationaliteit of anderszins. Wij hechten hieraan veel waarde en stellen een lagere prioriteit aan verhoudingsgetallen ten aanzien van fulltimers/parttimers en vrouw/man. Voor overige initiatieven en doelstellingen op het gebied van People verwijzen wij naar het hoofdstuk Personeel en Organisatie op de pagina's 20-22 van dit jaarverslag.

Profit

Voorwaarde voor continuïteit van de onderneming

- TKH heeft in 2010 blijvend aandacht besteed aan investeringen in innovaties, ondernemerschap en aan behoud en uitbouw van het klantenbestand. Tevens is de commerciële organisatie in het verslagjaar verder versterkt. Deze focus heeft onder meer geleid in een snel en krachtig herstel van de winstgevendheid in het verslagjaar. Door de doorgevoerde organisatieaanpassingen en integratie van productielocaties is de organisatiestructuur efficiënter ingericht en kunnen we nog daadkrachtiger inspelen op marktkansen.
- Door het bundelen van de inkoopbehoefte en het delen van de kennis op dit gebied, behalen we op inkoopgebied synergievoordelen. TKH heeft in de afgelopen jaren haar inkoop daar waar mogelijk gebundeld ten aanzien van gezamenlijke inkoop van grondstoffen, componenten en producten als onderdeel van het producten- en systemen-

portfolio van TKH. Daarnaast zijn inkoopafspraken gebundeld voor 'non product related' (NPR)-goederen en diensten en wordt de energie in Nederland centraal ingekocht.

- Overige initiatieven en doelstellingen op het gebied van Profit staan vermeld in het hoofdstuk Doelstellingen en Strategie op pagina 9 en in het verslag Raad van Bestuur vanaf pagina 15.

Positioning

Het waarborgen van onze goede reputatie

- Kennisdeling is een belangrijk aspect om synergie tussen de TKH-bedrijven te stimuleren en daarmee commerciële kansen beter te benutten. Wij organiseren diverse bijeenkomsten waarin kennisuitwisseling tot stand komt, waaronder management meetings, Solution Board meetings en het Management Development-programma. Om de interne communicatie te optimaliseren is het TKH-personeelsmagazine 'Inspire' weer nieuw leven ingeblazen. Het magazine wordt aan alle medewerkers binnen de groep verspreid.
- TKH-innovaties worden in toenemende mate afgestemd op de trends ten aanzien van duurzaamheid. Voorbeelden zijn onder meer energiezuinige verlichtingssystemen, solar-systemen, domaticasystemen met meting van het energieverbruik en onze zorgsystemen.
- TKH-werkmaatschappij Eminent, leverancier van ICT-accessoires en home automation-oplossingen, betreft haar producten onder meer vanuit het Verre Oosten. Alvorens in zee te gaan met een toeleverancier, inspecteert Eminent de fabriek waar de producten worden afgenomen op arbeids- en milieu-omstandigheden en gaat ze in gesprek met het management over onder meer mensenrechten.



TKH steunt onderzoek VUmc Alzheimercentrum

De ziekte Alzheimer is hard op weg om volksziekte nummer één te worden. De ziekte is dramatisch voor de patiënt én voor zijn omgeving. Familie en vrienden moeten machteloos toezien hoe hun geliefde verandert en moeten leren omgaan met het feit dat ze uiteindelijk zelfs niet meer herkend worden. Alzheimer treft, in tegenstelling tot wat veel mensen denken, niet alleen maar ouderen: ruim 10% van de patiënten is jonger dan 65 jaar wanneer de ziekte wordt vastgesteld. Onderzoek is de enige manier om een oplossing dichterbij te brengen. Een groot gedeelte van het onderzoek van het Alzheimercentrum wordt uitgevoerd door promovendi, die in een periode van drie of vier jaar hun proefschrift schrijven. TKH ondersteunt een van de onderzoekers gedurende zijn promotieonderzoek. Helaas is Alzheimer nog niet te genezen, maar in het VUmc Alzheimercentrum werken ze hard aan de ontwikkeling van behandelmethodes.

- TKH neemt deel aan sectorinitiatieven over MVO. We zijn één van de deelnemers in de verkennende sessie over de toepassing van het 'Cradle to Cradle'-concept in de sector van Kabels en Leidingen. Doel is om tot een gedragen conclusie te komen welke kansen 'Cradle to Cradle' biedt voor deze sector. We bezoeken themabijeenkomsten over MVO en duurzaamheid vanuit industriële kringbijeenkomsten en vanuit Fenedex en wonen conferenties en seminars bij.
- TKH-werkmaatschappij BB-Lightconcepts uit Doetinchem heeft in 2010 het 'Cradle to Cradle'-certificaat behaald, waarmee ze aantoont een duurzaam bedrijf te zijn dat volledig werkt volgens het principe van 'Cradle to Cradle'. Alle gebruikte stoffen in de BB-lightpipe -het duurzame, energie-zuinige lichtstelsel van BB-Lightconcepts- zijn daarmee volledig recyclebaar of kunnen ingezet worden in een ander product.
- TKH heeft klanttevredenheid hoog in het vaandel. Taakstellende doelstellingen zijn bepaald naar aanleiding van de uitkomsten van het 'customer value performance'-onderzoek dat in 2009 is afgerond. Door verbeteracties gericht in te zetten, zullen wij het komende jaar nog beter in staat zijn om de klanttevredenheid te verhogen. Door een hogere klanttevredenheid kunnen wij bovendien de binding met onze klanten vergroten
- TKH ondersteunt gericht diverse maatschappelijk doelen. De motieven om aan sponsoring te doen is uit oogpunt van maatschappelijke betrokkenheid en uit zakelijke overweging. Met de sponsoring wil TKH onder meer bereiken dat mogelijkheden gecreëerd worden voor TKH relevante stakeholders. Daarnaast willen wij middels sponsoring onze naamsbekendheid vergroten, onze oplossingen onder de aandacht brengen of de medewerkersbetrokkenheid en -trots vergroten. Er is onderscheid tussen sponsoring die op holdingniveau is geïnitieerd en sponsoringactiviteiten op werkmaatschappij-niveau, hetgeen veelal lokale initiatieven zijn.
 - TKH sponsort sinds 2010 de Alzheimerstichting. Alzheimer is hard op weg volkziekte nummer één te worden. Onderzoek is nodig om dit af te remmen. TKH ondersteunt één van de onderzoekers die namens de Alzheimerstichting in een periode van 3 of 4 jaar onderzoek uitvoert naar behandelmethodes.



BB-Lightpipe

- Hopeful Hearts uit Nanjing (China) is een Stichting die levensreddende operaties voor kinderen met hartafwijkingen in China mogelijk maakt. Het betreffen weeskinderen of kinderen waarvan ouders niet de financiële middelen hebben voor een dergelijke operatie. TKH ondersteunt de Stichting sinds haar oprichting in 2003.
- TKH sponsort reeds jaren 'De Opkikker'. Deze stichting verzorgt 'Opkikkerdagen' voor gezinnen met een langdurig ziek kind.
- Ook culturele initiatieven worden door TKH financieel ondersteund, waaronder het internationale pianoconcours voor jonge muzikanten en de Bachvereniging.
- TKH-werkmaatschappij Intronics uit Barneveld is de oprichter van de Stichting 'Bits for Kids'. De Stichting heeft als doel het op langere termijn financieel ondersteunen van kinderen in kansarme gebieden om ze daarmee een toekomst te kunnen bieden. Na diverse projecten succesvol te hebben afgerond in onder meer Iran en Zimbabwe, wordt er op dit moment gewerkt aan de oprichting van een internaat op het eiland Bubaque in West-Afrika. Het internaat gaat huisvesting geven aan kinderen vanaf 7 jaar om ze hiermee een kans te geven om te kunnen leren.

MVO heeft een vaste plaats gekregen in de TKH-organisatie en vormt een onderdeel bij het opstellen van de business-plannen van de werkmaatschappijen. Het komende jaar wordt verder gewerkt aan de uitbouw van het MVO-beleid. De vier P's blijven onverminderd van kracht en zullen de basis vormen voor deze verdere uitbouw.

Vooruitzichten

De marktomstandigheden binnen de meeste segmenten waarin TKH opereert hebben zich verbeterd en bieden perspectief voor verdere groei.

Binnen Telecom Solutions is de verwachting dat de investeringen in glasvezelnetwerken verder zullen toenemen en de innovaties binnen het segment indoor telecom systems eveneens tot groei zullen leiden. De omzet binnen kopernetwerken zal verder dalen, in lijn met de ontwikkelingen van de afgelopen jaren.

Binnen Building Solutions bestaat een wisselend beeld. Enerzijds is er perspectief voor groei door de innovaties binnen het portfolio en anderzijds zijn de vooruitzichten voor de utiliteits-

markt uitdagend. Per saldo wordt voor het segment Building Solutions verwacht dat er groei wordt gerealiseerd.

Binnen Industrial Solutions is de orderportefeuille op een hoog niveau, waardoor de uitgangspositie positief is. Naar verwachting zullen de investeringen in de industriële sector verder toenemen, waardoor eveneens in dit segment groei gerealiseerd kan worden.

Per saldo verwacht TKH een goede uitgangspositie te hebben om, onvoorziene omstandigheden voorbehouden, zowel omzet als resultaat gedurende 2011 te verbeteren ten opzichte van 2010.



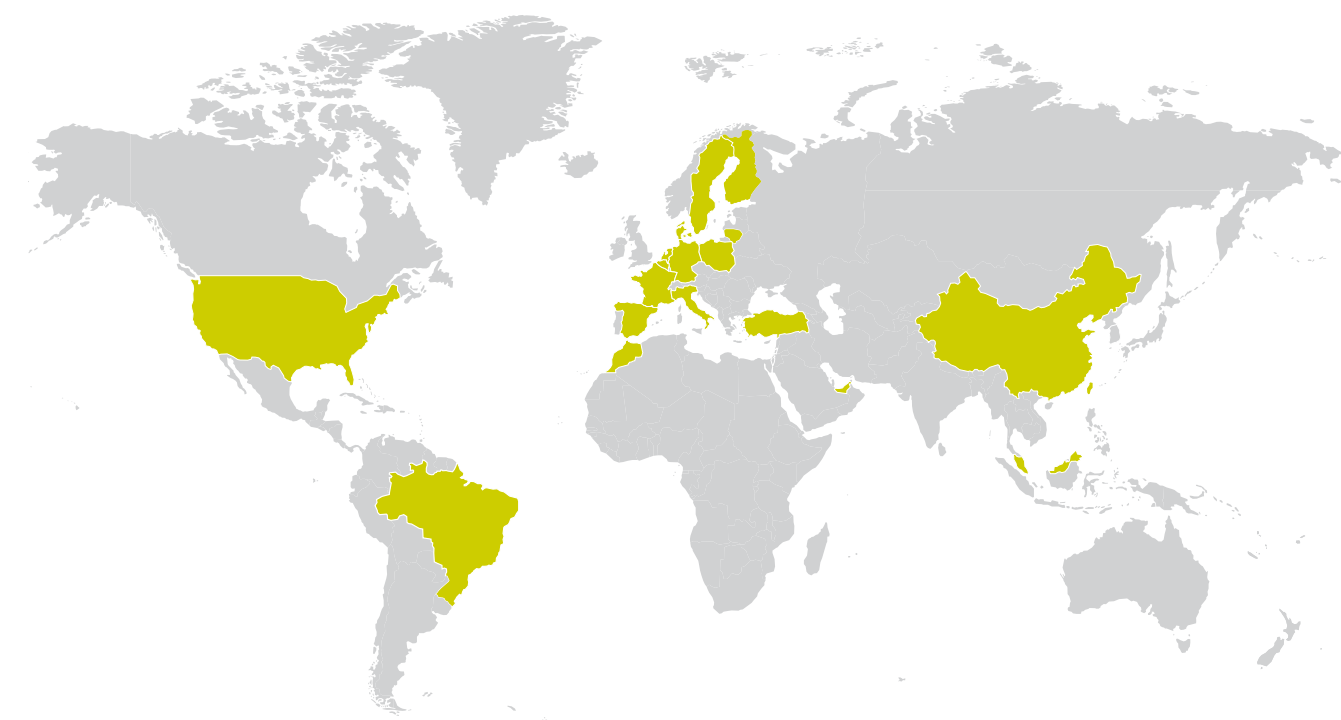
Award voor MAXX Cutter van VMI

Op de internationale specialistenbeurs "Rubber & Tires 2010" in Moskou ontving VMI Holland BV met de VMI MAXX Cutter de prijs voor het beste product dat op deze beurs werd gepresenteerd. Dankzij de nieuwste snijtechnologie kan de gepatenteerde MAXX Cutter het gekalandeerde rubbermateriaal met staalkoord met een hoge nauwkeurigheid, een hoge kwaliteit en een hoge productiviteit snijden. De gecontroleerde snijkracht wordt exact op het snijpunt uitgeoefend, waardoor er weinig slijtage van het materiaal optreedt en een hoge nauwkeurigheid kan worden bereikt bij het snijden. Recente tests hebben aangetoond dat dit snijsysteem ook nieuwe, dunne en zeer elastische hybride koordlagen met dezelfde hoge snelheid en nauwkeurigheid kan verwerken. De VMI MAXX Cutter is dan ook onmisbaar bij de productie van de lichtgewicht banden van de toekomst.

Overzicht per business-segment

TKH richt zich met haar segmentatie volledig op de business-segmenten Telecom Solutions, Building Solutions en Industrial Solutions. De business-segmenten zijn georiënteerd naar de markt waarin zij opereren en streven daarbij naar een optimale benadering van deze markt met totaaloplossingen. Voor de werkmaatschappijen leidt dit tot meer transparantie. Het bevordert de interne synergie waardoor kennis en ervaring binnen de groep optimaal worden uitgewisseld zodat marktkansen beter worden benut.

Door Solutions Boards, bestaande uit managers van werkmaatschappijen wordt een op de solution gerichte strategie en optimalisatie van activiteiten binnen de betreffende solution nagestreefd. Deze Solution Boards richten zich hoofdzakelijk op het portfoliomanagement, de businessontwikkeling en de optimalisatie van de winstgevendheid van het solutions-segment door onder meer vergroting van de samenhang.



Actief in 20 landen

TKH heeft wereldwijd 3.706 FTE. Het hoofdkantoor van TKH is gevestigd in Haaksbergen. TKH heeft 67 werkmaatschappijen in 20 landen.

- België
- Brazilië
- China
- Denemarken
- Duitsland
- Finland
- Frankrijk
- Italië
- Litouwen
- Maleisië
- Marokko
- Nederland
- Polen
- Singapore
- Spanje
- Taiwan
- Turkije
- USA
- Verenigde Arabische Emiraten
- Zweden

In de TKH business-segmenten Telecom, Building en Industrial Solutions worden basistechnologieën op het gebied van ICT en elektrotechniek uit de TKH-groep samengevoegd tot totaaloplossingen.

TKH streeft ernaar om basistechnologieën en kennis van deze technologieën en werkwijzen in meerdere business-segmenten toe te passen. Daarnaast worden capaciteiten op het gebied van systeemintegratie, engineering, service en onderhoud, logistiek, assemblage en productie gedeeld door de drie business-segmenten als ook toegepast binnen de business-segmenten. In toenemende mate maakt software onderdeel uit van de geïntegreerde oplossingen.

- In het kader van het streven naar een optimale ROCE en flexibele capaciteit wordt ernaar gestreefd om een zo groot mogelijk deel van de kapitaalintensieve productiecapaciteit bij derden uit te besteden. Daar waar vanuit strategisch oogpunt het van belang is om ook de kapitaalintensieve

productiecapaciteit in eigen huis te hebben wordt hieraan prioriteit gegeven. Dit geldt voor de productie van speciaal-kabel, glasvezel en glasvezelkabel. Ongeveer 30% van de kapitaalintensieve productie vindt in eigen huis plaats.

- Componenten en producten worden bij verschillende leveranciers ingekocht, waarna assemblage tot systemen zoveel mogelijk in eigen huis wordt georganiseerd.
- TKH ontwikkelt zelf maar ook samen met toeleveranciers onderscheidende technologie. Daar waar met derden wordt samengewerkt streeft TKH ernaar om zoveel mogelijk eigenaar te zijn van de technologie ofwel exclusiviteit te bedingen voor de levering van technologie door derden in de landen waarin TKH opereert.

Telecom Solutions

- Indoor telecom systems
- Fibre network systems
- Copper network systems

Building Solutions

- Building technologies
- Security systems
- Connectivity systems

Industrial Solutions

- Connectivity systems
- Manufacturing systems

Markten

- Telecomoperators
- Kabeloperators
- Serviceproviders
- Telecominstallateurs
- Telecomretailers
- Woningbouwverenigingen

Markten

- Utiliteitsmarkt
- Overheid
- Verkeersinfrastructuur
- Zorginstellingen
- Parkeerorganisaties
- Scheepsbouw en offshore
- Spoorwegen
- Energiebedrijven

Markten

- Machinebouwindustrie
- Procesindustrie
- Bandenbouwindustrie
- Medische industrie
- Robotindustrie
- Automotive industrie
- Blikverwerkende industrie



Telecom Solutions

Profiel

Telecom Solutions ontwikkelt, produceert en levert systemen voor outdoor basis-infrastructuur voor telecom- en CATV-netwerken tot aan indoor home networking-toepassingen. De focus ligt hierbij op het leveren van systemen waarbij de klant volledig wordt ontzorgd door de systeemgaranties die worden verstrekt. Ongeveer 40% van het portfolio bestaat uit glasvezel- en koperkabel ten behoeve van verbindingen van knooppunt naar knooppunt. De overige 60%, bestaande uit componenten en systemen op het gebied van connectivity en randapparatuur, wordt hoofdzakelijk ingezet in de knooppunten van het netwerk.

17% totale omzet TKH

Het aandeel van Telecom Solutions in de totale TKH-omzet bedraagt 17%. Geografisch gezien ligt het accent op Noordwest-, Midden- en Oost-Europa evenals Azië.

Indoor telecom systems

Home networking systemen, breedband connectivity, IPTV-softwareoplossingen.

Fibre network systems

Glasvezel, glasvezelkabel, connectivity systemen en componenten, actieve randapparatuur.

Copper network systems

Koperkabel, connectivity systemen en componenten, actieve randapparatuur.

Kengetallen jaarcijfers Telecom Solutions

in € mln



	2010	2009	Vershil in %
Omzet	151,8	149,2	+ 1,7
EBITA	13,9	14,6	- 4,5
ROS	9,2%	9,8%	
Aantal FTE's	660	649	

Segment Sub-segment	verdeling	Business-model					Markten
Telecom Solutions	17%	R&D and System engineering	Inhouse Manufacturing	Outsourced Manufacturing	Assembling	Service	• Telecomoperators • Kabeloperators • Serviceproviders • Telecominstallateurs • Telecomretailers • Woningbouwverenigingen
Indoor telecom systems	5%						
Fibre network systems	7%						
Copper network systems	5%						

De omzet binnen het segment Telecom Solutions steeg met 1,7% naar € 151,8 miljoen. De desinvestering in het derde kwartaal 2010 van de GSM-activiteiten in Polen had een negatief effect op de omzet van 2,2%. De stijging van de omzet werd gerealiseerd in het segment indoor telecom systemen. De overige segmenten kopernetwerkssystemen en glasvezel-netwerkssystemen lieten een lichte daling zien in de omzet.

De EBITA daalde naar € 13,9 miljoen. De daling van de EBITA was voornamelijk het gevolg van een lagere bezettingsgraad vanwege de strenge winter in het eerste kwartaal 2010 en de gestegen grondstofkosten door de waardestijging van de Aziatische valuta. In het tweede halfjaar verbeterde de situatie zich en kon een lichte stijging van de EBITA worden gerealiseerd ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar.

Daarnaast werd een netto-bate in het tweede halfjaar gerealiseerd van € 2 miljoen door de verkoop van de GSM-activiteiten. Ook exclusief deze eenmalige bate liet de EBITA in de tweede helft een stijging zien ten opzichte van het eerste halfjaar.

Indoor telecom systems

De omzet steeg met 11,3%. De omzet verbeterde door een hoger bestedingsniveau door consumenten en een toegenomen prioriteit voor investeringen in multimedia-systemen en rand-apparatuur voor opwaardering van breedbandverbindingen. Ook namen de activiteiten toe voor IPTV-oplossingen, waarbij de introductie van het compact IPTV-systeem voor kleinschalige oplossingen in de zorg- en hospitality-markt goed ontvangen werd.

Fibre network systems

De omzet daalde met 0,9%. De daling in het eerste halfjaar door de strenge vorstperiode werd met een stijging van 12,1% in het tweede halfjaar bijna volledig gecompenseerd. Er was druk op de marges door een wereldwijde sterk toegenomen productiecapaciteit voor glasvezel evenals door de gestegen inkoopwaarde van grondstoffen door de stijging van de waarde van de Aziatische valuta.

De wereldwijde vraag naar glasvezel steeg met 1%. De groei van het volume lag bij TKH op ongeveer hetzelfde niveau als de groei van de markt. De investeringsprioriteit voor glasvezel-netwerken nam verder toe en de financiering van investeringen in Europa verliep voorspoediger dan in 2009. Gezien de toename van het aantal projecten in de pijplijn mag een verdere groei in de investeringen in glasvezelnetwerken verwacht worden. Vooruitlopend op de verwachte stijging van de vraag werd besloten om per einde 2011 de capaciteit voor glasvezelproductie binnen de TKH-groep te verdubbelen. Tevens werd besloten te participeren in een joint venture voor de productie van preforms. TKH heeft een belang van 12,5% verworven in deze joint venture. Met deze investering versterkt TKH zich in haar positie op de mondiale markt voor glasvezel-systemen.

Copper network systems

De omzet in dit segment daalde met 2,9% hetgeen in lijn is met de daling van de vraag door verschuiving van de prioriteit voor investeringen in kopernetwerken naar glasvezelnetwerken. In het vierde kwartaal 2010 steeg de omzet met ruim 16% ten opzichte van het vierde kwartaal 2009, door een kortstondige opleving van onderhoudsinvesteringen in de kopernetwerken.



Indoor telecom systems



Fibre network systems



Copper network systems

Building Solutions

Profiel

Building Solutions ontwikkelt, produceert en levert oplossingen op het gebied van efficiënte elektrotechniek voor toepassing binnen gebouwen tot aan technische systemen die, gekoppeld aan software, efficiency-oplossingen aanbieden voor de zorg- en security-sector. De kennis concentreert zich op connectivity systemen in samenhang met efficiency-oplossingen voor het verkorten van de doorlooptijd van het realiseren van installaties binnen gebouwen. Daarnaast wordt gefocust op intelligente video-, intercom- en toegangscontrolesystemen voor een aantal specifieke sectoren, waaronder ouderenzorg, parkeren en beveiliging van gebouwen en terreinen.

37% totale omzet TKH

Het aandeel van Building Solutions in de totale TKH-omzet bedraagt 37%. Geografisch gezien ligt het accent op Noordwest-, Midden- en Oost-Europa en Azië.

Building technologies

Energiezuinige licht- en lichtschakelsystemen, energie beheersystemen, zorgsystemen, gestructureerde bekabelingsystemen.

Security systems

Security systems, systemen voor CCTV, video/audio analyse en detectie, intercom, toegangscontrole en -registratie, centrale controlekamer integratie.

Connectivity systems

Connectivity systems, speciaalkabel (-systemen) voor scheepsbouw, spoorwegen, infrastructuur, solar- en windenergie evenals installatie- en energiekabel voor nichemarkten.

Kengetallen jaarcijfers Building Solutions

in € mln



	2010	2009	Vershil in %
Omzet	329,5	283,1	+ 16,4
EBITA	21,2	16,0	+ 32,5
ROS	6,4%	5,7%	
Aantal FTE's	1.314	1.356	

Segment Sub-segment	verdeling	Business-model					Markten
Building Solutions	37%	R&D and System engineering	Inhouse Manufacturing	Outsourced Manufacturing	Assembling	Service	• Utiliteitsmarkt • Overheid • Verkeers-infrastructuur • Zorginstellingen • Parkeerorganisaties • Scheepsbouw en offshore • Spoorwegen • Energiebedrijven
Building technologies	8%						
Security systems	10%						
Connectivity systems	19%						

De omzet binnen het segment Building Solutions steeg naar € 329,5 miljoen. Gestegen grondstofprijzen hadden een positief effect op de omzet van 6,3%. De groei werd vooral gerealiseerd in infrastructuurprojecten, projecten voor alternatieve energie-toepassingen en security-oplossingen. De markt voor utiliteitsprojecten liet in Nederland een verdere daling zien. Daartegenover was er sprake van een verbeterde situatie in dit marktsegment in Frankrijk. Door verplaatsing van productiecapaciteit in Nederland en de verhuizing van het centraal logistiek centrum in Frankrijk werd de omzet in het tweede halfjaar enigszins negatief beïnvloed. In de loop van het vierde kwartaal zijn deze beperkingen opgeheven.

De EBITA liet een stijging zien naar € 21,2 miljoen. Deze stijging werd gerealiseerd door de toename van de omzet, ondanks hogere kosten uit hoofde van investeringen in innovaties en versterking van de commerciële organisatie. Door deze investeringen werd de positie in met name de subsegmenten building technologies en security systems versterkt en werd geanticipeerd op verdere uitbreiding van het marktaandeel, vooral gericht op verdere internationalisatie. De effecten op het resultaat van de beperkingen in de productiecapaciteit en logistieke capaciteit werden gecompenseerd door een bate samenhangend met de verhuizing van een productie locatie in China. De ROS steeg licht ondanks de hogere kosten uit hoofde van investeringen in de innovaties en de commerciële organisatie.

Building technologies

De omzet steeg met 3,0% ondanks de terughoudendheid voor investeringen in de utiliteitsmarkt. Door de innovaties op het gebied van systemen voor energiebesparing en systemen voor de zorgsector werd groei in de omzet gerealiseerd. De investeringen voor product- en marktontwikkeling werden verhoogd in het kader van de verdere internationalisering van dit portfolio en de uitbouw van de technologische voorsprong in een aantal segmenten.

Security systems

De omzet steeg met 10,5%. De groei werd gerealiseerd door de internationale uitrol van de security-systemen. Door het lagere investeringsniveau binnen de utiliteitssector werd de groei in dit segment beperkt. Nieuwe marktposities in Frankrijk, Polen, Duitsland en Scandinavië werden ingenomen door de versterking van de internationale commerciële organisatie evenals door de innovaties in het security-portfolio. Met name het onderscheidend vermogen op het gebied van videoanalyse- en detectiesystemen en de geïntegreerde security-oplossingen leidde ertoe dat nieuwe marktposities konden worden ingenomen. Met de ontwikkeling van een specifieke geïntegreerde security-oplossing voor de retailmarkt, waarmee de efficiency en omzet binnen een winkel kan worden geoptimaliseerd, werd een doorbraak gerealiseerd. Belangrijke stappen werden gezet om het omzetaandeel van het security-segment te vergroten naar 20% in 2012 onder meer via de eind 2010 aangekondigde overname van Optelecom-NKF.

Connectivity systems

De omzet steeg met 27,0%. Van deze stijging was 13,4% het gevolg van gestegen grondstofprijzen. De omzet verbeterde sterk door een toegenomen vraag naar zowel solar connectivity- als infrastructuursystemen en de verdere internationalisatie in dit segment voor marine- en offshore projecten. De marges in projecten binnen de utiliteitssector stonden onder druk door het lagere investeringsniveau in deze sector. Weliswaar werd deels door klanten weer geïnvesteerd in voorraadopbouw, voor veel projecten werd echter nog steeds een korte levertijd gevraagd vanwege beperking van voorraden. Door de capaciteitsbeperking als gevolg van de verhuizing van productiecapaciteit kon hier niet altijd voldoende adequaat op worden ingespeeld. In China werd een nieuwe fabriek gebouwd en geopend voor datacommunicatie- en speciaalkabel ter vervanging van de bestaande locatie. In Nederland werd een productievestiging gesloten en werd de betreffende capaciteit overgeplaatst naar één van de andere productielocaties in Nederland.



Building technologies



Security systems



Connectivity systems

Industrial Solutions

Profiel

Industrial Solutions, ontwikkelt, produceert en levert oplossingen van speciaalkabel, “plug and play”-kabelsystemen tot geïntegreerde systemen voor de productie van auto- en vrachtwagenbanden. De kennis op het gebied van automatisering van productieprocessen en het verbeteren van de betrouwbaarheid van productiesystemen geeft TKH onderscheidend vermogen om in te spelen op de wens van een aantal gespecialiseerde industriële sectoren zoals de bandenbouw-, robot-, medische en machinebouwindustrie, om de bouw van productiesystemen of modules in toenemende mate uit te besteden.

46% totale omzet TKH

Het aandeel van Industrial Solutions in de totale TKH-omzet bedraagt 46%. Geografisch gezien ligt het accent op Noordwest-, Midden- en Oost-Europa en Azië.

Connectivity systems

Speciaalkabelsystemen en modules voor de medische, de robot-, de automotieve en machinebouwindustrie.

Manufacturing systems

Geavanceerde bandenbouwproductie-systemen voor de auto- en truck-bandenbouwindustrie, canwashers, producthandlingsystemen en machinebesturingssystemen.

Kengetallen jaarcijfers Industrial Solutions

in € mln



	2010	2009	Vershil in %
Omzet	412,2	294,1	+ 40,2
EBITA	47,8	5,4	+ 786,7
ROS	11,6%	1,8%	
Aantal FTE's	1.711	1.540	

Segment Sub-segment	verdeling	Business-model					Markten
Industrial Solutions	46%	R&D and System engineering	Inhouse Manufacturing	Outsourced Manufacturing	Assembling	Service	• Machinebouwindustrie • Procesindustrie • Bandenbouwindustrie • Medische industrie • Robotindustrie • Automotive industrie • Blickverwerkende industrie
Connectivity systems	24%						
Manufacturing systems	22%						

De omzet binnen het segment Industrial Solutions steeg naar € 412,2 miljoen. Gestegen grondstofprijzen hadden een positief effect op de omzet van 7,2%. De omzetsijging werd zowel bij connectivity systems als manufacturing systems gerealiseerd. De stijging binnen manufacturing systems was het grootst met 50,8%. Een sterk herstel van de investeringsbereidheid voor kapitaalgoederen binnen de industriële sector was een belangrijke factor voor de gestegen omzet. Daarnaast werd ook sterk marktaandeel gewonnen door de investeringen in de afgelopen jaren op het gebied van innovaties en de commerciële organisatie.

De veerkracht van de organisatie waardoor deze groei gerealiseerd kon worden is van grote waarde geweest, waarbij de juiste keuzes zijn gemaakt in 2009 ten aanzien van voorbereiding op groeimogelijkheden ondanks het –op dat moment– zeer lage activiteitsniveau.

De EBITA steeg naar € 47,8 miljoen, waarmee het resultaat boven het recordniveau van 2008 uitkwam. De in 2009 genomen maatregelen voor efficiencyverbetering, verlaging van de overheadkosten en portfolio-optimalisatie hebben een sterke invloed gehad op de resultaatverbetering. De gestegen omzet in samenhang met de vele innovaties had eveneens een positief effect op het gestegen resultaat. Dit resulteerde in een ROS van 11,6% (2009: 1,8%).

Connectivity systems

De omzet steeg met 31,4%. De gestegen grondstofprijzen hadden een positief effect op de omzet van 13,2%. De omzetsijging zette zich in vanaf het tweede kwartaal door een sterk

aantrekkelijk investeringsniveau in de automotive sector. Ook de sterke groei van de robot-industrie en de machinebouwindustrie, met name in Duitsland, zorgde voor een sterke stijging van de omzet.

De trend om meer complete modules en systemen in opdracht te geven aan samenwerkingspartners zette zich verder door, waardoor marktaandeel gewonnen kon worden. De medische sector voor systemen liet eveneens een groei zien. De maatregelen voor arbeidstijdverkorting werden in de loop van het eerste kwartaal 2010 volledig teruggedraaid.

Manufacturing systems

De omzet steeg met 50,8%, gerealiseerd door de sterke toename van de orderintake sedert het vierde kwartaal 2009. Het marktaandeel in het segment bandenbouwsystemen werd fors uitgebreid en groeide van 40% naar ruim 60% in de geoutsourcede markt. Met name het marktaandeel ten opzichte van Aziatische concurrenten groeide, hetgeen zich vertaalde in een grote omzetsijging in Azië. Door de innovaties kon een verdere verbetering van de efficiency, productieflexibiliteit en kwaliteit van geproduceerde producten bewerkstelligd worden.

Niet alleen was de financiële positie van onze klanten aanzienlijk sterker dan in 2009, ook het hoge rendement op de investeringen voor onze klanten leidde ertoe dat er meer ruimte voor investeringen was. De orderintake gedurende het jaar steeg naar een nieuw record in het vierde kwartaal. De overige activiteiten in het segment manufacturing systems lieten eveneens een positieve ontwikkeling zien.



Connectivity systems



Manufacturing systems

Corporate Governance van TKH

TKH ziet de geactualiseerde code als een nieuwe doelstelling voor de verdere uitbouw en verdieping van de bestaande Corporate Governance-structuur van de vennootschap.

De Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen hechten eraan de beginselen van integriteit, verantwoording en transparantie na te leven bij het besturen van de vennootschap. De Corporate Governance Code geldt hierbij als belangrijke leidraad van Raad van Bestuur en Raad van Commissarissen. Op 10 december 2008 heeft de Monitoring Commissie Corporate Governance (de 'Commissie') de geactualiseerde Nederlandse Corporate Governance Code gepubliceerd (Staatscourant 3 december 2009, nr. 18499), gebaseerd op de Nederlandse Corporate Governance Code die was gepubliceerd op 9 december 2003. De geactualiseerde Code (de 'Code') vervangt de Nederlandse Corporate Governance Code uit 2003 en is in werking getreden op 1 januari 2009.

TKH ziet de geactualiseerde code als een nieuwe doelstelling voor de verdere uitbouw en verdieping van de bestaande Corporate Governance-structuur van de vennootschap. Daarbij is aandacht besteed aan de feitelijke invulling van de Code middels aanpassing van de diverse reglementen van de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen en zijn commissies. TKH voldoet voor het merendeel aan de aanbevelingen uit de Code. Wij geven een bondige omschrijving van die aanbevelingen met daarnaast een toelichting van die onderwerpen waarop de vennootschap afwijkt ten opzichte van de Code met een zorgvuldige motivatie daarbij en een beschrijving van de voorgenomen (implementatie-) maatregelen die ertoe moeten leiden om de Corporate Governance-structuur nog verder te verbeteren.

Raad van Bestuur

TKH onderschrijft de principes met betrekking tot "Taak en werkwijze" (II.1), "Bezoldiging" (II.2) en "Tegenstrijdige belangen" (II.3) zoals die zijn geformuleerd in de Code, voor zover hierna niet anders vermeld. Ook sluit TKH zich aan bij de bijbehorende best practice-bepalingen. TKH plaatst daarbij de volgende kanttekeningen:

- De best practice-bepaling met betrekking tot de maximale benoemingstermijn van vier jaar (II.1.1) wordt niet gevolgd voor de huidige twee leden van de Raad van Bestuur doordat bestaande arbeidsovereenkomsten zijn gerespecteerd. Voor nieuw te benoemen leden zal deze best practice-bepaling van toepassing zijn.
- Best practice-bepaling II.1.10 met betrekking tot het tijdig en nauw betrekken van de Raad van Commissarissen bij een overnameproces, indien er een overnamebod op de (certificaten van) aandelen in de vennootschap wordt voorbereid

evenals best practice-bepaling II.1.11 ten aanzien van het onverwijld bespreken met de Raad van Commissarissen van een derde concurrerende bieder bij een overnamebod, zijn van kracht en zijn ondergebracht in een intern draaiboek.

- Het bezoldigingsbeleid wordt weergegeven in het jaarverslag op pagina 108. Een scenario-analyse voorafgaand aan het opstellen en vaststellen van het bezoldigingsbeleid is als element toegevoegd. Voor de Raad van Bestuur is een aandelenregeling van kracht in plaats van een optieregeling (zie best practice-bepaling II.2.4.). Ten aanzien van best practice-bepaling II.2.8, bedraagt de vergoeding bij ontslag maximaal 1 maal een jaarsalaris. In de bestaande arbeidscontracten van de leden van de Raad van Bestuur is geen "change of control"-clausule opgenomen (best practice bepaling II.2.14).
- Ten aanzien van de bepalingen onder hoofdstuk II.2., betrekking hebbende op het remuneratiebeleid en -verslag (best practice-bepalingen II.2.10 t/m II.2.15) volstaan wij ten aanzien van een toelichting op deze bepalingen met een verwijzing naar het remuneratieverslag, dat opgenomen is op pagina 108. Indien een aanpassing wordt doorgevoerd van de waarde van een toegekende voorwaardelijke variabele bezoldigingscomponent voor de Raad van Bestuur (best practice-bepaling II.2.10), zal hiervan melding worden gemaakt in het remuneratieverslag.

Raad van Commissarissen

TKH onderschrijft de principes en onderliggende best practice-bepalingen zoals die zijn geformuleerd in hoofdstuk III in de Code en betrekking hebbende op de Raad van Commissarissen en past deze toe, voor zover hierna niet anders vermeld.

- De Raad van Commissarissen kent een profielschets, waarin op basis van best practice-bepaling III.3.1 wordt ingegaan op de voor de vennootschap relevante aspecten ten aanzien van diversiteit in de samenstelling van de Raad van Commissarissen en de concrete doelstellingen die de Raad van Commissarissen ten aanzien van diversiteit nastreeft. De huidige samenstelling van de Raad van Commissarissen is als uitgangspunt genomen bij de jaarlijkse evaluatie door de Raad. Op dit moment is sprake van diversiteit in de Raad van Commissarissen ten aanzien van vertegenwoordiging van zowel man als vrouw evenals een vertegenwoordiging van meer dan één nationaliteit.
- Ten aanzien van het principe 'samenstelling en de rol van drie kerncommissies van de Raad van Commissarissen' (principe III.5) geldt dat, ingevolge dit principe, een afzonderlijke

Remuneratiecommissie en een afzonderlijke Selectie- en Benoemingscommissie moet worden ingesteld. TKH heeft beide commissies gecombineerd in één commissie (Benoemings- en Remuneratiecommissie) gezien de huidige omvang van de Raad van Commissarissen en de verdeling van taken onder de leden. Ten aanzien van de best practice-bepaling III.5.13 met betrekking tot het eventueel gebruikmaken van diensten van een remuneratieadviseur vergewist de Benoemings- en Remuneratiecommissie zich ervan dat de betreffende adviseur geen advies verstrekt aan de bestuurders van de vennootschap.

Algemene Vergadering van Aandeelhouders

TKH onderschrijft de principes en onderliggende best practice bepalingen zoals die zijn geformuleerd in hoofdstuk IV in de Code en betrekking hebbende op de aandeelhouders en past deze toe, voor zover hierna niet anders vermeld.

