

Halfjaarbericht

2011



Halfjaarbericht

2011



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

Kengetallen halfjaarcijfers

in miljoenen euro's tenzij anders vermeld	1e halfjaar 2011	1e halfjaar 2010	Verschil in %
Omzet	549,3	420,6	+ 30,6
EBITA	46,3	30,4	+ 52,5
Nettowinst voor amortisatie ¹⁾	31,3	17,9	+ 74,6
Nettowinst	28,9	16,0	+ 81,3
Nettowinst per gewoon aandeel (in €)	0,77	0,43	+ 79,1
Solvabiliteit	43,5%	42,9%	
ROS	8,4%	7,2%	
ROCE	21,1%	13,0%	

1) Nettowinst voor amortisatie van aan acquisities gerelateerde immateriële vaste activa (na belastingen).

Kengetallen tweede kwartaalcijfers

in miljoenen euro's tenzij anders vermeld	Q2 2011	Q2 2010	Verschil in %
Omzet	270,7	221,5	+ 22,2
EBITA	23,3	17,8	+ 30,7
Nettowinst voor amortisatie ¹⁾	15,0	10,5	+ 43,8
Nettowinst	13,9	9,5	+ 47,0
ROS	8,6%	8,1%	

1) Nettowinst voor amortisatie van aan acquisities gerelateerde immateriële vaste activa (na belastingen).



Alexander van der Lof, CEO van technologiebedrijf TKH

“De omzet is in de eerste helft van 2011 fors gestegen. Door een betere bezet-tingsgraad is die omzet bovendien met betere marges gerealiseerd. De sterke resultaatstijging in het eerste halfjaar werd gerealiseerd ondanks fors hogere kosten ter versterking van marktposities. De R&D-inspanningen binnen met name het security-segment werden verhoogd. Daarnaast is de verkoopkracht binnen Building Solutions verder versterkt door investeringen in de organisatie en door een intensievere samenwerking binnen de TKH-groep. De technologiesprong en marktpositionering die hiermee gecreëerd is maakt ons enthousiast over de groeikansen die hiermee zijn ontstaan. Niettemin houden wij rekening met een mogelijke impact van de huidige economische ontwikkelingen.”

Sterke omzet- en resultaatverbetering eerste halfjaar 2011

Highlights H1 2011: Omzet

Stijging omzet met 30,6%, Industrial Solutions grootste stijging met 45,9%.

30,6%

Highlights H1 2011: Innovaties

Omzetaandeel uit innovaties 21,1%.

21,1%

Highlights H1 2011: EBITA

Sterke stijging EBITA met 52,5% - met name Industrial Solutions.

52,5%

Highlights H1 2011: Building Solutions

Building Solutions: Investerings ter versterking van marktposities.

Highlights H1 2011: Building Solutions

Building Solutions: Eenmalige acquisitie- en integratiekosten van € 2,0 miljoen.

€ 2,0 mln

Highlights Q2 2011: Omzet

Stijging omzet met 22,2%.

22,2%

Highlights Q2 2011: EBITA

EBITA gestegen met 30,7%.

30,7%

Highlights Q2 2011: Marktomstandigheden

Uitdagende marktomstandigheden in connectivity-segment binnen Building Solutions.

Highlights Q2 2011: Industrial Solutions

Orderintake Industrial Solutions iets afgezwakt maar nog steeds hoog.

Outlook

Verwacht wordt over geheel 2011 een nettowinst voor amortisatie tussen € 55 en € 60 miljoen te realiseren.

Financiële gang van zaken

De omzet steeg in het eerste halfjaar 2011 met € 128,7 miljoen (30,6%) naar € 549,3 miljoen (H1 2010: € 420,6 miljoen), waarvan 24,4% autonoom en 3,1% vanwege gestegen grondstofprijzen.

Acquisities droegen voor 3,1% bij aan de omzetgroei. De omzetstijging in het tweede kwartaal bedroeg 22,2%. De omzetstijging in het eerste halfjaar was het sterkst binnen Industrial Solutions met 45,9%. Telecom Solutions kende een omzetstijging van 12,2%. In Building Solutions steeg de omzet met 20,6%, waarvan 8,3% uit acquisities. Het aandeel van Industrial Solutions in de totaalomzet steeg door de bovengemiddelde omzetstijging van 45% naar 51%. Het aandeel Building Solutions daalde van 38% naar 35% en het aandeel Telecom Solutions daalde van 17% naar 14%. De innovaties droegen wederom sterk bij aan de omzetstijgingen. Het aandeel innovaties in de omzet bedroeg 21,1%.