- Certificering van aandelen (principe IV.2). De gewone aandelen in de vennootschap zijn, met uitzondering van de registraandelen, bij notariële akte overgedragen aan de Stichting Administratiekantoor TKH Group ("Stichting Administratiekantoor"). In ruil voor die aandelen geeft de Stichting Administratiekantoor certificaten van die aandelen terug. Het stemrecht op de aandelen berust bij de Stichting Administratiekantoor. Op hun verzoek dient de Stichting Administratiekantoor aan de certificaathouders volmacht te verlenen om met uitsluiting van de volmachtgever stem te kunnen uitbrengen op de aandelen waarvan de certificaathouder de certificaten heeft in een in de volmacht aangegeven Algemene Vergadering. De volmacht is onbeperkt en wordt derhalve niet begrensd door een beperking van de royeringsmogelijkheid. De Stichting Administratiekantoor maakt in afwijking van best practice bepaling IV.2.8. gebruik van de in BW 2:118a gegeven bevoegdheid om de volmacht niet te verlenen of een gegeven volmacht in te trekken ingeval a) een vijandig openbaar bod is aangekondigd of uitgebracht of de verwachting bestaat dat het zal worden uitgebracht, b) één of meer personen ten minste 25% van de certificaten en/of aandelen bezitten, of c) naar het oordeel van de Stichting het stemrecht van een certificaathouder wezenlijk in strijd is met het belang van de vennootschap. Indien de Stichting Administratiekantoor gebruik maakt van één van deze mogelijkheden, dient zij dit gemotiveerd ter kennis van de certificaathouders te brengen. Het huidige bestuur van de Stichting Administratiekantoor bestaat geheel uit onafhankelijke bestuursleden. De Stichting dient de aan de aandelen verbonden rechten op zodanige wijze uit te oefenen dat de belangen van de vennootschap en de met haar verbonden ondernemingen en alle daarbij betrokkenen zo goed mogelijk worden gewaarborgd. De cumulatief preferente financieringsaandelen, de cumulatief preferente beschermingsaandelen en de prioriteitsaandelen zijn niet gecertificeerd.
- De statuten van TKH zijn aangepast aan de wetswijzigingen ter bevordering van het gebruik van elektronische communicatiemiddelen bij de besluitvorming in rechtspersonen en geeft de Raad van Bestuur de mogelijkheid te bepalen dat aandeelhouders voorafgaande aan de Algemene Vergadering stemrecht kunnen uitoefenen via een elektronisch communicatiemiddel. De faciliteit van het online stemmen op afstand is een aandachtspunt maar is nog niet ingevoerd. De reden hiertoe is gelegen in het feit dat de vennootschap van mening is dat de aspecten van het deelnemen aan en het volgen van de beraadslaging in de vergadering via het stemmen op afstand onvoldoende is afgedekt. TKH volgt de ontwikkeling hierin met belangstelling (principe IV.1).
- TKH voldoet niet aan de bepaling (best practice-bepaling IV.3.1.) dat alle aandeelhouders de analistenbijeenkomsten, presentaties aan (institutionele) beleggers en persconferenties gelijktijdig kunnen volgen door middel van webcasting,



Keyprocessor levert securitymanagementsysteem aan Belastingdienst

De Nederlandse Rijksoverheid heeft besloten tot invoering van de Rijkspas, die gebruikt zal gaan worden voor fysieke toegangscontrole en in de nabije toekomst ook voor onder meer logische toegangscontrole tot netwerken en pc's, workflow-accordering en elektronische handtekeningen. Keyprocessor heeft samen met Trigion Beveiligingstechniek het op de Rijkspas gebaseerde i-Protect™ Aurora Security Management Systeem geïmplementeerd. Het systeem is toegepast in het nieuwe kantoorgebouw van de Belastingdienst in Doetinchem, waarin een aantal kleinere regionale vestigingen zijn samengevoegd. Het i-Protect™ Aurora Security Management Systeem biedt de Belastingdienst een integrale en schaalbare oplossing voor o.a. toegangscontrole, camerabewaking, inbraakdetectie en intercom.

telefoonlijnen of anderszins. TKH publiceert haar financiële kalender op de website, waarin tevens vermelding is gemaakt van de analisten- en persbijeenkomsten. De toegelichte presentaties worden op de website van TKH geplaatst. TKH hanteert een Investor Relationsbeleid en heeft deze op haar website geplaatst (best practice-bepaling IV.3.13). Bij het zo goed en tijdig mogelijk verstrekken van relevante financiële en andersoortige informatie worden de van toepassing zijnde beperkingen in acht genomen en wordt erop gelet dat relevante informatie gelijkelijk en gelijktijdig aan alle belanghebbenden wordt verschaft en dat deze voor hen toegankelijk is op haar website.

Financiële verslaglegging en externe accountant

TKH onderschrijft de principes (en de daarbij behorende best practice-bepalingen) met betrekking tot “Financiële verslaggeving” (principe V.1.), “Rol, benoeming, beloning en beoordeling van het functioneren van de externe accountant” (principe V.2.) en “Relatie en communicatie van de externe accountant met de organen van de vennootschap” (principe V.4.), en past deze toe. TKH heeft een internal auditor benoemd. De internal auditor functioneert onder de verantwoordelijkheid van de Raad van Bestuur en heeft toegang tot de externe accountant en tot de voorzitter van de Audit Commissie (principe V.3. en best practice-bepaling V.3.2).

Corporate Governance-verklaring

Dit is een verklaring inzake Corporate Governance zoals bedoeld in artikel 2a van het Vaststellingsbesluit nadere voorschriften inhoud jaarverslag van (effectief) 1 januari 2010 (‘Vaststellingsbesluit’). De vereiste informatie die in deze Corporate Governance-verklaring moet worden opgenomen zoals bedoeld in de artikelen 3, 3a en 3b van het Vaststellingsbesluit, kan in de volgende hoofdstukken, onderdelen en pagina’s van dit jaarverslag 2010 worden gevonden en dient als hier ingelast en herhaald te worden beschouwd:

- naleving principes en best practice-bepalingen Corporate Governance Code (artikel 3 Vaststellingsbesluit) staat in het hoofdstuk ‘Corporate Governance van TKH’;
- de belangrijkste kenmerken van het interne risicobeheersings- en controlesysteem in verband met het proces van financiële verslaggeving van de groep (artikel 3a sub a Vaststellingsbesluit) staan in het hoofdstuk ‘Risicobeheersing’;
- informatie over het functioneren van de Algemene Vergadering en de voornaamste bevoegdheden en de rechten van de aandeelhouders en certificaathouders (artikel 3a sub b Vaststellingsbesluit) staan in het hoofdstuk ‘Corporate Governance van TKH’;
- de samenstelling en het functioneren van de Raad van Bestuur, Raad van Commissarissen en zijn Commissies (artikel 3a sub c Vaststellingsbesluit) staan in het hoofdstuk ‘Corporate Governance’, het ‘Bericht van de Raad van Commissarissen’ en op pagina’s 14 en 15;
- de informatie bedoeld in het Besluit artikel 10 overname-richtlijn (artikel 3b Vaststellingsbesluit) staat in de hoofdstukken ‘Corporate Governance van TKH’, ‘Het Aandeel TKH’ en in de toelichting op de enkelvoudige jaarrekening.

Deze Corporate Governance-verklaring staat ook op de website van TKH: www.tkhgroup.com.

Risicobeheersing

Het risicobeheersingsbeleid van TKH is een integraal onderdeel van haar strategisch beleid en heeft continue aandacht.

Risicobeheersings- en controlesystemen

De belangrijkste componenten van onze interne risicobeheersings- en controlesystemen in het verslagjaar waren:

- Analyse en evaluatie van onze strategische, financiële verslaggeving- en operationele risico's per werkmaatschappij. Deze analyse en evaluatie is gebaseerd op het Internal Control Framework van het 'Committee of sponsoring Organisations of the Treadway Commission' (COSO). Voor de belangrijke risico's zijn de interne beheersingsmaatregelen geïdentificeerd en gedocumenteerd. De belangrijkste risico's zijn geïntegreerd in de interne rapportagemodellen. Daarnaast wordt op basis van een rotatieplan de effectiviteit van de belangrijkste interne risicobeheersingen controlesystemen getoetst.
 - De TKH Procedure Manual waarin onder meer het volgende is opgenomen:
 - gedragscode en klokkenluidersregeling;
 - insider trading reglement;
 - verantwoordelijkheden en autorisatie-richtlijnen voor investeringen en specifieke transacties;
 - richtlijnen voor interne controlemaatregelen die per proces minimaal aanwezig dienen te zijn;
 - richtlijnen voor de hedging van financiële risico's;
 - richtlijnen voor de interne rapportages aan de Raad van Bestuur;
 - 'transfer pricing'-richtlijnen.
 - Insurance Manual waarin is vastgelegd welke verzekeringen centraal en lokaal afgesloten dienen te zijn en hoe omgegaan dient te worden met claims.
 - De TKH Reporting Manual met richtlijnen voor de financiële verslaggeving en de voor het opstellen daarvan te volgen procedures.
 - Uitgebreide budgetterings- en rapportageprocessen volgens TKH-richtlijnen, waarbij maandelijks de behaalde resultaten worden geanalyseerd ten opzichte van het budget en, indien nodig, de verwachtingen voor het gehele jaar worden bijgesteld. Minimaal eenmaal per kwartaal worden de resultaten, financiële positie, vooruitzichten en gesignaleerde risico's per werkmaatschappij besproken tussen de Raad van Bestuur en de lokale directie.
 - Gedetailleerde procedures per werkmaatschappij voor belangrijke processen. Er zijn verzekeringen afgesloten voor de gebruikelijke risico's, waardoor de financiële gevolgen van calamiteiten zoveel mogelijk opgevangen kunnen worden.
- Behalve intern wordt de werking van de interne risicobeheersing- en controlesystemen rondom externe financiële verslaggeving ook getoetst door de externe accountant in het kader van de

controle op de jaarrekening. De uitkomsten daarvan worden met de Raad van Bestuur en de Audit Commissie van de Raad van Commissarissen besproken.

TKH heeft een cascadesysteem van 'Letters of Representation' en 'In-Control-statements'. De directies en controllers van de werkmaatschappijen bevestigen hierin naar beste weten:

- Dat de strategische, financiële en operationele risico's zijn geanalyseerd en beoordeeld.
- Dat de risicobeheersing- en controlesystemen ten aanzien van externe financiële verslaggevingrisico's in het afgelopen jaar naar behoren hebben gefunctioneerd.
- De juistheid en volledigheid van de gepresenteerde informatie in de interne jaarrapportage.
- De correcte toepassing van de TKH Reporting Manual.

Strategische, operationele, financiële en compliance risico's

Algemeen

De strategie van TKH richt zich op het leveren van innovatieve oplossingen aan opdrachtgevers in de segmenten Telecom, Building en Industrial Solutions. Wij richten ons hierbij op niche-markten in Noordwest-, Midden- en Oost-Europa en Azië. Groei realiseren we zowel autonoom als door middel van acquisities. Deze strategie met de kernactiviteiten in genoemde business-segmenten, de geografische spreiding en de diversiteit aan opdrachtgevers en leveranciers matigen de invloed van conjuncturele en incidentele mee- en tegenvallende ontwikkelingen. Door weloverwogen keuzes en spreiding van activiteiten over diverse markten maakt TKH risico's zoveel mogelijk beheersbaar.

Financiering

TKH voert een actief beleid inzake het handhaven van solide balansverhoudingen. Dit blijkt onder andere uit de financiële ratio's en de aandacht die besteed wordt aan het werkkapitaal-beheer. TKH beschikt over gecommitteerde kredietfaciliteiten van € 125 miljoen en ongecommitteerde kredietfaciliteiten van € 223 miljoen. Per 31 december 2010 heeft TKH vrij beschikbare kredietfaciliteiten van totaal € 220 miljoen. Hierbij is rekening gehouden met verstrekte bankgaranties. De beschikbare kredietruimte per werkmaatschappij wordt centraal bepaald. In de kredietovereenkomsten zijn per 31 december 2010 de volgende financiële convenanten overeengekomen, welke op halfjaarlijkse basis worden gemeten:

Financiële ratio's	Bankconvenanten	Actuele ratio's
Net debt / EBITDA	< 3,0 - 3,5	0,7
Interest coverage ratio	> 4,0	12,2

TKH opereert ruim binnen de gestelde bankconvenanten. Het blijven voldoen aan de gestelde convenanten wordt frequent beoordeeld, waarbij diverse forecast-scenario's worden doorgerekend.

Productiefaciliteiten

TKH opereert op verschillende locaties met verschillende productiefaciliteiten. Vanwege de regionale verspreiding van deze productieactiviteiten kan eventuele bedrijfsstilstand vanwege calamiteiten deels worden opgevangen. Tevens zijn dergelijke calamiteiten gedekt door middel van een bedrijfs-schadeverzekering.

Valuta

Vanwege het internationale karakter van inkoop, afzet en productie, alsmede de toegenomen volatiliteit van de valuta's, is valutarisico een belangrijk aandachtspunt. Dit geldt vooral voor de Chinese renminbi, de Amerikaanse dollar en de Japanse yen. De ontvangsten in vreemde valuta worden, indien mogelijk, gebruikt voor betalingen in dezelfde valuta. Ten aanzien van inkopen in vreemde valuta wordt zoveel mogelijk getracht de verkoopcondities daarop af te stemmen. Ter beperking van de resterende valutarisico's wordt gebruik gemaakt van afgeleide financiële instrumenten. Zowel het beleid als de uitvoering vinden in nauw overleg met de Raad van Bestuur plaats. Het streven is buitenlandse investeringen in lokale valuta te financieren om translatierisico's zo veel mogelijk te vermijden.

Rente

Het renterisicobeleid wordt op TKH-niveau bepaald. Hierbij is het doel een evenwichtige balans te vinden tussen de ontwikkeling van de financieringsbehoefte en de verwachte ontwikkeling van rente op korte en (middel-)lange termijn. Daarnaast vindt compensatie plaats van saldo's bij kredietinstellingen om de rentekosten te minimaliseren. De uitvoering van dit beleid vindt binnen strikte regels plaats in nauw overleg met de Raad van Bestuur.

Pensioenen

Voor de niet-bedrijfstakinggebonden pensioenregelingen heeft TKH voor de Nederlandse werkmaatschappijen een collectief pensioencontract gesloten met Nationale Nederlanden op basis van een zogenaamd garantiecontract. Een onderdeel hiervan is dat rentewinstdeling plaatsvindt op basis van een eigen gesepareerd beleggingsdepot. De ontwikkeling van de rentestand en de koersontwikkeling van de aandelenbelegging vormen de basis voor de

overrente die TKH toekomt. Nationale Nederlanden garandeert de opgebouwde pensioenen levenslang uit te keren aan de betreffende deelnemers, uiteraard onder de voorwaarde dat TKH heeft voldaan aan de premiebetalingverplichting. Een tegenvallende ontwikkeling van de beleggingsportefeuille tast deze uitkeringsgarantie van Nationale Nederlanden niet aan. De bedrijfstakinggebonden pensioenregelingen vallen voornamelijk onder de Pensioenfonds van de Metalektro en Pensioenfonds Metaal en Techniek. Beide pensioenfondsen hebben eind 2010 een dekkingsgraad van 96%.

Grondstoffen

De risico's van beschikbaarheid en prijsontwikkeling van grondstoffen worden zo veel mogelijk beperkt. Dit wordt gedaan door grondstoffen bij meerdere, zorgvuldig geselecteerde leveranciers te betrekken en door het afsluiten van meerjarige overeenkomsten voor de levering van belangrijke grondstoffen. Het prijsrisico ligt voornamelijk in de economische voorraadposities.

Grondstofprijrisico's worden beheerst door de volgende maatregelen:

- Beperking van economische voorraadposities voor zover mogelijk.
- Monitoring van koperposities per werkmaatschappij voor de economische voorraadposities, voorraadprijzen, omloopsnelheid en verwachte samenhang tussen koperprijzen en verkoopprijzen (prijselasticiteit).
- Prijsontwikkelingen worden zoveel mogelijk verwerkt in de verkoopprijs van producten en/of diensten of waar mogelijk tijdelijk afgedekt op de termijnmarkt.
- Maandelijks worden prijsontwikkelingen, economische voorraadposities en afdekkingen besproken in een commissie die is samengesteld uit verschillende disciplines en die wordt voorgezeten door de CFO van TKH.

Markt

In Noordwest-, Midden- en Oost-Europa en in Azië treden we in toenemende mate op als leverancier van totaaloplossingen. Hierdoor ontstaan steeds meer strategische relaties met afnemers en leveranciers, wat resulteert in een beperking van marktrisico. Deze tendens vloeit voort uit het streven van afnemers om het aantal toeleveranciers te beperken, vanwege de mogelijkheden tot kostenbesparingen en effectievere productontwikkelingen. De economische ontwikkelingen hebben grote aandacht binnen TKH. Trends en ontwikkelingen worden voortdurend getoetst aan de business-plannen. Daarbij gebruikt TKH een wekelijkse dashboard voor de belangrijkste prestatie-indicatoren, waaronder omzet en orderbook, om voortijdig risico's te kunnen signaleren en actie te kunnen ondernemen.

Concurrentie

TKH richt zich in belangrijke mate op nichemarkten en biedt ondermeer op maat gesneden totaaloplossingen aan. Hierdoor wordt de concurrentie per product-/marktcombinatie beperkt.

Technologie

De activiteiten van de ontwikkelingsafdelingen zijn steeds gericht op de ontwikkeling van een meest optimale technologie, die enerzijds betrouwbaar is en anderzijds een sterke concurrentiepositie verzekert. Voor product- en conceptontwikkelingen buiten TKH die van strategisch belang kunnen zijn, wordt in ruil voor exclusiviteit in sommige gevallen gelimiteerde financiële garantstellingen ter beschikking gesteld.

Kredietrisico

De financiële activa van de groep bestaan voornamelijk uit kas- en banksaldi, handelsdebiteuren en overige vorderingen. Het kredietrisico voor liquiditeiten is gering omdat cash pooling-overeenkomsten zijn afgesloten en per saldo voornamelijk netto-bankschulden uitstaan. De kredietrisico's betreffen met name handelsdebiteuren. Het betreft echter een risico verspreid over een groot aantal klanten. Een deel van het risico is verzekerd bij kredietverzekeringsbedrijven. Daarnaast worden voor grote projectmatige leveringen aan veelal buitenlandse afnemers gebruik gemaakt van bankgaranties, voorschotbetalingen (tegenover een bankgarantie) of geconfirmeerde onherroepelijke 'Letter Of Credits'. De werkmaatschappijen voeren een actief debiteuren-

beleid, waarbij intern kredietlimieten worden gehanteerd. Voorts wordt maandelijks op groepsniveau de ontwikkeling van de debiteurbetaaltermijnen per werkmaatschappij geanalyseerd.

Acquisities

Eén van de doelstellingen van TKH is het realiseren van groei zowel autonoom als door middel van acquisities. TKH zoekt continue naar potentiële overnamekandidaten die passen in de strategie van TKH en die leiden tot een groei van de winst per aandeel. Hoewel TKH veel ervaring heeft met overnames en de daarbij behorende financiële, integratie- en andere risico's, blijven aan groei door overnames, ondanks een uitvoerig 'due diligence'-proces vooraf, meer risico's verbonden dan aan autonome groei bij bestaande werkmaatschappijen. Uitgangspunt is dat overgenomen bedrijven binnen twee maanden na overname worden geïntegreerd in de rapportage- en beheersingssystemen van TKH.

Milieu

Het milieubeleid van TKH richt zich in eerste instantie op het voorkomen of beperken van de negatieve effecten van haar activiteiten en producten op de omgeving. TKH ziet er nauwlettend op toe dat aan de milieuwetgeving wordt voldaan. De productiebedrijven voeren een actief beleid volgens ISO 14001. Dit bevestigt de ambitie om niet alleen een kwalitatief goed product te maken en te leveren, maar tegelijkertijd het milieu zoveel mogelijk te sparen.



Scanton verzorgt parkeermanagement Amsterdams winkelgebied

Het winkelgebied 'Brazilië' aan de Oostelijke Handelskade in Amsterdam wordt druk bezocht. Met de uitbreiding van het winkelgebied nam de behoefte aan parkeerruimte toe. Scanton Parking+ heeft de opdracht gekregen het parkeermanagement in parkeergarage 'Brazilië' te verzorgen. Ondanks de relatief kleine ruimte in de garage en het grote aantal bezoekers heeft Scanton Parking+ de parkeersystemen zo weten te plaatsen dat de automobilist genoeg ruimte heeft om comfortabel te kunnen parkeren en dat bovendien een hoge doorstroomsnelheid wordt bereikt.

Bestuursverklaring

De Raad van Bestuur is verantwoordelijk voor de inrichting en de effectiviteit van de interne systemen voor risicobeheersing en -controle. Deze systemen hebben tot doel de significante risico's waaraan de onderneming blootstaat te onderkennen en effectief te beheersen. Zij vormen echter nooit een absolute waarborg voor het behalen van de concerndoelstellingen en kunnen belangrijke fouten of verliezen, gevallen van fraude of handelingen in strijd met wet- en regelgeving nooit geheel voorkomen.

De Raad van Bestuur beoordeelt en analyseert met regelmaat:

- De strategische, operationele, financiële en compliance risico's.
- De opzet en effectiviteit van de interne risicobeheersings- en controlesystemen, zoals beschreven in de vorige paragraaf 'risicobeheersings- en controlesystemen'.

Dergelijke analyses hebben onder meer plaatsgevonden met werkmaatschappijen tijdens businessplannings- en kwartaal-review-processen. Daarnaast worden trends en ontwikkelingen gemonitord en geanalyseerd in bijeenkomsten van Raad van Bestuur, Strategic Committee en Solutions Boards. De uitkomsten uit deze analyses zijn gedeeld met de Audit Commissie en Raad van Commissarissen.

Rekening houdend met de hiervoor beschreven risico's en daarop gerichte beheersingsmaatregelen, en in overeenstemming met de best practice-bepaling II.1.5. van de Corporate Governance Code, verklaart de Raad van Bestuur naar beste weten dat:

- Dat risicobeheersings- en controlesystemen een redelijke mate van zekerheid geven dat de financiële verslaggeving geen onjuistheden van materieel belang bevat.
- Dat risicobeheersings- en controlesystemen in het verslagjaar naar behoren hebben gewerkt.

Verwijzend naar artikel 5.25c lid 2c van de Wft verklaart de Raad van Bestuur naar beste weten dat:

- De jaarrekening een getrouw beeld geeft van de activa, passiva, financiële positie en de winst van TKH en de gezamenlijk in de consolidatie opgenomen ondernemingen.
- Het jaarverslag een getrouw beeld geeft omtrent de situatie op 31 december 2010, de gang van zaken gedurende 2010 bij TKH en haar werkmaatschappijen waarvan de gegevens in de jaarrekening zijn opgenomen, en dat in het jaarverslag de wezenlijke risico's waarmee de onderneming wordt geconfronteerd, zijn beschreven.

Haaksbergen, 8 maart 2011

J.M.A. van der Lof MBA
Chief Executive Officer

E.D.H. de Lange MBA
Chief Financial Officer



Capable gaat Proba V-satelliet bekabelen

Capable BV in Breda ontwikkelt klantspecifieke speciaalkabels en connectoren en systemen voor de meest uiteenlopende toepassingen in hightech-omgevingen zoals ruimtevaart, offshore en de medische sector. Samen met het Franse bedrijf Axon' gaat Capable de bekabeling verzorgen van de Proba V-satelliet, die met een kleine, maar krachtige camera de vegetatie op aarde gaat monitoren. Naast de levering van de kabels en de verbindingen nemen Capable en Axon' ook een belangrijk deel van het ontwerp en de inrichting van de satelliet voor hun rekening en gaan ze zorgen voor de bijbehorende handleidingen en documentatie.

De kracht van het merk



Merken zorgen voor zichtbare eenheid: tussen een kabel en een connector, omdat beide deel uitmaken van één totaalconcept. En tussen de tientallen bedrijven van de TKH Group, die onderling samenwerken en kiezen voor een gezamenlijke marktbenadering.

In dit katern besteden we aandacht aan de kracht van het merk. Aan het merk TKH, dat steeds vaker als een paraplu fungeert voor een pakket aan oplossingen.

Maar ook de afzonderlijke merken komen aan bod.

VMI bijvoorbeeld, dat door onze klanten wordt gezien als 'een icoon in de wereldmarkt', ACE (een totaaloplossing voor glasvezel), Solinq (alles voor zonne-energie) en Realive: geavanceerde zorgoplossingen, die het leven veraangenamen van mensen die langer thuis willen blijven wonen.

Bij de positionering van al die merken maken we steeds de afweging: hoe behouden we waarde die gedurende vele jaren is opgebouwd? En hoe creëren we waarde? Dat is de basis voor de strategische keuzes die we maken, met oog voor de situatie per branche en per land.



iProtect™



Realive
we care





TKH Een steeds sterker merk

TKH Group wordt gevormd door vele tientallen bedrijven. De kracht van die bedrijven bestaat uit het eigen ondernemerschap, aangevuld met de synergievoordelen binnen het concern. Hierdoor wordt TKH steeds meer een overkoepelend merk.

De bedrijven binnen TKH werken nauw samen. Voor een deel doen ze dat achter de schermen, door technologieën te combineren en samen nieuwe oplossingen te ontwikkelen. Daarnaast werken ze ook steeds vaker samen aan de ontwikkeling en introductie van een gezamenlijk merk. 'TKH is een Nederlands merk, met internationale allure', aldus CEO Alexander van der Lof. 'Daarom moet onze branding internationaal aanspreken.' Om die reden maakt TKH bewuste keuzes welke merken ze in de markt zet. Realive is zo'n merk. 'Het is ons label in de zorg.' Daaronder vallen allerlei concepten, met verschillende toepassingen en voor diverse doelgroepen. Als TKH een bedrijf overneemt kan dat bedrijf naast het TKH-productportfolio, ook gebruik maken van een bestaand TKH-merk. Het is een geleidelijk proces om op die manier meer zichtbare eenheid aan te brengen binnen de TKH-groep. Een logisch vervolg op de stap die het concern in 2005 zette. Toen koos het voor een duidelijke positionering als 'The Solutions Provider' – niet het product staat centraal, maar de oplossing. 'Dat is goed omarmd', aldus Van der Lof. 'Hoewel we het niet hebben voorgeschreven, hebben alle bedrijven de 'pay-off' binnen zes maanden overgenomen. Ook de toevoeging 'member of' is snel ingevoerd omdat de bedrijven de toegevoegde waarde zien van het onderdeel zijn van een groter geheel. De TKH-huisstijl penetreert steeds dieper in de bedrijven, omdat men zich daar graag aan wil verbinden.'

Nieuwe vlag

De bedrijven die zich bezighouden met veiligheid presenteren zich sinds kort onder één overkoepelende naam: TKH Security Solutions. Het is de eerste merknaam waar de letters 'TKH' een onderdeel van uitmaken. 'Bij Security gaat dat proces van samenvoeging heel snel, aldus Van der Lof, 'omdat we een explosieve groei doormaken. Ieder jaar boeken we double-digit groei.' De nieuwe vlag combineert diverse bestaande, sterke merken, zoals i-Protect, DIVA en MART. Er vallen bedrijven onder als Keyprocessor en VDG Security. Uiteindelijk zullen sommige bedrijfs-namen verdwijnen, maar daar gaat tijd overheen, meent Van der Lof. 'Bedrijfsnamen vertegenwoordigen

een bepaalde waarde, ze staan voor een band met de markt. We willen geen waarde vernietigen, alleen waarde creëren.'

Maximale positionering

Een van de sterkste namen binnen TKH Group is VMI, de fabrikant van bandenbouwmachines in Epe. Een bedrijfsnaam die een merknaam is geworden. 'Het marktaandeel van VMI zit in Europa tussen de zestig en zeventig procent', aldus Van der Lof. 'Iedere bandenfabrikant weet dat als een band gemaakt is met een machine van VMI, dat het een goede band is. Daar hoeft hij zich geen zorgen over te maken. Dat is de reputatie van VMI.' De ambitie is dus ook niet om minder merken te hebben – dat is in ieder geval geen doel op zich. 'We streven naar een maximale positionering en een maximaal marktaandeel. Daar passen we ons merkenbeleid op aan. Soms kan het beter zijn verschillende merken naast elkaar te laten bestaan, niet alleen vanwege de opgebouwde waarde, ook omdat het strategisch slim is. 'Het ene merk biedt een hoger kwaliteitsniveau dan het andere. Je zou het merk in het high-end-segment benadelen met producten voor het B-segment.' Een bewuste keuze dus om je eigen concurrentie te creëren, vergelijkbaar met hoe fabrikanten van wasmiddelen dat doen.

Groter speelveld

Een merk veranderen duurt lang, weet Van der Lof. Langzaam maar zeker wordt het TKH-merk sterker – door nieuwe merken als TKH Security Solutions en doordat de bedrijven in de groep verwijzen naar 'TKH, The Solutions Provider' of 'member of TKH Group'. Ondertussen blijft het eigen ondernemerschap van de afzonderlijke bedrijven centraal staan.

Een sterke naam komt ook de relaties met investeerders ten goede. 'Elke klant die van TKH hoort is een potentiële investeerder. We zoeken ook daar een groter speelveld, een groter bestand aan investeerders. Onbekend maakt onbemind. Door eenheid in de positionering wordt onze rol in het internationale speelveld steeds groter.'



ACE Glasvezel stilt de datahonger

ACE® is binnen TKH-werkmaatschappij TKF dé merknaam voor een gecertificeerde totaal-oplossing voor een modern glasvezelnetwerk, ofwel 'Fibre to the Home'. Daarbij gaat het om veel meer dan kabels. Dat was de reden voor TKF om het merk ACE te introduceren.

TKF is in Nederland een ijzersterk merk', zegt Wim Bank. 'Wij zijn van oorsprong kabelfabrikant. We maken al kabels sinds 1930, ruim tachtig jaar dus.' Toch is TKF een aantal jaren geleden begonnen met het introduceren van een tweede merk: ACE, speciaal voor glasvezelnetwerken. Ondanks de kracht van het merk TKF – of misschien wel juist vanwege het krachtige merk TKF. 'Een merk kan sterker zijn dan het bedrijf', aldus Bank, die directeur Telecom is van TKF. 'Met TKF blijven we altijd verbonden aan kabel. ACE is veel meer. Het is een totaalconcept voor 'Fibre to the Home.' De naam ACE is weloverwogen gekozen. Met het ACE-concept willen we de beste zijn en associëren we ons met de aas (in het Engels 'ACE') uit het kaartspel dat de hoogste kaart is. In de tenniserwereld staat het scoren van een ACE gelijk aan doeltreffendheid. Ook dat willen we bereiken met ons concept. Daarmee wil Bank niet alleen geassocieerd worden met kabel.

ACE biedt een totaaloplossing, waar behalve kabels ook connectoren toe behoren, buizen en moffen. 'Van connector tot connector, alles zit erin.' Sommige van die onderdelen zijn afkomstig van andere TKH-bedrijven, maar er zijn ook onderdelen die ACE van buiten het concern

'ACE staat voor kwaliteit, garantie en de service die we bieden'

betreft, de buizen bijvoorbeeld. In feite staat het merk ACE voor veel meer dan de juiste materialen. 'Het gaat om de kwaliteit, garantie en de service die we bieden. Dat is de toegevoegde waarde die het ACE-merk heeft en waar wij achter staan. Waar nodig ondersteunen we klanten met trainingen.'

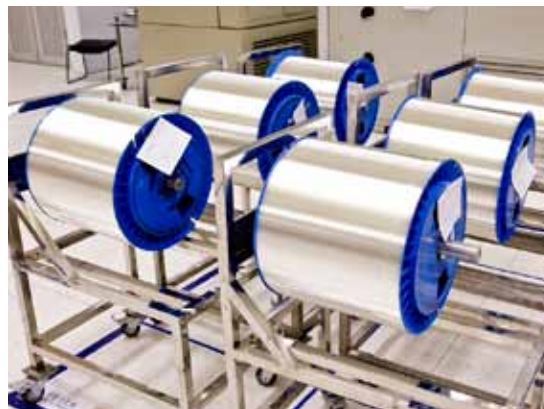


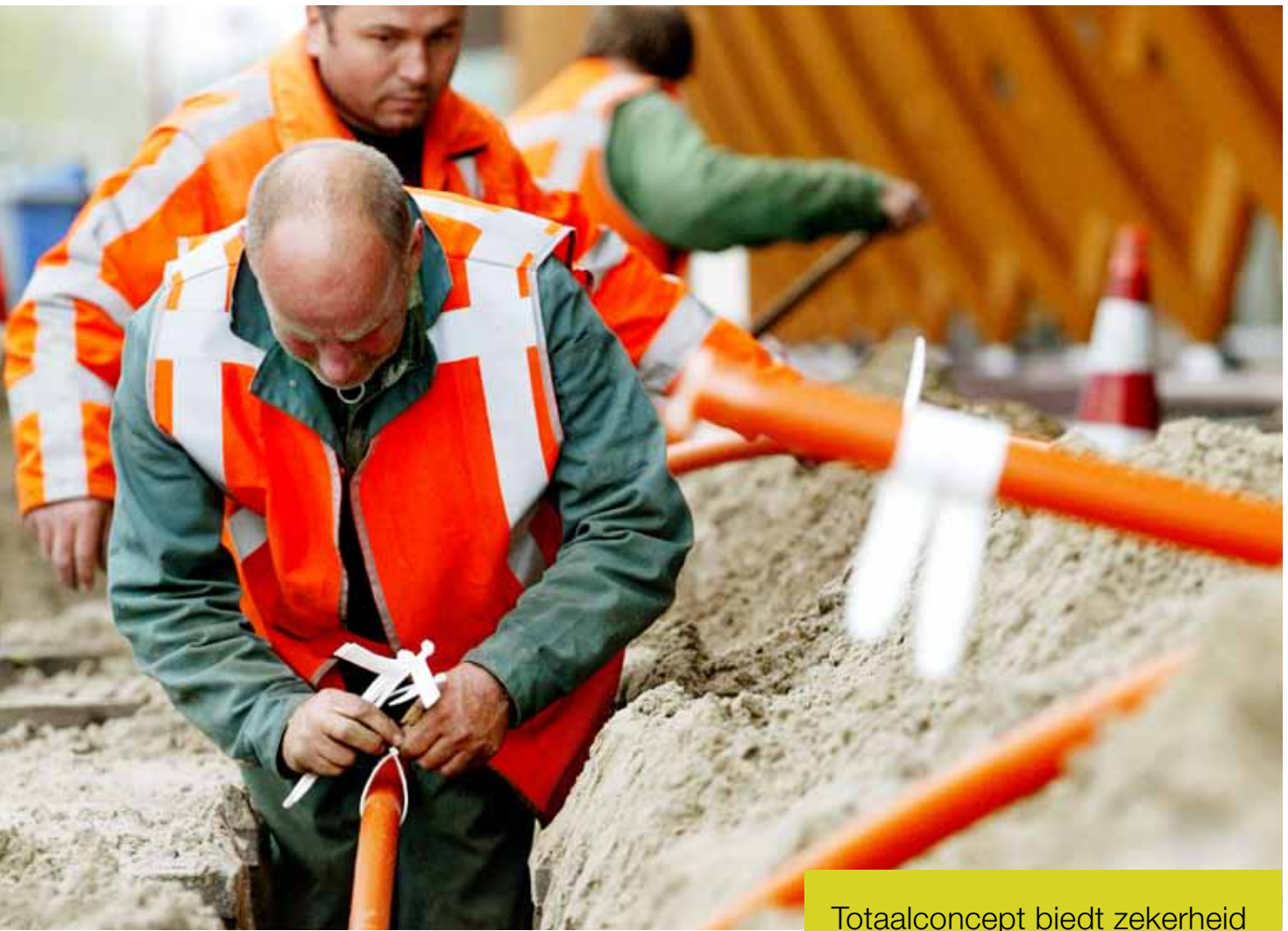
Hoogwaardige oplossingen

Kwalitatief hoogwaardige oplossingen zijn van groot belang in deze industrie, weet Bank. 'Een netwerk gaat voor 25 jaar de grond in. Het moet lang kunnen blijven liggen. Een storing betekent dat de straat weer moet worden opengemaakt.' Aan de installatie worden steeds hogere eisen gesteld. 'Als je netwerken aanlegt in een stad, dan heb je te maken met mensen. Die willen er eigenlijk niets van merken dat je de straat openbreekt om een netwerk aan te leggen.' Concreet: het logistieke concept is erop gericht alles binnen één dag te realiseren, zodat de straat weer dicht is voor het donker wordt. 'We zorgen dat de containers met de juiste materialen gevuld zijn, in de juiste hoeveelheid, zodat de monteurs alles in één keer kunnen aansluiten. Net zo simpel als een kast van Ikea in elkaar zetten. Daardoor is ook de kans op fouten minimaal.'

Full HD

De toekomst voor glasvezel ziet er goed uit. 'Pas een klein deel van Nederland is voorzien van glas, misschien achthonderdduizend huishoudens. Dat betekent dat we er nog ruim vijf miljoen hebben te gaan.' Dat het tijd kost is volgens hem niet raar. De aanleg van kabeltelevisie





heeft ook lang geduurd, zeker vijftien jaar. 'Glasvezel is de toekomst', volgens Bank, 'de vierde infrastructuur, naast gas, water en elektr.' Er komen steeds meer toepassingen waarvoor 'transport' van grote hoeveelheden gegevens

'Als mensen straks Full HD gaan kijken heb je een glasvezelkabelverbinding nodig'

nodig is. Dat kan zijn voor teleconferencing met een collega in Azië, maar ook voor het bekijken van filmpjes op YouTube. 'Straks gaan mensen dat ook in Full HD bekijken.' Wat nu doorgaat voor HD is in feite vaak gecomprimeerd, weet hij. 'Voor Full HD heb je een glaskabelverbinding nodig. Het verwachtingspatroon schuift op. Wie een nieuwe tv heeft gekocht, wil geen blokjes of een beeld dat steeds even stilvalt. De datahonger neemt ieder halfjaar toe. En dan is het een geruststellende gedachte een sterk concept te hebben die deze 'honger' kan stillen.'

Totaalconcept biedt zekerheid

'Wij gebruiken het ACE-concept al jaren', zegt Peter Kamphuis, directeur Operations bij Reggefiber, de grootste exploitant in Nederland van glasvezelnetwerken. ACE staat voor een concept, vindt hij. 'Je weet zeker dat alle materialen bij elkaar passen. Je hoeft niet zelf te gaan uitvinden of een kabeltje wel in een buisje past en of de connectoren aansluiten op de bekabeling. Dat biedt zekerheid.' Die zekerheid is van belang in een markt die nog redelijk jong is, zoals die voor glasvezelaansluitingen aan huis, ofwel 'Fiber to the Home'. 'Het werkt anders dan het aanleggen van koper of coax. Daarom zoek je een gedegen partij, zodat je als netwerkbouwer niet zelf alle know-how hoeft op te bouwen. Zeker toen wij begonnen, in 2005, was dat belangrijk. ACE was onze enige leverancier van bekabeling.' Tegenwoordig levert ACE onder meer complete connectivity knooppunten. De feitelijke bekabeling, de materialen die onder de grond gaan, levert ACE via de aannemers die Reggefiber inschakelt voor de aanleg van de netwerken. De investeringen in deze sector zijn hoog, benadrukt Kamphuis, reden te meer om te kiezen voor zekerheid. 'Dat heb je met ACE.'



Eldtraffic houdt de wereld mobiel

De wereldwijd sterk toegenomen mobiliteit maakt het noodzakelijk om verkeerstromen beter te monitoren en het bestaande wegennetwerk optimaal te kunnen gebruiken.

Verkeersregelinstallaties, detectie-apparatuur, openbare verlichtingsinstallaties en verkeersmanagementsystemen dragen in belangrijke mate bij aan deze doelstellingen. Electro-Draad uit Ittervoort -gespecialiseerd in de ontwikkeling en levering van innovatieve kabeloplossingen- weet als geen ander voor elk infrastructureel project een passende kabeloplossing aan te bieden. Onder de merknaam Eldtraffic® heeft Eldra een breed kabelpakket dat specifiek is ontwikkeld voor infrastructurele toe-

passingen. Het merk Eldtraffic is inmiddels uitgegroeid tot een synoniem voor betrouwbaarheid en kwaliteit. Nagenoeg alle detectielussen in Nederlands asfalt zijn uitgerust met kabels uit het Eldtraffic-portfolio. Eldtraffic-kabeloplossingen onderscheiden zich van standaard kabelsystemen door hun recyclebaarheid en herbruikbaarheid. Daarnaast wordt zoveel mogelijk gebruik gemaakt van halogeenvrije kunststoffen, waarbij bij de afvalverbranding geen chloor vrijkomt. Dit heeft een gunstig effect op de kosten van afvalverwerking en voorkomt zure regen en dioxinevorming. Ook worden bij grondkabels zuivere materialen ingezet waaruit geen weekmakers in de bodem vrijkomen. Eldtraffic-producten zijn hiermee maatschappelijk verantwoord!



BB-Lightpipe Duurzaamheid en veiligheid voeren de boventoon

De BB-Lightpipes® van BB-Lightconcepts uit Doetinchem vormen een op maat gesneden verlichtingssysteem. Strak en modern vormgegeven, bijna futuristisch, maar in hun eenvoud ook een doorbraak.

Een doorbraak in duurzaamheid, innovatief vermogen en denken, onder meer bekroond met de Herman Wijffels Innovatieprijs in 2005 en inmiddels gecertificeerd als een 'cradle to cradle'-oplossing met een zeer hoge score. Dat spreekt aan en past naadloos in de strategie en filosofie voor duurzaam ondernemen van TKH. Het 'geheim' van BB-Lightpipes zit hem in reflectie van high power LED's die tweezijdig in de polycarbonaat buizen (lightpipes) stralen, waardoor met LED's van een relatief laag wattage een grote en uniforme lichtopbrengst wordt verkregen. De BB-Lightpipes gaan veel langer mee dan de traditionele verlichtingssystemen, zijn zeer onderhoudsarm en zelfs deels onderhoudsvrij. De gebruiker bespaart niet alleen op de kosten van energie, maar vooral ook op onderhoud. Gebleken is, dat de BB-Lightpipes ook bijdragen aan een veiliger gevoel in onder meer parkeergarages en dat beveiligingscamera's er baat bij hebben, omdat het videobeeld duidelijker wordt en personen en objecten beter herkenbaar zijn.

iProtect DIVA MART Beveiliging onder één vlag

Het merk TKH speelt een sterke rol bij de profilering van de beveiligingsoplossingen, vooral in het buitenland. In Nederland voeren de afzonderlijke deelmerken voorlopig de boventoon.





Meer dan bewaking

Beveiligingscamera's kunnen meer vertellen dan alleen wie iets gestolen heeft. 'Door de opgenomen beelden slim te analyseren kun je bijhouden hoeveel klanten er op ieder moment in de zaak zijn. En je kunt bijhouden hoeveel winkelpersoneel er is', vertelt Gert van den Hoek. Als je die twee tegen elkaar afzet, zie je hoe het staat met de bezetting. Is er op de spitsuren voldoende personeel in de winkel? Anders lopen klanten weg. 'Dit is informatie waar de eigenaar van een keten erg blij van wordt. Vaak heeft hij al wel een vermoeden of de bezetting toereikend is, maar hiermee ziet hij hoe het er werkelijk voor staat.' Deze technologie wordt momenteel toegepast in een winkel van Expert in Huizen. Daar draait een pilot met het MART-systeem. Niet alleen is het mogelijk permanent inzage te hebben in de bezetting, dit is ook gekoppeld aan onder meer beveiliging, toegangscontrole en verlichting. En het is mogelijk het effect te meten van promotionele acties. Alles via één webbased managementplatform. Het ontwikkelen van dit soort functionaliteiten is een kwestie van denken vanuit een bepaald segment en de bijbehorende problematiek, aldus Van den Hoek. 'Het leuke is dat dit soort oplossingen steeds vaker worden bekostigd vanuit het marketingbudget, en dat is een stuk groter dan het budget voor beveiliging.'

De merknaam waar we het liefst mee verder willen is TKH Security Solutions', vertelt Gert van den Hoek. Hij is algemeen directeur van Keyprocessor. 'Het is niet handig om in het buitenland met vijf of zes merken te starten. Dan is het prettig om één paraplu te hebben: TKH.' Het voordeel van één paraplu is ook dat klanten meteen zien dat je niet alleen deeloplossingen in huis hebt, afkomstig van een enkel bedrijf, maar dat je een totaaloplossing hebt. 'Met een totaaloplossing kun je je klanten ontzorgen', aldus Van den Hoek. Voorlopig is het nog niet zo ver, niet in Nederland in ieder geval. 'We hebben hier een aantal ijzersterke merken opgebouwd. Die gooi je niet zomaar weg.'

'We hebben een aantal ijzersterke merken opgebouwd. Die gooi je niet zomaar weg'

Een van de sterkste merken is iProtect, een security management systeem waarin alle mogelijke beveiligingsoplossingen aan elkaar zijn gekoppeld, zoals toegangscontrole, kentekenherkenning, videobewaking en alarmering. 'De gebruiker heeft te maken met één softwaresysteem, waarin alle onderlinge afhankelijkheden zijn geprogrammeerd.' Dat betekent dat bijvoorbeeld de inbraakbeveiliging is gekoppeld aan het elektronische toegangsbeheer. Op die manier voorkom je vervelende situaties, waar bij werknemers toegang krijgen tot een bepaalde

ruimte terwijl de inbraakbeveiliging nog aan staat – met als gevolg een vals alarm. Dat zal met iProtect niet gebeuren. iProtect biedt juist mogelijkheden om een alarm te verifiëren. Wanneer de bewegingsdetector iets heeft gesignaleerd, is het mogelijk om camerabeelden te bekijken. Was het een wapperend gordijn of is er echt een inbreker? 'De meldkamer belt de politie alleen wanneer een alarm geverifieerd is, om te voorkomen dat de politie voor niets uitrukt.'



Bedrijfsnamen verdwijnen

Wat in Nederland op termijn zal verdwijnen, verwacht Van den Hoek, dat zijn de bedrijfsnamen. Keyprocessor bijvoorbeeld, of VDG Security. De merken die zij voeren blijven voorlopig wel in tact. Zo is DIVA, geproduceerd door VDG Security, een sterk merk. 'DIVA is beschikbaar als onderdeel van iProtect, voor wie een totaaloplossing wil. Maar er zijn ook klanten die kiezen voor een deeloplossing en alleen DIVA afnemen.' DIVA biedt een uniek videomanagementsysteem, met mogelijkheden voor het intelligent bewaken van tientallen schermen. 'De gemiddelde bewaker kan niets met dertig schermen', aldus Van den Hoek. 'Zelfs als er een beer door het beeld loopt, wat ze in een onderzoekssituatie hebben gedaan, gaat dat aan de bewaker voorbij. Hetzelfde met een vechtpartij.' DIVA analyseert de beelden in real-time en kan een signaal afgeven wanneer het afwijkend gedrag signaleert. De bewaker weet dan welk scherm op dat moment de aandacht verdient.

Afzonderlijke merken voeren

Er zijn meer redenen om afzonderlijke merken te blijven voeren. Het merk MART bijvoorbeeld is een zogeheten 'vertical': beveiligingsoplossingen specifiek voor de retailbranche (zie kader). 'Een winkelketen herkent bij MART zijn specifieke problemen en ziet dat wij daar de oplossingen voor hebben.' Een 'vertical' behelst meer dan alleen een andere wijze van communiceren. MART bevat ook toevoegingen die specifiek zijn ontwikkeld voor retailers. Dat kan zelfs een toevoeging zijn die strikt genomen niet zo veel te maken heeft met beveiliging. Het is bijvoorbeeld mogelijk een beveiligingsoplossing voor een mobiele-telefoonwinkel zo uit te breiden dat deze ook marketinginformatie genereert. De mobieltjes zitten vast aan een elektronisch kabeltje. Als je dat verwijdert gaat het alarm af. Maar met behulp van dat kabeltje kun je ook bijhouden hoelang een toestel is opgepakt en welk toestel het meest populair is. 'Dat is waardevolle marketinginformatie', vertelt Van den Hoek. 'Zo kan het bedrijf zien of promotieacties succesvol zijn.' Ook iProtect biedt functionaliteiten die verder





gaan dan bewaking, aldus Van den Hoek. De nieuwe versie, Aurora, zorgt voor integratie van een aantal extra gebouwfuncties, zoals verlichting en verwarming. 'De bewegingssensor houdt toch al bij of er mensen in een ruimte zijn, met het oog op de beveiliging. Als er niemand is, weet het systeem dat de temperatuur wel een graadje omlaag kan.'

Slim profileren

Wie een nieuwe markt betreedt moet zich slim profileren, is de mening van Harald Weber. Hij is nu ruim een jaar bezig met de introductie van het merk TKH op de Duitse security-markt. Een nieuwe entiteit is daartoe opgericht onder de naam TKH Security Solutions Deutschland.

'TKH is een nieuw merk in Duitsland', vertelt hij, 'dat moet concurreren met merken als Siemens en Bosch, maar bovenal ook met Aziatische merken.' Duitsland is een kritische markt. 'Bedrijven weten: als we het in Duitsland maken, dan zijn we klaar voor de rest van de wereld. Daarom zijn er veel toetreders, van wie sommige na een paar jaren al weer verdwenen zijn. Rampzalig voor de afnemers.' TKH Security Solutions Deutschland heeft daarom gekozen voor een profilering waarin ook de geschiedenis een rol speelt: TKH Group is een Europees bedrijf, dat bestaat sinds 1930, onder leiding van de kleinzoon van de oorspronkelijke oprichter. 'Verder benadrukken we altijd dat het

concern bestaat uit 67 bedrijven', vertelt Weber, 'met allemaal een hoge mate van specialisatie. Ze zijn marktleider in hun eigen niche.' Veel Duitse klanten waarderen ook dat TKH zelf de producent is van de apparatuur die het verkoopt. De profilering is anders dan in Nederland, waar de afzonderlijke bedrijfsnamen een reputatie hebben opgebouwd. TKH-werkmaatschappijen als Keyprocessor en VDG Security zullen in Duitsland nooit bekend worden, maar wel de merknamen die onder TKH Security Solutions hangen, zoals: DIVA, iProtect of MART. Daarmee heeft hij een aantal unieke troeven in handen, vindt hij.

'Wij hebben alle troeven in handen om TKH tot een succesvol merk te ontwikkelen.'

Aantrekkelijk voor de Duitse markt zijn onder andere de 'Retail Services' van MART, die meer bieden dan alleen beveiliging, en de integratie met verlichting. 'Iedereen zegt altijd dat licht een belangrijk onderdeel is van veiligheid, maar wij passen dat ook echt toe. Het BB-Lightconcept is een geïntegreerd deel van ons portfolio. Wij hebben alle troeven in handen om TKH tot een succesvol merk te ontwikkelen.

Realive Vooruitzien in de zorg

Het opbouwen van een merk kost veel tijd en aandacht. Dankzij strategische keuzes die jaren geleden zijn gemaakt, profiteert Realive nu van de grote maatschappelijke vraag naar slimme zorgoplossingen.





Een merknaam opbouwen is een kwestie van vooruitzien', vindt Richard Innemee, binnen TKH Group onder meer verantwoordelijk voor de zorg. 'Realive bestaat als naam nu ongeveer negen jaar. In 2002 hebben we al eens een boek uitgebracht met onze visie op domotica in de zorg. De uitgangsgedachte was –toen al– dat mensen langer thuis blijven wonen, langer hun zelfstandigheid willen behouden.' Die visie heeft TKH vertaald in een merknaam, een merk dat een bepaalde categorie oplossingen vertegenwoordigt. Inmiddels biedt Realive op dat gebied een meer dan compleet aanbod: thuisnetwerken, camera-voorzieningen, alarmering, toegangscontrole, klimaatbeheersing, beeldcommunicatie, tijdregistratie, medicatie op afstand, maaltijdservice en ga zo maar door. Een recente toevoeging is het Realive ValAlarm, dat bestaat uit een polsband met een bewegingssensor. Ook als iemand niet meer bij machte is om op een knop te drukken, kan er toch een alarm afgaan. Dat signaal komt vervolgens terecht bij een aantal vooraf ingestelde contactpersonen. Dat kunnen kinderen, familieleden of vrienden zijn. Maar het is ook mogelijk dat het signaal terecht komt bij een meldkamer. Daar kan men via beeldverificatie direct zien wat er aan de hand is. Ligt de patiënt op de grond of is het wellicht een vals alarm. 'Het is een proactieve vorm van alarmering', aldus Innemee. Andere onderdelen van Realive zijn gericht op verhoging van het comfort en de kwaliteit van leven. Beeldverbindingen bijvoorbeeld, die het mogelijk

maken om op een prettige manier contact te houden met familieleden. Daardoor voelen ouderen zich minder geïsoleerd – niet alleen ouderen overigens: de oplossingen van Realive zijn inmiddels ook toegepast in huisvesting voor gehandicapte jongeren (zie kader).

Belangrijke groeiemarkt

'We zien zorg als een belangrijke groeiemarkt', aldus Innemee. 'Daarom hebben we hier tijdig op ingezet, waarbij vorig jaar onder andere Alphonics is overgenomen vanwege zijn unieke expertise op het gebied van IP-zorg alarmoplossingen. Inmiddels zie je dat Realive een sterke naam in de markt is geworden. Vanuit de maat-

'Doordat wij tijdig zijn begonnen profiteren we nu van het momentum. Zorg staat hoog op het lijstje'

schappij is ook steeds meer vraag naar onze oplossingen. Zorg staat hoog op het lijstje, er is een sense of urgency. Doordat wij tijdig zijn begonnen kunnen we nu profiteren van dat momentum.' Het opbouwen van een sterke merknaam kost jaren, weet Innemee. En in tegenstelling tot wat veel mensen denken heeft het betrekkelijk weinig te maken met flitsende reclamespotjes. 'Realive is voornamelijk gericht op de professionele markt:



zorginstellingen, zorgmeldbanken, woningbouwcorporaties, maar bijvoorbeeld ook organisaties met een sterke focus op het gebied van thuiszorg. Onze merknaam is volledig gekoppeld aan de kwaliteit van ons productportfolio.' Langzamerhand wordt Realive ook een consumentenmerk, maar dat heeft volgens Innemee niet de prioriteit. 'Natuurlijk is het fantastisch als consumenten ons waarderen en als zo de bekendheid van het merk toeneemt. Maar je praat dan over een andere merkbeleving, met mooie verpakkingen en beknopte handleidingen.' Het vergt ook de nodige zorgvuldigheid: 'Als je niet goed omgaat met je positie op de consumentenmarkt, dan horen je zakelijke klanten daar ook van.'

Besparingen realiseren

Veel oplossingen van Realive, dat sinds begin dit jaar is ondergebracht in een aparte entiteit onder de naam TKH Care Solutions, komen het best tot zijn recht binnen een ketenbenadering. Daarbij wordt ook ingezet op het bieden van praktische toepassingen die bijdragen aan concrete verbeteringen binnen de gehele zorgketen. 'We willen zorgen dat een alarm zo betrouwbaar mogelijk is. Er is niets erger dan dat de troepen uitrukken zonder dat het nodig is. Daarvoor hebben we bijvoorbeeld die beeldverificatie.' Vervolgens moeten de hulpverleners het huis in kunnen, zonder dat ze allerlei sleutelkastjes langs moeten om de juiste sleutel te vinden of – nog erger – iemand bellen die de sleutels heeft. 'Daarom maken wij gebruik van elektronisch sleutelbeheer. Dat zijn oplossingen die niet alleen leiden tot besparingen maar ook praktisch zijn voor alle betrokkenen.' Ook op een andere manier zoekt Innemee naar ketensamenwerking en verbeteringen. Hij is, samen met de BAM woningbouw, van Ieperen en Betonson, bestuurslid van het Netwerk Conceptueel Bouwen, dat tot doel heeft het bouwproces vanuit op elkaar aansluitende integrale concepten efficiënter te organiseren – en op die manier besparingen te realiseren. 'Daardoor blijft er meer geld over voor echte woon- en zorgvoorzieningen.'

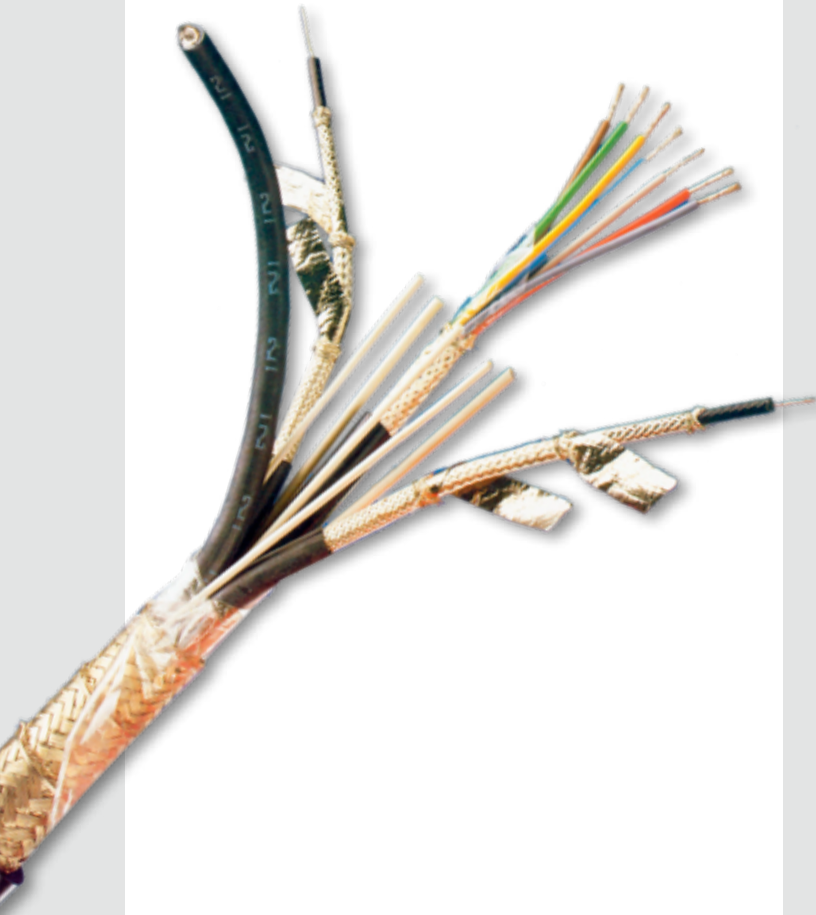


De rolstoel roept de lift

Na een lange periode van voorbereiding opende WoonMere in Almere op 25 september 2010 officieel haar deuren voor de bewoners. Een bijzondere doelgroep, want WoonMere huisvest jongeren met een aangeboren beperking: ze zijn lichamelijk of meervoudig gehandicapt. Hun grote wens, en die van hun ouders, was dat ze zo zelfstandig mogelijk kunnen wonen. Dat is gelukt, met behulp van domotica-oplossingen, waar onder andere Realive een rol in heeft vervuld.

'Realive verzorgde onder meer de bekabeling in alle appartementen', vertelt Paul Offerman, die als een van de ouders secretaris is van de stichting WoonMere. Die bekabeling, met tien contactpunten per woning, komt samen in een serverruimte, waar alle telefonie, alarmering, internet en toegangscontrole wordt geregeld. Ook die toegangscontrole is verzorgd door Realive. Bewoners die het pand naderen of een algemene ruimte in willen, zenden via hun rolstoel een signaal uit, waardoor de deur vanzelf opengaat. Naderen ze de lift, dan komt de lift vanzelf en de deuren gaan open. De lift weet zelfs op welke verdieping de bezoeker woont. Bij een hulpvraag kunnen bewoners op diverse manieren een signaal geven, via een drukknop, rolstoeltablet of trekkoord. Dat signaal komt vervolgens binnen bij de verzorgenden, die op hun dect-telefoon zien waar de oproep vandaan komt. Vervolgens kunnen ze zelf een open verbinding tot stand brengen en daarmee de intercom van de bewoner activeren.

'We zijn er behoorlijk trots op', vertelt Offerman, 'al is er nog van alles verder te innoveren. Het is echt een voorbeeldproject geworden voor Nederland, waar veel belangstelling voor is van allerlei partijen. Het ministerie van VWS heeft WoonMere uitgeroepen tot een van de meest innovatieve projecten in de zorg in relatie tot domoticatoepassingen.'



Ernst & Engbring

Het merk geeft een voorsprong

Ernst & Engbring (E&E) in het Duitse Oer-Erkenschwick ontwikkelt en produceert kabeloplossingen op maat.

Voor ieder toepassingsgebied heeft E&E wel oplossingen geleverd: medische apparatuur, industriële automatisering en snelle plug-and-play-toepassingen. Het merk 'E&E' staat voor betrouwbaarheid, innovatie en de hoogste kwaliteit. E&E beschikt over een productiefaciliteit voor miniaturiekabels, waar speciaal opgeleid personeel in klimaatgecontroleerde productieomstandigheden werkt. Volgens een artikel in het Duitse vaktijdschrift 'Produktion' maakt E&E de kleinste kabels in Europa, en het bedrijf wil zijn reputatie op dit gebied graag verder versterken. Een begrijpelijk streven, want zowel op het gebied van medische apparatuur als op dat van algemeen industriële toepassingen zal het belang van miniaturisering alleen maar toenemen.

Ocilion Interactive IP-diensten van deze tijd!

Het kunnen aanbieden van unieke oplossingen met een onderscheidend vermogen is waar de telecom-providers naar opzoek zijn.

Interactiviteit en IP zijn daarbij de steekwoorden als het gaat om een toekomstvast dienstenaanbod. Zo'n uniek concept biedt TKH aan met haar Ocilion-oplossing. Naast het terug kunnen kijken van TV-beelden via de afstandsbediening, biedt Ocilion Interactive IPTV Solutions een aantal innovatieve diensten via de TV aan zoals 'Video on Demand', gaming en 'home shopping'. Het concept maakt gebruik van de bestaande DVB (Digital Video Broadcasting)-C standaard - een signaalstandaard die door de kabels wordt gebruikt-, terwijl het de voordelen van IP-technologie benut. Op deze manier kunnen kabeloperators op een geleidelijke manier innovatieve diensten over IP introduceren. En dat tegen lage startkosten! Dat de oplossingen van Ocilion van deze tijd zijn, bewijst ook de Ocilion Rendering Engine. Hiermee kunt u op het TV-scherm zeer eenvoudig 3D-effecten genereren. Zo krijgt de portal van een interactieve TV-dienst een heel moderne uitstraling.



Eminent Drie-in-één domotica

Eminent is een consumentenmerk dat staat voor kwaliteit. Meest recente toevoeging aan het portfolio is een domoticasysteem voor thuisgebruik: drie oplossingen in één.





Eminent is één van de weinige consumentenmerken binnen TKH Group. Aanvankelijk ging het vooral om computerbenodigheden, die worden ingekocht in het Verre Oosten en hier van een eigen stempel werd voorzien; een merk, een verpakking. 'Onze toegevoegde waarde', aldus Henk Möhle, 'is dat we onder meer nieuwe handleidingen toevoegen en zelfs de firmware aanpassen. Daardoor gaat het kwaliteitsniveau, en met name ook het gemak, aanmerkelijk omhoog. We geven ook vijf jaar garantie.' Möhle is directeur van Cross Hardware, één van de TKH

'Ons domoticasysteem is voor een grote doelgroep bereikbaar. Een installateur is niet nodig'

werkmaatschappijen die de producten van Eminent verkopen. Het assortiment is nog steeds behoorlijk divers, van computermuizen tot HD-mediaspelers, maar het gaat steeds meer de kant op van hoogwaardige apparatuur, 'waarmee we ons kunnen onderscheiden'. Eminent richt zich bij voorkeur op producten waarbij het toegevoegde waarde kan bieden, door de consument te ontzorgen, met een complete oplossing, die gemakkelijk in gebruik is. Deze zijn te koop in tal van Europese landen, bij onder meer winkeliers als Mediamarkt.

Kastje met touchscreen

Het nieuwste product is volledig door Eminent zelf ontwikkeld, in samenwerking met andere bedrijven uit de TKH Group: e-Domotica, een drie in één systeem. Domotica, beveiliging en energie-management-systeem. Na een aantal jaren van ontwikkeling is het sinds eind 2010 op de markt verkrijgbaar. Het e-Domotica systeem is het eerste betaalbare systeem voor thuisgebruik dat drie functies combineert. Vanuit een centrale unit, een kastje met touchscreen dat ergens aan de muur hangt, kan de bewoner verschillende functies aansturen: energiebeheer, comfort (zoals verlichting) en beveiliging. Dat biedt fantastische mogelijkheden, aldus Möhle. Zo kun je 'verlichtingsscènes' inprogrammeren, bijvoorbeeld: 'boek lezen'. Kies je die stand, dan zal de verlichting in huis zich automatisch instellen op de bijbehorende vooraf





ingestelde waarden. Kies je voor 'slapen', dan kan meteen ook de verwarming omlaag en de beveiliging aan. 'Ik ben begin januari naar een grote consumentenbeurs geweest in Las Vegas en niemand heeft zo'n drie-in-één-systeem', aldus Möhle. 'Of het is bedoeld voor een grote villa en kost meteen tienduizend euro. Bij ons kun je instappen tussen de duizend en vijftienhonderd euro, waardoor het voor een grote doelgroep bereikbaar wordt. Een installateur is niet nodig.' Bijzonder aan het systeem is onder meer dat

'Bijzonder aan het systeem is onder meer dat het volledig draadloos is'

het volledig draadloos is. Alle componenten hebben een draadloze verbinding met het e-Centre, waardoor je geen kabels door je huis hoeft te leggen. Ieder accessoire gedraagt zich ook als een 'repeater' zodat het draadloze signaal zich kan verplaatsen, ook door wanden en muren. Verder is het systeem volledig geïntegreerd met internet. Beelden van beveiligingscamera's gaan rechtstreeks naar een datacentrum. Bij een inbraak krijgt de bewoner daarvan bericht, via de telefoon bijvoorbeeld, en hij kan online de

beelden bekijken. 'Ik maak altijd de grap dat je vanaf het strand in Spanje kunt zien wie er bij je thuis aan het inbreken is', vertelt Möhle. De beelden zijn ook makkelijk beschikbaar te stellen aan de politie.

Aanvullende accessoires verkopen

Voor de ontwikkeling heeft Eminent intensief samengewerkt met TKH-dochter USE Technology uit Haaksbergen. USE heeft met name de realisatie van de elektronica op zich genomen. In de toekomst is er wellicht nog samenwerking mogelijk met andere TKH-bedrijven. Er zijn overeenkomsten met wat Realive doet – dat past ook domotica toe, maar dan gericht op de zorgmarkt. Of met Keyprocessor, dat zich eveneens bezighoudt met beveiliging. 'Ik heb altijd in mijn achterhoofd of iets later wellicht te gebruiken is voor andere werkmaatschappijen', zegt Möhle. Dat het e-Domotica e-Centre een drie-in-één-toepassing is, zal nog goed van pas komen bij de marketing, meent hij. 'We kunnen de hardware bijvoorbeeld via een energiemaatschappij distribueren, als oplossing voor hun klanten die energie willen besparen. Vervolgens leveren we ook de software voor de andere twee toepassingen: comfort en beveiliging. Daarmee wordt de stap heel klein voor consumenten om aanvullende accessoires te kopen, via een retailkanaal.'



Multimedia Connect TKH-merk voor gestructureerde bekabeling- systemen

De afgelopen jaren heeft TKH haar activiteiten op het gebied van gestructureerde bekabelingssystemen sterk uitgebreid.

Om de zichtbaarheid van deze activiteiten nu te vergroten, is het bestaande gestructureerde bekabelingssysteem Multimedia Connect van CAE Groupe uit Frankrijk tot TKH-merk uitgeroepen in is dit succesvol uitgerold binnen andere TKH-bedrijven. De bestaande R&D, marketing en productie-activiteiten zijn nu gebundeld zodat een krachtig en sterk merk is ontstaan. Op die manier kan TKH haar ambities beter waarmaken en verder bouwen aan de groei die we ingezet hebben. Gestructureerde bekabelingssystemen zijn tenslotte de 'backbone' van onze Safety & Security-oplossingen en een belangrijke pijler binnen Building Solutions.

Instalcare en Wieland ver- sterken elkaar

Instalcare van Jobarco uit Benthuisen is een uniek installatieconcept dat zich specifiek richt op toepassingen in medische ruimten.

Eenvoud, tijdswinst en kostenbesparing zijn de sleutelwoorden voor dit innovatieve, gepatenteerde product. De traditionele manier van installeren wordt door Instalcare overboord gegooit. Voeding en aarding worden in het Instalcare-concept gecombineerd. Hiertoe is een speciale Instalcare-kabel ontwikkeld. De grijze mantel is voorzien van een gele streep om hem duidelijk van gewone kabels te onderscheiden. Isolectra uit Capelle a/d IJssel levert het al jaren in de utiliteitsbouw het veel toegepaste Wieland GST18 stekerbare installatiesysteem. GST18 is zeer populair vanwege de snelle, kostenbesparende installatie en grote mate van flexibiliteit. Een samensmelting met Instalcare en Wieland GST18-systeem blijkt dat installatiegemak, snelheid, veiligheid en hoge kwaliteit in één oplossing gecombineerd kunnen worden.





Scanton Het merk voor de parkeermarkt

Bedrijven binnen TKH Group maken vaak gebruik van elkaars technologie, terwijl ze een andere markt bedienen. ‘Parkeren en beveiliging vragen om een heel ander soort marketing.’

De naam Scanton is allang verbonden met parkeren, maar pas sinds kort neemt het merk een hoge vlucht. Aanvankelijk was Scanton een familiebedrijf, dat slimme oplossingen bedacht op parkeergebied, bijvoorbeeld voor de gemeenten Amsterdam en Rotterdam. Op een gegeven moment ontstonden er contacten met het

soort marketing’, vertelt Pieter van Liebergen, directeur bij Scanton, ‘hoeveel overlap er ook moge zijn op technisch gebied. Bij beveiliging gaat het vooral om het voorkomen van schade. Bij parkeren kunnen we klanten helpen om geld te verdienen: met een goed businessmodel en technische oplossingen die zorgen voor een goede bezettingsgraad en minimale kosten.’

‘Wij willen onze klanten ontzorgen, door ze een complete oplossing aan te bieden.’

bedrijf Keyprocessor, dat op zoek was naar een leverancier van elektronische kasten. Keyprocessor houdt zich bezig met beveiligingsoplossingen, wat relevant is voor parkeren maar niet helemaal dezelfde tak van sport is. In 2006 ontstond er daarom een fusie, tussen Scanton en een deel van Keyprocessor. Alle parkeerklanten kwamen terecht bij het nieuwe bedrijf, Scanton Parking⁺, dat drie jaar later ook een onderdeel werd van TKH Group. ‘Parkeren en beveiliging vragen om een heel ander

Technologie uitwisselen

Sinds 2009 profiteert Scanton volop van de synergiemogelijkheden binnen TKH Group. De samenwerking met bedrijven als Keyprocessor en VDG Security maakt het makkelijker om voortdurend te werken aan innovatieve oplossingen. Zo heeft VDG bijvoorbeeld technologie in huis om camerabeelden slim te analyseren, onder de naam DIVA. Dat kan in real-time, waardoor de meldkamer een signaal krijgt wanneer er verdachte gedragingen zijn in een parkeergarage – dat werkt effectiever dan wanneer een observant constant tientallen beeldschermen moet bekijken. Keyprocessor levert onder meer technologie die het mogelijk maakt kentekens te herkennen. Daardoor is het mogelijk de toegang tot een parkeergarage volledig te auto-

Auto's van de straat halen

Amsterdam-West wil minder auto's op straat, zodat er meer ruimte is voor bomen. Maar hoe doe je dat? De straten staan vol met auto's van vergunninghouders, die niet bereid zijn ook nog eens te betalen voor de parkeergarage; ze hebben al voor hun abonnement betaald. Scanton zorgde daarom voor een slimme oplossing. Van honderd vergunninghouders zijn de kentekens in een database gestopt. Dankzij geautomatiseerde kentekenherkenning kunnen zij de parkeergarage aan het Mercatorplein in- en uitrijden, zonder dat ze hoeven af te rekenen. 'Dit draagt bij aan een schonere stad', aldus Van Liebergen. 'Binnenkort gaan we iets vergelijkbaars doen bij een woningproject: een verdieping wordt gereserveerd voor auto's van bewoners, een andere verdieping voor vergunninghouders die nu hun auto op straat parkeren.'



matiseren. Sinds 2010 biedt Scanton ook het licht-systeem aan van BB-Lightconcepts, een ander bedrijf uit de TKH Group. Dit bestaat uit LED-verlichting die via speciale folie wordt verspreid door lange buizen. Dat geeft een egalere lichtopbrengst dan bij een tl-lamp, met het voordeel dat de buizen nooit hoeven te worden vervangen – alleen de LED-lamp aan het uiteinde. 'Dit systeem is buitengewoon geschikt voor parkeergarages', aldus Van Liebergen. 'Weinig energieverbruik en door de goede lichtopbrengst toch een veilig gevoel.' Bijkomend voordeel is dat het systeem ook goed te gebruiken is voor voertuiggeleiding, door te variëren met de lichtsterkte.

Minder rondjes rijden

Scanton is een echte projectorganisatie, die voornamelijk werkt voor gemeenten, woningcorporaties en beheermaatschappijen, aldus Van Liebergen. 'Wij willen onze klanten ontzorgen, door ze een complete oplossing aan te bieden.' Daarbij heeft het bedrijf innovatie hoog in het vaandel – de nieuwste betaalmethoden, veel gebruikersgemak. Iedereen kent wel de betaalautomaten die veel steden nog steeds op straat hebben staan: on-

handige indeling, onbegrijpelijke uitleg. Dat zul je bij Scanton niet zien. 'We hebben touchscreens, met heldere instructies. Scanton denkt graag mee met klanten, bijvoorbeeld over hoe je de bezettingsgraad van een parkeergarage kunt verhogen. Die is vaak verrassend laag: ongeveer twee procent van de tijd is een garage echt vol, en dat is voor de beheerder financieel ongunstig. 'Het blijkt dat mensen lange tijd nodig hebben om een nieuwe parkeergarage te ontdekken; ze hebben nou eenmaal een vaste routine. Daarom zorgen wij dat mensen sneller op de hoogte zijn van de nieuwe parkeermogelijkheden.' Daarnaast verhoogt Scanton de bezettingsgraad door de doorstroming te verbeteren: als mensen direct zien waar de vrije parkeerplaatsen zijn, scheelt dat rondjes rijden, en daardoor kan de volgende ook weer snel naar binnen. Voorlopig is Scanton voornamelijk actief op de Nederlandse markt, als snel groeiende speler. 'Straks gaan we ons concept uitrollen over meerdere landen', aldus Van Liebergen. Onder welke naam? 'Het zou kunnen dat we dat meteen doen onder de TKH-vlag, net zoals dat nu al gebeurt met security. We heten dan wellicht TKH Parking Solutions.'

Solinq Een verbinding met de zon

Ooit was Eldra vooral een fabrikant van kabels. Inmiddels is het TKH-bedrijf uit Ittervoort verantwoordelijk voor een compleet pakket aan oplossingen voor zonne-energie, onder de merknaam Solinq®.





Herkenbaar dankzij focus

‘Solinq is in een korte tijd een sterk merk geworden op de Duitse markt’, zegt Achim Ebbinghaus, directeur van Cimco uit Remscheid (Duitsland). ‘Ze gaan slim om met branding’, vindt hij. ‘Sowieso zetten ze op alle producten een logo en voeren ze goede campagnes. Maar ze zijn ook zo verstandig geweest om zich puur te richten op de markt voor zonne-energie. Daardoor hebben ze een duidelijke focus en zijn ze zeer herkenbaar. En het belangrijkste: het kwaliteitsniveau is altijd hoog, tegen een redelijke prijs.’ Cimco werkt sinds twee jaar samen met Solinq. Het Duitse bedrijf levert onder meer ‘krimpgereedschap’ aan Solinq, en omgekeerd levert Solinq ook aan Cimco. Veel producten gaan onder een dubbele merknaam de markt op (co-branding), waarbij Cimco onder meer Duitsland, Zwitserland en Oostenrijk voor zijn rekening neemt en Solinq landen als Nederland en Frankrijk. Duitsland is een belangrijke markt, erkent hij. ‘Op het gebied van zonne-energie is het de sterkste markt van Europa, meer dan landen als Italië, ook al schijnt de zon daar meer.’ De reden ligt bij de steun vanuit de overheid.

Veel particulieren in Duitsland hebben daardoor besloten zonnepanelen op hun dak te zetten. De stroom die ze genereren gaat naar het elektriciteitsbedrijf, dat onder meer zorgt voor de opslag; de stroom opslaan voor eigen gebruik mag niet. Particulieren nemen dus ook weer stroom af, tegen een lagere prijs, en maken zo een aantrekkelijke winstmarge.

Een gele driehoek vormt de basis voor het succes van Solinq, het merk voor zonne-energiebenodigdheden. De drie hoeken staan voor kabels, connectoren en voor het gereedschap dat die twee met elkaar verbindt, het zogeheten krimpgereedschap. De driehoek is zo ontworpen dat hij associaties oproept met een gevarendriehoek, of een waarschuwingsteken. Pas op: hoogspanning. Maar in plaats van een beangstigende bliksemschicht staat er in de driehoek een krul – zoals je die vroeger op school van de meester of de juffrouw kreeg als je het goed had gedaan. ‘Ons logo staat voor kwaliteit’, vertelt Ivo Kusmic, de business unit-manager van Solinq,

‘Wij geven twintig jaar garantie op de hele verbinding’

een onderdeel van Eldra. ‘Wij geven twintig jaar garantie op de hele verbinding. Bij andere leveranciers krijg je misschien garantie op de kabels of op de stekkertjes, en dan loop je het risico dat ze elkaar de schuld geven als er iets misgaat. Wij staan garant voor het geheel.’ Solinq – dat staat voor ‘zon’ en ‘verbinding’, waarbij de ‘Q’ staat voor kwaliteit – is een merknaam van Eldra, een concept dat speciaal is ontwikkeld voor de markt voor zonne-energie. Sinds 2004 is Eldra actief op die markt: aanvankelijk met kabels en connectoren, tegenwoordig ook met zonnepanelen, schake-

laars en bevestigingsmateriaal. Het was een logische stap om die activiteiten in 2008 onder een aparte business unit te gaan brengen. De markt voor zonne-energie groeit sterk en er zijn veel aanbieders. ‘We wilden ons gaan onderscheiden’,



aldus Kusmic. 'Niet alleen met een logo, ook door de connectoren op een bepaalde manier vorm te geven, met gele streepjes. Die vertellen iets over het type connector – heel functioneel – én ze zijn herkenbaar als Solinq-connector.'

Vergulde connectoren

Uiteraard komt de keuze voor kwaliteit ook tot uiting in het productaanbod. Zo werkt Solinq met vergulde connectoren. 'Goud is de beste geleider', aldus Kusmic. 'Daarom wordt het ook veel gebruikt bij dure audio- of tv-apparatuur. Maar als je het koopt voor een muziekinstallatie van € 2.000, waarom dan niet voor een zonnestelsel van € 20.000?' De vergulde connectoren beperken het energieverlies bij connectoren, dat totaal al gauw zo'n 10% bedraagt. 'Hoe beter je dat verlies weet te beperken, hoe korter de terugverdientijd van je investeringen.' De reacties op Solinq zijn zeer positief, aldus Kusmic. Dat merkt hij bijvoorbeeld op beurzen: uit reacties van klanten en prospects. En hij merkt het aan de groeicijfers: ieder jaar meer dan 50% omzetstijging. Solinq produceert per jaar al zo'n 15.000 kilometer bekabeling, in heel Europa en daarbuiten. De klandizie komt voor een groot deel van groothandels en grootinstallateurs. Die leveren op hun beurt weer aan particulieren en aan projecteigenaren. Dat zijn bijvoorbeeld boeren die een stuk land beschikbaar hebben en daar zonnepanelen neerzetten. 'In een

Red Hot Chili Cable

Marters en andere knaagdieren zijn dol op kabels. Nog niet zo lang geleden was in Nederland in het nieuws dat ze de bekabeling van auto's doorknaagden, waardoor die niet meer konden rijden. Ook in Duitsland kennen ze dit probleem, en dan met name op grote velden die vol staan met zonnepalen. Solinq heeft hier recent een oplossing voor bedacht: de Red Hot Chili Cable. Het idee is even simpel als briljant: er zit peperolie in de kunststofmantel van de kabel. Niet giftig, maar scherp genoeg om ervoor te zorgen dat je niet een tweede keer in de kabel bijt – of je nou een marter bent of een mens. Solinq gaat de nieuwe kabel in mei 2011 introduceren op een beurs in het Italiaanse Verona, waar iedereen zelf de effectiviteit van deze slimme oplossing mag vaststellen.



jaar of zes verdienen zij hun investering terug', weet Kusmic. Vooral in Duitsland is dit de afgelopen jaren erg populair geworden.

Meer dan een producent

Inmiddels tekent Solinq voor 25% van de omzet bij Eldra. Eldra produceert kabels, voor de woning- en utiliteitsbouw, infrastructuur en voor tal van specifieke situaties – in totaal meer dan twaalfduizend soorten kabels. Solinq is het eerste aparte merk dat Eldra voert, en daarmee is het bedrijf uit Ittervoort ook nadrukkelijk meer dan een producent. De connectoren bijvoorbeeld worden helemaal niet in Limburg gemaakt maar elders geproduceerd. Solinq is het merk, de vlag die garant staat voor kwaliteit – niet alleen van de producten, ook van de begeleiding en deskundigheid die daarbij horen.

Ecolan Door hoge eisen constante hoge kwaliteit

Met Ecolan levert EFB Elektronik uit Bielefeld een gecertificeerd systeem voor gestructureerde bekabeling. De bijzondere kwaliteiten van ECOLAN zijn door een toonaangevende testlab voor aansluit-componenten in Duitsland bevestigd.

De Ecolan-module is ontworpen voor eenvoudige en snelle installatie en kan zonder problemen worden toegepast in alle Cat.6a channel link-configuraties. EFB biedt 25 jaar garantie op het Ecolan-systeem mits deze vakkundig geïnstalleerd is door speciaal hiervoor opgeleide installateurs. Het Ecolan-portfolio bestaat bovendien uit de merken Ecolan Fiber (glasvezel en componenten), Ecolan Network (koperkabel en componenten), Ecolan Media (multimedia-kabels en componenten) en Ecolan Rack System (19 "Sever- en netwerkkasten). De hoge eisen die aan ECOLAN worden gesteld, wordt voortdurend bewaakt via controle van interne werkprocedures en door regelmatige controle van de productielocaties. Deze beoordelingen geeft de zekerheid dat Ecolan zijn goede naam kan waarmaken en dat het product van een constante hoge kwaliteit is.



Commend Innovaties voor intercom- en communicatie-oplossingen

Commend International ontwikkelt al jarenlang innovatieve intercom- en communicatie-oplossingen. Het zijn innovaties die eenvoudig in gebruik zijn en tegelijkertijd nieuwe mogelijkheden bieden.