De brutomarge in procenten van de omzet daalde van 38,8% in 2010 naar 37,8% in 2011. Het relatief hoge aandeel onderhanden werk in de omzetgroei en de gestegen grondstofprijzen hebben een drukkend effect op de brutomarge. De bedrijfskosten in het eerste halfjaar 2011 stegen met € 28,7 miljoen ten opzichte van de vergelijkbare periode 2010 vooral door het hoge activiteitsniveau en de verdere versterking van de organisatie. Als percentage van de omzet zijn de bedrijfskosten gedaald naar 29,4% (H1 2010: 31,6%), ondanks de eenmalige kosten voor acquisitie en integratie van Sigura (voorheen: Optelecom-NKF) in het eerste halfjaar 2011 van in totaal € 2,0 miljoen.

De afschrijvingen lagen met € 7,4 miljoen in het eerste halfjaar 2011 licht hoger ten opzichte van het eerste halfjaar 2010.

Het bedrijfsresultaat vóór amortisatie (EBITA) steeg met 52,5% van € 30,4 miljoen in het eerste halfjaar 2010 naar € 46,3 miljoen in het eerste halfjaar 2011. De EBITA binnen

Industrial Solutions verdubbelde ten opzichte van het eerste halfjaar 2010 en ook Telecom Solutions liet een stijging van de EBITA zien. Als gevolg van moeilijke marktomstandigheden, extra kosten voor versterking van de organisatie en de bovengenoemde eenmalige acquisitie- en integratiekosten is de EBITA binnen Building Solutions gedaald.

De ROS steeg naar 8,4% (H1 2010: 7,2%). Deze stijging is het gevolg van het hoge innovatieniveau evenals een verbeterde dekking en efficiency, met name binnen Industrial Solutions.

De amortisatielast nam toe met € 0,7 miljoen naar € 6,0 miljoen (H1 2010: € 5,3 miljoen) door de acquisities van Alphatronics en Sigura. Het bedrijfsresultaat na amortisatie (EBIT) steeg in het eerste halfjaar 2011 met 61,0% naar € 40,4 miljoen.

De financiële lasten stegen van € 2,4 miljoen in het eerste halfjaar 2010 naar € 3,8 miljoen in het eerste halfjaar 2011. Deze stijging was het gevolg van de toegenomen bankschulden en in de eerste helft van 2010 was een positief koersverschil van € 1,2 miljoen begrepen. Het resultaat deelnemingen van € 0,5 miljoen had betrekking op de ontvangen dividenduitkering van het 5%-belang in Nedap.

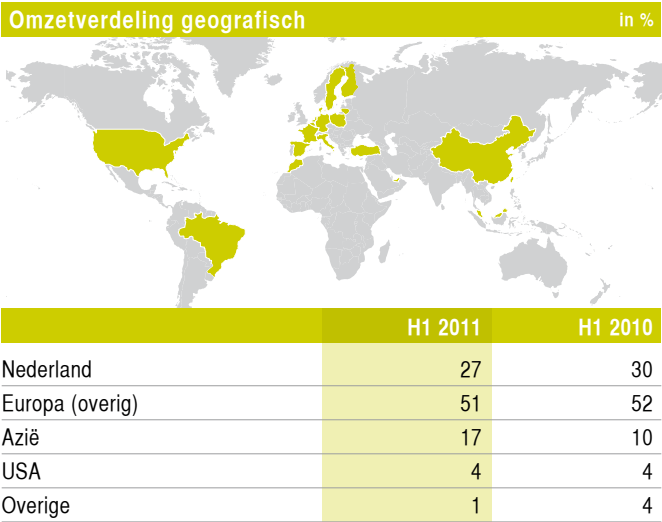
De effectieve belastingdruk bedroeg in het eerste halfjaar 2011 21,8% (H1 2010: 29,8%), als gevolg van de toepassing van de innovatie-box. Hierin is een eenmalig voordeel over voorgaande jaren inbegrepen. Genormaliseerd bedraagt de belastingdruk circa 25%.