Oplossingen die niet alleen doen wat ze moeten doen, maar die ook een goed gevoel geven. De strategie en de toegepaste werkwijze van Commend sluiten naadloos aan op die van TKH. Een samenwerking tussen beide partijen werd gezocht hetgeen er in heeft geresulteerd dat TKH al jarenlang een belangrijke internationale partner is voor Commend. In Nederland, Polen, Duitsland en Azië positioneert TKH zich in de markt voor intercomoplossingen onder het Commend-merk. Om de goede samenwerking kracht bij te zetten is in 2007 Commend NL opgericht, waarvan TKH voor 75% eigenaar is. Voor de Duitse markt zijn de zakelijke banden recentelijk eveneens aangetrokken en zal het Commend-merk nog prominenter worden vermarkt. Een nauwe samenwerking waarbij beide partijen profiteren van de voordelen van een merk van een internationale allure.

VMI De bandenbouwmachine krijgt een naam

De voordelen van een merk zijn nooit helemaal in harde cijfers te vatten. Er speelt bij ieder imago ook een gevoelsaspect mee. Reden voor VMI om, ondanks de ijzeren reputatie, zorgvuldig om te gaan met branding.

VMI is één van de sterkste merken binnen de TKH Group. De basis voor dat sterke merk stamt al uit de jaren zeventig. Toen was VMI de eerste producent van bandenbouwmachines die het totale productieproces op één platform wist te combineren: een zogeheten single-stage bandenbouwer. Tot die tijd omvatte het bouwen van een band altijd meerdere fasen, waarbij het halffabricaat tussentijds moest worden opgeslagen. De single-stage machine begint aan een band en laat deze als het ware niet meer los tot de totale band klaar is. 'Dat betekende een enorme kwaliteitssprong in het productieproces', aldus Voortman. Inmiddels is dat concept ook door concurrenten overgenomen. De huidige sterke positie van VMI is dan ook te danken aan het feit dat het bedrijf sindsdien is blijven innoveren. 'Het is een zeer competitieve markt, waarin wij beslist niet de goedkoopste zijn. Innovatie is

voor ons van levensbelang. De voordelen van VMI moeten helder zijn voor de klant.'

Retrofits

VMI onderscheidt zich, behalve door het hoge kwaliteitsniveau, op zeker drie manieren. Ten eerste door de duurzaamheid van het product. 'De machine gaat niet in kwaliteit achteruit, en ook de capaciteit en de output veranderen niet.' Bovendien zorgt VMI voor zogeheten retrofits: de meeste innovaties zijn ook toepasbaar op reeds geleverde machines. Zo kan een klant toch profiteren van de nieuwste ontwikkelingen, zonder dat hij steeds moet investeren in een nieuwe machine. Het tweede onderscheidende aspect is de service. 'Wij staan bekend om onze hoogwaardige service', aldus Voortman. 'Wij leren onze klanten om te werken met de machine en we begeleiden ze ook bij alle aanpassingen die nodig zijn in de logistiek



‘Klanten profiteren jarenlang van een consistente, hoogwaardige output’

rondom het bandenbouwen. Wij lopen niet weg zodra de rekening is betaald.’ Eén vraag zal VMI nooit stellen zodra er iets misgaat: aan wie ligt het? ‘We zorgen gewoon dat we het probleem zo snel mogelijk oplossen.’ Die twee punten zorgen samen voor het derde onderscheidende aspect: ‘Wij helpen onze klanten om geld te verdienen. De initiële investering is bij ons wel wat hoger, maar dat is de moeite waard. Klanten profiteren jarenlang van een consistente, hoogwaardige output.’

Marges overeind houden

De sterke positie van VMI komt het bedrijf goed van pas bij onderhandelingen. ‘Men kent onze reputatie en dat praat een stuk makkelijker. Als wij in India bij een nieuwe potentiële klant komen, dan weten ze al wie we zijn. Bepaalde kosten worden daarmee geaccepteerd, wat het voor ons een minder lastig maakt een bepaald

Afgeleide innovaties

VMI besteedt veel tijd en geld aan innovaties. Zo ontwikkelde het bedrijf de MAXX Cutter. Dat is een snijsysteem voor de met staal versterkte onderdelen in een band, dat in tegenstelling tot eerdere snijsystemen niet te vergelijken is met een guillotine –met een hoge materiaalbelasting– maar met een rolsnijder. Dat draagt meteen bij aan de nauwkeurigheid.

De MAXX Cutter is ontworpen met in de basis dezelfde filosofie als de MAXX, een totaal nieuwe bandenbouwmachine, met een kortere productietijd, kwalitatief hoogwaardiger output en een grotere flexibiliteit dan eerdere modellen.

Bij de ontwikkeling daarvan profiteerde VMI weer van de MTM: Modular Tire Manufacturing, een machine die het onder meer mogelijk maakt om zeer korte series van een band te produceren. Dat leidt voor fabrikanten tot lagere voorraden en dus minder kapitaalbeslag.

VMI borduurt nu verder op zowel de MAXX als de MTM, door een flexibele productiecel te ontwikkelen die in totaal vijf machines integreert: drie exemplaren van de MAXX, een Baldwin 250 en een Bead Apex Assembler. De laatste twee voeden de drie exemplaren van de MAXX, wat ongekende mogelijkheden tot flexibiliteit met zich meebrengt.

‘Soms bestaat een innovatie eruit dat we bestaande technieken op een slimme manier aan elkaar koppelen’, aldus VMI-directeur Harm Voortman. Het concept van die nieuwe flexibele productiecel wekt zeer veel belangstelling in de markt.



prijsniveau overeind te houden.' Toch is de toegevoegde waarde van VMI niet altijd te kwantificeren. Hoe meet je de toegevoegde waarde van goede ondersteuning? Hoe vat je in cijfers dat het eindproduct, de band, van betere kwaliteit is en daarmee voor een hogere prijs in de markt gezet kan worden dankzij de VMI-bandenbouwer? Daarom zit er aan de keuze voor VMI ook altijd een gevoelsaspect. 'Men gaat mede af op ons imago.' Dat is een reden voor VMI om zorgvuldig om te gaan met branding. Zo heeft het bedrijf er recent voor gekozen om nieuwe machines een naam te geven. 'Onze meest succesvolle machine van de afgelopen jaren heet -heel saai- de 248. Voor de opvolger wilden we een pakkender naam verzinnen. Dat is de MAXX geworden.' Zo'n naam maakt het werken met een kwaliteitsgevoel makkelijker, vindt Voortman. Daarnaast biedt het mogelijkheden tot differentiatie. 'In sommige landen is de laatst ontwikkelde oplossing niet per sé de beste investering, bijvoorbeeld omdat de lonen er lager liggen en kostbare automatisering zich daarmee niet meer terugverdiend. Tegelijkertijd wil je de klanten wel het gevoel meegeven dat zijn hoge investeringen niet resulteren in bezit van

oude technologie en machines die om welke reden dan ook minderwaardig zijn. Ook daar willen we een goede oplossing leveren. Dan helpt het om verschillende sub-merken te hebben onder het hoofdmerk VMI. De MAXX is het neusje van de zalm, de andere modellen krijgen een aangepaste branding.'

Stabiele groei

De reputatie van VMI komt onder meer tot uiting in diverse bekroningen. Zo heeft het bedrijf regel-





Icoon in de wereldmarkt

'VMI is een icoon in de wereldmarkt', zegt Rob Oudshoorn, CEO van bandenproducent Apollo Vredestein. 'Toonaangevend, state-of-the-art en innovatief.' Vredestein heeft al zeventien jaar bandenbouwmachines van VMI in huis en de eerste machine draait nog steeds prima! De keuze voor VMI heeft te maken met de kwaliteit, aldus Oudshoorn. 'VMI is niet de goedkoopste. Maar wat is duur? Goedkoop kan ook duurkoop zijn. Ze leveren hoge kwaliteit en efficiency voor een gerechtvaardigde prijs.' In het verleden heeft Vredestein zelf ook bandenbouwmachines ontwikkeld, maar daar is het mee gestopt. Inmiddels betreft het bedrijf alle machines van buiten, van VMI. 'We werken ook veel samen', vertelt hij. Zo heeft Vredestein bijvoorbeeld de recent ontwikkelde MAXX als prototype in de fabriek gehad. 'We zijn betrokken bij de ontwikkeling van zo'n machine en leveren input vanuit de praktijkkant. Zo helpen we om samen de prestaties van de machine tot grote hoogte te laten stijgen.' Praktisch voordeel is dat de bedrijven op ongeveer een uurtje rijden van elkaar zijn gevestigd. 'Er is een intensief verkeer tussen de ingenieurs hier. Het voelt als goede vrienden.' Dat neemt niet weg dat Vredestein iedere keer nauwkeurig kijkt naar de kosten en naar de opbrengsten. 'Daar maken we heel nauwkeurige berekeningen van. VMI komt daar tot nu toe steeds als beste uit naar voren.'

matig prijzen gewonnen op de jaarlijkse Tyre Technology Expo in Duitsland. Dit jaar valt Voortman een nog hogere eer te beurt: hij mag zelf in de jury plaatsnemen en bepalen welk ander bedrijf een bekroning verdient. VMI maakt sinds 1984 deel uit van de TKH Group en werkt samen met onder meer EKB, dat onder meer schakelkas-

'Men kent onze reputatie en dat praat een stuk makkelijker'

ten produceert. De belangrijkste synergie binnen de groep zit evenwel op een ander punt: een gedeelde visie. 'We hebben vanuit TKH altijd veel ondersteuning gekregen', vindt Voortman. 'Er zijn genoeg concerns die zich vooral richten op de korte termijn en het genereren van snelle winsten. De TKH Group doet dat niet. Ze stellen ons de middelen ter beschikking om veel te investeren in research en development. Daardoor kunnen we permanent blijven innoveren en een stabiele groei realiseren.'

ACE® is een gecertificeerde, gegarandeerde totale oplossing voor een modern glasvezelnetwerk. Het biedt overheidsinstanties, operators, system integrators en eindgebruikers een betrouwbare oplossing voor nieuwe glasvezelinfrastructuur. Training, engineering en technische ondersteuning zijn volledig geïntegreerd in het ACE-concept. ACE: een oplossing voor backbone en FTTX-netwerken.

IProtect® is een volledig webbased Security Management Systeem. In dit volwaardige beveiligingssysteem zijn toegangscontrole, camerabewaking, inbraakdetectie, personenbewaking, parkeerbeheer, intercom en tijdregistratie geheel geïntegreerd

DIVA® is één van de meest uitgebreide IP-Video managementsoftware. Het biedt de perfecte oplossing voor systemen met één enkele server, tot zeer grote installaties met meervoudige servers en locatieonafhankelijke bediening.

MART® (Management Assistant Retail Tool) integreert belangrijke delen uit de winkeloperatie op basis van webtechnologie. Het is een betrouwbaar, multifunctioneel, modulair platform met nieuwe interactieve toepassingen. De intuïtieve grafische gebruikersinterface van MART geeft retailers helder overzicht van en controle over deze applicaties voor Security, Marketing, Shop Management en Gebouwbeheer.

Realive® is een flexibel platform waarop een breed scala van diensten op het gebied van comfort, veiligheid en zorg kan worden aangeboden. De basis hiervoor is het langer zelfstandig thuis kunnen blijven wonen van ouderen en levensloop geschikt bouwen. Realive richt zich zowel op zorginstellingen, woningcorporaties als overheden.

Eminent® biedt hoogwaardige domotica-oplossingen en ICT-accessoires. Eminent wil graag dat u leeft in een veilige en comfortabele omgeving, waarbij u oog heeft voor uw energieverbruik en ook wil profiteren van het comfort dat de techniek u biedt. Eminent wil dat deze technologie beschikbaar is voor een aantrekkelijke prijs.

Scanton Parking* is gespecialiseerd in het leveren van op maat gemaakte oplossingen voor parkeermanagement. Naast het leveren van apparatuur en software biedt Scanton een uitgebreid pakket van parkeerdiensten aan. Een aantal parkeerconcepten waarmee ieder parkeerprobleem op te lossen valt.

Solinq® levert Solarsystemen die technisch de hoogste efficiëntie en betrouwbaarheid bieden, tegen een prijs en kwaliteit die een zo hoog mogelijk rendement opleveren. Solinq staat voor engineering van solar-installaties, levering van alle componenten voor solarinstallaties, het organiseren van de installatie, het begeleiden van vergunning- en subsidieaanvragen en het organiseren van monitoring en onderhoud van het solarsysteem.

VMI is wereldwijd marktleider op het gebied van innovatieve systemen voor de rubber- en bandenindustrie. In haar ruim 60 jaar bestaan heeft VMI een stevige reputatie opgebouwd als toonaangevende en innovatieve partner in de bandenbouwindustrie met een wereldwijde klantenbasis. Aan de hand van geavanceerde technologieën en precisievakmanschap is het mogelijk op maat toegesneden oplossingen te kunnen aanbieden.

Geconsolideerde balans

Per 31 december voor winstbestemming

in duizenden euro's		2010	2009
Activa			
Vaste activa			
Immateriële vaste activa	4	167.770	167.273
Materiële vaste activa	5	153.737	147.929
Vastgoedbeleggingen	6	3.363	3.334
Financiële vaste activa	7	11.346	2.112
Actieve belastinglatentie	16	7.782	7.858
Totaal van de vaste activa		343.998	328.506
Viottende activa			
Vorraden	8	137.336	114.957
Vorderingen	9	165.260	146.263
Liquide middelen	11	23.027	43.554
Totaal van de viottende activa		325.623	304.774
Voor verkoop aangehouden activa	12	7.165	8.850
Totaal activa		676.786	642.130
Passiva			
Groepsvermogen			
Eigen vermogen	13	317.465	280.536
Minderheidsbelang derden		1.565	1.324
Totaal van het groepsvermogen		319.030	281.860
Langlopende verplichtingen			
Langlopende schulden	18	55.000	72.000
Voorziening voor latente belastingen	16	30.337	29.968
Voorzieningen voor pensioenen	17	12.016	12.613
Overige voorzieningen	15	8.511	8.668
Totaal van de langlopende verplichtingen		105.864	123.249
Kortlopende verplichtingen			
Schulden aan kredietinstellingen	19	31.943	40.944
Handelsschulden en overige te betalen posten	20	211.554	179.866
Te betalen vennootschapsbelasting		5.523	3.483
Voorzieningen	15	2.872	12.728
Totaal van de kortlopende verplichtingen		251.892	237.021
Totaal passiva		676.786	642.130

Geconsolideerde winst- en verliesrekening

In duizenden euro's		2010	2009
Netto-omzet ¹		884.727	724.261
Overige bedrijfsopbrengsten		8.793	2.175
Totaal bedrijfsopbrengsten	23	893.520	726.436
Kosten grond-, hulpstoffen, handelsproducten en uitbesteed werk		544.970	430.129
Personeelskosten	25	174.216	170.487
Afschrijvingen	27	13.605	16.249
Amortisatie	28	11.375	9.015
Bijzondere waardeverminderingen	29	335	3.742
Overige bedrijfskosten	30	87.342	81.071
Totaal bedrijfslasten ²		831.843	710.693
Bedrijfsresultaat		61.677	15.743
Financiële baten en lasten	31	-7.140	-9.385
Resultaat deelnemingen		-105	-1.322
Resultaat voor belastingen		54.432	5.036
Belastingen over resultaat	32	13.556	1.986
Nettoresultaat		40.876	3.050
Toerekenbaar aan:			
Aandeelhouders van de vennootschap		40.205	2.652
Minderheidsbelang derden in het resultaat		671	398
		40.876	3.050
Winst per aandeel	33		
Gewogen gemiddeld aantal aandelen (x 1.000)		36.662	35.894
Gewogen gemiddeld aantal aandelen vermeerderd met potentiële aantal aandelen welke tot verwatering leiden (x 1.000)		36.704	36.086
Gewone winst per aandeel voor amortisatie (in €) ³		1,21	0,18
Gewone winst per aandeel (in €)		1,10	0,07
Verwaterde winst per aandeel (in €)		1,10	0,07

1. Inclusief wijziging voorraad gereed product, onderhanden werk en projecten van € 53,2 miljoen (2009: € -53,9 miljoen).

2. In de bedrijfslasten 2009 zijn naast bijzondere waardeverminderingen eenmalige lasten van € 12,2 miljoen verantwoord als gevolg van herstructureringskosten. Deze lasten hebben merendeels betrekking op personeelskosten.

3. Niet IFRS-verplichte toelichting.

Verkort geconsolideerd overzicht van het totaalresultaat

In duizenden euro's	2010	2009
Resultaat over periode	40.876	3.050
Valuta-omrekeningsverschillen	2.819	-383
Effectief deel van veranderingen in reële waarde van kasstroomafdekkingen (na belastingen)	797	-646
Herwaardering van onroerend goed	1.000	2.037
Herwaardering van voor verkoop beschikbare financiële activa	1.861	0
Afwaardering op activa geclassificeerd als aangehouden voor verkoop	0	-1.989
Wijziging van belastingtarieven	103	0
Netto baten en lasten rechtstreeks verwerkt in het eigen vermogen	6.580	-981
Totaalresultaat over periode	47.456	2.069
Toerekenbaar aan:		
Aandeelhouders van de vennootschap	46.785	1.671
Minderheidsbelang derden in het resultaat	671	398
Totaalresultaat over periode	47.456	2.069

Geconsolideerd overzicht van mutaties in het groepsvermogen

in duizenden euro's	Geplaatst aandelen-kapitaal	Agio	Wettelijke reserve	Herwaarderings-reserve	Herwaardering voor verkoop beschikb fin.act	Reserve om-rekenings-verschillen	Cash-flow hedge reserve	Algemene reserve	Onver-deelde winst	Totaal	Minder-hheids-belang	Totaal groeps-vermogen
Stand per 1 januari 2009	9.017	12.683	9.728	23.452		4.045	-6.180	189.725	49.934	292.404	1.089	293.493
Resultaat boekjaar									2.652	2.652	398	3.050
Reclassificatie voor putopties gehouden door minderheidsaandeelhouders			1.047					-1.047		0		0
Mutatie cash-flow hedges							-646			-646		-646
Herwaarderingen van onroerend goed				2.037						2.037		2.037
Afwaardering op activa geclassificeerd als aangehouden voor verkoop				-1.989						-1.989		-1.989
Vrijval gerealiseerde herwaardering				270				-270		0		0
Omrekeningsverschillen						-405		29		-376	-7	-383
Totaal resultaat	0	0	1.047	318	0	-405	-646	-1.288	2.652	1.678	391	2.069
Bestemming resultaat voorgaand boekjaar								36.048	-36.048	0		0
Dividenduitkeringen	239	-239							-13.886	-13.886		-13.886
Dividenduitkeringen aan minderheidsaandeelhouders			-324							-324	-199	-523
Acquisitie van minderheidsbelangen										0	43	43
Aandelen- en optieregelingen (IFRS 2)								747		747		747
Ingekochte aandelen t.b.v. aandelen- en optieregelingen								-758		-758		-758
Verkochte aandelen t.b.v. aandelen- en optieregelingen								675		675		675
Geactiveerde ontwikkelingskosten			3.217					-3.217		0		0
Stand per 31 december 2009	9.256	12.444	13.668	23.770	0	3.640	-6.826	221.932	2.652	280.536	1.324	281.860
Resultaat boekjaar									40.205	40.205	671	40.876
Reclassificatie voor putopties gehouden door minderheidsaandeelhouders			56					-56		0		0
Mutatie cash-flow hedges							797			797		797
Herwaardering van onroerend goed				1.000						1.000		1.000
Vrijval gerealiseerde herwaardering				398				-398		0		0
Wijziging van belastingtarieven				103						103		103
Herwaardering van voor verkoop beschikbare financiële activa					1.861					1.861		1.861
Omrekeningsverschillen						2.809				2.809	10	2.819
Totaal resultaat	0	0	56	1.501	1.861	2.809	797	-454	40.205	46.775	681	47.456
Bestemming resultaat voorgaand boekjaar								2.652	-2.652	0		0
Dividenduitkeringen	139	-139						-9.598		-9.598		-9.598
Dividenduitkeringen aan minderheidsaandeelhouders								-566		-566	-412	-978
Acquisitie van minderheidsbelangen										0	-28	-28
Aandelen- en optieregelingen (IFRS 2)								821		821		821
Ingekochte aandelen t.b.v. aandelen- en optieregelingen								-2.010		-2.010		-2.010
Verkochte aandelen t.b.v. aandelen- en optieregelingen								1.507		1.507		1.507
Geactiveerde ontwikkelingskosten			-2.108					2.108		0		0
Stand per 31 december 2010	9.395	12.305	11.616	25.271	1.861	6.449	-6.029	216.392	40.205	317.465	1.565	319.030

Geconsolideerd kasstroomoverzicht

In duizenden euro's	2010	2009
Kasstroom uit operationele activiteiten		
Bedrijfsresultaat	61.677	15.743
Afschrijvingen, amortisatie en bijzondere waardeverminderingen	26.279	29.257
Aandelen- en optieregelingen niet resulterend in een kasstroom	821	747
Resultaat desinvesteringen	-964	-251
Mutatie in voorzieningen	-6.138	5.723
Mutatie in werkkapitaal	-7.012	116.893
Kasstroom uit bedrijfsoperaties	74.663	168.112
Betaalde interest	-7.157	-9.013
Betaalde vennootschapsbelasting	-12.306	-6.809
Netto-kasstroom uit operationele activiteiten (A)	55.200	152.290
Kasstroom uit investeringsactiviteiten		
Dividend ontvangen van niet-geconsolideerde deelnemingen	70	0
Investerings in materiële vaste activa	-20.977	-10.937
Desinvesteringen in materiële vaste activa	2.917	1.573
Saldo van investeringen en desinvesteringen in vastgoedbeleggingen	-12	186
Desinvesteringen in voor verkoop aangehouden activa	2.649	300
Verwerving van dochterondernemingen 35	-12.192	-802
Verwerving van overige deelnemingen	-1.183	-1.009
Investering in immateriële vaste activa	-3.813	-5.863
Verwerving van overige financiële vaste activa	-6.262	0
Netto-kasstroom uit investeringsactiviteiten (B)	-38.803	-16.552
Kasstroom uit financieringsactiviteiten		
Betaald dividend	-10.576	-14.409
Inkoop eigen aandelen t.b.v. aandelen- en optieregelingen	-2.010	-758
Verkoop eigen aandelen t.b.v. aandelen- en optieregelingen	1.507	675
Aflossingen van langlopende schulden	-17.000	-57.275
Mutatie kortlopend bancaire krediet	-9.001	-29.679
Netto-kasstroom uit financieringsactiviteiten (C)	-37.080	-101.446
Netto toename/(afname) in liquide middelen (A+B+C)	-20.683	34.292
Omrekeningsverschillen	156	-257
Mutatie liquide middelen	-20.527	34.035
Saldo liquide middelen per 1 januari	43.554	9.519
Saldo liquide middelen per 31 december	23.027	43.554

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

1 | Grondslagen voor financiële verslaggeving

Algemeen

De geconsolideerde jaarrekening van TKH Group N.V. (hierna "TKH") is opgesteld in overeenstemming met de door de Europese Commissie goedgekeurde International Financial Reporting Standards ("IFRS"), die van toepassing zijn op 31 december 2010.

De enkelvoudige jaarrekening maakt deel uit van de jaarrekening van TKH. Ten aanzien van de enkelvoudige resultatenrekening is gebruikgemaakt van de vrijstelling ingevolge artikel 2:402 Boek 2 BW. De jaarrekening is opgesteld op basis van historische kosten, met uitzondering van de waardering op reële waarde van onroerend goed, voor verkoop beschikbare financiële activa, derivates financiële instrumenten en op aandelen gebaseerde betalingen. Alle transacties in financiële instrumenten worden verantwoord op transactiedatum.

Schattingswijziging

De disconteringsvoet voor de toegezegd-pensioenregelingen is per 31 december 2010 gebaseerd op de door Towers Watson ontwikkelde Rate:Link-methode die mede gebaseerd is op een Bloomberg index. Voorgaande jaren werd de iBoxx-methode gehanteerd die gebruik maakt van een iBoxx-index. De Rate:Link-methode resulteert in een disconteringsvoet die per 31 december 2010 een 0,9%-punt hoger ligt dan de iBoxx-methode. Dit verschil wordt enerzijds veroorzaakt door de Bloomberg-index waarin meer onderliggende obligaties met langere looptijden opgenomen zijn waardoor de bijbehorende yieldcurve gemiddeld hoger uitkomt dan de yieldcurve volgens de iBoxx-methode. Daarnaast wordt in de Rate:Link-methode de yield vanaf een looptijd van 30 jaar constant verondersteld aangezien geen obligaties beschikbaar zijn met een looptijd langer dan 30 jaar. In de iBoxx-methode wordt de yieldcurve vanaf een looptijd van rond 30 jaar vastgesteld als een risicovrije yieldcurve plus een constant veronderstelde kredietopslag. Omdat de risicovrije yieldcurve eind 2010 dalend is, is de iBoxx-curve voor langere looptijden lager dan de Rate:Link-yieldcurve, waardoor mede de disconteringsvoet volgens de Rate:Link-methode hoger is dan volgens de iBoxx-methode. De gewijzigde methodiek in de bepaling van de disconteringsvoet per 31 december 2010 heeft geleid tot een daling van de pensioenverplichtingen (DBO: Defined Benefit Obligation) met circa € 8,4 miljoen. De impact op het resultaat is nihil.

Consolidatie

In de geconsolideerde jaarrekening zijn opgenomen de jaarrekeningen van alle dochterondernemingen, waarover TKH de beslissende zeggenschap heeft. Van zeggenschap is sprake indien TKH het financiële en operationele beleid van een entiteit kan sturen teneinde voordelen te verkrijgen uit

haar activiteiten. Voor een overzicht van geconsolideerde entiteiten wordt verwezen naar pagina 130 en 131.

De resultaten van de verworven dochterondernemingen worden in het jaar van verwerving verantwoord vanaf het moment dat feitelijke zeggenschap is verkregen tot de datum waarop deze eindigt. Onderlinge transacties en balanssaldi zijn geëlimineerd in de consolidatie.

Segmentatie

De informatie wordt gesegmenteerd naar de operationele segmenten Telecom, Building en Industrial Solutions waarover afzonderlijke financiële informatie beschikbaar is die regelmatig wordt geëvalueerd door de hoogste operationele besluitvormer. De Raad van Bestuur beslist over de toewijzing van middelen en beoordeelt de prestaties van de Solutions. Deze prestaties worden gerapporteerd en beoordeeld tot aan het niveau van het bedrijfsresultaat. De Solutions zijn gebaseerd op de product-/marktcombinaties die door de TKH-ondernemingen bediend worden. De waarderingsgrondslagen die voor deze geconsolideerde overzichten zijn gehanteerd gelden ook voor de bedrijfssegmenten. De transactieprijzen voor leveringen tussen segmenten worden bepaald op zakelijke basis. De resultaten, activa en verplichtingen van een segment omvatten zowel posten die rechtstreeks tot dat segment behoren als posten die redelijkerwijs en consistent aan dat segment kunnen worden toegerekend. Naast de informatie over de bedrijfssegmenten wordt selectief informatie verschaft per geografische regio.

Vreemde valuta

Transacties in vreemde valuta worden omgerekend naar de respectievelijke functionele valuta's van de entiteiten van de groep, tegen de geldende wisselkoers per transactiedatum. In vreemde valuta luidende monetaire activa en verplichtingen worden per balansdatum omgerekend tegen de op die datum geldende wisselkoers. De bij omrekening optredende valuta-koersverschillen op monetaire posten worden in de winst- en verliesrekening opgenomen. Niet monetaire activa en verplichtingen die in een vreemde valuta luiden en op basis van historische kostprijs worden gewaardeerd, worden omgerekend tegen de wisselkoers per transactiedatum. Niet monetaire activa en verplichtingen in vreemde valuta die tegen reële waarden worden opgenomen, worden omgerekend tegen de wisselkoersen die golden op de datum dat de reële waarden werden bepaald. De omrekening van de activa en passiva van buitenlandse dochterondernemingen naar euro's geschiedt tegen de per balansdatum geldende valutakoersen. De winst- en verliesrekeningen van buitenlandse dochterondernemingen worden omgerekend tegen de over het verslagjaar geldende gewogen gemiddelde maandkoersen. De bij de omrekening

ontstane verschillen worden ten gunste of ten laste van de reserve omrekeningsverschillen (eigen vermogen) gemuteerd. Deze omrekeningsverschillen worden in de winst- en verliesrekening als opbrengst of kosten verwerkt in de periode dat de activiteiten worden gedesinvesteerd.

Bedrijfscombinaties

De acquisitie van dochterondernemingen wordt verwerkt volgens de overnamemethode. De overnamesom wordt bepaald op de reële waarde, zijnde het totaal van de reële waarde per overnamedatum van de verworven activa, werkelijke of veronderstelde verplichtingen en aandeelgerelateerde instrumenten die zijn uitgegeven door TKH aan de voormalige eigenaren in ruil voor zeggenschap over de overgenomen onderneming. Acquisitiegerelateerde kosten worden direct ten laste van het resultaat gebracht.

De identificeerbare activa en verplichtingen worden gewaardeerd tegen reële waarde op de overnamedatum, met uitzondering van:

- uitgestelde belastingvorderingen en -verplichtingen of activa verband houdend met personeelsbeloningen worden verwerkt en gewaardeerd overeenkomstig IAS 12 Income Taxes respectievelijk IAS 19 Employee Benefits.
- verplichtingen en vermogensinstrumenten gerelateerd aan op aandelen van de overgenomen onderneming gebaseerde betalingen, of ter vervanging verstrekte rechten gerelateerd aan op aandelen van TKH gebaseerde betalingen, worden verwerkt en gewaardeerd overeenkomstig IFRS 2 Share-based Payment op de overnamedatum;
- activa (of verkoopgroepen) die zijn geclassificeerd als aangehouden voor verkoop conform IFRS 5 Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations worden verwerkt en gewaardeerd overeenkomstig deze standaard.

Goodwill vertegenwoordigt het positieve verschil tussen de overnamesom en het belang van TKH in de netto-reële waarde van de identificeerbare activa en verplichtingen van de dochteronderneming die is opgenomen per de overnamedatum. Een negatief verschil wordt verwerkt als bate (korting op de overname) in de winst- en verliesrekening.

Minderheidsbelangen in het groepsresultaat en het vermogen van de groep worden afzonderlijk vermeld. Indien de minderheidsaandeelhouder een recht heeft om haar aandelen aan TKH te verkopen volgens een contractueel overeengekomen formule ("putoptie"), wordt een verplichting opgenomen voor de te kopen aandelen. De verplichting is bepaald op de verwachte contante waarde van de toekomstige kasuitstroom. De consolidatie wordt opgesteld op basis van het economisch eigendom dat TKH heeft verworven. Er is een wettelijke reserve

gevormd voor het aandeel in het eigen vermogen van de deelneming waarvoor het economisch eigendom wel is verworven, maar het juridische eigendom nog niet. Aanpassingen na balansdatum op de waarde van verplichting uit hoofde van de putopties, maar ook voor earn-out-verplichtingen worden direct in de winst- en verliesverrekening verwerkt. Acquisities van dochterondernemingen die plaatsvonden vóór 1 januari 2010 worden verwerkt in overeenstemming met de oude IFRS 3 Business Combinations. Dit betekent dat de aanpassingen op de waarde van de verplichting uit hoofde van de putopties, maar ook voor earn-out-verplichtingen direct in de goodwill worden verwerkt.

Immateriële vaste activa

Goodwill

Goodwill, zijnde het verschil tussen de verkrijgingsprijs en het aandeel in de netto-vermogenswaarde (op basis van reële waarde van verkregen activa minus passiva) van verworven deelnemingen, wordt geactiveerd. Goodwill wordt toegerekend aan kasstroomgenererende eenheden. Goodwill wordt niet afgeschreven, maar minimaal jaarlijks beoordeeld op eventuele bijzondere waardeverminderingen. Een bijzondere waardevermindering wordt in de winst- en verliesrekening verwerkt zodra deze zich voordoet, en wordt nadien niet meer teruggedraaid. Bij verkoop van een deelneming wordt de goodwill meegenomen in de bepaling van de winst of verlies op de verkoop.

Overige immateriële vaste activa

Uitgaven voor onderzoek worden als last in de winst- en verliesrekening genomen wanneer zij worden gemaakt. De uitgaven voor ontwikkeling worden geactiveerd indien aan de volgende voorwaarden is voldaan:

- Een actief is gecreëerd dat identificeerbaar is;
- Het waarschijnlijk is dat het actief toekomstige economische voordelen zal genereren;
- De ontwikkelingskosten betrouwbaar kunnen worden gemeten.

Ontwikkelingskosten worden niet geactiveerd indien deze rechtstreeks door derden worden vergoed.

De overige immateriële vaste activa worden gewaardeerd op historische kosten minus afschrijvingen. De afschrijvingen zijn lineair op basis van de verwachte economische levensduur. De verwachte economische levensduur is als volgt:

- Geactiveerde ontwikkelingskosten: 3-5 jaar;
- Patenten, licenties en handelsrechten: 3-10 jaar;
- Verworven klantbestanden: 5-15 jaar;
- Verworven merknamen: 15 jaar;
- Verworven intellectual property: 5-10 jaar.

Materiële vaste activa

Lease

Een lease-overeenkomst wordt geclassificeerd als financiële lease indien de overeenkomst vrijwel alle aan de eigendom van een actief verbonden risico's en voordelen overdraagt. Alle andere lease-overeenkomsten worden geclassificeerd als operationele lease. Activa die als financiële lease zijn verworven, worden gewaardeerd op de laagste van de reële waarde van de minimale leasebetalingen bij aanvang van de lease, verminderd met cumulatieve afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen. Leasebetalingen onder een operationele lease worden in de winst- en verliesrekening verantwoord in de periode waarop zij betrekking hebben. Baten voortvloeiend uit het aangaan van een operationele lease worden verantwoord over de contractduur.

Vaste bedrijfsmiddelen

Grond en gebouwen, dienstbaar aan de bedrijfsuitoefening, worden gewaardeerd tegen reële waarde. De reële waarde is gebaseerd op de vervangingswaarde verminderd met de afschrijvingen of lagere marktwaarde. De vervangingswaarde en marktwaarde worden ontleend aan de meest recente taxatie-rapporten. Waarderingen worden met voldoende regelmaat verricht zodat de opgenomen waarde niet materieel afwijkt van de reële waarde per balansdatum. In de taxatie wordt de resterende verwachte economische levensduur bepaald. De herwaardering wordt afgeschreven over de verwachte resterende economische levensduur. De herwaardering van vaste bedrijfsmiddelen wordt verwerkt in de herwaarderingsreserve, rekening houdend met een voorziening voor latente belastingen. Indien de herwaarderingsreserve van een specifiek actief negatief zal worden, dan wordt het saldo als kosten verantwoord. Een herwaardering die een afwaardering doet opheffen, die ten laste van de winst- en verliesrekening is verwerkt, wordt rechtstreeks in de winst- en verliesrekening verantwoord. De afschrijvingen op geherwaardeerde bedrijfsgebouwen zijn lineair en worden in de winst- en verliesrekening verantwoord.

Onder de overige vaste bedrijfsmiddelen zijn machines, inventarissen, transportmiddelen en materiële vaste activa in uitvoering opgenomen. Deze bedrijfsmiddelen zijn gewaardeerd tegen de verkrijgingsprijs minus de cumulatieve afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen. De andere vaste bedrijfsmiddelen worden afgeschreven vanaf het moment van ingebruikname.

De verwachte economische levensduur is als volgt:

- Terreinen: oneindig;
- Bedrijfsgebouwen: 30-33 jaar;
- Machines en installaties: 5-15 jaar;
- Andere vaste bedrijfsmiddelen: 3-10 jaar.

Afhankelijk van het soort actief wordt rekening gehouden met een restwaarde van 0 tot 10%.

Vastgoedbeleggingen

De vastgoedbeleggingen betreffen bedrijfspanden en woonhuizen die niet voor de eigen bedrijfsuitoefening worden gebruikt. Deze activa zijn gewaardeerd op reële waarde. Winsten en verliezen door verandering in de reële waarde worden rechtstreeks in de winst- en verliesrekening verantwoord in de periode dat de waardeverandering zich voordoet.

Financiële vaste activa

Deelnemingen

Deelnemingen waarin TKH invloed van betekenis heeft op het financiële en operationele beleid, maar waarover zij geen zeggenschap heeft, worden gewaardeerd volgens de "equity-methode", maar niet lager dan nihil, tenzij TKH verplicht is verliezen ten dele of geheel aan te zuiveren. De "equity-methode" houdt in dat het aandeel in de winst of het verlies van de deelneming wordt opgenomen in het resultaat. Het belang in de deelneming wordt bepaald op het TKH-aandeel in de netto-activa van de deelneming, samen met de bij overname betaalde goodwill, en verminderd met een eventuele bijzondere waardevermindering. Dividend van deelnemingen wordt opgenomen wanneer de aandeelhouder het recht heeft verkregen om de dividendbetaling te ontvangen.

Voor verkoop beschikbare financiële activa

Beursgenoteerde aandelen die worden verhandeld in een actieve markt worden geclassificeerd als voor verkoop beschikbare financiële activa en gewaardeerd tegen reële waarde. De reële waarde is ontleend aan de beurskoers op balansdatum. Winsten en verliezen door wijzigingen in de reële waarde worden verwerkt in het overzicht van het totaalresultaat en toegevoegd aan de herwaarderingsreserve voor voor verkoop beschikbare financiële activa. Indien het actief wordt gedesinvesteerd, dan worden de cumulatieve winsten of verliezen die zijn opgenomen in de herwaarderingsreserve gereclassificeerd naar de winst- en verliesrekening. Dividend wordt opgenomen in de winst- en verliesrekening wanneer de aandeelhouder het recht heeft verkregen om de dividendbetaling te ontvangen.

Bijzondere waardeverminderingen

Materiële en immateriële activa worden minimaal jaarlijks beoordeeld op indicaties van eventuele bijzondere waardeverminderingen. Bij een dergelijke indicatie wordt de realiseerbare waarde van het actief bepaald om de hoogte van de bijzondere waardevermindering vast te stellen. Indien het actief niet zelfstandig kasstromen genereert, dan wordt de realiseerbare waarde van de kleinste kasstroomgenererende eenheid bepaald waartoe het actief behoort.

De realiseerbare waarde is het hoogste van de directe opbrengstwaarde en de bedrijfswaarde. De bedrijfswaarde is gebaseerd op de contante waarde van de verwachte toekomstige kasstromen. De hierbij gehanteerde disconteringsvoet is gebaseerd op een markttrente voor belastingen, rekening houdend met de inherente onzekerheid verbonden aan het actief. Indien de realiseerbare waarde lager is dan de boekwaarde, dan wordt het actief tegen de lagere realiseerbare waarde opgenomen. De opgetreden bijzondere waardevermindering wordt direct in de winst- en verliesrekening als last verantwoord, tenzij de waardevermindering betrekking heeft op een geherwaardeerd actief. In dat geval wordt de waardevermindering eerst in mindering gebracht op de herwaarderingsreserve. Wanneer een bijzondere waardevermindering ophoudt te bestaan, dan wordt de boekwaarde van het actief verhoogd naar de herziene realiseerbare waarde - met uitzondering van de goodwill -, maar nooit hoger dan de boekwaarde die zou zijn opgenomen indien de bijzondere waardevermindering niet had plaatsgevonden. De verhoging wordt direct in de winst- en verliesrekening verwerkt. Indien deze verhoging betrekking heeft op een geherwaardeerd actief waarbij de afwaardering niet in de winst- en verliesrekening is verwerkt, dan wordt de verhoging in de herwaarderingsreserve verwerkt.

Vorraden

De voorraden zijn gewaardeerd tegen kostprijs, of -indien lager- tegen de netto-opbrengstwaarde. De netto-opbrengstwaarde is de geschatte verkoopprijs in het kader van de normale bedrijfsvoering, verminderd met de geschatte kosten van voltooiing en de verkoopkosten. De kostprijs voor grond- en hulpstoffen is gebaseerd op de gemiddelde inkoopprijs vermeerderd met de kosten om de voorraden in de betreffende staat te krijgen. De kostprijs van halffabrikaten en gereed product bestaat uit de directe materiaal- en loonkosten, alsmede een opslag voor de indirecte productiekosten.