Segment	verdeling	Business-model				
TKH Group		R&D and System engineering	Inhouse Manufacturing	Outsourced Manufacturing	Assembling	Service
Telecom Solutions	14%					
Building Solutions	35%					
Industrial Solutions	51%					

De nettowinst voor amortisatie in het eerste halfjaar 2011 bedroeg € 31,3 miljoen, een stijging van 74,6% ten opzichte van het eerste halfjaar 2010 (€ 17,9 miljoen). De nettowinst over het eerste halfjaar 2011 steeg naar € 28,9 miljoen, een stijging van 81,3% ten opzichte van de vergelijkbare periode 2010 (€ 16,0 miljoen). De gewone winst per aandeel bedroeg € 0,77 (H1 2010: € 0,43).

De netto-bankschulden namen ten opzichte van ultimo 2010 toe met € 64,4 miljoen naar € 128,3 miljoen, als gevolg van het hogere activiteitsniveau, acquisities, investeringen en een toename van het werkkapitaal naar 14,8% van de omzet. De toename van het werkkapitaal is het gevolg van een hoger activiteitsniveau waarbij bijna de helft van de groei werd veroorzaakt door de sterke omzetgroei in manufacturing systems en door de acquisitie van Sigura. Met een net debt / EBITDA van 1,2 en een interest coverage ratio van 13,5 opereert TKH ruim binnen de met de banken overeengekomen financiële ratio's.

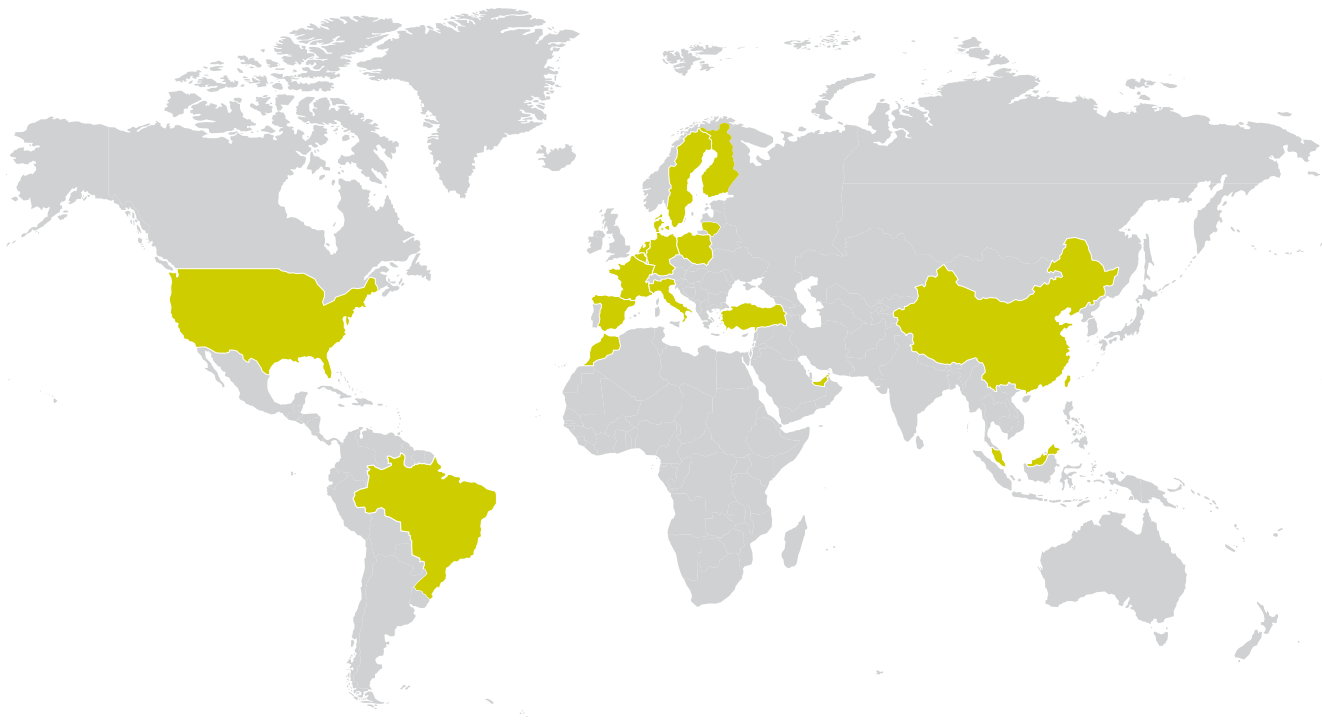
Het aantal personeelsleden in vaste dienst (FTE) per 30 juni 2011 bedroeg 3.954 (ultimo 2010: 3.706)