Onderhanden projecten in opdracht van derden

Indien de uitkomsten van een onderhanden project in opdracht van derden op betrouwbare wijze kan worden bepaald, dan worden de opbrengsten en kosten verantwoord naar rato van voltooiing op balansdatum. De mate van voltooiing wordt berekend op basis van de gemaakte en aan het project gerelateerde kosten voor verrichte prestaties ten opzichte van de totale verwachte projectkosten, behalve indien dit niet representatief is voor de mate waarin de prestaties zijn verricht. Meer- en minderwerk zijn inbegrepen indien deze betrouwbaar kunnen worden bepaald en verrekening waarschijnlijk is. Voor zover de uitkomsten van een onderhanden project niet betrouwbaar kan worden gemeten, worden de opbrengsten verantwoord voor de gemaakte projectkosten mits het waar-

schijnlijk is dat de voordelen gerealiseerd zullen worden. Projectkosten worden als kosten verantwoord in de periode dat deze voordoen. Indien de verwachte projectkosten hoger zijn dan de projectopbrengst, dan wordt het verwachte verlies direct voorzien en in mindering gebracht op het onderhanden werk. Onderhanden projecten, bestaande uit het saldo van gemaakte kosten, genomen winsten en verliezen verminderd met gefactureerde bedragen, worden als vordering gepresenteerd indien dit saldo positief is. Indien het saldo van gemaakte kosten, genomen winsten en verliezen verminderd met gefactureerde bedragen op een project negatief is, dan wordt deze voor het betreffende project als verplichting gepresenteerd.

Vorderingen

De vorderingen worden gewaardeerd tegen nominale waarde onder aftrek van voorzieningen voor oninbaarheid. Deze waardering benadert de reële waarde van de vorderingen.

Liquide middelen

Liquide middelen bestaan uit kas- en banksaldi en andere direct opvraagbare deposito's.

Voor verkoop aangehouden activa

Vaste activa worden gerubriceerd als 'voor verkoop aangehouden' indien hun boekwaarde hoofdzakelijk zal worden gerealiseerd door middel van een verkooptransactie in plaats van door voortgezet gebruik. De herrubricering vindt plaats wanneer de activa beschikbaar zijn voor onmiddellijke verkoop en verkoop zeer waarschijnlijk is. Voor verkoop aangehouden vaste activa worden gewaardeerd tegen boekwaarde of lagere reële waarde verminderd met de verkoopkosten. Op voor verkoop aangehouden vaste activa wordt niet afgeschreven.

Herwaarderingsreserve

Het gerealiseerde deel met betrekking tot de afschrijvingen op de herwaardering op materiële vaste activa valt vrij ten gunste van de overige reserves. Bij verkoop van het geherwaardeerde actief, wordt de herwaarderingsreserve eveneens overgeboekt naar de overige reserves.

Voorzieningen

Algemeen

De voorzieningen worden gevormd voor verplichtingen voortvloeiend uit gebeurtenissen uit het verleden die waarschijnlijk tot uitgaven zullen leiden en waarvan de hoogte redelijkerwijs en betrouwbaar kan worden ingeschat. Voorzieningen worden opgenomen tegen de beste inschatting van het management. Langlopende voorzieningen worden tegen contante waarde opgenomen, met uitzondering van de voorziening voor belastingen.

Pensioenen

Premies voor toegezegde-bijdragenregelingen worden als lasten verantwoord in de periode waarop zij betrekking hebben. De nettoverplichting uit hoofde van toegezegd-pensioenregelingen wordt voor iedere regeling afzonderlijk berekend door een schatting te maken van de pensioenaanspraken die werknemers hebben opgebouwd in ruil voor hun diensten in de verslagperiode en voorgaande perioden. De pensioenaanspraken worden gediscoteerd om de contante waarde te bepalen en de reële waarde van de fondsbeleggingen wordt hierop in mindering gebracht. De pensioenaanspraken en de kosten van de toegezegd-pensioenen zijn gebaseerd op de “projected unit credit method”, waarbij per balansdatum actuariële berekeningen worden opgesteld. Actuariële winsten en verliezen worden niet opgenomen, tenzij de netto-opgebouwde niet-opgenomen actuariële winsten en verliezen aan het eind van het vorige verslagjaar groter zijn dan de hoogste van:

- 10% van de contante waarde van de bruto-verplichting uit hoofde van de toegezegd-pensioenregeling; en
- 10% van de reële waarde van de fondsbeleggingen op die datum.

Het gedeelte dat groter is dan de limiet wordt naar rato over de verwachte gemiddelde resterende dienstperiode van de deelnemers in de winst- en verliesrekening verwerkt.

Wanneer de pensioenaanspraken uit hoofde van een regeling worden verbeterd, wordt het gedeelte van de verbeterde pensioenaanspraken dat betrekking heeft op de verstreken diensttijd van werknemers lineair als last in de resultatenrekening opgenomen over de gemiddelde periode totdat de pensioenaanspraken onvoorwaardelijk worden.

Jubileumuitkeringen

De nettoverplichting uit hoofde van jubileumuitkeringen is het bedrag van de toekomstige beloning dat moet worden toegerekend aan de arbeidsprestatie van de werknemers in de verslagperiode en voorgaande perioden. De verplichting wordt berekend met behulp van de “projected unit credit”-methode en wordt gediscoteerd tot de contante waarde. De disconteringsvoet is gelijk aan die van de toegezegd-pensioenregeling.

Latente belastingen

Latente belastingen hebben betrekking op tijdelijke verschillen tussen de commerciële en fiscale waardebepalingen. Er is geen voorziening gevormd voor fiscaal niet-afrekbare goodwill en voor deelnemingen die onder de deelnemingsvrijstelling vallen. Latente belastingvorderingen worden uitsluitend gewaardeerd indien het waarschijnlijk is dat deze kunnen worden gerealiseerd.

De latente belastingen zijn berekend tegen de belastingtarieven waarvoor ze naar verwachting worden gerealiseerd. Wijzigingen in de latente belastingen worden rechtstreeks in de winst- en verliesrekening verwerkt. Uitzondering hierop vormen wijzigingen in de belastingtarieven op gevormde latenties op herwaarderingen, die rechtstreeks in het eigen vermogen worden verwerkt.

Rentedragende schulden

Rentedragende schulden worden bij opname gewaardeerd tegen reële waarde onder aftrek van toerekenbare transactiekosten. Daarna vindt waardering plaats tegen geamortiseerde kostprijs op basis van de effectieve rentemethode.

Overige schulden en overlopende passiva

Deze zijn gewaardeerd tegen nominale waarde. Deze benadert de reële waarde van de overige schulden.

Afgeleide financiële instrumenten

Financiële activa en financiële verplichtingen worden in de balans opgenomen wanneer TKH een contract afsluit voor een dergelijk instrument. Afgeleide financiële instrumenten worden opgenomen tegen de reële waarde op contractdatum en worden op navolgende rapporteringsdata eveneens tegen de dan geldende reële waarde opgenomen. Veranderingen in de reële waarde van derivaten, die zijn aangewezen en effectief zijn als afdekkings-instrument voor toekomstige kasstromen, worden direct in het eigen vermogen verwerkt. Het ineffektieve deel wordt in de winst- en verliesrekening verantwoord. Wanneer de kasstroom van een vaststaande toezegging of een verwachte toekomstige transactie leidt tot de opname van een actief of verplichting, dan wordt op het moment van opname de hieraan verbonden winsten of verliezen van het afdekkings-instrument, dat was opgenomen onder het eigen vermogen, verwerkt in de waardering van het actief of de verplichting. Bij afdekkingstransacties die niet leiden tot de opname van een actief of verplichting worden de in het eigen vermogen verwerkte winsten of verliezen in de winst- en verliesrekening verwerkt in dezelfde periode waarin ook de onderliggende afgedekte transactie in de winst- en verliesrekening wordt verwerkt. Veranderingen in de reële waarde van derivaten die niet zijn te kwalificeren als afdekkingsinstrument worden direct in de winst- en verliesrekening verwerkt.

Hedge accounting wordt niet langer meer toegepast indien het afdekkingsinstrument is beëindigd, verkocht of uitgeoefend of niet langer meer kwalificeert als afdekkingsinstrument. De tot dat moment in het eigen vermogen opgenomen cumulatieve winsten of verliezen op dat afdekkingsinstrument worden in de winst- en verliesrekening verantwoord wanneer de verwachte transactie plaatsvindt. Indien de afgedekte transactie naar

verwachting niet meer zal plaatsvinden, dan worden de cumulatieve winsten of verliezen vanuit het eigen vermogen overgeboekt naar de winst- en verliesrekening.

Bedrijfsopbrengsten

De bedrijfsopbrengsten van TKH bestaan uit goederen, projecten en diensten die binnen Telecom, Building en Industrial Solutions aan klanten kunnen worden aangeboden als afzonderlijk product, dienst of als totaaloplossing. De bedrijfsopbrengsten omvatten de netto-omzet, de mutatie in de voorraad gereed product en onderhanden projecten alsmede overige bedrijfsopbrengsten. Netto-omzet is de opbrengst van in het verslagjaar aan derden geleverde goederen en diensten onder aftrek van kortingen en over de omzet geheven belastingen. De mutatie in de voorraad gereed product en onderhanden projecten hebben betrekking op de productiebedrijven en projecten binnen TKH. De levering van goederen wordt als omzet verantwoord indien de volgende voorwaarden zijn vervuld:

- De wezenlijke risico's en voordelen van eigendom van de goederen zijn overgedragen aan de koper;
- TKH behoudt niet de betrokkenheid en feitelijke zeggenschap over de verkochte goederen die gewoonlijk toekomt aan de eigenaar;
- Het bedrag van de opbrengst kan betrouwbaar worden gemeten;
- Het is waarschijnlijk dat de economische voordelen met betrekking tot de transactie naar TKH zullen vloeien; en
- De reeds gemaakte of nog te maken kosten verbonden aan de transactie kunnen betrouwbaar worden gemeten.

Omzet op onderhanden projecten in opdracht van derden wordt verantwoord conform de waarderingsgrondslag zoals opgenomen onder "onderhanden projecten in opdracht van derden" (zie hiervoor). Diensten betreffen voornamelijk projectmanagement, installatie, service en onderhoud. Indien het resultaat van een transactie waarbij diensten worden verricht betrouwbaar kan worden geschat, dan worden de opbrengsten met betrekking tot die transactie opgenomen naar rato van de verrichte prestaties op balansdatum. Het resultaat van een transactie kan betrouwbaar worden geschat indien alle volgende voorwaarden zijn vervuld:

- Het bedrag van de opbrengst kan betrouwbaar worden gemeten;
- Het is waarschijnlijk dat de economische voordelen met betrekking tot de transactie naar TKH zullen vloeien; en
- De mate waarin de diensten op balansdatum zijn verricht, kan op betrouwbare wijze worden bepaald;
- De reeds gemaakte of nog te maken kosten verbonden aan de transactie kunnen betrouwbaar worden gemeten.

De winstneming naar rato van verrichte prestaties wordt als volgt bepaald:

- Installaties betreffen relatief geringe vergoedingen met een snelle doorlooptijd. Derhalve worden installatievergoedingen verantwoord na oplevering.
- Service- en onderhoudsvergoedingen worden verantwoord naar rato van voltooiing.

Bedrijfslasten

Algemeen

De aan de productie bestede kosten en de overige met de gewone bedrijfsuitoefening verband houdende kosten, die ten grondslag liggen aan de bedrijfsopbrengsten, worden als bedrijfslasten verantwoord.

Overheidssubsidies

Overheidssubsidies worden in de winst- en verliesrekening verantwoord over dezelfde periode als de hieraan gerelateerde kosten. De subsidie wordt in mindering gebracht op de hieraan gerelateerde kosten. Subsidies verband houdend met vaste activa worden verwerkt als vooruitontvangen bedragen en ten gunste van de winst- en verliesrekening gebracht over de verwachte economische levensduur van het betreffende actief.

Op aandelen gebaseerde betalingen

De op aandelen gebaseerde betalingen worden in eigen vermogensinstrumenten afgewikkeld en worden op de datum van toekenning gewaardeerd op reële waarde. De reële waarde wordt bepaald met behulp van een optiewaarderingsmodel dat rekening houdt met marktgerelateerde voorwaarden verbonden aan de toekenning en beperkingen in de uitoefenbaarheid. De reële waarde wordt ten laste van de winst- en verliesrekening gebracht, verdeeld over de periode tussen toekenning en het moment dat de aandelenopties onvoorwaardelijk worden, waarbij aanpassing plaatsvindt voor het verwachte aantal uit te oefenen opties.

Financiële baten en lasten

Als financiële baten en lasten worden opgenomen de op het verslagjaar betrekking hebbende rente van en aan derden. Rente wordt opgenomen volgens de effectieve rentemethode. De rentebaten en rentelasten van bankrekeningen die behoren tot één en dezelfde rentecombinatie worden gesaldeerd. Het rentesaldo van de rentecombinatie wordt verantwoord onder rentebaten c.q. rentelasten. Koersverschillen op verkoop- en inkooptransacties worden onder financiële baten en lasten gepresenteerd. Rentelasten direct verband houdende met de constructie van materiële vaste activa worden geactiveerd.

Belastingen

De belasting is berekend over het resultaat voor belastingen, rekening houdend met de in de verschillende landen geldende belastingtarieven en fiscale regelgeving. De winstbelasting

wordt in de resultatenrekening opgenomen, tenzij deze betrekking heeft op posten die rechtstreeks in het eigen vermogen worden opgenomen, in welk geval de belasting in het eigen vermogen wordt verwerkt.

Naast de over het verslagjaar direct verschuldigde of te vorderen belastingen, zijn tevens de mutaties in de latente belastingvorderingen en -verplichtingen begrepen, alsmede correcties op de over voorgaande jaren verschuldigde belasting.

Minderheidsbelang derden

Hieronder wordt opgenomen het aandeel van derden in de resultaten en het vermogen van de dochterondernemingen volgens de grondslagen van TKH.

Kasstroomoverzicht

Het kasstroomoverzicht is opgesteld volgens de indirecte methode. Bij deze methode wordt het nettoresultaat aangepast voor posten van de winst- en verliesrekening die geen invloed hebben op ontvangsten en uitgaven in het verslagjaar en mutaties in balansposten en posten van de winst- en verliesrekening waarvan de ontvangsten en uitgaven niet worden beschouwd als behorende tot de operationele activiteiten. De liquiditeitspositie in het kasstroomoverzicht bestaat uit de liquide middelen.

De verkrijgingsprijs van acquisities wordt opgenomen onder de kasstroom uit investeringsactiviteiten. Transacties waarbij geen ruil van liquiditeiten plaatsvindt, worden niet in het kasstroomoverzicht opgenomen.

2 | Effect van nieuwe boekhoudstandaarden

De volgende aanpassingen van standaarden en nieuwe interpretaties zijn van kracht sinds 1 januari 2010:

- Verbeteringen in IFRS (uitgave door de IASB op 16 april 2009).
- Aanpassing op IAS 32 Financial Instruments: Classification of Rights Issues.
- Aanpassing op IAS 39 Financial Instruments: Recognition and Measurement: Eligible Hedged Items.
- Aanpassing op IAS 39 Reclassification of Financial Assets: Effective Date and Transition.
- Aanpassing op IAS 39 and IFRS 7: Reclassification of Financial Instruments.
- Aanpassing op IFRS 2 Group Cash-settled Share-based Payment Transactions.
- Aanpassing op IFRS 3 Business Combinations.
- IFRIC 17 Distributions of Non-cash Assets to Owners.

De toepassing van deze nieuwe standaarden, aanpassingen van standaarden en nieuwe IFRIC-interpretaties hebben geen materiële gevolgen voor haar jaarrekening, met uitzondering van de volgende wijzigingen die na toepassing van de aanpassingen in IFRS 3 optreden. Onder de gewijzigde IFRS 3 dienen de advieskosten voor toekomstige acquisities direct als kosten te worden verantwoord en komen dus niet meer voor activeering in aanmerking. Voorts dienen voor nieuwe acquisities wijzigingen in de reserveringen voor te betalen earn-out en afwikkeling van de putoptie via het resultaat te worden verwerkt in plaats van de goodwill.

TKH heeft niet gekozen voor een vroege invoering van de volgende nieuwe standaarden, aanpassingen van standaarden en nieuwe IFRIC-interpretaties waarvan de toepassing verplicht is voor boekjaren die beginnen op of na 1 januari 2011:

- Verbeteringen in IFRS (uitgave door de IASB in mei 2010).
- Aanpassing op IAS 12 Deferred tax: Recovery of Underlying Assets.
- Aanpassing op IAS 24 Related Party Disclosure.
- Aanpassing op IFRS 7 Financial Instruments: Disclosures.
- Aanpassing op IFRIC 14 Prepayment of a Minimum Funding Requirement.
- IFRIC 19 Extinguishing Financial Liabilities with Equity Instruments.

TKH verwacht dat de toepassing van deze nieuwe standaarden, aanpassingen van standaarden en nieuwe IFRIC-interpretaties in toekomstige boekjaren geen materiële gevolgen zullen hebben voor haar jaarrekening op basis van de huidige activiteiten.

3 | Schattingen en veronderstellingen

Bij de totstandkoming van de geconsolideerde jaarrekening van TKH moet het management bepaalde schattingen maken en aannames doen. Deze schattingen en aannames zijn van invloed op de gerapporteerde activa en passiva, de vermelding van niet uit de balans blijken activa en passiva op balansdatum en op de baten en lasten in de verslagperiode waarover wordt gerapporteerd. De werkelijke uitkomsten kunnen afwijken van deze schattingen en veronderstellingen. Alle veronderstellingen, verwachtingen en prognoses die gebruikt worden als basis voor schattingen in de geconsolideerde jaarrekening vormen een zo goed mogelijke afspiegeling van de vooruitzichten van TKH. Het management is van mening dat voor de veronderstellingen, verwachtingen en prognoses een redelijke basis bestaat. Schattingen hebben betrekking op bekende en onbekende risico's, onzekerheden en andere factoren die ertoe kunnen leiden dat de toekomstige resultaten en prestaties wezenlijk verschillen van die welke geraamd waren.

Belangrijke schattingen betreffen:

Prijs-, krediet-, rente- en valutarisico

Toelichting 21 bevat informatie over deze risico's.

Goodwill

In toelichting 1 en 4 is informatie opgenomen over de waardering van goodwill en het toetsen daarvan op bijzondere waardevermindering.

Aan acquisitie gerelateerde immateriële vaste activa

In de jaarrekening is een materieel bedrag opgenomen voor aan acquisitie gerelateerde immateriële activa. De eerste waardering tegen reële waarde van deze activa wordt bepaald aan de hand van waarderingsmodellen. De uitkomsten zijn voornamelijk afhankelijk van de gehanteerde uitgangspunten (zoals groeipercentages, royalty fees, economische levensduur) en toekomstverwachtingen.

Materiële vaste activa, vastgoedbeleggingen en voor verkoop aangehouden activa

TKH beschikt over onroerend goed in zowel eigen gebruik als aangehouden voor verkoop. Het onroerend goed is gewaardeerd tegen reële waarde op basis van taxaties door onafhankelijke taxateurs.

Pensioenen

Toelichting 1 en 17 bevatten de veronderstellingen die gehanteerd zijn voor de berekening van de pensioenlasten en de pensioenvoorziening. Wijziging van de veronderstellingen zoals disconteringsvoet en verwacht rendement kunnen een substantiële invloed hebben op deze posten. Een verhoging van de disconteringsvoet met 1% zou een verlaging van de contante waarde van de bruto-verplichting met circa 18% betekenen.

Overige voorzieningen

In de jaarrekening zijn voorzieningen opgenomen voor onder meer verplichtingen uit hoofde van garanties, claims, earn-out-overeenkomsten, verstrekte putopties aan minderheidsaandeelhouders, activa van deelnemingen, jubileumuitkeringen en bijzondere waardeverminderingen. Deze voorzieningen zijn gebaseerd op schattingen ontleend aan aanwezige informatie.

4 | Immateriële vaste activa

	Goodwill		Ontwikkelingskosten		Merkmamen, klantbestanden en intellectual property		Patenten, licenties en handelsrechten		Totaal	
In duizenden euro's	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Stand per 1 januari	122.113	122.468	11.990	8.776	30.546	34.232	2.624	3.419	167.273	168.895
Activeringen en toevoegingen			1.781	4.965			2.032	898	3.813	5.863
Reclassificatie van software uit materiële vaste activa							1.876		1.876	
Acquisities	1.825	2.510	250	1.336	2.754	1.858			4.829	5.704
Amortisatie			-3.805	-2.629	-6.015	-5.544	-1.555	-842	-11.375	-9.015
Bijzondere waardeverminderingen		-1.413	-335	-458				-851	-335	-2.722
Aanpassing i.v.m. earn-out-verplichting	500	529							500	529
Aanpassing i.v.m. verplichting voor putopties gehouden door minderheids-aandeelhouders	1.181	-1.989							1.181	-1.989
Omrekeningsverschillen	8	8							8	8
Stand per 31 december	125.627	122.113	9.881	11.990	27.285	30.546	4.977	2.624	167.770	167.273
Som der afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	2.891	2.891	9.145	5.005	18.073	12.058	3.699	2.144	33.808	22.098
Historische aanschafwaarde	128.518	125.004	19.026	16.995	45.358	42.604	8.676	4.768	201.578	189.371

De toevoeging voor merkmamen en klantbestanden betreft de reële waarde die is toegekend aan deze immateriële activa van geacquireerde ondernemingen.

De goodwill is toegerekend aan kasstroomgenererende eenheden op basis van de operationele entiteiten. Op business-segment-niveau is de goodwill als volgt verdeeld:

In duizenden euro's	2010	2009
Telecom Solutions	32.120	31.997
Building Solutions	64.660	61.093
Industrial Solutions	28.847	29.023
	125.627	122.113

De realiseerbare waarde van de kasstroomgenererende onderdelen waarin goodwill is geactiveerd is de hogere van de reële waarde minus verkoopkosten of de bedrijfswaarde. De bedrijfswaarde wordt bepaald op grond van de toekomstige kasstroomprognoses. Deze prognoses zijn ontleend aan de interne businessplannen die jaarlijks worden opgesteld en een horizon van drie tot vijf jaar kennen. Deze businessplannen bevatten financiële budgetten en worden opgesteld door

lokaal management en goedgekeurd door de Raad van Bestuur. Kasstromen ná de financiële budgetteringsperiode worden geëxtrapoleerd rekening houdend met een jaarlijks groeipercentage van 3%. Een disconteringsvoet vóór belastingen variërend van 11,4% tot 13,4% is gebruikt om de toekomstige kasstromen te berekenen. De disconteringsvoet is gebaseerd op de WACC van TKH aangevuld met risico-opslagen geldend voor het kasstroomgenererende onderdeel.

5 | Materiële vaste activa

In duizenden euro's	Bedrijfs- gebouwen en terreinen	Machines en installaties	Andere vaste bedrijfs- middelen	Bedrijfs- middelen in uitvoering	Totaal
Stand per 1 januari 2009					
Actuele boekwaarde	96.604	36.928	24.780	3.115	161.427
Mutaties over 2009					
Investerings	4.095	2.443	5.820	-1.421	10.937
Acquisities			104		104
Desinvesteringen	-804	-326	-312	-131	-1.573
Herwaarderings	47				47
Afschrijvingen	-3.709	-4.740	-8.066		-16.515
Omrekeningsverschillen	-124	-91	-3	-2	-220
Reclassificatie naar voor verkoop aangehouden activa	12 -6.278				-6.278
Totaal van de mutaties	-6.773	-2.714	-2.457	-1.554	-13.498
Stand per 31 december 2009					
Historische aanschafwaarde	123.698	169.380	98.643	1.593	393.314
Som der ongerealiseerde herwaarderings	32.742				32.742
Som der afschrijvingen op de historische aanschafwaarde	-66.609	-135.166	-76.320	-32	-278.127
Actuele boekwaarde	89.831	34.214	22.323	1.561	147.929
Mutaties over 2010					
Investerings	6.860	6.221	6.860	1.036	20.977
Acquisities		84	181		265
Desinvesteringen	-1.190	-1.093	-634		-2.917
Herwaarderings	1.349				1.349
Afschrijvingen	-3.458	-4.339	-6.740		-14.537
Omrekeningsverschillen	1.444	871	183	49	2.547
Reclassificatie van software naar immateriele vaste activa			-1.876		-1.876
Overige reclassificaties	47	26	-73		0
Totaal van de mutaties	5.052	1.770	-2.099	1.085	5.808
Stand per 31 december 2010					
Historische aanschafwaarde	130.558	175.601	105.503	2.629	414.291
Som der ongerealiseerde herwaarderings	34.091				34.091
Som der afschrijvingen op de historische aanschafwaarde	-69.766	-139.617	-85.279	17	-294.645
Actuele boekwaarde	94.883	35.984	20.224	2.646	153.737

Gebouwen en terreinen worden eens per 3-5 jaar getaxeerd door onafhankelijke taxateurs. De waarderingsmethode stemt overeen met internationaal aanvaardbare waarderingsmethoden. De getaxeerde waarden zijn bepaald aan de hand van de volgende methoden:

- **Comparatieve methode**

Deze methode vergelijkt het object met soortgelijke verkoop en/of verhuurtransacties indien voldoende transactiegegevens bekend zijn. De methode stoelt op de beoordeling van de markt, de locatie en de onroerende zaak zelf.

- **Huurwaardekapisatisatiemethode**

Deze methode bepaalt de onderhandse verkoopwaarde aan de hand van de bruto-markthuurwaarde van de verhuurbare vloeroppervlakten van de gebouwen en/of terreinen, vermindert met onroerende zaakgebonden zakelijke lasten en relateert dit aan een onder de huidige marktomstandigheden reëel geacht netto-rendement. Dit rendement stoelt op de beoordeling van de markt, de locatie en de onroerende zaak zelf. Het rendement varieert voor de onroerende zaken tussen van 8 tot 10% en de huurwaarde factor ligt tussen de 9 en 12.

• Vervangingswaardemethode

Bij de bepaling van de vervangingswaarde wordt rekening gehouden met de aard en bestemming van de gebouwen

en/of terreinen en de opgetreden technische en functionele veroudering alsmede de invloed van wijzigingen.

6 | Vastgoedbeleggingen

In duizenden euro's	2010	2009
Stand per 1 januari	3.334	3.512
Investerings	12	
Desinvesteringen		-186
Waardeveranderingen in de reële waarde	-32	15
Omrekeningsverschillen	49	-7
Stand per 31 december	3.363	3.334

De wijze van taxatie is vergelijkbaar met bedrijfsgebouwen en terreinen.

7 | Financiële vaste activa

In duizenden euro's	Overige deelnemingen		Voor verkoop beschikbare financiële activa		Totaal	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Stand per 1 januari	2.112	3.417			2.112	3.417
Verwerving van een belang	1.119	509	6.262		7.381	509
Kapitaalstorting		500				500
Aandeel in resultaat deelneming	-105	-1.322			-105	-1.322
Herwaardering van voor verkoop beschikbare financiële activa			1.861		1.861	0
Ontvangen dividend	-70				-70	0
Verwerving van een controlerend belang	36	-1.000			36	-1.000
Overige mutaties	131	8			131	8
Stand per 31 december	3.223	2.112	8.123		11.346	2.112

De volgende van belang zijnde overige deelnemingen worden rechtstreeks of indirect door TKH gehouden:

Naam deelneming	Plaats	Land	Eigendom en zeggenschap		Activiteit
			2010	2009	
Planet Lighting Solutions B.V. ¹	Drachten	Nederland	60,0%	40,0%	Building Solutions
Scanton B.V.	Houten	Nederland	49,0%	49,0%	Building Solutions
Collmann GmbH ²	Lübeck	Duitsland	0,0%	25,0%	Industrial Solutions
Speed Elektronik Vertrieb GmbH	Schwelm	Duitsland	25,0%	25,0%	Telecom Solutions
INC Ltd.	Taipei	Taiwan	33,3%	33,3%	Telecom / Building Solutions
JenDiagnost GmbH	Kahla	Duitsland	25,0%	25,0%	Building Solutions
Linjator AB	Visby	Zweden	40,0%	40,0%	Telecom Solutions
Star Industry	Hong Kong	PR China	40,0%	40,0%	Building Solutions
Shin-Etsu (Jiangsu) Optical Preform Co.Ltd.	Jiangyin	PR China	12,5%	0,0%	Telecom Solutions

1. Het belang in de deelneming Planet Lighting Solutions B.V. is in 2010 uitgebreid naar 60% en dientengevolge vanaf 31 december in de consolidatie opgenomen.

2. In liquidatie en reeds in 2009 afgewaardeerd naar nihil.

In onderstaand overzicht zijn de samengevatte financiële gegevens weergegeven op basis van de meest recent beschikbare informatie.

In duizenden euro's	Activa	Verplichtingen	Omzet	Nettoresultaat
Samengevatte financiële gegevens van de materiële overige deelnemingen	8.204	2.940	14.071	-110

8 | Voorraden

In duizenden euro's	2010	2009
Grond- en hulpstoffen	26.724	20.547
Goederen in bewerking	17.959	13.600
Gereed product en handelsgoederen	92.653	80.810
	137.336	114.957

Een deel van de voorraden is afgewaardeerd naar lagere netto-opbrengstwaarde. De boekwaarde van deze afgewaardeerde voorraad bedraagt € 10 miljoen. De totale afwaardering op de

voorraden, op grond van ouderdomsanalyses, die in 2010 in de winst- en verliesrekening is verantwoord, bedraagt € 1,8 miljoen (2009: € 2,0 miljoen).

9 | Vorderingen

In duizenden euro's		2010	2009
Handelsdebiteuren		117.334	115.583
Voorziening dubieuze debiteuren		-4.157	-4.547
		113.177	111.036
Onderhanden projecten in opdracht van derden	10	38.509	20.014
Afgeleide financiële instrumenten	21	589	78
Overige vorderingen en overlopende activa		12.985	15.135
		165.260	146.263
Onderstaand volgt de ouderdomsanalyse van de debiteuren waarvan de betalingstermijn is verstreken, maar die niet afgewaardeerd zijn. De weergegeven termijnen zijn vanaf factuurdatum.			
60 - 90 dagen		2.735	3.837
90 - 180 dagen		4.449	4.811
180 - 365 dagen		3.542	120
Ouder dan 365 dagen		1.223	345
		11.949	9.113

Het verloop van de voorziening kan als volgt worden weergegeven:

In duizenden euro's	2010	2009
Stand per 1 januari	4.547	3.751
Toevoeging	888	2.153
Vrijval	-1.016	-905
Acquisitie	35	17
Onttrekking	-337	-464
Koersverschillen	40	-5
Stand per 31 december	4.157	4.547
Onderstaand volgt de ouderdomsanalyse van de voorziening dubieuze debiteuren. De weergegeven termijnen zijn vanaf factuurdatum.		
60 - 90 dagen	12	22
90 - 180 dagen	2.096	2.445
180 - 365 dagen	345	77
Ouder dan 365 dagen	1.704	2.003
	4.157	4.547

10 | Onderhanden projecten in opdracht van derden

In duizenden euro's		2010	2009
Nog te vorderen van opdrachtgevers, opgenomen onder vorderingen	9	38.509	20.014
Verschuldigd aan opdrachtgevers, opgenomen onder kortlopende schulden	20	-30.669	-25.237
		7.840	-5.223
Onderhanden projecten inclusief genomen winsten en verliezen		182.350	120.423
Af: gefactureerde bedragen		-174.510	-125.646
		7.840	-5.223

De bedragen zullen naar verwachting binnen 12 maanden worden afgewikkeld. Per 31 december 2010 zijn aanbetalings- en performancegaranties verstrekt aan opdrachtgevers ten bedrage

van € 25,9 miljoen (2009: € 16,3 miljoen). Deze garanties zijn opgenomen onder de niet uit de balans blijvende verplichtingen (toelichting 22).

11 | Liquide middelen

In duizenden euro's	2010	2009
Kas- en banksaldi	23.027	43.554

De kas- en banksaldi zijn direct opvraagbaar.

12 | Voor verkoop aangehouden activa

In duizenden euro's		2010	2009
Stand per 1 januari		8.850	3.261
Reclassificaties	5		6.278
Bijzondere waardeverminderingen			-396
Desinvesteringen		-1.685	-300
Koersverschillen			7
Stand per 31 december		7.165	8.850

De voor verkoop aangehouden activa betreffen bedrijfspanden in Nederland. De betreffende panden staan te koop vanwege verhuizing van de activiteiten. Het is de verwachting dat verkoop binnen een jaar wordt afgewikkeld.

13 | Eigen vermogen

Het geconsolideerd eigen vermogen is gelijk aan het enkelvoudige eigen vermogen. Voor de specificatie wordt verwezen naar het geconsolideerde overzicht van de mutaties in het eigen vermogen en de toelichting op het eigen vermogen in de enkelvoudige balans.

14 | Dividend

Voor nadere details wordt verwezen naar de enkelvoudige jaarrekening.

15 | Voorzieningen

In duizenden euro's		2010	2009
Latente belastingen	16	30.337	29.968
Pensioenen	17	12.016	12.613
Overige langlopende voorzieningen		8.511	8.668
Overige kortlopende voorzieningen		2.872	12.728
		53.736	63.977

De voorzieningen voor belastingen en pensioenen zijn overwegend langlopend.

De specificatie en het verloop van de overige voorzieningen is als volgt:

In duizenden euro's	Garantie	Earn-out	Putopties minderheids aandeel- houders	Personeels verplich- tingen	Verlies- latende contracten	Reorgani- satie	Overig	Totaal
Stand per 1 januari 2010	1.332	3.002	5.948	1.677	1.070	5.604	2.763	21.396
Toevoeging	2.282			55		421		2.758
Acquisitie	90	83						173
Onttrekking	-1.432	-3.271	-3.112	-409	-789	-4.107	15	-13.105
Vrijval				-108		-1.378	-91	-1.577
Correctie op de betaalde goodwill		500	1.181					1.681
Omrekeningsverschillen			57					57
Stand per 31 december 2010	2.272	314	4.074	1.215	281	540	2.687	11.383

In duizenden euro's	2010	2009
Looptijd van de overige voorzieningen korter dan 1 jaar	2.872	12.728
Looptijd langer dan 5 jaar	608	839

De voorzieningen met een langlopend karakter zijn contant gemaakt. De toename van de voorziening als gevolg van het verstrijken van tijd en wijziging in disconteringsvoet is gering. De kortlopende voorzieningen zijn niet contant gemaakt, omdat het effect niet materieel is.

Garantieverplichtingen

De voorziening voor garantieverplichtingen is gerelateerd aan contractueel verstrekte garanties bij geleverde producten en diensten. De voorziening dient om mogelijke lasten te dekken als geleverde producten en diensten niet beantwoorden aan de overeengekomen kwaliteiten, bij normaal gebruik. De voorziening is gebaseerd op schattingen die aan de hand van historische garantiegegevens met betrekking tot vergelijkbare producten en diensten zijn gemaakt. Over het algemeen wordt verwacht dat de voorziene verplichting zich in de komende één tot twee jaar zal voordoen.

Earn-out

Bij diverse acquisities zijn contractuele afspraken gemaakt over een te betalen earn-out indien bepaalde targets worden gerealiseerd. De verplichting uit hoofde van de earn-out is bepaald op de verwachte reële waarde van de toekomstige kasuitstroom. Deze verplichting is kortlopend.

Putopties minderheidsaandeelhouders

TKH bezit optierechten op een aantal minderheidsbelangen van lokaal management in deelnemingen van TKH. Daarnaast heeft TKH een verplichting de aandelen af te nemen indien het lokaal management deze aandelen aanbiedt. Voor deze verplichting is een voorziening getroffen. De verplichting is bepaald op de verwachte contante waarde van de toekomstige kasuitstroom. Het betreffen de volgende optierechten en -verplichtingen:

Naam dochteronderneming	Percentage	Uitoefenbaar vanaf
Schneider Intercom GmbH	10%	1 juli 2009
AVO Techniek B.V.	10%	1 januari 2011
Bekker & Business Holding B.V.	20%	1 januari 2011
SecurityWorks B.V.	10%	1 januari 2011
Eminent Europe B.V.	20%	1 januari 2012
Pantaflex B.V.	8%	1 januari 2013
USE System Engineering B.V.	25%	1 januari 2014
Ithaca	49%	24,5% vanaf 1 november 2011 en 24,5% vanaf 1 november 2016

De verwachte looptijd van de bovengenoemde verplichtingen is gelijkgesteld aan de periode vanaf 31 december 2010 tot aan de eerste mogelijkheid van uitoefening.

Personeelsverplichtingen

De voorziening voor personeelsverplichtingen heeft voornamelijk betrekking op toegezegde jubileum- en beloningsregelingen en heeft een langere looptijd.

Verlieslatende contracten

Dit betreft een inkoopcontract van grondstoffen en een huurcontract met een lagere onderverhuurprijs. De voorziening heeft een looptijd tot 5 jaar.

Reorganisatievoorziening

De reorganisatievoorziening heeft betrekking op de afvloeiing van werknemers. De looptijd is korter dan 1 jaar.

Overige voorzieningen

De overige posten betreffen voorzieningen voor claims, geschillen, garantstellingen die naar verwachting worden aangesproken en overige contractuele verplichtingen. Deze bestaan uit bedragen waarbij het aannemelijk is dat veroordeling door een onafhankelijke partij tot schadeloosstelling plaats zal vinden. De opgenomen voorzieningen zijn gebaseerd op best estimate, gemaakt op basis van de aanwezige informatie en zullen groten-deels binnen een termijn van maximaal 1 jaar aflopen.

16 | Latente belastingen

De actieve en passieve belastinglatentie hebben betrekking op de onderstaande posten. Het verloop is eveneens weergegeven:

in duizenden euro's	Herwaarder- ing onroerend goed	Immateriële vaste activa	Voorraad en OHW	Verschil fiscale/com- merciële afwaarder- ingen	Jubileum- en pensioen- voorziening	Ver- rekenbare verliezen	Financiële instru- menten	Overig	Totaal
Stand per 1 januari 2009	-8.142	-13.136	-4.338	-5.232	2.240	597	2.223	-139	-25.927
Mutatie (t.l.v.) / t.g.v. eigen vermogen	1						111		112
Mutatie (t.l.v.) / t.g.v. resultaat	-116	2.565	-523	585	379	547		178	3.615
Acquisities		-474				564			90
Stand per 31 december 2009	-8.257	-11.045	-4.861	-4.647	2.619	1.708	2.334	39	-22.110
Mutatie (t.l.v.) / t.g.v. eigen vermogen	-347						-302		-649
Mutatie (t.l.v.) / t.g.v. resultaat	-67	1.079	-1.842	1.509	-555	669		100	893
Acquisities		-689							-689
Stand per 31 december 2010	-8.671	-10.655	-6.703	-3.138	2.064	2.377	2.032	139	-22.555

Bepaalde actieve en passieve belastinglatenties zijn gesaldeerd in overeenstemming met de binnen IFRS hiervoor geldende grondslagen. De belastinglatenties zijn als volgt in de balans verwerkt:

in duizenden euro's		2010	2009
Actieve belastinglatentie opgenomen onder vaste activa		7.782	7.858
Passieve belastinglatentie opgenomen onder voorzieningen	15	-30.337	-29.968
		-22.555	-22.110

TKH heeft fiscaal verrekenbare verliezen die niet zijn gewaardeerd omdat realisatie onzeker is. Deze fiscaal verrekenbare verliezen kunnen worden verrekend met toekomstige winsten. Op basis van de huidige fiscale regelgeving hebben deze compensabele verliezen de volgende looptijden:

In duizenden euro's	2010	2009
Looptijd onbeperkt	1.818	2.728
Looptijd langer dan 10 jaar		522
Looptijd tussen de 5 en 10 jaar	2.749	1.979
Looptijd korter dan 5 jaar	2.983	1.109
	7.550	6.338

17 | Pensioenen

Toegezegde-bijdragenregelingen

In Nederland valt het merendeel van de werknemers onder de bedrijfstakpensioenregelingen van Metalektro en Pensioenfonds Metaal en Techniek. Deze regelingen kwalificeren zich als een toegezegd-pensioenregeling. De bedrijfstakpensioenfonds zijn echter niet in staat de benodigde informatie te leveren. Als redenen hiervoor noemen zij onder andere dat een betrouwbare en consistente basis om de verplichting, de fondsbeleggingen en kosten aan de aangesloten ondernemingen toe te rekenen ontbreekt en dat de actuariële risico's van beperkte omvang zijn. Hierdoor bestaat geen inzicht in TKH's aandeel in het overschot of tekort van het bedrijfstakpensioenfonds. De regeling is om hiervoor genoemde redenen verwerkt als toe-

gezegde-bijdragenregeling. Uit de vierde kwartaalberichten van Metalektro en Metaal en Techniek blijkt dat ultimo 2010 voor beiden sprake is van een dekkingsgraad van 96% (inclusief stijging van de levensverwachting) op basis van de door hen gehanteerde grondslagen. Deze bedrijfstakpensioenfonds hebben aangekondigd de pensioenen op 1 januari 2011 niet te indexeren.

De werknemers in de buitenlandse dochterondernemingen zijn over het algemeen aangesloten bij een door de industrie of de lokale overheid uitgevoerde pensioenregeling. De dochtermaatschappijen zijn alleen verplicht een bepaald percentage van de salariskosten aan de lokale pensioenbeheerder af te dragen.

In duizenden euro's	2010	2009
Voor toegezegde-bijdragenregelingen is een last verwerkt van:	5.385	6.125

Toegezegd-pensioenregelingen

De groep heeft toegezegd-pensioenregelingen en excidentregelingen voor voornamelijk Nederlandse werknemers. De regelingen verschillen per onderneming en betreffen voornamelijk middelloonregelingen. De uitvoering van de pen-

sioenregelingen is ondergebracht bij een pensioenverzekeraar. De actuariële berekeningen zijn uitgevoerd door actuarissen van Towers Watson. De volgende uitgangspunten zijn gehanteerd bij het opstellen van de actuariële berekeningen:

	2010	2009
Disconteringsvoet	5,6%	5,2%
Verwacht rendement op fondsbeleggingen	4,4%	4,8%
Verwachte procentuele salarisstijgingen	3,5%	3,5%
Toekomstige procentuele stijging van sociale lasten	2,0%	2,0%
Toekomstige procentuele pensioenstijgingen	2,0%	2,0%

De disconteringsvoets is per 31 december 2010 gebaseerd op de door Towers Watson ontwikkelde Rate:Link-methode. Voorgaande jaren is de disconteringsvoet gebaseerd op de iBoxx-methode.

In de balans zijn de volgende bedragen met betrekking tot de toegezegd-pensioenregelingen opgenomen:

In duizenden euro's	2010	2009
Contante waarde van de brutoverplichting	52.170	51.561
Reële waarde van de fondsbeleggingen	-50.611	-43.698
	1.559	7.863
Netto-actuariële winsten die niet in de balans zijn opgenomen	10.457	4.750
Netto-pensioenverplichting opgenomen onder voorzieningen	12.016	12.613

In de winst- en verliesrekening zijn de volgende bedragen met betrekking tot de toegezegd-pensioenregelingen opgenomen:

Aan het dienstjaar toegerekende pensioenkosten	1.305	1.213
Rentekosten	2.625	2.499
Verwacht rendement op fondsbeleggingen	-2.046	-1.716
Actuariële winsten	-93	-221
Aan vorige dienstjaren toegerekende pensioenkosten	17	17
	1.808	1.792

De mutatie in de contante waarde van de bruto-verplichting is als volgt:

Stand per 1 januari	51.561	45.460
Aan het dienstjaar toegerekende pensioenkosten	1.305	1.213
Rentekosten	2.625	2.499
Bijdragen van deelnemers	581	606
Actuariële winsten	-1.911	3.154
Betaalde vergoedingen	-1.808	-1.371
Nieuwe / gewijzigde regelingen	-183	
Stand per 31 december	52.170	51.561

De mutatie in de reële waarde van de fondsbeleggingen is als volgt:

Stand per 1 januari	43.698	38.811
Verwacht rendement op fondsbeleggingen	2.046	1.716
Actuariële winsten en (verliezen)	3.870	1.115
Bijdragen van werkgever	1.811	2.671
Bijdragen van deelnemers	581	606
Betaalde vergoedingen	-1.330	-1.221
Nieuwe / gewijzigde regelingen	-65	
Stand per 31 december	50.611	43.698

De bedragen over het boekjaar en de voorafgaande verslagperioden zijn als volgt:

In duizenden euro's	2010	2009	2008	2007
Contante waarde van de bruto-verplichting	52.170	51.561	45.460	46.793
Reële waarde van de fondsbeleggingen	-50.611	-43.698	-38.811	-37.306
Tekort	1.559	7.863	6.649	9.487
Effect van ervaringsaanpassingen op de bruto-verplichting	-1.873	-3.176	4.564	4.155
Effect van ervaringsaanpassingen op de fondsbeleggingen	3.927	1.198	-2.001	-2.281

De fondsbeleggingen worden beheerd door een pensioenverzekeraar en kunnen als volgt worden gespecificeerd:

	2010	2009
Aandelen	20%	20%
Vastrentende waarden	80%	80%
Overige beleggingen	0%	0%
Liquideiteiten en korte termijn deposito's	0%	0%
	100%	100%

Het verwacht rendement is berekend op basis van het gewogen gemiddelde van de individuele verwachte rendementen over de verschillende categorieën fondsbeleggingen, rekening houdend met het aandeel in de beleggingsportefeuille. Het werkelijk rendement op fondsbeleggingen bedroeg € 5,9 miljoen (2009: € 2,8 miljoen). TKH verwacht in 2011 bijdragen van € 2,2 miljoen (inclusief werknemersbijdragen) aan de toezegd-pensioenregelingen te betalen.

18 | Langlopende schulden

In duizenden euro's		2010	2009
Schulden aan kredietinstellingen	19	55.000	72.000

19 | Schulden aan kredietinstellingen

	Looptijd	Rente	2010	2009
In duizenden euro's				
Kredietfaciliteit	3,0 jaar	Euribor + opslag	25.000	
Kredietfaciliteit	1,6 jaar	Euribor + opslag	30.000	72.000
Leningen opgenomen onder langlopende schulden			55.000	72.000
Bancair krediet opgenomen onder kortlopende schulden	< 1 jaar	Euribor + opslag	31.943	40.944
Liquide middelen			-23.027	-43.554
Netto-rentedragende schulden			63.916	69.390

Voor de verkregen financieringen zijn geen bijzondere zekerheden verleend.

20 | Handelsschulden en overige te betalen posten

in duizenden euro's		2010	2009
Schulden aan leveranciers		109.686	95.160
Verschuldigd inzake onderhanden projecten in opdracht van derden	10	30.669	25.237
Vooruitontvangen bedragen		0	4.577
Overige belastingen en premies sociale verzekeringen		10.832	12.220
Afgeleide financiële instrumenten	21	8.622	9.230
Overige schulden en overlopende passiva		51.745	33.442
		211.554	179.866

21 | Financiële instrumenten

Algemeen

Belangrijke financiële risico's waaraan TKH onderhevig is, zijn het renterisico, valutarisico en prijsrisico. Het financiële beleid van TKH is erop gericht om op de kortetermijn de effecten van koers- en renteschommelingen op het resultaat te beperken en om op langetermijn de marktwisselkoersen en markttrentes te volgen. TKH maakt gebruik van financiële derivaten om de financiële risico's die verbonden zijn aan bedrijfsactiviteiten te beheersen. De onderneming neemt met financiële derivaten geen speculatieve posities in. Voor de financiële risico's en de beheersing daarvan wordt tevens verwezen naar het verslag van de Raad van Bestuur op pagina 41-43.

Kapitaal- en liquiditeitsrisico

TKH hanteert voor solvabiliteit (groepsvermogen / balanstotaal) als doelstelling minimaal 35%. Hier wordt ultimo 2010 ruim-

schoots aan voldaan. TKH beschikt over gecommitteerde krediet-faciliteiten van € 125 miljoen en ongecommitteerde krediet-faciliteiten van € 223 miljoen. Per 31 december 2010 heeft TKH vrij beschikbare kredietfaciliteiten van totaal € 220 miljoen (2009: € 196 miljoen). Hierbij is rekening gehouden met verstrekte bankgaranties. De beschikbare kredietruimte per dochteronderneming wordt centraal bepaald.

In de kredietovereenkomsten zijn per 31 december 2010 de volgende financiële convenanten overeengekomen, welke op halfjaarlijkse basis worden gemeten:

Net debt / EBITDA < 3,0 - 3,5

Interest coverage ratio > 4,0

TKH opereert binnen deze gestelde ratio's.

Het onderstaand overzicht geeft het liquiditeitsrisico weer van de financiële verplichtingen van TKH.

in duizenden euro's	Gemiddel- de interest	Boek- waarde	Contra- tuele kas- stromen	< 3 maanden	> 3 maanden < 1 jaar	1 - 5 jaar	> 5 jaar
Financiële activa		187.698	187.698	158.816	28.882		
Langlopende schulden	1,0%	-55.000	-57.600	-275	-825	-56.500	
Schulden aan kredietinstellingen	1,5%	-31.943	-32.103	-32.103			
Handelsschulden		-109.686	-109.686	-109.686			
Overige schulden exclusief derivaten		-51.745	-51.745	-51.745			
Renteswaps (derivaten)	3,9%	-8.166	-14.297	-1.036	-3.108	-8.822	-1.331
Valutatermijncontracten (derivaten)		133	133	-69	196	6	
		-68.709	-77.600	-36.098	25.145	-65.316	-1.331

De kasstromen in dit overzicht zijn niet contant gemaakt. Bij de bepaling van de kasstromen is rekening gehouden met de rentestanden en wisselkoersen ultimo het boekjaar.

Renterisico

Het renterisicobeleid heeft tot doel de renterisico's die voortkomen uit de financiering van de onderneming te beperken en daarmee tevens de netto-rentelasten te optimaliseren. Langlopende financiering is aangetrokken tegen variabele rente en wordt eventueel gefixeerd door middel van renteswaps. De volgende tabel geeft een overzicht van de voor afdekkingsdoeleinden afgesloten renteswaps.

e	contractrente		Nominale hoofdsom		Reële waarde	
In duizenden euro's	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Looptijd korter dan 1 jaar						
Looptijd tussen 1 en 2 jaar						
Looptijd tussen 2 en 5 jaar	4,09%	4,30%	75.000	125.000	-8.361	-9.230
Looptijd langer dan 5 jaar	3,28%		50.000		195	
			125.000	125.000	-8.166	-9.230

Op deze swaps is cash flow hedge accounting toegepast. Er werd vastgesteld dat geen van deze afdekkingen in belangrijke mate ineffectief waren.

In onderstaande analyse van de gevoeligheid van opgenomen leningen en daaraan gerelateerde renteswaps voor rentebewegingen wordt uitgegaan van een onmiddellijke verandering van 1% in de rentetarieven voor alle valuta en looptijden ten opzichte van het niveau op 31 december 2010, waarbij alle andere variabelen constant worden gehouden. Een verhoging van de rentetarieven met 1% zou resulteren in:

- een rentebate van circa € 0,1 miljoen als gevolg van beschikbare liquiditeiten aangehouden tegen variabele rente.
- een toename van de reële waarde van de financiële instrumenten met circa € 5,0 miljoen als gevolg van de afgesloten renteswaps. Deze toename zou in de hedging reserves onder het eigen vermogen moeten worden verwerkt.

Valutarisico

TKH's beleid is om de valutarisico's die voortvloeien uit inkopen af te dekken indien deze risico's niet in de markt kunnen worden doorberekend. Het valutarisico dat voortvloeit uit de omrekening van TKH's netto-investeringen in entiteiten die in andere valuta luiden dan in euro, worden voor zover mogelijk afgedekt door investeringen in lokale valuta te financieren. Het restant wordt niet afgedekt. Verkooptransacties in vreemde valuta worden volledig afgedekt indien het materiële transacties betreffen. De voornaamste valuta die dit risico veroorzaken is de USD. Valutatermijncontracten worden gebruikt om de invloed van schommelingen in wisselkoersen te beperken. De instrumenten hebben grotendeels een looptijd van minder dan een jaar.

De boekwaarden van monetaire activa en passiva zijn als volgt naar valuta te specificeren:

	EUR		USD		Overige valuta's		Totaal	
In duizenden euro's	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Vorderingen	140.380	123.916	6.426	4.369	18.454	17.978	165.260	146.263
Liquide middelen	10.356	36.061	4.023	1.075	8.648	6.418	23.027	43.554
Langlopende schulden	-55.000	-72.000					-55.000	-72.000
Kortlopende schulden aan kredietinstellingen	-14.627	-28.226	-9.293	-7.666	-8.023	-5.052	-31.943	-40.944
Handelsschulden en overige te betalen posten	-184.429	-156.174	-4.146	-3.653	-22.979	-20.039	-211.554	-179.866
	-103.320	-96.423	-2.990	-5.875	-3.900	-695	-110.210	-102.993

Per balansdatum heeft TKH de volgende valutatermijncontracten afgesloten:

	Gemiddelde termijenkoers		Nominale waarde in vreemde valuta (x 1.000)		Reële waarde (in duizenden euros)	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Cash flow hedges van balans posities						
Koop USD met afwikkeling binnen 3 maanden	1,41	1,44	1.012	802	-41	-3
Verkoop JPY met afwikkeling binnen 3 maanden	114,15	137,50	174.000	155.550	85	40
Cash flow hedges						
Koop USD met afwikkeling binnen 3 maanden	1,39		3.457		-113	
Koop USD met afwikkeling tussen 3 maanden en 1 jaar	1,31	1,42	19.611	10.207	196	39
Koop USD met afwikkeling tussen 1 en 2 jaar	1,31	1,43	584	4.305	6	2
					133	78

Tijdsverschillen tussen de afwikkeling van termijntransacties en verkoop- en inkoopcontracten worden ondervangen door gebruik te maken van vreemde valutabankrekeningen of door het doorrollen van termijncontracten.

Het translatierisico op de financiële instrumenten bij een daling van de spotkoers van de USD ten opzichte van de EUR met 10% per 31 december 2010, waarbij alle andere variabelen constant worden gehouden, zou naar verwachting geen materieel effect hebben op het resultaat en eigen vermogen. Bij deze berekening is rekening gehouden met afgesloten valuta-termijncontracten.

Prijrisico

Een belangrijke grondstof in de producten van TKH betreft koper. Het prijsrisico op koper wordt beperkt door verkoop-prijzen continu af te stemmen met de ontwikkeling in de inkooprijzen, waarbij prijsontwikkelingen worden doorberekend naar klanten. Belangrijke grondstoffen zoals koper, staal, aluminium en pvc worden op termijn ingekocht om geen prijsrisico op de verkoop van gereed product te lopen, indien:

- Een verkoopcontract tegen een gefixeerde prijs is afgesloten,
- Uitlevering niet binnen een maand plaatsvindt, en
- Een belangrijke hoeveelheid grondstof voor de productie nodig is.

TKH maakt geen gebruik van financiële derivaten om prijs-risico's af te dekken.

Kredietrisico

De financiële activa van de groep bestaan voornamelijk uit kas- en banksaldi, handelsdebiteuren en overige vorderingen. Het kredietrisico voor liquiditeiten is gering omdat per saldo sprake is van een netto-schuld bij de belangrijkste banken. De kredietrisico's betreffen met name handelsdebiteuren. Het betreft echter een risico dat verspreid is over een groot aantal klanten die opereren in diverse landen en in verschillende industrieën. Op balansdatum waren er geen concentraties van kredietrisico bij debiteuren voor materiële bedragen.

Een deel van het risico is verzekerd bij kredietverzekeringsbedrijven. Dit betreffen voornamelijk vorderingen aan afnemers in het subsegment manufacturing systems, afnemers in Frankrijk en Duitsland. Daarnaast worden voor leveringen aan veelal buitenlandse afnemers gebruik gemaakt van bankgaranties, voorschotbetalingen (tegenover een bankgarantie) of geconfirmeerde onherroepelijke 'Letter Of Credits'. Het maximale kredietrisico waaraan TKH onderhevig is, komt overeen met de boekwaarde van de in de balans opgenomen financiële activa, inclusief afgeleide financiële instrumenten met een positieve marktwaarde. Er zijn geen significante overschrijdingen van debiteurbetaaltermijnen waarvoor geen voorziening is opgenomen.

In duizenden euro's	2010	2009
Verloop van de cash-flow hedge reserve		
Stand per 1 januari	-6.826	-6.180
Winsten / (verliezen) op cash flow hedges	580	-2.118
Overboeking naar resultatenrekening	217	1.472
Opname in de eerste kostprijs of boekwaarde van een verworven afgedekt actief of verplichting		
Stand per 31 december	-6.029	-6.826

Reële waarde van afgeleide financiële instrumenten

Voor de afgeleide financiële instrumenten wordt cash flow hedge accounting toegepast. Er werd vastgesteld dat geen van

deze afdekkingen in belangrijke mate ineffectief waren. Per balansdatum bedraagt de reële waarde van de derivatie financiële instrumenten als volgt:

In duizenden euro's	Vorderingen		Verplichtingen	
	2010	2009	2010	2009
Renteswaps	195		8.361	9.230
Valuta termijncontracten	394	78	261	
	589	78	8.622	9.230

Reële waarde van financiële instrumenten

De boekwaarde van de vorderingen op handelsdebiteuren en overige vorderingen benadert de reële waarde, omdat de eventuele oninbaarheid tot uitdrukking wordt gebracht in een verantwoorde reële waarde-aanpassing. De boekwaarde van de liquide middelen, handelsschulden en overige te betalen posten benadert de reële waarde. De reële waarde van de rente-dragende langlopende schulden benadert de geamortiseerde

kostprijs omdat het een variabele rente draagt en de renteswap op reële waarde is gewaardeerd. De reële waarde en boekwaarde van financiële derivaten is gebaseerd op berekeningen, marktprijsnoteringen of prijsopgaven verkregen van financiële instellingen. Voor de gebruikte derivaten bestaan actieve markten. De valutatermijncontracten kwalificeren als level 1 instrumenten. De renteswaps betreffen level 2 instrumenten.

22 | Verplichtingen die niet uit de balans blijken

In duizenden euro's	2010	2009
Met betrekking tot de beschikbaarheid van enkele belangrijke grondstoffen zijn raamovereenkomsten afgesloten. Hiervoor gelden geen langetermijn afnameverplichtingen.		
Bankgaranties afgegeven aan derden	30.888	20.616
Investeringsverplichting uit hoofde van materiële vaste activa in bestelling	5.000	250
Investeringsverplichting uit hoofde van financiële vaste activa	3.470	
Operationele lease- en huurverplichtingen		
TKH heeft verplichtingen inzake de operationele lease van auto's en de huur van bedrijfspanden. Minimale operationele lease- en huurverplichtingen opgenomen als kosten in het jaar	11.447	11.908
Per balansdatum heeft TKH de volgende uitstaande operationele lease- en huurverplichtingen:		
Vervaltermijn binnen 1 jaar	9.273	5.967
Tussen 2 tot en met 5 jaar	20.154	12.790
Vervaltermijn na 5 jaar	3.079	1.753
	32.506	20.510

Claims

TKH en haar geconsolideerde deelnemingen zijn bij enkele rechtsgedingen betrokken. Op grond van thans beschikbare informatie en ingewonnen juridisch advies verwacht TKH dat

eventuele nadelige invloeden uit de afloop van deze rechtsgedingen in voldoende mate in de overige voorzieningen zijn opgenomen of door verzekeringen zijn gedekt.

23 | Bedrijfsopbrengsten

In duizenden euro's	2010	2009
Verkoop van goederen en producten	642.657	590.415
Omzet uit projecten in opdracht van derden en diensten	242.070	133.846
Overige bedrijfsopbrengsten	8.793	2.175
Totaal bedrijfsopbrengsten	893.520	726.436

De overige bedrijfsopbrengsten bevatten onder meer de opbrengsten uit de verkoop van de GSM-activiteiten in Polen, alsmede compensatie-vergoedingen voor de herallocatie van een fabriek in China.

24 | Gesegmenteerde informatie

TKH is georganiseerd in 3 operationele segmenten: Telecom Solutions, Building Solutions en Industrial Solutions. De Solutions zijn gebaseerd op de product-/marktcombinaties die door de TKH-ondernemingen bedient worden. Op pagina 130 en 131 is voor de dochterondernemingen weergegeven in

welke Solutions zij opereren. In het jaarverslag vanaf pagina 30 is een nader overzicht van de activiteiten per business-segment weergegeven. Op basis van de segmenten rapporteert TKH haar business-segmentinformatie.

	Telecom Solutions		Building Solutions		Industrial Solutions		Eliminatie en overig		Totaal	
In duizenden euro's	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Operationele segmenten										
Bedrijfsopbrengsten										
Externe bedrijfsopbrengsten	151.755	149.228	329.546	283.137	412.219	294.071			893.520	726.436
Intersegment bedrijfsopbrengsten									0	0
Totaal bedrijfsopbrengsten	151.755	149.228	329.546	283.137	412.219	294.071			893.520	726.436
Resultaat										
EBITA excl. bijz. baten en lasten	13.918	16.282	21.234	19.771	47.844	12.159			82.996	48.212
Bijzondere lasten		-1.709		-3.744		-6.763			0	-12.216
Bijzondere waardeverminderingen				-1.413	-335	-2.329			-335	-3.742
Amortisatie	-913	-819	-6.192	-4.600	-4.098	-3.596	-172		-11.375	-9.015
Segment bedrijfsresultaat	13.005	13.754	15.042	10.014	43.411	-529	-172		71.286	23.239
Niet gealloceerde opbrengsten en kosten									-9.609	-7.496
Bedrijfsresultaat									61.677	15.743
Financiële baten en lasten									-7.140	-9.385
Resultaat deelnemingen									-105	-1.322
Belastingen over resultaat									-13.556	-1.986
Nettoresultaat									40.876	3.050

	Telecom Solutions		Building Solutions		Industrial Solutions		Eliminatie en overig		Totaal	
In duizenden euro's	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Overige informatie										
Investerings 1	3.421	2.644	20.096	13.489	6.369	6.475	10		29.896	22.608
Afschrijvingen en amortisatie 1	3.244	4.076	11.480	10.431	9.924	10.584	332	173	24.980	25.264
(Terugname van) bijzondere waardeverminderingen opgenomen in de winst- en verliesrekening				1.413	335	2.329			335	3.742
Medewerkers	660	649	1.314	1.356	1.711	1.540	21	19	3.706	3.564
Balans										
Activa	114.223	113.244	244.910	234.785	295.484	251.641	11.782	31.498	666.399	631.168
Voor verkoop aangehouden activa							7.164	8.850	7.164	8.850
Overige deelnemingen	553	542	1.332	1.392	1.338	178			3.223	2.112
Geconsolideerde totale activa									676.786	642.130
Verplichtingen	38.645	38.101	67.601	69.857	157.859	107.015	93.651	145.297	357.756	360.270

1. In immateriële en materiële vaste activa

in duizenden euro's	Vaste activa ¹		Bedrijfsopbrengsten	
	2010	2009	2010	2009
Geografische gebieden				
Nederland	140.679	131.424	245.615	238.006
Europa (overig)	150.990	156.258	459.970	357.624
Azië	34.243	30.621	131.941	78.386
USA	440	409	38.510	26.053
Overige en eliminaties	1.744	1.936	17.484	26.367
	328.096	320.648	893.520	726.436

1. Vaste activa exclusief actieve belastinglatentie

25 | Personeelskosten

in duizenden euro's		2010	2009
Lonen en salarissen		139.965	135.710
Sociale lasten		21.085	21.505
Pensioenlasten	17	7.193	7.917
Overige personeelskosten		5.973	5.355
		174.216	170.487

26 | Op aandelen gebaseerde betalingen

Voor een toelichting op de op aandelen gebaseerde betalingen wordt verwezen naar de enkelvoudige jaarrekening.

27 | Afschrijvingen

in duizenden euro's	2010	2009
Afschrijvingen op materiële vaste activa	14.537	16.515
Resultaat op desinvestering van materiële vaste activa	-964	-251
Veranderingen in reële waarde van vastgoedbeleggingen	32	-15
	13.605	16.249

28 | Amortisatie

in duizenden euro's	2010	2009
Amortisatie van immateriële vaste activa	5.360	3.471
Amortisatie van immateriële vaste activa uit acquisities als gevolg van "purchase price allocations"	6.015	5.544
	11.375	9.015

29 | Bijzondere waardeverminderingen

in duizenden euro's	2010	2009
Bijzondere waardeverminderingen op immateriële vaste activa	335	2.722
Bijzondere waardeverminderingen op voor verkoop aangehouden activa		396
Verlieslatende contracten		624
	335	3.742

30 | Overige bedrijfskosten

Onder overige bedrijfskosten zijn o.a. opgenomen algemene, verkoop-, huisvestings- en fabricagekosten. In de totale bedrijfslasten over het boekjaar zijn de volgende posten opgenomen:

In duizenden euro's	2010	2009
• Onderzoeks- en ontwikkelingskosten, exclusief onderzoeks- en ontwikkelingskosten betaald door klanten	8.843	9.018
• Overheidssubsidies voor trainingskosten	-1.161	-1.159

31 | Financiële baten en lasten

In duizenden euro's	2010	2009
Koers- en omrekeningsverschillen, inclusief het effect van gerealiseerde cash-flow hedges	17	-372
Rentebaten	495	139
Rentelasten	-7.652	-9.152
	-7.140	-9.385

32 | Belastingen

In duizenden euro's	2010	2009
Acute belasting	14.449	5.601
Latente belasting	-893	-3.615
Totaal belastingen over resultaat	13.556	1.986

De belastingdruk wordt berekend volgens de per land geldende tarieven. De belastinglast over het jaar kan als volgt worden aangesloten met het resultaat voor belastingen:

	2010		2009	
	€ '000	%	€ '000	%
Resultaat voor belastingen	54.432		5.036	
Belasting berekend tegen het Nederlands belastingtarief	13.880	25,5%	1.284	25,5%
Correctie vanwege belastingeffect voor:				
Fiscale deelnemingsvrijstelling	27	0,0%	337	6,7%
Fiscaal niet aftrekbare kosten	183	0,3%	339	6,7%
Voordelen uit fiscale faciliteiten	-190	-0,3%	-376	-7,5%
Verliezen waarover geen actieve belastinglatentie is opgenomen	720	1,3%	237	4,7%
Opname van actieve belastinglatentie over verrekenbare verliezen uit het verleden, dan wel				
winsten gecompenseerd met fiscale verliezen uit het verleden	-688	-1,3%	-284	-5,6%
Vaststelling van de aangiften vennootschapsbelasting over voorgaande jaren	-549	-1,0%	-293	-5,8%
Wijziging belastingtarief van actieve en passieve belastinglatenties	-176	-0,3%		
Verschillen in belastingtarieven voor buitenlandse dochterondernemingen	349	0,5%	742	14,6%
Effectieve belastingdruk	13.556	24,7%	1.986	39,3%

33 | Winst per aandeel

In duizenden euro's	2010	2009
Gewogen gemiddeld aantal (certificaten van) aandelen (x 1.000)	36.662	35.894
Effect van aandelenopties (x 1.000)	42	192
Gewogen gemiddeld aantal (certificaten van) aandelen (verwaterd; x 1.000)	36.704	36.086
Nettoresultaat (in € '000)	40.876	3.050
Af: Minderheidsbelang derden in het resultaat	-671	-398
Winst toekomend aan de aandeelhouder	40.205	2.652
Nettoresultaat (in € '000)	40.876	3.050
Amortisatie van aan acquisitie gerelateerde immateriële vaste activa	6.015	5.544
Belastingen over de amortisatie	-1.824	-1.716
Winst voor amortisatie	45.067	6.878
Af: Minderheidsbelang derden in het resultaat	-671	-398
Winst voor amortisatie toekomend aan de aandeelhouders	44.396	6.480
Gewone winst per aandeel voor amortisatie (in €)	1,21	0,18
Gewone winst per aandeel (in €)	1,10	0,07
Verwaterde winst per aandeel (in €)	1,10	0,07

34 | Verbonden partijen

Handelstransacties

Gedurende het jaar hebben geen belangrijke handelstransacties met niet-geconsolideerde verbonden partijen plaatsgevonden. Voor zover deze transacties zich hebben voorgedaan, zijn ze afgerekend tegen marktprijzen, rekening houdend met kortingen voor volumes en de bestaande relatie tussen de partijen.

Voor product- en conceptontwikkeling buiten TKH die van strategisch belang kunnen zijn, is, in ruil voor exclusiviteit, in sommige gevallen een achtergestelde financiering ter beschikking gesteld. De reële waarde van deze leningen bedraagt ultimo 2010 € nihil (2009: € nihil).

	TVI		Variabel inkomen (STI)		Aandelen- regeling (LTI) ¹		Pensioen		Totaal	
in duizenden euro's	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Bezoldiging Raad van Bestuur										
Bestuurders:										
J.M.A. van der Lof MBA	375	371	188	111	457	493	105	137	1.125	1.112
E.D.H. de Lange MBA	281	278	141	83	259	217	31	72	712	650
Totaal bezoldiging	656	649	329	194	716	710	136	209	1.837	1.762

1. Zie de toelichting onder "aandelenregeling". De opgenomen LTI in het boekjaar heeft betrekking op de realisatie van de doelstellingen in het jaar voorafgaand aan het boekjaar.

Remuneratieverslag

Dit rapport van de Remuneratie Commissie beschrijft het beloningsbeleid en de remuneratie van de leden van de Raad van Bestuur. Het beloningsbeleid wordt opgesteld door de Remuneratie Commissie en goedgekeurd door de Raad van Commissarissen. In de Algemene Vergadering van 28 april 2005 is het beloningsbeleid vastgesteld. Toekomstige materiële wijzingen in het beleid zullen aan de Algemene Vergadering worden voorgelegd. De Remuneratie Commissie kent een reglement waarbinnen zij handelt. In dit reglement is onder andere geregeld dat voldaan wordt aan de bepalingen zoals gesteld in de Nederlandse Corporate Governance Code.

Beloningsbeleid

Het beleid is gericht op het marktconform belonen ten behoeve van het aantrekken, motiveren en binden van gekwalificeerde leidinggevendenden van een beursgenoteerde onderneming, rekening houdend met de omvang en de speciale kenmerken van TKH. Het beloningspakket wordt op basis van door externe deskundigen verstrekte gegevens periodiek getoetst op marktconformiteit. De samenstelling van het beloningspakket is zodanig dat zowel de korte- als de langetermijndoelstellingen van de onderneming worden ondersteund. De Remuneratie Commissie maakt met ingang van 2010 aan de hand van de gestelde targets scenario-analyses met betrekking tot de te realiseren STI en LTI.

Remuneratie

De remuneratie voor de leden van de Raad van Bestuur bestaat uit een basissalaris (TVI), pensioen, een variabel deel dat bestaat uit een jaarlijkse prestatiebonus (STI), en een langetermijnbonusregeling (LTI) bestaande uit een aandelenregeling.

Basissalaris (Totaal Vast Inkomen: TVI)

De remuneratie voor de leden van de Raad van Bestuur is in 2006 extern getoetst aan marktconformiteit en hieraan aangepast. Het TVI is in 2010 op 1 januari met 0,75% en op 1 juli met 0,50% verhoogd.

Prestatiebonus (Short Term Incentive: STI)

De variabele beloning vormt een belangrijk onderdeel van het beloningspakket voor de Raad van Bestuur. De prestatiebonus is gericht op te realiseren doelstellingen. Jaarlijks worden doelstellingen en criteria geformuleerd op basis waarvan de prestatiebonus kan worden behaald. De mate waarin doelstellingen en criteria worden gerealiseerd bepalen de hoogte van de prestatiebonus. De prestatiebonus is gemaximaliseerd op 50% van het basissalaris (TVI). De Raad van Commissarissen, op voordracht van de Remuneratie Commissie, stelt op basis van de gerealiseerde doelen en criteria de hoogte van de prestatiebonus vast. De realisatie van 50% van de maximum

bonus is gebaseerd op EBITA-targets en 30% is gebaseerd op autonome omzetgroei-targets. De overige 20% van de maximale bonus wordt bepaald door de realisatie van persoonlijke doelstellingen. Realisatie 'at target' leidt tot uitkering van een bonus van 35% van het TVI. De Raad van Commissarissen heeft de discretionaire bevoegdheid om van de gestelde targets af te wijken indien bijzondere omstandigheden aan de orde zijn. De realisatie van doelstellingen over 2010 heeft geleid tot uitkering van 100% van de maximale prestatiebonus voor de leden van de Raad van Bestuur gelijk aan 50% van het basissalaris (TVI).

Er is geen "change of control" paragraaf opgenomen in de arbeidsovereenkomsten van de leden van de Raad van Bestuur.

Aandelenregeling (Long Term Incentive: LTI)

In het kader van de meerjarendoelstellingen is een aandelenregeling geïntroduceerd die voorziet in een langetermijnbonusregeling. De regeling maakt het mogelijk voor de leden van de Raad van Bestuur om op basis van vooraf gestelde meerjarendoelstellingen aandelen om niet te verkrijgen, op voorwaarde dat de leden van de Raad van Bestuur eenzelfde aantal aandelen voor eigen rekening aanschaffen tegen de dan geldende beurskoers. De ontwikkeling van de ROCE en de ROS evenals de koersontwikkeling van het aandeel TKH ten opzichte van de voor TKH relevante ASC-index leiden ertoe dat tot toekenning van aandelen kan worden overgegaan. De geformuleerde meerjarendoelstellingen voor de Raad van Bestuur hangen samen met de in dit jaarverslag geformuleerde TKH-doelstellingen (pag 9). Bepaald is dat jaarlijks maximaal 32.000 (certificaten van) aandelen per lid van de Raad van Bestuur kunnen worden toegekend. De betreffende aandelen dienen als lange termijn belegging te worden aangehouden en mogen gedurende een periode van drie jaar niet worden verkocht. De toekenning van de aandelen geschiedt binnen een maand na bekendmaking van de jaarcijfers. Met ingang van 2004 worden er geen personeelsopties meer toegekend aan de leden van de Raad van Bestuur en is de optieregeling vervangen door voornoemde aandelenregeling. Op grond van gerealiseerde doelstellingen over 2009 zijn in maart 2010 aan de heer J.M.A. van der Lof 15.619 (certificaten van) aandelen toegekend en aan de heer E.D.H. de Lange 11.714 (certificaten van) aandelen, waar tegenover de Raad van Bestuur eenzelfde aantal aandelen heeft aangeschaft tegen de op dat moment geldende beurskoers. (zie tevens pag. 109). In de tabel op pag. 107 zijn de toegekende aandelen omgerekend naar de waarde van de toekenning op basis van de beurskoers op moment van toekenning en vervolgens gebruteerd voor de af te dragen inkomstenbelasting.

Peer group

De Remuneratie- en Benoemingscommissie raadpleegt onafhankelijke beloningsadviseurs om de beloningsgegevens van ondernemingen uit de referentiegroep af te stemmen op de omvang van TKH. De arbeidsmarktreferentiegroep bestaat uit de volgende ondernemingen: Aalberts, Accel, Draka, Gamma Holding, Group Schneider (Frankrijk), Imtech, Leoni (Duitsland), Kendrion, Nedap, TenCate en Wavin.

Pensioen

De Remuneratie Commissie ziet er op toe dat voor de leden van de Raad van Bestuur een pensioen van toepassing is dat

algemeen gangbaar is en dat consistent is met de voorzieningen die worden geboden voor vergelijkbare functies. Daarnaast omvatten de pensioenvoorzieningen het recht op uitkering in het geval van slechte gezondheid of invaliditeit en een weduwen- en wezenpensioen in het geval van overlijden. Een en ander op voorwaarden die vergelijkbaar zijn met die welke van toepassing zijn voor deelnemers aan het collectieve pensioensfonds zijnde medewerkers van de onderneming.

Persoonlijke leningen

De vennootschap verstrekt geen persoonlijke leningen of garanties aan leden van de Raad van Bestuur.

	Vaste vergoeding	Vergoeding lidmaatschap commissies	Totaal	
In euro's			2010	2009
Bezoldiging Raad van Commissarissen				
Commissarissen:				
H.J. Hazewinkel RA, voorzitter	35.000	5.000	40.000	40.000
ir. A. van der Velden, vice-voorzitter ³	25.000	7.000	32.000	32.000
P. Morley Msc.	25.000	5.000	30.000	30.000
drs. P.P.F.C. Houben ¹	25.000		25.000	18.750
ir. M.E. van Lier Lels	25.000	12.000	37.000	35.250
ir. A.J. Driessen ²				16.000
Totaal bezoldiging	135.000	29.000	164.000	172.000

¹ Vanaf 28 april 2009

² tot en met 28 april 2009

³ tot en met 19 oktober 2010

Bezoldigingsbeleid

De Algemene Vergadering heeft in 2007 de bezoldiging van de commissarissen vastgesteld. De bezoldiging van een commissaris is niet afhankelijk van de resultaten van de vennootschap. De bezoldiging van de voorzitter van de Raad van Commissarissen bedraagt € 35.000,- en die van de leden van de Raad van Commissarissen € 25.000,-. De jaarlijkse vergoeding voor ieder lidmaatschap van een commissie van de Raad van Commissarissen bedraagt € 7.000,- voor de voorzitter en € 5.000,- voor ieder lid. Aan de leden van de Raad van Commissarissen worden geen optierechten toegekend.

Aandelenbezit bestuurders en commissarissen

Van de Raad van Bestuur hield ultimo 2010 de heer J.M.A. van der Lof 190.647 (certificaten van) aandelen en de heer E.D.H. de Lange 63.257 (certificaten van) aandelen. Gedurende het boekjaar heeft de heer J.M.A. van der Lof 29.619 (certificaten van) aandelen verkocht tegen een koers van € 15,19 in overeenstemming met de regeling. Daarnaast hebben de heren

Van der Lof en De Lange respectievelijk 15.619 en 11.714 (certificaten van) aandelen gekocht tegen een koers van € 14,05 uit hoofde van de aandelenregeling.

Van de Raad van Commissarissen hield niemand ultimo 2010 (certificaten van) aandelen TKH.

Voorschriften benoeming en ontslag bestuurders en commissarissen

De leden van de Raad van Bestuur worden, met inachtneming van artikel 2:162 Burgerlijk Wetboek, welk artikel op de vennootschap van toepassing is, benoemd door de Raad van Commissarissen. De Raad van Commissarissen geeft de Algemene Vergadering kennis van een voorgenomen benoeming van een lid van de Raad van Bestuur. De Raad van Commissarissen ontslaat een bestuurder niet dan nadat de Algemene Vergadering over het voorgenomen ontslag is gehoord.

De commissarissen worden op voordracht van de Raad van Commissarissen benoemd door de Algemene Vergadering. Voor een derde van het aantal leden van de Raad van Commis-

sarissen geldt dat de Raad van Commissarissen een door de Centrale Ondernemingsraad aanbevolen persoon op de voordracht plaatst, tenzij de Raad van Commissarissen bezwaar maakt tegen de aanbeveling op grond van de verwachting dat de persoon ongeschikt zal zijn voor de vervulling van de taak van commissarissen of dat de Raad van Commissarissen niet

naar behoren zal zijn samengesteld. Ter bevordering van een gelijkmatig benoemingsproces heeft de Raad van Commissarissen een rooster van aftreden opgesteld. Bij de herbenoeming vindt een toetsing plaats aan de profielschets. De zittingsduur voor de Raad van Commissarissen bedraagt voor de leden maximaal 3 termijnen van 4 jaren.

35 | Acquisities

Gedurende 2010 heeft TKH de volgende belangen verworven:

Naam deelneming	Land	Juridische eigendom en zeggenschap	Consolidatie vanaf	Activiteit
Alphatronics B.V.	Nederland	100%	1 juli 2010	Security Systems (Building)
Planet Lighting Solutions B.V. ¹	Nederland	60%	31 december 2010	Building Technologies (Building)

1. Uitbreiding van een 40% naar 60%-belang.

De transacties waarbij een meerderheidsbelang is verkregen zijn verantwoord volgens de "purchase method of accounting".

De samenstelling van de verworven gecombineerde netto-activa is als volgt:

in duizenden euro's	Boekwaarde	Aanpassingen	Verkregen reële waarde
Immateriële vaste activa	250	2.754	3.004
Materiële vaste activa	265		265
Vorraden	1.396		1.396
Vorderingen	1.113		1.113
Liquide middelen / (kortlopende bankschulden)	-484		-484
Overige voorzieningen	-90		-90
Latente belastingen	0	-689	-689
Overige schulden	-932		-932
Verkregen netto-activa	1.518	2.065	3.583
Betaalde goodwill			1.825
Koopsom			5.408
Liquiditeiten verkregen			484
Netto-betaling			5.892
Af: Earn-out voorzien maar nog niet uitbetaald			-83
Af: Reeds in bezit zijnde minderheidsbelang			36
Betaling in liquiditeiten			5.845

De bovengenoemde cijfers zijn gecombineerd weergegeven in verband met de beperkte omvang van de geacquireerde ondernemingen ten opzichte van TKH.

De geacquireerde en meegeconsolideerde ondernemingen hebben in 2010 met € 0,2 miljoen winst bijgedragen aan het

resultaat van TKH. Indien de acquisities per 1 januari hadden plaatsgevonden dan zou de som van de bedrijfsopbrengsten van TKH € 897 miljoen en de nettowinst € 41 miljoen hebben bedragen. In de genoemde nettowinstbedragen is rekening gehouden met amortisatie van aan de acquisitie gerelateerde immateriële vaste activa.

36 | Transacties in natura

Er hebben geen materiële transacties in natura plaatsgevonden.

37 | Gebeurtenissen na balansdatum

Op 27 januari 2011 heeft TKH een 100% belang verworven in Optelecom-NKF, Inc., gevestigd te Germantown, Verenigde Staten, tegen een verkrijgingsprijs van € 9,2 miljoen betaald in liquiditeiten. De eerste administratieve verwerking heeft in 2011 nog niet plaatsgevonden in verband met het korte tijdsbestek. Hierdoor is de exacte hoogte van de goodwill en de verkregen reële waarden van de activa en overgenomen verplichtingen nog niet bekend. De activiteiten van Optelecom-NKF zullen worden ondergebracht in het security-cluster van TKH,

dat deel uitmaakt van het business segment Building Solutions. De portfolio van Optelecom-NKF is complementair aan TKH's bestaande portfolio. Deze acquisitie sluit ook aan bij de doelstellingen van TKH om de omzet van security systems verder uit te bouwen.

Behalve de hiervoor genoemde acquisitie hebben zich na balansdatum geen gebeurtenissen voorgedaan die van wezenlijk belang zijn voor het inzicht in de jaarrekening en de afgelopen tussentijdse periode.

38 | Servicekosten vergoed aan externe accountants

De kosten van de externe accountant Deloitte zijn verantwoord onder overige bedrijfskosten en kunnen als volgt worden gespecificeerd:

		Deloitte		Overige onderdelen		
				Deloitte		Totaal
in duizenden euro's	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Onderzoek van de jaarrekening	299	297	234	173	533	470
Andere controleopdrachten					0	0
Adviesdiensten op fiscaal terrein					0	0
Andere niet-controlediensten	10	10			10	10
	309	307	234	173	543	480

Enkelvoudige balans

Per 31 december voor winstbestemming

in duizenden euro's		2010	2009
Activa			
Vaste activa			
Immateriële vaste activa	2	38.961	34.822
Materiële vaste activa	3	496	526
Financiële vaste activa	4	338.127	312.931
Totaal van de vaste activa		377.584	348.279
Vlottende activa			
Vorderingen op groepsmaatschappijen		75.895	57.887
Overige vorderingen		3.077	3.224
Totaal van de vlottende activa		78.972	61.111
Totaal activa		456.556	409.390
Passiva			
Eigen vermogen			
Geplaatst kapitaal		9.395	9.256
Agio		12.305	12.444
Wettelijke reserve		11.616	13.668
Herwaarderingsreserve		25.271	23.770
Herwaarderingsreserve voor verkoop beschikbare financiële activa		1.861	
Omrekeningsreserve		6.449	3.640
Hedging reserve		-6.029	-6.826
Overige reserves		216.392	221.932
Onverdeelde winst		40.205	2.652
Totaal van het eigen vermogen	5	317.465	280.536
Langlopende verplichtingen			
Langlopende schulden		55.000	72.000
Voorzieningen		10.102	11.790
Totaal van de langlopende verplichtingen		65.102	83.790
Kortlopende verplichtingen			
Schulden aan kredietinstellingen		62.668	29.456
Overige kortlopende schulden	8	11.321	11.460
Voorzieningen			4.148
Totaal van de kortlopende verplichtingen		73.989	45.064
Totaal passiva		456.556	409.390

Enkelvoudige winst- en verliesrekening

In duizenden euro's	2010	2009
Enkelvoudig resultaat	-8.968	-4.778
Resultaat deelnemingen	49.173	7.430
Nettoresultaat	40.205	2.652

Toelichting op de enkelvoudige jaarrekening

1 | Grondslagen voor financiële verslaggeving

TKH maakt voor de bepaling van de grondslagen voor de waardering van activa en passiva en resultaatbepaling van haar enkelvoudige jaarrekening gebruik van de optie die wordt geboden in artikel 2:362 lid 8 BW. Dit houdt in dat de grondslagen voor de waardering van activa en passiva en resultaatbepaling van de enkelvoudige jaarrekening van TKH gelijk zijn aan die van de geconsolideerde jaarrekening. Hierbij worden geconsolideerde deelnemingen gewaardeerd volgens de vermogens-

mutatiemethode, waarbij voor invulling van de vermogenswaarde de waarderingsgrondslagen worden gehanteerd die in de geconsolideerde jaarrekening zijn toegepast. Voor een beschrijving van deze grondslagen wordt verwezen naar de grondslagen bij de geconsolideerde jaarrekening. Het aandeel in het resultaat van ondernemingen waarin wordt deelgenomen omvat het aandeel in de resultaten van deze deelnemingen.

2 | Immateriële vaste activa

In duizenden euro's	Goodwill		Merkmamen en klantbestanden		Totaal	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Stand per 1 januari	22.815	22.527	12.007	11.997	34.822	34.524
Activeringen en toevoegingen	25				25	0
Acquisities	1.611	2.641	2.754	1.858	4.365	4.499
Amortisatie			-2.108	-1.848	-2.108	-1.848
Bijzondere waardevermindering		-888				-888
Aanpassing i.v.m. earn-out-verplichting	1.857	399			1.857	399
Aanpassing i.v.m. verplichting voor putopties gehouden door minderheidsaandeelhouders		-1.864				-1.864
Stand per 31 december	26.308	22.815	12.653	12.007	38.961	34.822
Som der afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen		888	5.176	3.068	5.176	3.956
Historische aanschafwaarde	26.308	23.703	17.829	15.075	44.137	38.778

De toevoeging voor merkmamen en klantbestanden betreft de reële waarde die is toegekend aan deze immateriële activa van geacquireerde ondernemingen.

3 | Materiële vaste activa

In duizenden euro's	Andere vaste bedrijfsmiddelen	
	2010	2009
Actuele boekwaarde per 1 januari	526	565
Mutaties		
Investerings	149	198
Desinvesterings	-20	-92
Afschrijvingen	-159	-145
Totaal van de mutaties	-30	-39
Stand per 31 december		
Historische aanschafwaarde	1.342	1.710
Som der afschrijvingen op de historische aanschafwaarde	-846	-1.184
Actuele boekwaarde	496	526

4 | Financiële vaste activa

in duizenden euro's	Geconsol. deel- nemingen	Overige deel- nemingen	Voor verkoop beschikbare activa	Vorde- ringen op groepsbij	Actieve belasting latentie	Totaal
Stand per 1 januari 2009	229.456	1.395		92.930	1.780	325.561
Mutaties uit hoofde van:						
Resultaat	8.022	-592				7.430
Ontvangen dividend	-15.956					-15.956
Kapitaalstorting	3.288					3.288
Herwaarderings	75					75
Mutatie in cash flow hedge reserves	932					932
Acquisities	-2.347	-498				-2.845
Liquidatie	458					458
Verstreckte financiering minus aflossingen				-6.478		-6.478
Overige mutaties					868	868
Omrekeningsverschillen	-401	-1				-402
Stand per 31 december 2009	223.527	304	0	86.452	2.648	312.931
Mutaties uit hoofde van:						
Verwerving en oprichting van nieuwe deelnemingen, belangen		1.118	6.262			7.380
Resultaat	49.323	-150				49.173
Herwaardering van voor verkoop beschikbare financiële activa			1.861			1.861
Ontvangen dividend	-31.381					-31.381
Kapitaalstorting	988					988
Herwaarderings	1.000					1.000
Mutatie in cash flow hedge reserves	47				-379	-332
Acquisities	1.527					1.527
Liquidatie					216	216
Verstreckte financiering minus aflossingen				-8.209		-8.209
Overige mutaties	102				34	136
Omrekeningsverschillen	2.837					2.837
Stand per 31 december 2010	247.970	1.272	8.123	78.243	2.519	338.127

Op pagina 130 en 131 is een overzicht opgenomen van de rechtstreeks of indirect gehouden belangen in dochter-ondernemingen.

5 | Eigen vermogen

Voor het verloopoverzicht wordt verwezen naar het geconsolideerde overzicht van de mutaties in het eigen vermogen op pagina 79.

	2010		2009
	x 1.000	€ '000	€ '000
Maatschappelijk kapitaal			
Het maatschappelijk kapitaal bestaat uit:			
gewone aandelen	59.984		
cumulatief preferente financieringsaandelen	10.000		
converteerbare cumulatief preferente financieringsaandelen	10.000		
cumulatief preferente beschermingsaandelen	60.000		
Elk nominaal € 0,25	139.984	34.996	34.996
prioriteitsaandelen	4		
Elk nominaal € 1,00	4	4	4
		35.000	35.000
Waarvan niet geplaatst		25.605	25.744
Geplaatst kapitaal*		9.395	9.256

*4.000 prioriteits- en 37.567.849 (certificaten van) aandelen

In 2010 is een stock-dividend van 555.648 (certificaten van) aandelen ten laste van het agio uitgekeerd. Het geplaatst kapitaal is met hetzelfde aantal (certificaten van) aandelen toegenomen.

De op naam gestelde gewone aandelen in de vennootschap zijn, met uitzondering van de registraandelen, overgedragen aan de Stichting Administratiekantoor ('Administratiekantoor') dat certificaten van aandelen uitgereikt aan de uiteindelijke kapitaalverschaffers. Het Administratiekantoor is de rechthebbende tot uiteindelijke kapitaalverschaffers. Het Administratiekantoor is de rechthebbende tot de aandelen en oefent ook het stemrecht uit, tenzij het Administratiekantoor hiertoe volmacht heeft gegeven aan de certificaathouders. Bij de wijziging van boek 2 BW (d.d. 1 oktober 2004) is een bepaling ingevoerd op grond waarvan certificaathouders het recht hebben om een volmacht te krijgen om op de aandelen waartegenover de door hen gehouden certificaten staan, stem uit te brengen. Het Administratiekantoor blijft stemgerechtigd ten aanzien van de aandelen waarvan de certificaathouders niet ter vergadering aanwezig of vertegenwoordigd zijn. De hiervoor bedoelde volmacht kan door het bestuur van het Admi-

nistratiekantoor in verschillende in de wet genoemde gevallen worden beperkt, uitgesloten of herroepen (zie tevens Corporate Governance Code TKH). In dat geval kan het bestuur van het Administratiekantoor besluiten de volmachten te beperken, uit te sluiten of te herroepen, waardoor het (weer) het stemrecht op alle gecertificeerde aandelen kan uitoefenen. De verhouding tussen het Administratiekantoor en de certificaathouders wordt beheerst door de administratievoorwaarden. De beschermende werking van de certificering berust op de 1%-regeling. De certificaten mogen voor gewone aandelen worden verwisseld, maar niet voor meer dan 1% per houder van het totaal in de vorm van gewone aandelen geplaatste kapitaal. Hierbij wordt niet alleen gekeken naar onmiddellijk, maar ook naar middellijk gehouden aandelen. Dit geldt overigens niet bij de overdracht van gewone aandelen aan de vennootschap zelf. Voor elke overdracht van preferente financieringsaandelen, converteerbare preferente financieringsaandelen en preferente beschermingsaandelen is goedkeuring vereist van de Raad van Bestuur. De Raad van Bestuur kan zodanige goedkeuring slechts verlenen onder goedkeuring van de Raad van Commissarissen. Aan de prioriteitsaandelen zijn geen bijzondere rechten toegekend.

Door de vennootschap is aan de Stichting Continuïteit TKH een optie verleend tot het nemen van preferente beschermingsaandelen tot maximaal 50% van het bedrag van ten tijde van de plaatsing van preferente beschermingsaandelen uitstaande overige aandelen respectievelijk 100% van het bedrag van de ten tijde van de plaatsing van preferente beschermingsaandelen uitstaande overige aandelen indien de beperking van de

royementsmogelijkheid komt te vervallen hetgeen plaatsvindt indien en zodra de Raad van Bestuur van de vennootschap daartoe besluit en een verklaring daaromtrent deponeert bij het Handelsregister.

Agio

De agioreserve is fiscaal geheel vrij uitkeerbaar.

In duizenden euro's	2010	2009
Wettelijke reserve		
De wettelijke reserve is gevormd voor:		
Geactiveerde ontwikkelingskosten	9.881	11.990
Aandeel in het eigen vermogen van de deelneming waarvoor het economisch eigendom wel is verworven, maar het juridische eigendom nog niet	1.735	1.678
	11.616	13.668

De wettelijke reserve is niet uitkeerbaar.

Herwaarderingsreserves

De herwaarderingsreserves zijn niet uitkeerbaar.

Hedgingreserve en omrekeningsreserve

De hedgingreserve en de reserve omrekeningsverschillen zijn wettelijke reserves die niet uitkeerbaar zijn.

6 | Dividend

Het dividend over 2009 werd tijdens de Algemene Vergadering vastgesteld op € 0,50 per (certificaat van) gewoon aandeel. Het dividend werd naar keuze in contanten of (certificaten van) aandelen vastgesteld. Het dividend op de prioriteitsaandelen werd vastgesteld op € 0,05 per aandeel. In totaal werd in het eerste halfjaar van 2010 € 9.842.347 dividend betaald en ten laste gebracht van de overige reserves. Daarnaast is uit hoofde

van stockdividend een bedrag van € 138.912 ten laste van de agioreserve gebracht.

Na de balansdatum 31 december 2010 is door de Raad van Bestuur een voorstel winstbestemming gedaan, waar voor wordt verwezen naar de "Overige gegevens" op pagina 120. Het voorstel winstbestemming is niet in de balans verwerkt en er zijn geen gevolgen voor de winstbelasting.

7 | Op aandelen gebaseerde betalingen

Aandelen optieregeling afgewikkeld in eigen vermogensinstrumenten

Aan het management van de vennootschap en de groepsmaatschappijen worden optierechten op (certificaten van) gewone aandelen TKH toegekend. De rechten kunnen nooit eerder worden uitgeoefend dan na bekendmaking van de jaarcijfers van de vennootschap na een wachttijd van drie kalenderjaren, volgend op het jaar waarin de rechten zijn toegekend. De voorwaarden voor deelname zijn, mede ter voorkoming van

misbruik van voorwetenschap, in een intern reglement vastgelegd en zijn door de deelnemers schriftelijk geaccepteerd. Ultimo 2010 heeft de vennootschap 679.264 ingekochte (certificaten van) aandelen in portefeuille ter afdekking van de optierechten. Deze (certificaten van) aandelen zijn ingekocht tegen een gemiddelde koers van € 10,25. De totale inkoopwaarde bedraagt hiermee € 6.959.814.

Overzicht van de uitstaande optierechten (na splitsing) van de leden van de Raad van Bestuur en overige gerechtigden:

	Jaar van toekenning	Uitoefen-prijs in €	Aantal per 01.01.10	Toekenning gedurende het jaar	Verlopen gedurende het jaar	Ingetrokken gedurende het jaar	Vervallen gedurende het jaar	Uitoefening gedurende het jaar	Aantal per 31.12.10	Uitoefenperiode
E.D.H. de Lange MBA	2005	8,04	7.200					-7.200	0	2008-2010
	2006	11,63	8.800						8.800	2009-2011
	2007	16,33	8.800						8.800	2010-2012
	2008	15,21	4.500						4.500	2011-2013
	2009	7,42	6.000						6.000	2012-2014
			35.300	0	0	0	0	-7.200	28.100	
Overige gerechtigden	2005	8,04	68.700				-1.600	-67.100	0	2008-2010
	2006	11,63	167.600				-1.600	-31.800	134.200	2009-2011
	2007	16,33	190.740						190.740	2010-2012
	2008	15,21	97.863						97.863	2011-2013
	2009	7,42	133.843						133.843	2012-2014
	2010	13,79		156.400			-901		155.499	2013-2015
			658.746	156.400	0	0	-4.101	-98.900	712.145	
Totaal			694.046	156.400	0	0	-4.101	-106.100	740.245	

Aan de leden van de Raad van Bestuur en Raad van Commissarissen worden geen optierechten toegekend. De opties toegekend aan E.D.H. de Lange zijn toegekend voor prestaties in de periode voorafgaand aan de benoeming tot lid van de Raad van Bestuur.

De gemiddelde aandelenkoers op de uitoefendatum van de aandelenopties gedurende het boekjaar was € 14,74. Gedurende het boekjaar zijn opties toegekend op 10 maart 2010. De geschatte reële waarde van de opties toegekend in 2010 bedraagt € 746.000. Deze reële waarde is bepaald aan de hand van een binomiaal waarderingsmodel en op basis van de volgende uitgangspunten:

	2010	2009
Reële waarde op de waarderingsdatum (in €)	4,77	2,05
Verwachte volatiliteit	47,7%	43,2%
Verwacht dividend	3,5%	3,5%
Risicovrije rentevoet	2,5%	2,5%
Verwachte looptijd van de optie (in jaren)	4,0	4,0

Bij de verwachte looptijd van de opties is rekening gehouden met geldende restricties ten aanzien van de uitoefening, vertrekken van werknemers, alsmede met mogelijke overwegingen van optiehouders. TKH heeft in totaal een last van € 437.000 (2009: € 372.000) verantwoord voor deze op aandelen gebaseerde betalingen die zijn afgewikkeld in eigen vermogensinstrumenten.

Overige op aandelen gebaseerde betalingen

Op grond van de aandelenregeling zijn aan de Raad van Bestuur (certificaten van) aandelen om niet toegekend. Het aantal toegekende (certificaten van) aandelen bedroeg voor J.M.A. van der Lof 15.619 stuks en voor E.D.H. de Lange 11.714 stuks. De Raad van Bestuur heeft op hetzelfde tijdstip een gelijk aantal (certificaten van) aandelen tegen de actuele beurskoers van € 14,05 aangeschaft, een en ander volgens de regeling. Ten gevolge van deze aandelenregeling heeft TKH een last van € 716.000 (2009: € 710.000) in de winst- en verliesrekening verantwoord.

8 | Overige kortlopende schulden

in duizenden euro's	2010	2009
Belastingen en sociale premies	100	280
Overige schulden en overlopende passiva	11.221	11.180
	11.321	11.460

9 | Verplichtingen die niet uit de balans blijken

De vennootschap heeft zich op grond van artikel 2:403, lid 1f BW hoofdelijk aansprakelijk gesteld voor de uit rechtshandelingen voortvloeiende schulden van alle Nederlandse dochterondernemingen waarvan de vennootschap 100% van de aandelen zowel direct als indirect houdt. De daartoe strekkende verklaringen zijn ter inzage gelegd ten kantore van het Handelsregister waar de rechtspersoon, waarvoor de aansprakelijkheidsstelling is geschied, zijn zetel heeft.

De onderneming heeft zich voor een totaal bedrag van € 44,4 miljoen (2009: € 36,9 miljoen) formeel garant gesteld voor bankkredietfaciliteiten, verstrekt aan enkele buitenlandse deelnemingen. Op deze kredietfaciliteit is ultimo 2010 voor € 16,2 miljoen (2009: € 10,8 miljoen) een beroep gedaan.

De vennootschap en de meerderheid van de 100% in eigendom zijnde Nederlandse dochterondernemingen vormen voor de vennootschapsbelasting een fiscale eenheid. Dientengevolge is de vennootschap aansprakelijk voor de vennootschapsbelasting van deze dochterondernemingen.

10 | Ondertekening van de jaarrekening

Haaksbergen, 8 maart 2011

Raad van Bestuur

J.M.A. van der Lof MBA, *voorzitter*
E.D.H. de Lange MBA

Raad van Commissarissen

H.J. Hazewinkel RA, *voorzitter*
drs. P.P.F.C. Houben
ir. M.E. van Lier Lels
P. Morley Msc.

Overige gegevens

Statutaire regeling betreffende de bestemming van de winst

Aangezien in het verslagjaar geen preferente beschermingsaandelen en preferente financieringsaandelen hebben uitgestaan noch zijn uitgegeven, zoals bedoeld in artikelen 33.1, 3, 4, 5, 6 lid b en c, 8, 9 en 12 staan hieronder slechts weergegeven de artikelen omtrent de winstbestemming die betrekking hebben op de uitstaande aandelen.

Artikel 33 van de statuten luidt als volgt:

2. De vennootschap kan aan aandeelhouders en andere gerechtigden tot de voor uitkering vatbare winst slechts uitkeringen doen voor zover haar eigen vermogen groter is dan het bedrag van het gestorte en opgevraagde deel van het kapitaal vermeerderd met de reserves die krachtens de wet of de statuten moeten worden aangehouden.
- 6a. Uit de na toepassing van de vorige leden overblijvende winst wordt, zo mogelijk, op de prioriteitsaandelen uitgekeerd vijf procent (5%) van hun nominaal bedrag. Op de prioriteitsaandelen zal geen verdere uitkering geschieden. Vervolgens wordt, zo mogelijk, op de preferente financieringsaandelen van iedere serie respectievelijk de converteerbare preferente financieringsaandelen van iedere serie een dividend uitgekeerd gelijk aan een percentage berekend over het bij de eerste uitgifte van de desbetreffende serie effectief op de preferente financieringsaandelen van de desbetreffende serie respectievelijk converteerbare preferente financieringsaandelen van de desbetreffende serie gestorte bedrag inclusief eventueel agio, en welk percentage is gerelateerd aan het gemiddelde effectieve rendement op 'staatsleningen algemeen met een looptijd van 7-8 jaar', berekend en bepaald op de wijze als in artikel 30.6 sub b vermeld.
7. Indien in enig boekjaar de winst niet toereikend is om de hiervoor in lid 6 van dit artikel bedoelde uitkeringen te doen, vindt in de daarop volgende boekjaren het in lid 6 en lid 10 bepaalde eerst toepassing nadat het tekort is ingehaald. De Raad van Bestuur is bevoegd onder goedkeuring van de Raad van Commissarissen te besluiten een bedrag gelijk aan het in de vorige zin bedoelde tekort uit te keren ten laste van de reserves, met uitzondering van de reserves die als agio gevormd zijn bij de uitgifte van preferente financieringsaandelen respectievelijk converteerbare preferente financieringsaandelen. Bij de toepassing van het bepaalde in dit lid worden de houders van de series preferente financieringsaandelen en converteerbare preferente financieringsaandelen gelijk behandeld.
10. Van de overblijvende winst, zal de Raad van Bestuur onder goedkeuring van de Raad van Commissarissen zoveel reserveren als hij nodig oordeelt. Voorzover de winst niet met toepassing van de vorige zin wordt gereserveerd, staat zij ter beschikking van de Algemene Vergadering, hetzij geheel of gedeeltelijk ter reservering, hetzij geheel of gedeeltelijk ter uitkering aan houders van gewone aandelen in verhouding van hun bezit aan gewone aandelen.
11. Onverminderd het bepaalde in artikel 7, lid 1, kan de Raad van Bestuur, onder goedkeuring van de Raad van Commissarissen, telkens acht jaren na de dag van uitgifte aan de Algemene Vergadering het voorstel doen tot intrekking met terugbetaling als in artikel 7, lid 1 bedoeld van elke serie van preferente financieringsaandelen respectievelijk van elke serie van converteerbare preferente financieringsaandelen, mits die series tegelijkertijd worden ingetrokken.

Voor overige bepalingen uit de statuten verwijzen wij naar de website van TKH: www.tkhgroup.com. Een besluit tot wijziging van de statuten of tot ontbinding van de vennootschap kan door de Algemene Vergadering slechts worden genomen op voorstel van de Raad van Bestuur, welk voorstel de goedkeuring van de Raad van Commissarissen behoeft en met een meerderheid van ten minste twee/derde van de uitgebrachte stemmen in een algemene vergadering, waarin ten minste de helft van het geplaatste kapitaal vertegenwoordigd is.

Voorstel winstbestemming

in duizenden euro's

Nettowinst toerekenbaar aan aandeelhouders € 40.205

Met inachtneming van artikel 33 van de statuten stellen wij voor aan de houders van (certificaten van) aandelen een divi-

dend uit te keren van € 0,61 per (certificaat van) aandeel.

De betaalbaarstelling van het dividend vindt plaats op 14 juni 2011. Het dividend op 4.000 prioriteitsaandelen is vastgesteld op € 0,05 per aandeel van € 1,00.

Controle verklaring

Verklaring betreffende de jaarrekening

Wij hebben de in dit rapport opgenomen jaarrekening 2010 van TKH Group N.V. te Haaksbergen gecontroleerd. De jaarrekening omvat de geconsolideerde en de enkelvoudige jaarrekening. De geconsolideerde jaarrekening bestaat uit de geconsolideerde balans per 31 december 2010, de geconsolideerde winst- en verliesrekening, het verkort geconsolideerd overzicht van het totaalresultaat, het geconsolideerd overzicht van mutaties in het groepsvermogen en het geconsolideerd kasstroomoverzicht over 2010 en de toelichting waarin opgenomen een overzicht van de belangrijke grondslagen voor financiële verslaggeving en andere toelichtingen. De enkelvoudige jaarrekening bestaat uit de enkelvoudige balans per 31 december 2010 en de enkelvoudige winst- en verliesrekening over 2010 met de toelichting, waarin opgenomen een overzicht van de gehanteerde grondslagen voor financiële verslaggeving en overige toelichtingen.

Verantwoordelijkheid van het bestuur

Het bestuur van de vennootschap is verantwoordelijk voor het opmaken van de jaarrekening die het vermogen en het resultaat getrouw dient weer te geven in overeenstemming met International Financial Reporting Standards zoals aanvaard binnen de Europese Unie en met Titel 9 Boek 2 van het in Nederland geldende Burgerlijk Wetboek (BW), alsmede voor het opstellen van het Verslag Raad van Bestuur in overeenstemming met Titel 9 Boek 2 BW. Het bestuur is tevens verantwoordelijk voor een zodanige interne beheersing als het noodzakelijk acht om het opmaken van de jaarrekening mogelijk te maken zonder afwijkingen van materieel belang als gevolg van fraude of fouten.

Verantwoordelijkheid van de accountant

Onze verantwoordelijkheid is het geven van een oordeel over de jaarrekening op basis van onze controle. Wij hebben onze controle verricht in overeenstemming met Nederlands recht, waaronder de Nederlandse controlestandaarden. Dit vereist dat wij voldoen aan de voor ons geldende ethische voorschriften en dat wij onze controle zodanig plannen en uitvoeren dat een redelijke mate van zekerheid wordt verkregen dat de jaarrekening geen afwijking van materieel belang bevat. Een controle omvat het uitvoeren van werkzaamheden ter verkrijging van controle-informatie over de bedragen en de toelichtingen in de jaarrekening. De geselecteerde werkzaamheden zijn afhankelijk van de door de accountant toegepaste oordeelsvorming, met inbegrip van het inschatten van de risico's dat de jaarrekening een afwijking van materieel belang bevat als gevolg van fraude of fouten.

Bij het maken van deze risico-inschattingen neemt de accountant de interne beheersing in aanmerking die relevant is voor het opmaken van de jaarrekening en voor het getrouwe beeld daarvan, gericht op het opzetten van controlewerkzaamheden die passend zijn in de omstandigheden. Deze risico-inschattingen hebben echter niet tot doel een oordeel tot uitdrukking te brengen over de effectiviteit van de interne beheersing van de vennootschap. Een controle omvat tevens het evalueren van de geschiktheid van de gebruikte grondslagen voor financiële verslaggeving en van de redelijkheid van de door het bestuur van de vennootschap gemaakte schattingen, alsmede een evaluatie van het algehele beeld van de jaarrekening. Wij zijn van mening dat de door ons verkregen controle-informatie voldoende en geschikt is om een onderbouwing voor ons oordeel te bieden.

Oordeel betreffende de geconsolideerde jaarrekening

Naar ons oordeel geeft de geconsolideerde jaarrekening een getrouw beeld van de grootte en de samenstelling van het vermogen van TKH Group N.V. per 31 december 2010 en van het resultaat en de kasstromen over 2010 in overeenstemming met International Financial Reporting Standards zoals aanvaard binnen de Europese Unie en met Titel 9 Boek 2 BW.

Oordeel betreffende de enkelvoudige jaarrekening

Naar ons oordeel geeft de enkelvoudige jaarrekening een getrouw beeld van de grootte en samenstelling van het vermogen van TKH Group N.V. per 31 december 2010 en van het resultaat over 2010 in overeenstemming met Titel 9 Boek 2 BW.

Verklaring betreffende overige bij of krachtens de wet gestelde eisen

Ingevolge artikel 2:393 lid 5 onder e en f BW vermelden wij dat ons geen tekortkomingen zijn gebleken naar aanleiding van het onderzoek of het Verslag Raad van Bestuur, voor zover wij dat kunnen beoordelen, overeenkomstig Titel 9 Boek 2 BW is opgesteld, en of de in artikel 2:392 lid 1 onder b tot en met h BW vereiste gegevens zijn toegevoegd. Tevens vermelden wij dat het Verslag Raad van Bestuur, voor zover wij dat kunnen beoordelen, verenigbaar is met de jaarrekening zoals vereist in artikel 2:391 lid 4 BW.

Enschede, 8 maart 2011
Deloitte Accountants B.V.

drs. A.J.E. Jansman RA

Stichting Administratiekantoor van Aandelen TKH

Overeenkomstig de bepalingen van artikel 9 van de Administratievoorwaarden voor de aandelen van TKH Group N.V., laatstelijk gewijzigd d.d. 14 mei 2007, berichten wij:

- De werkzaamheden in het verslagjaar 2010 hielden uitsluitend verband met de administratie van aandelen waartegenover certificaten zijn uitgegeven;
- Het nominaal bedrag van de in administratie genomen gewone aandelen van TKH Group N.V. bedroeg per 31 december 2010 € 9.313.230,25 waartegenover 37.252.921 certificaten van aandelen ad € 0,25 nominaal zijn uitgegeven;

De Stichting Administratiekantoor TKH Group (hierna: 'de Stichting') heeft tot doel het tegen toekenning van royeerbare certificaten op naam ten titel van beheer verwerven en administreren van gewone aandelen in het kapitaal van de te Haaksbergen gevestigde naamloze vennootschap TKH Group N.V. De Stichting dient de aan de aandelen verbonden rechten op zodanige wijze uit te oefenen dat de belangen van de vennootschap en de met haar verbonden onderneming en alle daarbij betrokkenen zo goed mogelijk worden gewaarborgd. Administrateur van de Stichting is het Hollandsch Administratiekantoor B.V. te Amsterdam.

Vergaderingen van het bestuur

Het bestuur van de Stichting is in het boekjaar drie maal bijeen geweest. In de vergadering van 16 maart 2010 heeft het bestuur een toelichting gekregen van de Raad van Bestuur van de vennootschap op het jaarverslag 2009 en zijn de agendapunten van de op 27 april 2010 gehouden Algemene Vergadering besproken. In deze vergadering is tevens ingegaan op de bepalingen uit de Nederlandse Corporate Governance Code die de certificering van aandelen raken. Wederom is de conclusie bereikt dat het onder alle omstandigheden verlenen van een stemvolmacht aan certificaathouders niet in overeenstemming is met de doelomschrijving van de Stichting. In dit verband is vastgesteld dat de wet - in casu artikel 2:118a BW, prevaleert boven de desbetreffende bepalingen van de Code.

In lijn met deze wettelijke bepaling zal aan een certificaathouder een volmacht worden gegeven om zelfstandig en naar eigen inzicht zijn stem uit te brengen op een aandeelhoudersvergadering, maar heeft het bestuur het recht de volmacht te beperken, uit te sluiten of te herroepen in de door de wet omschreven gevallen.

Voorafgaand aan de Algemene Vergadering 2010 is de Stichting op 27 april 2010 bijeengekomen ter voorbereiding op de voornoemde aandeelhoudersvergadering. In de Algemene Vergadering zijn de houders van certificaten van aandelen in het

kapitaal van de vennootschap in de gelegenheid gesteld zelfstandig stem uit te brengen op de met de door hen gehouden certificaten corresponderende aandelen, rekening houdende met de wettelijke bepalingen. Ter vergadering was 99,2% van het geplaatst kapitaal vertegenwoordigd. 35,1% van de certificaathouders heeft aan de Stichting volmacht gevraagd voor het zelfstandig uitbrengen van een stem op de met de door hen gehouden certificaten corresponderende aandelen. De Stichting heeft tijdens de Algemene Vergadering 2010 stem uitgebracht op de resterende 64,1% van het ter vergadering vertegenwoordigde geplaatste kapitaal. Op voornoemde Algemene Vergadering heeft de Stichting na overweging van alle relevante factoren ten gunste van alle agendapunten die ter stemming zijn gebracht gestemd.

In de vergadering van 28 september 2010 heeft de Stichting een toelichting gekregen van de Raad van Bestuur op de halfjaarcijfers 2010 en is de website van de Stichting geëvalueerd. De Stichting heeft geconstateerd dat de website informatief is en dat deze regelmatig wordt bezocht. Tevens is het Rooster van Aftreden 2011 besproken. Deze vergadering van de Stichting vond plaats bij TKH-werkmaatschappij VMI Holland BV in Epe. Het bestuur heeft na afloop van de vergadering een presentatie gekregen door de directie van VMI over algemene ontwikkelingen bij de onderneming en heeft aansluitend een rondleiding gehad waarmee het bestuur nader inzicht heeft gekregen van de activiteiten van VMI en het innovatieve vermogen van de onderneming.

Bezoldiging van het bestuur van de Stichting

De bezoldiging voor de onafhankelijke leden van de Stichting is laatstelijk in 2007 gewijzigd. De bezoldiging voor de voorzitter is € 10.000,- per jaar en die van een bestuurder € 8.000,- per jaar. Een extra honorarium wordt toegekend indien van het bestuur extra inspanningen worden geleverd. De kosten van de Stichting hebben in 2010 € 30.128,- bedragen.

Het bestuur van de Stichting bestaat uit 3 onafhankelijke bestuursleden en wordt thans gevormd door:

de heer F.H. Schreve, *voorzitter*
de heer mr. J.W. Termijtelen,
de heer prof. mr. M.W. den Boogert

De bestuursleden oefenen de hierna vermelde functies uit.

De voorzitter van het bestuur, de heer F.H. Schreve (1942) is onafhankelijk bestuurslid. De heer Schreve is onder meer voormalig voorzitter van de Raad van Bestuur van Koninklijke Ten Cate NV, Raad van Bestuur van Heidemij/Arcadis en van Rabobank International. De heer Schreve is voorzitter van de

Raad van Commissarissen bij het beursgenoteerde fonds Fugro NV waar hij tevens bestuurlid is van de Stichting Fugro Preferente Aandelen evenals bestuurlid Stichting Continuïteit Fugro. Daarnaast is de heer Schreve onder meer voorzitter Raad van Toezicht van het Sint Lucas Andreas Ziekenhuis te Amsterdam, lid Raad van Commissarissen HVC NV, voorzitter van de Stichting Preferente Aandelen H.E.S. Beheer NV en voorzitter van de Raad van Toezicht van de Zorgcentra 'De Betuwe'.

De heer mr. J.W. Termijtelen (1942) is onafhankelijk bestuurslid. De heer Termijtelen, voormalig bestuurder van Banque Paribas Nederland NV en Nidera Handelscompagnie BV, is onder meer commissaris bij Tramedico Holding BV, NMKW NV (voorzitter) en de Belgische vennootschap RLC S.A. (voorzitter). Hij is tevens bestuurslid van de Stichting Continuïteit BESI en voorzitter van Stichting 'De Opkikker'.

De heer prof. mr. M.W. den Boogert (1943), is onafhankelijk bestuurslid. De heer Den Boogert is (emeritus) hoogleraar Effectenrecht, Rijksuniversiteit Groningen, lid Raad van Advies en Toezicht Nederlands Arbitrage Instituut, voorzitter Arbitragecommissie DSI, lid Raad van Toezicht Stichting Communicatiekanaal Aandeelhouders, lid Commissie Vennootschapsrecht Ministerie van Justitie, plaatsvervangend lid Fusiecommissie SER, Vice-voorzitter Stichting Beheer SNS REAAL. De heer Den Boogert heeft bestuurslidmaatschappen bij Stichting SNS REAAL Fonds en Stichting ING Aandelen en is bestuurslid van een aantal stichtingen met een beschermingsfunctie bij een beursvennootschap.

Contactgegevens

De Stichting houdt kantoor op het adres van de vennootschap. Tevens is de Stichting via haar website te bereiken:
www.stichtingadministratiekantoor.tkh.com

Onafhankelijkheidsverklaring

De Raad van Bestuur van TKH Group NV en het bestuur van de Stichting Administratiekantoor TKH Group verklaren hiermede dat naar hun gezamenlijk oordeel de Stichting Administratiekantoor TKH Group een van TKH Group NV onafhankelijke rechtspersoon is in de zin van artikel 5:71 lid 1 sub d Wet op het financieel toezicht.

Haaksbergen, maart 2011

Het bestuur

Stichting Continuïteit TKH

De Stichting Continuïteit TKH, gevestigd te Haaksbergen heeft ten doel het behartigen van de belangen van de vennootschap en alle aan de vennootschap verbonden ondernemingen, op zodanige wijze dat deze belangen zo goed mogelijk worden gewaarborgd, en dat invloeden welke de zelfstandigheid en/of de continuïteit en/of identiteit van de vennootschap en haar ondernemingen in strijd met die belangen zouden kunnen aantasten, naar maximaal vermogen worden geweerd, zomede het verrichten van al hetgeen met het vorenstaande verband houdt of daartoe bevorderlijk kan zijn.

De Stichting Continuïteit TKH heeft in 2010 één keer vergaderd, waarbij - op uitnodiging van het bestuur van de Stichting Continuïteit TKH - ook vertegenwoordigers van de vennootschap aanwezig waren.

Tijdens de bestuursvergadering is onder meer aandacht besteed aan de bescherming van TKH en de effectiviteit ervan, evenals aan de Corporate Governance Code van TKH, het Rooster van Aftreden van de Stichting en de gang van zaken bij TKH Group. De vergadering stond tevens in het teken van de maatschappelijke discussies over beschermingsconstructies. Het bestuur heeft in deze vergadering opnieuw geconstateerd dat het gezien de ontwikkelingen het wenselijk is de bestaande structuur te handhaven. Daarbij is in aanmerking genomen dat er zowel bescherming is door middel van certificering van aandelen als ook bescherming door middel van de call-optie die aan Stichting Continuïteit TKH is verleend tot het nemen van beschermingspreferente aandelen tot maximaal 50% van het bedrag ten tijde van de plaatsing van beschermingspreferente aandelen uitstaande overige aandelen, respectievelijk 100% van het bedrag van de ten tijde van de plaatsing van beschermingspreferente aandelen uitstaande overige aandelen indien de beperking van de royalementsmogelijkheid komt te vervallen.

Ten aanzien van het genomen besluit om aan de Stichting Continuïteit het recht toe te kennen van het instellen van het enquêteverzoek, is de overeenkomst hieromtrent in 2011 ondertekend.

In de vergadering is de heer drs. L.P.E.M. van den Boom toegetreden tot het bestuur van de Stichting en is de heer H.J. Hazewinkel RA na afloop van de vergadering als bestuurder teruggetreden. Met deze mutaties in de bestuurssamenstelling wordt er niet langer onderscheid gemaakt tussen een Bestuurder A en B, op grond waarvan de statuten van de Stichting gewijzigd zijn. In de vergadering is deze statutenwijziging behandeld en goedgekeurd. De heer prof. mr. H.M.N. Schonis is door de vergadering benoemd tot voorzitter van de Stichting Continuïteit.

Het Stichtingsbestuur wordt gevormd door:
de heer prof. mr. H.M.N. Schonis, *voorzitter*
mevrouw mr. S. Drion
de heer mr. P.M. Runderkamp
de heer drs. L.P.E.M. van den Boom

Onafhankelijkheidsverklaring

De Raad van Bestuur van TKH Group NV en het Bestuur van de Stichting Continuïteit TKH verklaren hiermede dat naar hun gezamenlijk oordeel de Stichting Continuïteit een van TKH Group NV onafhankelijk rechtspersoon is in de zin van artikel 5:71 lid 1 sub c Wet op het Financieel Toezicht.

Haaksbergen, maart 2011

Het bestuur

Overzicht persberichten 2010

Jaarcijfers 2009: Sterk herstel winstgevendheid in Q4

De omzet in 2009 daalde met € 270,6 miljoen (- 27,1%) naar € 726,4 miljoen. De bedrijfskosten, exclusief eenmalige lasten, daalden fors met € 37,6 miljoen (12,8%) door een gericht kostenbesparingsprogramma. Gedurende het jaar werd een bijzondere last genomen van € 16,0 miljoen voor herstructurering voornamelijk gericht op het aanpassen van de productiecapaciteit en vergroting van de efficiency in de organisatie, waarvan € 5,1 miljoen in het vierde kwartaal 2009. Het bedrijfsresultaat vóór amortisatie en bijzondere baten en lasten (EBITA) daalde in 2009 met 46,6% naar € 40,7 miljoen. Het bedrijfsresultaat na amortisatie en bijzondere baten en lasten in 2009 daalde met 78,5%. De nettowinst voor amortisatie en bijzondere baten en lasten bedroeg in 2009 € 18,1 miljoen, een daling van 61,9%. De nettowinst over 2009 daalde naar € 3,1 miljoen, een daling van 93,3%. De winst per aandeel bedroeg € 0,07.

10 maart 2010

Algemene Vergadering 2010

De Algemene Vergadering heeft het dividend over het boekjaar 2009 vastgesteld op € 0,50 per (certificaat van) gewoon aandeel van nominaal € 0,25. Tevens heeft de Algemene Vergadering mevrouw ir. M.E. van Lier Lels en de heer P. Morley M.Sc. herbenoemd in de Raad van Commissarissen.

27 april 2010

Trading update eerste kwartaal 2010: Resultaat TKH verbeterd door omzetgroei en kostenverlaging

De omzet in het eerste kwartaal 2010 steeg met 5,6%. De omzetstijging gecorrigeerd voor de effecten van de gestegen grondstofprijzen bedroeg 3,2%. Door de gerealiseerde daling van de kosten en de toegenomen omzet nam de EBITA toe naar € 12,5 miljoen in het eerste kwartaal 2010. Door de toegenomen operationele winst evenals de lagere financieringslasten verbeterde het nettoresultaat voor amortisatie zich naar € 7,5 miljoen in het eerste kwartaal 2010.

6 mei 2010

TKH neemt Alphonics over

TKH maakt bekend dat zij overeenstemming heeft bereikt met betrekking tot de overname van Alphonics BV, gevestigd te Nijkerk. Alphonics ontwikkelt, produceert en distribueert technisch hoogwaardige oplossingen op het gebied van security- en zorgsystemen. De acquisitie van Alphonics sluit aan op de TKH-doelstelling om het aandeel beveiligingsoplossingen in de totaalomzet verder uit te bouwen naar 20%. Tevens wordt het productportfolio voor de zorgoplossingen versterkt middels het in huis halen van eigen technologie. Alphonics realiseert met 22 medewerkers (FTE) een omzet van € 6 miljoen op jaarbasis. De activiteiten worden ondergebracht in het security-cluster van TKH, dat deel uitmaakt van het business segment Building Solutions.

1 juli 2010

Halfjaarcijfers 2010: Omzet- en resultaatverbetering zet versterkt door in Q2

De omzet is in het eerste halfjaar 2010 met 19,0% gestegen naar € 420,6 miljoen. De gestegen grondstofprijzen hadden een effect van 6,4% op de omzetstijging in het eerste halfjaar. De bedrijfskosten in procenten van de omzet daalden naar 31,6% in het eerste halfjaar 2010. Het bedrijfsresultaat vóór amortisatie van immateriële activa (EBITA) steeg met 120,0% naar € 30,4 miljoen in de eerste helft van 2010. Het resultaat verbeterde onder meer door de efficiëncymaatregelen voortvloeiend uit het meer gefocust inzetten van resources binnen de groep evenals het reduceren van overheadkosten. De nettowinst voor amortisatie over het eerste halfjaar 2010 bedroeg € 17,9 miljoen. De nettowinst na amortisatie over het eerste halfjaar 2010 bedroeg € 16,0 miljoen. De gewone winst per aandeel bedroeg € 0,43.

25 augustus 2010

TKH neemt 5,06%-belang in Nedap

TKH maakt bekend 338.398 aandelen (gelijk aan een belang van 5,06%) te hebben verworven in N.V. Nedap voor een totaalbedrag van € 6.260.363. TKH maakt verder bekend dat zij contact hebben gehad met Nedap over de mogelijkheden van een samengaan van TKH en Nedap. TKH heeft de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen van Nedap in dit kader een propositie voorgelegd met een uitnodiging tot verder oriënterende gesprekken. Uiteindelijk hebben de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen van Nedap aangegeven onvoldoende basis te zien voor een dergelijke samenwerking en geen interesse te hebben in vervolgesprekken. TKH respecteert de keuze van Nedap om de gesprekken over een mogelijk samengaan te beëindigen. Ook TKH beschouwt de gesprekken als beëindigd. TKH heeft het belang van 5,06% verworven uit strategisch defensieve overwegingen.

14 oktober 2010

De heer ir. A. van der Velden treedt terug uit Raad van Commissarissen van TKH

TKH maakt bekend dat in goed overleg is besloten dat de heer ir. A. van der Velden per vandaag, 19 oktober 2010, terugtreedt uit de Raad van Commissarissen van TKH. De heer Van der Velden treedt terug als commissaris van TKH in het licht van het recente belang dat TKH in Nedap heeft genomen, waar hij voorzitter van de Raad van Commissarissen is.

19 oktober 2010

TKH participeert in joint venture voor glasvezel preforms in China

TKH maakt bekend overeenstemming te hebben bereikt om te participeren in een joint venture met Shin-Etsu Chemical Co., Ltd. (Japan) en Jiangsu Fasten Hongsheng Group Co. Ltd. (China) voor de productie van glasvezel preforms in Jiangyin (China). In de joint venture, genaamd Shin-Etsu (Jiangsu) Optical Preform Co., Ltd., heeft Shin Etsu Chemical een 75%-belang en Fasten en TKH elk 12,5%. Het strategische belang in de joint venture versterkt de positie van TKH in de supply chain voor glasvezel preforms. Via deze joint venture in China haalt TKH direct voordeel uit de technologische voorsprong die haar partner Shin-Etsu Chemical heeft op het gebied van de productie van preforms. Daarnaast heeft TKH het besluit genomen om haar glasvezelproductiecapaciteit in China eind 2011 te verdubbelen tot boven de 4 miljoen kilometer vezel. De totale investering voor het belang in de joint venture en de uitbreiding van de bestaande capaciteit bedraagt circa € 10 miljoen.

27 oktober 2010

TKH voornemens om activiteiten Optelecom-NKF over te nemen

TKH maakt bekend dat zij een fusieovereenkomst heeft getekend met Optelecom-NKF, Inc., gevestigd te Germantown, Verenigde Staten ("Optelecom-NKF") met betrekking tot de overname (zgn. 'cash merger') van Optelecom-NKF. Optelecom-NKF is een wereldwijde leverancier van geavanceerde video observatie-oplossingen en is genoteerd aan NASDAQ. De overname geschiedt op voorwaarde van goedkeuring van de aandeelhouders van Optelecom-NKF. Het bestuur van Optelecom-NKF heeft de overname unaniem goedgekeurd en beveelt haar aandeelhouders aan om voor de overname te stemmen. Indien alle voorwaarden worden vervuld, zal closing van de transactie naar verwachting plaatsvinden in het eerste kwartaal van 2011. TKH zal alle aandelen in Optelecom-NKF verwerven, tegen \$ 2,45 per aandeel in contanten. De totale overnamesom bedraagt \$ 9,2 miljoen. Na closing zullen de activiteiten van Optelecom-NKF worden ondergebracht in het security-cluster van TKH, dat deel uitmaakt van het business segment Building Solutions.

11 november 2010

Trading update derde kwartaal 2010: Verdere verbetering omzet en resultaat in derde kwartaal

De omzet in het derde kwartaal 2010 steeg met 23,7% naar € 221,7 miljoen. Van deze stijging was 4,6% het gevolg van doorberekende hogere grondstofprijzen. De EBITA voor bijzondere lasten steeg met 57,9% naar € 17,2 miljoen. De nettowinst voor amortisatie en bijzondere lasten bedroeg € 9,3 miljoen. De nettowinst na amortisatie en bijzondere lasten steeg in het derde kwartaal naar € 8,2 miljoen. De omzet in de eerste negen maanden 2010 steeg met 20,6% naar € 642,4 miljoen. Van deze stijging was 5,8% het gevolg van doorberekende hogere grondstofprijzen. De EBITA voor bijzondere lasten over de eerste negen maanden steeg met 92,6% naar € 47,6 miljoen. De nettowinst voor amortisatie en bijzondere lasten steeg over de eerste negen maanden met 200,2% naar € 27,2 miljoen. De nettowinst na amortisatie en bijzondere lasten steeg over de eerste negen maanden naar € 24,2 miljoen.

11 november 2010

Werkmaatschappijen

Benelux

Alphatronics BV

H.A. Geurtz
Watergoorweg 71
3861 MA Nijkerk
T 033 245 99 44
E info@alphatronics.nl
I www.alphatronics.nl

BB LightConcepts BV

C. Bekker
Fabriekstraat 16-04
7005 AR Doetinchem
T 0314 392 348
E info@bb-lightconcepts.nl
I www.bb-lightconcepts.nl

Capable BV

M.W.C. van Tilburg
Weidehek 109
4824 AT Breda
T 076 541 64 56
E info@capable.nl
I www.capable.nl

• Capassy BV

Guldenweg 109
4879 NL Etten-Leur
T 076 564 48 80
E info@capassy.com
I www.capassy.com

Commend Nederland BV

J. Bressers
De Lind 3
4841 KC Prinsenbeek
T 076 20 00 100
E info@commend.nl
I www.commend.nl

EKB Groep BV

ing. M.N.A. van Leuven MBA
Wijkemeerweg 31
1948 NT Beverwijk
T 0251 26 19 20
E info@ekb.nl
I www.ekbgroep.nl

• AVO Techniek BV

A.J.M. de Leeuw
Lage Akkerweg 17
5711 DD Someren
T 0493 49 66 65
E info@avotechniek.nl
I www.avotechniek.nl

Electro-Draad BV

F.H.C. van der Sanden
Branskamp 7
6014 CB Ittervoort
T 0475 56 67 67
E verkoop@eldra.nl
I www.eldra.nl

BV Elspec

ir. D.W.S. Gigengack
Bedrijvenweg 14
1424 PX De Kwakel
T 0297 33 03 00
E salessup@elspec.nl
I www.elspec.nl

Funea Broadband Services BV

R. Knetsch
Gouden Ridderstraat 1
4903 RD Oosterhout
T 0162 47 58 00
E info@funea.com
I www.funea.com

Intronics Groep

Koolhovenstraat 1E
3772 MT Barneveld

• Cross Hardware

H. Möhle
Koolhovenstraat 1E
3772 MT Barneveld
T 0342 407 060
E sales@cross.nl
I www.cross.nl

• Eminent Europe BV

J. van Aalst
Elektrostraat 17
7483 PG Haaksbergen
T 053 852 70 61
E info@eminent-online.com
I www.eminent-online.com

• Intronics Barneveld BV

M. Swolfs
Koolhovenstraat 1E
3772 MT Barneveld
T 0342 40 70 40
E info@intronics.nl
I www.intronics.nl

• Javocom BV

J.A.M. Vonk
Middelweg 27
6191 NC Beek
T 046 474 65 56
E info@javocom.nl
I www.javocom.nl

Tevens vestigingen in:

- Inec NV, België
- Intronics Espana SA, Spanje

Isolectra BV

W. Hulst, A. Fial
Rivium Boulevard 101
2909 LK Capelle a/d IJssel
T 010 28 55 285
E info@isolectra.nl
I www.isolectra.nl

Jobarco BV

H.P. van der Meer
Verbreepark 15
2731 BR Benthuisen
T 079 331 93 13
E info@jobarco.com
I www.jobarco.com

Keyprocessor BV

G. van den Hoek
Paasheuvelweg 20
1105 BJ Amsterdam Z.O.
T 020 4620700
E info@keyprocessor.com
I www.keyprocessor.com

Optelecom-NKF BV

T.W.M. Overwijn
Zuidelijk Halfroond 4
2801 DD Gouda
T 0182 592 333
E sales.nl@siqua.com
I www.siqua.com

Pantaflex BV

A.H.M. Ruigrok
Weg en Bos 86
2661 GX Bergschenhoek
T 010 52 49 249
E info@pantaflex.nl
I www.pantaflex.nl

SecurityWorks BV

T.R. Assies
Melkrijder 15d
3861 SG Nijkerk
T 033 25 30 425
E info@securityworks.nl
I www.securityworks.nl

Scanton Parking+

R. Rietveld, P. van Liebergen
Vleugelboot 20
3991 CL Houten
T 030 21 92 050
E info@scanton.nl
I www.scanton.nl

Techno Specials

L. Lysmont
Ottergemsesteenweg Zuid 731A
9000 Gent, België
T +32 932 58212
E info@technospecials.be
I www.technospecials.be

Texim Europe BV

A. Koens
Elektrostraat 17
7483 PG Haaksbergen
T 053 57 33 333
E info@texim-europe.com
I www.texim-europe.com

Tevens vestigingen in:

- Texim Europe GmbH, Duitsland
- Texim Europe BVBA, België

TKH Logistics BV

F. Teesselink
Elektrostraat 17
7483 PG Haaksbergen
T 053 85 05 000
E info@tkhlogistics.nl
I www.tkhlogistics.nl

BV Twentsche Kabelfabriek

J.M.A. van der Lof MBA a.i.
Spinnerstraat 15
7481 KJ Haaksbergen
T 053 57 32 255
E info@tkf.nl
I www.tkf.nl

Benelux**USE System Engineering BV**

J.H.M. van der Kuil
Industriestraat 77
7482 EW Haaksbergen
T 053 574 14 56
E ease@usetechology.nl
I www.usetechology.nl

VDG Security BV

J.B. van den Berg, K. van den Berg
Radonstraat 10-14
2718 TA Zoetermeer
T 079 36 38 111
E info@vdg-security.com
I www.vdg-security.com

VMI Holland BV

H.J. Voortman, G.C.G. Roncken,
A.J. Dalstra
Gelriaweg 16
8161 RK Epe
T 0578 67 91 11
E sales@vmi-group.com
I www.vmi-group.com

Duitsland**EFB Elektronik GmbH**

H. Schreitter, V. Meyer
Striegauer Straße 1
33719 Bielefeld
Duitsland
T +49 521 40 418 0
E info@efb-elektronik.de
I www.efb-elektronik.de

Tevens vestigingen in:

- EFB Istanbul, Turkije
- Advanced Network Services, Hong Kong

Ernst & Engbring GmbH & Co, KG

L. Klick
Industriestraße 9
45739 Oer-Erkenschwick
Duitsland
T +49 2368 6901 0
E info@eue-kabel.de
I www.eue-kabel.de

- EEB Kabeltechnik GmbH

Holunderweg 2
03149 Forst
Duitsland
T +49 3562 69241180
E info@eeb-kabel.de
I www.eeb-kabel.de

NET GmbH

J.P. Heinrichs
Lerchenberg 7
D-86923 Finning
Duitsland
T +49 88 06 923 40
E info@net-gmbh.com
I www.net-gmbh.com

Tevens vestigingen in:

- NET USA Inc., USA
- NET Japan Co. Ltd., Japan

Schneider Intercom GmbH

H. Kurz, D. Witte
Zentrale Düsseldorf
Heinrich-Hertz-Straße 40
40699 Erkrath
Duitsland
T +49 211 882 85 333
E info@schneider-intercom.de
I www.schneider-intercom.de

TKH Deutschland GmbH

L. Klick, N. Heinemann
An der Kleinbahn 16
41334 Nettetal
Duitsland

- TKD KABEL GmbH

R. Domek, J. Neumann
An der Kleinbahn 16
41334 Nettetal
Duitsland
T +49 2157 89 79 0
E nettetal@tkd-kabel.de
I www.tkd-kabel.de

- TKD Kabel GmbH, Standort Iserlohn

Zollhausstraße 6
58640 Iserlohn
Duitsland
T +49 2371 43 50
E iserlohn@tkd-kabel.de
I www.tkd-kabel.de

- TKD Kabel GmbH, Standort Pliezhausen

Karl-Benz-Strasse 20
72124 Pliezhausen
Duitsland
T +49 71 27 81 04 01
E pliezhausen@tkd-kabel.de
I www.tkd-kabel.de

Tevens vestigingen in:

- Kaweflex Wire and Cable Inc., USA
- HPM Cables Sarl, Frankrijk
- TKD Polska, Polen

- TKF GmbH

Rheinstraße 17
14513 Teltow
Duitsland
T +49 3328 33660 310
E info@ace-fibreoptic.com
I www.ace-fibreoptic.com

- Schrade Kabel und Elektrotechnik GmbH

M. Schrade
Carl-Benz-Strasse 1
89604 Allmendingen
Duitsland
T +49 7391 70 74 0
E info@schrade-kabel.de
I www.schrade-kabel.de

- VMI-AZ Extrusion

Bahnhofstrasse 6
93486 Runding
Duitsland
T +49 9971 761 390
E info@vmi-group.com

TKH Security Solutions Deutschland GmbH

H. Weber
Zentrale Düsseldorf
Heinrich-Hertz-Straße 40
40699 Erkrath
Duitsland
T +49 211 21 02 33 50
E weber.harald@tkh-security.de
I www.tkh-security.de

Europa (Overig)

C&C Partners Sp. z o.o.

M. Niemczyk
ul 17 Stycznia 119, 121
64-100 Leszno
Polen
T +48 65 525 55 55
E info@ccpartners.pl
I www.ccpartners.pl

Tevens vestigingen in:

- UAB C&C Partners Lt, Litouwen

CAE Groupe

O. Frias, P. Vincent, F. Bouziane
Zac des hauts de Wissous "Air Park de
Paris" Batiment B4
3 Rue Jeanne Garnerin
91320 Wissous
Frankrijk
T + 33 169 79 14 14
E contact@cae-groupe.fr
I www.cae-groupe.fr

- Axilogic

P. Platini
8, Rue des Biches
74100 Ville-le-Grand
Frankrijk
T + 33 450 92 82 24
E info@axilogic.fr
I www.axilogic.fr

- Ithaca

170 Route de l'Oasis
20100 Casablanca
Marokko
T +212 22 98 66 66
E sales@ithacamaroc.com

KC Industrie Srl

G. Amadei
Via Dante Alighieri 33
29010 Villanova sull'Arda (PC)
Italië
T + 39 52 383 78 99
E amadei@kcindustrie.it
I www.kcindustrie.it

TKH KABELTECHNIEK Polska Sp. z o.o.

M. Niemczyk, R. Wojciechowski
ul. 17 Stycznia 121
64-100 Leszno
Polen
T +48 65 528 5201
E info@tkhkabeltechnik.pl
I www.tkhkabeltechnik.pl

TKH Nordic

F. Grivans, J. Baartmans
Annebergsvägen 3
64541 Strängnäs
Zweden

- VMC Elteknik AB

Annebergsvägen 3
64541 Strängnäs
Zweden
T +46 159 35 0010
E info@vmc.se
I www.vmc.se

- VMC Denmark

Industriparken 16
2750 Ballerup
Denemarken
T +45 44 342 342
E admin@vmcklan.dk
I www.vmcklan.dk

Azië en Noord- en Zuid-Amerika

TKH Asia

J. Baartmans
60 Alexandra Terrace
#02-10 The Comtech (Lobby B)
Singapore (118502)

- Isolectra Far East Pte.Ltd

A. Varma
60 Alexandra Terrace
#02-10 The Comtech (Lobby B)
Singapore (118502)
T +65 6 27 22 371
E enquiry@isolectra.com.sg
I www.isolectra.com.sg

- Isolectra Malaysia Sdn Bhd

Zainal Abidin Bin Abas
18, Jalan Astaka U8/83
Seksyen U8 Bukit Jelutong
40150 Shah Alam
Selangor Darul Ehsan,
Maleisië
T +60 378 46 99 88
E ism@isolectra.com.my
I www.isolectra.com.my

Twentsche (Nanjing) Fibre Optics Ltd.

Xia Li
No.2, Xinke 4 Road
New & High Technology
Industrie Development Zone
Pukou Nanjing 210061
China
T +86 25 5884 48 88
E marketing@tfo.com.cn
I www.tfo.com.cn

VMI Americas Inc.

A. Kroeze
4670, Allen Road
Stow, Ohio 44224
USA
T +1 330 929 68 00
E sales@vmi-usa.com
I www.vmi-group.com

VMI South America Ltda

Condominio Industrial Sergio Gregori,
Rodovia Presidente Dutra
KM 316, sentido RJ,
CEP 27580-000, Itatiaia - RJ
Brazil
T +55 24 21089425
E raraujo@vmi-az.com
I www.vmi-group.com

VMI Ltd

C. Sun
Internal 41, No.50
Beijing Zhong Road
Yantai ETDZ
Shandong 264006
China
T +86 535 694 89 70
E vmii@vmi.com.cn
I www.vmi.com.cn

VMI Yantai Ltd.

Xu Kangyuan
Yongfu Yuan Road 886
Fushan High & New Tech
Industrial Park
Yantai, Shandong 265500,
China
T +86 535 63 001 39
E vmii@vmi.com.cn
I www.vmi.com.cn

Zhangjiagang Twentsche Cable co. Ltd.

M. Chen
Jiangsu Yangtze International
Metallurgical Industrial Park
Chuangye Road, Jinfeng,
Zhangjiagang 215625
Jiangsu Province
China
T +86 512 585 711 88
E sales@cablemaker.net
I www.cablemaker.net

Deelnemingen

De volgende van belang zijnde rechtsreeks of indirect gehouden dochterondernemingen zijn in de consolidatie betrokken:

Naam	Plaats	Land	Zeggenschap ¹	Telecom Solutions	Building Solutions	Industrial Solutions
Alphatronics B.V.	Nijkerk	Nederland	100%		•	
AVO Techniek B.V. ²	Someren	Nederland	90%			•
Bekker & Business Holding B.V. ²	Doetinchem	Nederland	80%		•	
B.V. Twentsche Kabelfabriek	Haaksbergen	Nederland	100%	•	•	•
bv Elspec	De Kwakel	Nederland	100%	•	•	•
Capable B.V.	Breda	Nederland	100%			•
Capassy B.V.	Etten-Leur	Nederland	100%			•
Commend Nederland B.V.	Prinsenbeek	Nederland	75%		•	
Cross Hardware B.V.	Barneveld	Nederland	100%		•	
EKB groep B.V.	Beverwijk	Nederland	100%			•
Electro-Draad B.V.	Ittervoort	Nederland	100%	•	•	•
Eminent Europe B.V. ²	Haaksbergen	Nederland	80%		•	
Funea Broadband Services B.V.	Oosterhout	Nederland	100%	•		
Intronics Barneveld B.V.	Barneveld	Nederland	100%	•	•	•
Isolectra B.V.	Capelle aan den IJssel	Nederland	100%	•	•	•
Javocom B.V.	Beek	Nederland	100%	•	•	
Jobarco B.V.	Benthuizen	Nederland	100%			•
Keyprocessor B.V.	Amsterdam	Nederland	100%		•	
Pantaflex B.V. ²	Bergschenhoek	Nederland	92%			•
Planet Lighting Solutions B.V.	Drachten	Nederland	60%		•	
SecurityWorks B.V. ²	Nijkerk	Nederland	90%		•	
Texim Europe B.V.	Haaksbergen	Nederland	100%	•		•
TKH Care Solutions B.V.	Haaksbergen	Nederland	100%		•	
TKH Logistics B.V.	Haaksbergen	Nederland	100%	•		•
USE System Engineering B.V. ²	Haaksbergen	Nederland	75%		•	
VDG Security B.V.	Zoetermeer	Nederland	100%		•	
VMI Holland B.V.	Epe	Nederland	100%			•
Inec N.V.	Sint-Antonius Zoersel	België	100%	•	•	•
Techno Specials	Gent	België	100%			•
Texim Europe BVBA	Brussel	België	100%	•		•
VMC A/S	Ballerup	Denemarken	100%	•	•	
EEB GmbH & Co. KG	Forst	Duitsland	100%			•
EFB Elektronik GmbH	Bielefeld	Duitsland	100%	•	•	•
Ernst & Engbring GmbH & Co. KG	Oer-Erkenschwick	Duitsland	100%			•
New Electronic Technology GmbH	Finning	Duitsland	84%		•	
Schneider Intercom GmbH ³	Erkrath	Duitsland	85%		•	
Schrade Elektrotechnik GmbH	Allmendingen	Duitsland	100%			•
Schreinemacher Kabelkonfektionen GmbH	Kaarst-Büttgen	Duitsland	100%	•	•	•
Texim Europe GmbH	Quickborn	Duitsland	100%	•		•
TKD Kabel GmbH	Nettetal	Duitsland	100%			•
TKF GmbH	Nettetal	Duitsland	100%	•		
TKH Security Solutions Deutschland GmbH	Erkrath	Duitsland	100%		•	

Naam	Plaats	Land	Zeggenschap ¹	Telecom Solutions	Building Solutions	Industrial Solutions
TKH Finland	Helsinki	Finland	100%	•	•	
Axilogic SA	Ville la Grand	Frankrijk	100%		•	
CAE Data SAS	Wissous	Frankrijk	100%	•	•	•
ID Cable SAS	Wissous	Frankrijk	100%	•	•	•
HPM Cables Sarl.	Chaon	Frankrijk	100%	•	•	•
TKH Securite France SA	Wissous	Frankrijk	100%		•	
KC Industrie Sarl	Villanova sull' Arda	Italië	95%			•
C&C Partners Sp. z o.o.	Leszno	Polen	100%	•	•	
TKD Polska Sp. z o.o.	Warschau	Polen	100%			•
TKH Kabeltechniek Polska Sp. z o.o.	Leszno	Polen	100%	•	•	•
Intronics Espana SA	Malaga	Spanje	100%	•	•	•
EFB Elektronik Ltd	Istanbul	Turkije	100%	•	•	
Intronics Sweden AB	Tierp	Zweden	100%	•	•	•
VMC Elteknik AB	Strängnäs	Zweden	100%	•	•	
VMI South America Ltda.	Sao Paulo	Brazilië	100%			•
Isolectra Malaysia Sdn Bhd	Shah Alam	Maleisië	100%	•	•	
Ithaca ²	Casablanca	Marokko	51%		•	
Advanced Network Services Hong Kong Ltd.	Hong Kong	PR China	100%	•	•	
Twentsche (Nanjing) Fibre Optics Co. Ltd.	Nanjing	PR China	100%	•		
VMI (Yantai) Machinery Co. Ltd.	Yantai	PR China	100%			•
VMI Ltd.	Yantai	PR China	100%			•
Zhangjiagang Twentsche Cable Co. Ltd.	Zhangjiagang	PR China	100%		•	
CMF Taiwan	Taipei	Taiwan	60%		•	
Isolectra Far East Pte Ltd.	Singapore	Singapore	100%	•	•	•
Kaweflex Wire and Cable Inc.	Cincinnati	USA	100%			•
NET USA Inc.	Highland	USA	77%		•	
VMI Americas Inc.	Stow	USA	100%			•
TKH Middle East	Dubai	VAE	100%	•	•	•

1. Economisch eigendom is gelijk aan de zeggenschap, tenzij anders vermeld.

2. Economisch eigendom is 100%.

3. Economisch eigendom is 95%.

Tien jaren-overzicht

in miljoenen euro's						IFRS			DUTCH GAAP	
	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
Geconsolideerde winst- en verliesrekening										
Totaal van de bedrijfsopbrengsten	894	726	997	838	685	548	460	384	390	586
Kosten grond-, hulpstoffen, handelsproducten en uitbesteed werk	545	430	628	528	421	320	265	214	229	362
Personeelskosten	174	170	186	158	136	120	104	90	98	118
Afschrijvingen	14	16	17	12	10	12	13	14	19	20
Overige bedrijfskosten	88	81	90	74	64	56	45	42	43	52
Totaal bedrijfslasten	821	697	921	772	631	508	427	360	389	552
EBITA	73	29	76	66	54	40	33	24	1	34
Bijzondere waardevermindering	0	4	-3							
Amortisatie	11	9	6	3						
Bedrijfsresultaat	62	16	73	63	54	40	33	24	1	34
Financiële baten en lasten	-7	-11	-8	-5	-4	-3	-3	-4	-5	-7
Resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening voor belastingen	55	5	65	58	50	37	30	20	-4	27
Belastingen	14	2	15	12	15	3	10	8	3	8
Resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening na belasting	41	3	50	46	35	34	20	12	-7	19
Buitengewoon resultaat	0	0	0	0	0	0	0	0	-48	-9
Nettoresultaat	41	3	50	46	35	34	20	12	-55	10
Minderheidsbelang derden	1	0	0	1	0	-1	0	0	0	0
Toerekenbaar aan aandeelhouders	40	3	50	45	35	33	20	12	-55	10
Kengetallen										
EBITA in % van het totaal van de bedrijfsopbrengsten (ROS) ¹	8,2	5,6	7,6	7,9	7,8	7,2	7,2	6,2	0,3	5,8
Rentabiliteit in % van het eigen vermogen (ROE) ¹	13,9	6,4	16,3	15,5	16,0	13,9	12,3	8,0	-3,9	9,5
EBITA in % van het gem. geïnvesteerd vermogen (ROCE)	20,0	9,8	16,5	15,3	17,1	14,3	13,4	10,4	0,4	10,1
Nettoresultaat in % van het totaal van de bedrijfsopbrengsten ¹	5,0	2,5	5,0	4,9	5,2	4,8	4,3	3,1	-1,7	3,2

1. Voor bijzondere baten of lasten. Dit betreft in 2009 de bijzondere waardevermindering van € 3,7 miljoen voor belastingen en de herstructureringslasten van € 12,2 miljoen. In 2008 betreft dit de gedeeltelijke terugname van de impairment van per saldo € 3,6 miljoen (voor belastingen) en de bijzondere belastingbaten van € 2,5 miljoen.

in miljoenen euro's						IFRS		DUTCH GAAP		
	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
Geconsolideerde balans										
Immateriële vaste activa	168	167	169	149	45	24	24	3	6	5
Materiële vaste activa	157	151	165	146	124	125	123	119	126	197
Financiële vaste activa	19	10	9	8	7	18	16	0	1	1
Totaal vaste activa	344	328	343	303	176	167	163	122	133	203
Voorraden	138	115	140	145	120	104	85	71	87	124
Vorderingen	165	146	225	202	156	119	92	80	95	109
Effecten en liquide middelen	23	44	10	10	10	6	7	8	7	8
Totaal vlottende activa	326	305	375	357	286	229	184	159	189	241
Voor verkoop aangehouden activa	7	9	3	1	3					
Totaal activa	677	642	721	661	465	396	347	281	322	444
Eigen vermogen	317	281	292	264	221	187	160	156	143	204
Minderheidsbelang derden	2	1	1	1	2	0	0	0	0	0
Groepsvermogen	319	282	293	265	223	187	160	156	143	204
Voorzieningen	54	64	60	68	37	46	41	19	22	22
Langlopende schulden	55	72	126	86	26	26	26	27	74	70
Kredietinstellingen	32	41	71	88	53	29	37	19	0	62
Overige kortlopende schulden	217	183	171	154	126	108	83	60	83	86
Totaal passiva	677	642	721	661	465	396	347	281	322	444
Overige gegevens										
Solvabiliteit (in %)	47	44	41	40	48	47	46	56	44	46
Investerings materiële vaste activa	21	11	32	29	18	12	11	11	22	26
Afschrijvingen op materiële vaste activa	15	17	17	13	12	12	13	14	20	21
Kasstroom uit operationele activiteiten	55	152	53	38	19	30	17	42	49	30
Per gewoon aandeel van € 0,25										
Nettoresultaat	1,10	0,07	1,43	1,30	1,06	0,80	0,61	0,37	-0,21	0,58
Nettoresultaat voor bijzondere baten en lasten en amortisatie	1,21	0,49	1,34	1,34	1,06	0,80	0,61	0,37	-0,21	0,58
Dividend	0,61	0,50	0,66	0,66	0,53	0,41	0,31	0,25	0,08	0,23
Hoogste koers in het verslagjaar	19,61	13,95	17,41	23,41	16,48	10,36	7,85	4,86	5,38	9,61
Laagste koers in het verslagjaar	12,52	6,35	7,04	13,62	9,28	7,43	4,28	1,27	1,50	4,25
Slotkoers	19,61	13,95	8,00	14,96	16,03	9,30	7,50	4,48	2,40	4,65
Aantal bij derden uitstaande aandelen ultimo (x 1.000)	36.885	36.293	35.290	34.638	33.715	32.732	32.364	32.276	32.276	32.448

Verklarende begrippenlijst

Aansluitnet:

kabelinfrastructuur tussen de telefooncentrale en de abonnee.

ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line):

een modem technologie waarbij gebruik wordt gemaakt van de infrastructuur van het standaard telefoonnetwerk die een gewone analoge of ISDN-telefoonlijn omvormt tot een hoge snelheid digitale lijn voor ultra-snelle internet toegang en waarbij de analoge en ISDN-lijn beschikbaar blijft.

Bandenbouwsystemen:

systemen ten behoeve van de productie van auto- en vrachtwagenbanden.

Bandbreedte:

Overdrachtscapaciteit van een medium uitgedrukt in het aantal bits per seconde. De beschikbare transmissie-capaciteit is voor koper maximaal 1 gigabit per seconde en voor glasvezel maximaal 600 gigabit per seconde.

Besturingssystemen:

systemen voor het sturen, regelen en beheersen van industriële processen, waarvan de intelligentie van het systeem bestaat uit computers, PLC's (Programmable Logical Controllers) of CNC's (Computerised Numerical Controllers).

Breedbandaansluiting:

een verzamelnaam voor een verbinding met een hoge transportcapaciteit. Technisch kan een dergelijke verbinding worden opgebouwd m.b.v. een coax-modem, een adsl-modem of met behulp van een Fiber To the Home-aansluiting. Deze laatste oplossing biedt op dit moment de snelste (internet)verbinding met een transportsnelheid van minimaal 10 megabits per seconde symmetrisch is het vele malen sneller dan verbindingen met ADSL- en COAX-modems.

Building Solutions:

bestaan uit oplossingen op het gebied van efficiënte elektrotechniek tot aan ICT-systemen voor de zorgsector.

Datacommunicatie:

communicatie van digitale informatie tussen computers.

Domotica:

innenshuis automatisering voor bijvoorbeeld licht, telefoon, televisie (set-top-box) en beveiliging.

DSL-techniek (Digital Subscriber Line):

DSL is een breedbandtechnologie die gebruik maakt van de bestaande koperdraden waarover telefoonverkeer momenteel plaatsvindt. Door het plaatsen van een modem op de locatie van de eindgebruiker en deze te verbinden met de dichtstbijzijnde wijkcentrale, wordt de bestaande telefoonlijn opgewaardeerd naar een zogeheten breedbandverbinding.

Elektronisch:

het gedeelte van de techniek dat zich bezighoudt met besturingstechnologie en automatisering.

Elektrotechniek:

het gedeelte van de techniek dat zich bezighoudt met energie-distributie en -voorziening.

ERP-systeem (Enterprise Resource Planning):

een ERP-systeem ondersteunt alle bedrijfsprocessen in een organisatie zoals de inkoop, verkoop en de boekhouding waarbij tussen alle afdelingen gegevens worden uitgewisseld.

Fibre-To-The-Home:

het laatste stuk van het netwerk naar de gebruiker wordt voorzien van glasvezelkabel. Glasvezelkabel: kabel met een of meer gecoate geleiders van zeer zuiver glas voor de overdracht van signalen op een draadgolf van licht; toegepast in de data- en telecommunicatie.

Glasvezelproductie:

glasvezel wordt geproduceerd in een 25 meter hoge trektoren onder geconditioneerde ultrazuivere omstandigheden.

GSM (Global System for Mobile telecommunication):

Wereldstandaard voor mobiele telefonie.

ICT (Informatie- en Communicatietechnologie):

er vindt momenteel een snel voortschrijdende integratie plaats tussen de informatietechnologie (ofwel de computer) en de data- en telecommunicatie.

Indoor telecom:

Telecommunicatie-faciliteiten binnenshuis.

Industrial Solutions:

bestaan uit geavanceerde oplossingen voor productieautomatisering, auto- en truckbandenbouwsystemen evenals industriële toepassingen op het gebied van speciaalkabel en kabeltoebehoren.

Installatiekabel:

kabel voor installaties voor stroomvoorziening met een spanning van maximaal 1.000 volt.

IP-TV:

TV over internet. Techniek om gecompri-meerde streaming-video via internet te transporteren. Deze technologie zal de komende jaren worden geïntroduceerd in de Triple Play-strategie van netwerkoperators.

Kabeltoebereiden:

producten met een rechtstreekse relatie tot kabel en het installeren van kabel. Hierbij kan gedacht worden aan bevestigingsmaterialen (kabelrupsbanden, wartels, kabelschoenen, verbinders), coderings- en markeringssystemen (merkers, krimpkousen, verbinders) en gereedschap (knippen, strippen, verpersen van kabelschoenen).

Mobiel telecomverkeer:

Mobiele communicatie (van spraak en data) via een vast netwerk van onderling met elkaar verbonden zend- en ontvangstinstallaties.

Modem:

een apparaat voor modulatie/demodulatie. Dit is een kaart in, of een kastje bij uw computer waarmee u een verbinding tussen uw computer en een gewone telefoonlijn kunt maken. Op deze manier kunt u vanaf uw computer verbinding maken met het internet of een netwerk.

Outdoor telecom:

Telecommunicatiefaciliteiten buitenshuis.

Passieve en actieve componenten:

in de tele- en datacommunicatie wordt een onderscheid gemaakt tussen componenten die al dan niet een elektrische voeding nodig hebben.

Producthandlingsystemen:

Geautomatiseerde flexibele verpakkingsmachines.

Run-flat-tires:

een band waarmee, bij het lek gaan ervan, nog circa 100 km gereden kan worden (geen reservewiel meer nodig).

Speciaalkabel:

kabel voor specifieke toepassingen of voor de klant op maat gemaakt. Dergelijke kabels zijn vaak hoogflexibel, chemisch bestendig of combineren verschillende soorten glasvezels met koperen aders.

Systeemconcepten:

TKH specialiseert zich in toenemende mate op het integreren van losse componenten tot totale systemen.

Dergelijke systemen bieden de klant een grote toegevoegde waarde en bedrijfszekerheid.

Telecommunicatienetwerk:

Netwerken voor het transport van spraak en digitale informatie tussen computers.

Telecommunicatie-infrastructuur:

Het geheel van kabels, stekkers, kasten, enzovoort dat nodig is voor het verbinden van telefoon-, internet-, gsm-centrales.

Telecom Solutions:

bestaan uit oplossingen vanaf basisinfrastructuur tot aan home networking-toepassingen, voor zowel de outdoor telecom als indoor telecom (ICT)-markten.

Time-shifted TV:

een functie in ip-TV concepten, waarbij de gebruiker zelf programma's uit het verleden kan oproepen welke opgeslagen zijn in centrale geheugens bij de operator. 'De video-recorder op afstand'.

Totaaloplossing:

door op te treden als one-stop shopping leverancier voor projecten leveren de werkmaatschappijen van TKH een compleet pakket aan producten, inclusief advies, projectmanagement, installatie, scholing en onderhoud.

Transmissiecapaciteit:

het aantal informatie-eenheden dat door een ader of een vezel kan worden verzonden.

Triple Play:

de naam voor de strategie van telecom-communicatie-operators om video-, internet- en telefoniediensten over hetzelfde (IP-) netwerk te leveren.

Value added reselling:

Distributieactiviteit waarbij er gebruik gemaakt wordt van waarde toevoeging als onderscheidend vermogen.

Vaste net:

de totale infrastructuur van kabels die een operator (aanbieder van telecomdiensten) heeft gebouwd.

VDSL (Very high bitrate Digital Subscriber Line):

geeft nog hogere doorvoersnelheden dan ADSL. Het theoretische maximum bij ADSL van de telefooncentrale naar de gebruiker is 8 megabit per seconde (Mbps). Bij VDSL daarentegen kan in de praktijk liefst 30 tot 40 Mbps worden gehaald. Dat is ongeveer duizend keer meer dan bij een inbelverbinding over een gewone telefoonlijn.

Video-conferencing:

beeldcommunicatie. VODSL (Voice over DSL): de techniek om telefoongesprekken te kunnen voeren over een breedband DSL-aansluiting, een variant voor VOIP.

VOIP (Voice over IP):

VOIP maakt gebruik van het IP-protocol om voicepackets te transporteren over een IP-netwerk.

Wifi (Wireless Fidelity):

Standaard voor draadloze datacommunicatie met relatief grote bandbreedte en bereik. Wordt toegepast in kantoor en huis.

3G (Derde Generatie):

Technologieën geven mobiele gebruikers een breder bereik van diensten met geavanceerde mogelijkheden, en aan een grotere netwerk snelheid. Deze diensten bevatten o.m. VoIP (internet telefonie), Videoconferentie en breedband internet-toegang, in een mobiele omgeving.

Vormgeving

Monter, Amsterdam

Fotografie

Hollandse Hoogte, Amsterdam

Dieter Schutte, Rotterdam

Christel Rouwhof, Enschede

Drukwerk

Drukkerij Tesink, Zutphen

Dit verslag is gedrukt op FSC-gecertificeerd papier;
omslag Matterhorn, binnenwerk GoMatt.



TKH Group NV

Spinnerstraat 15

Postbus 5

7480 AA Haaksbergen

T 053 573 29 00

F 053 573 21 80

E info@tkhgroup.com

I www.tkhgroup.com

There is also an English version available.