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 3.954 FTE. Het hoofdkantoor van TKH is gevestigd in Haaksbergen. TKH heeft 69 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	Building Solutions	Industrial Solutions
• Indoor telecom systems • Fibre network systems • Copper network systems	• Building technologies • Security systems • Connectivity systems	• Connectivity systems • Manufacturing systems
Markten	Markten	Markten
• Telecomoperators • Kabeloperators • Serviceproviders • Telecominstallateurs • Telecomretailers • Woningbouwverenigingen	• Utiliteitsmarkt • Overheid • Verkeersinfrastructuur • Zorginstellingen • Parkeerorganisaties • Scheepsbouw en offshore • Spoorwegen • Energiebedrijven	• 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.

14% totale omzet TKH

Het aandeel van Telecom Solutions in de totale TKH-omzet bedraagt 14%. 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 halfjaarcijfers Telecom Solutions in € mln			
	H1 2011	H1 2010	Vershil in %
Omzet	78,9	70,3	+ 12,2
EBITA	6,5	5,4	+ 20,3
ROS	8,2%	7,6%	

Segment Sub-segment	verdeling	Business-model					Markten
Telecom Solutions	14%	R&D and System engineering	Inhouse Manufacturing	Outsourced Manufacturing	Assembling	Service	• Telecomoperators • Kabeloperators • Serviceproviders • Telecominstallateurs • Telecomretailers • Woningbouwverenigingen
Indoor telecom systems	4%						
Fibre network systems	6%						
Copper network systems	4%						

De omzet binnen het segment Telecom Solutions steeg in het eerste halfjaar 2011 naar € 78,9 miljoen. Deze omzetstijging is toe te schrijven aan de segmenten fibre network systems en indoor telecom systems. Fibre network systems liet een omzet-groei van 26,7% zien. Waarbij vorig jaar de omzet nog onder druk stond als gevolg van de strenge winter werd de omzet dit jaar positief beïnvloed doordat investeringen in glasvezelnetwerken in Europa minder belemmerd werden door beperkte financiering. Het segment copper network systems daalde in omzet als gevolg van de verkoop van de GSM-activiteiten in Polen in het derde kwartaal 2010. In het resultaat over het eerste halfjaar 2010 hadden deze activiteiten een bijdrage in omzet en EBITA van respectievelijk € 4,0 en € 0,4 miljoen.

De EBITA steeg in het eerste halfjaar 2011 naar € 6,5 miljoen. De ROS steeg van 7,6% in het eerste halfjaar 2010 naar 8,2% als gevolg van een betere bezettingsgraad.

Indoor telecom systems - omzetaandeel 4,4%

De omzet steeg met 10,0%. De omzet verbeterde door een hoger bestedingsniveau door consumenten en een toegenomen prioriteit voor investeringen in multimedia-systemen en randapparatuur voor opwaardering van breedbandverbindingen.

Fibre network systems - omzetaandeel 6,2%

De omzet steeg met 26,7% vooral als gevolg van een sterk tweede kwartaal. De financiering van investeringen in glasvezelnetwerken in Europa verliep voorspoediger dan het jaar ervoor. Met name in het tweede kwartaal 2011 nam het aantal projecten in de pijplijn toe, waarmee bevestigd werd dat er verdere groei is in de investeringen in glasvezelnetwerken.

Copper network systems - omzetaandeel 3,7%

De omzet daalde met 3,8%. Exclusief de omzetsdaling als gevolg van de verkoop van de GSM-activiteiten, liet de omzet een stijging zien van 14%. Deze stijging is met name het gevolg van de sterke groei van connectivity-systemen door een toegenomen niveau van onderhoudsinvesteringen in 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.

35% totale omzet TKH

Het aandeel van Building Solutions in de totale TKH-omzet bedraagt 35%. Geografisch gezien ligt het accent op Noordwest-, Midden- en Oost-Europa en Azië.

Building technologies	Kengetallen halfjaarcijfers Building Solutions in € mln			
Energiezuinige licht- en lichtschakelsystemen, energie beheersystemen, zorgsystemen, gestructureerde bekabelingsystemen.				
Security systems	H1 2011	H1 2010	Verschil in %	
Security systems, systemen voor CCTV, video/audio analyse en detectie, intercom, toegangscontrole en -registratie, centrale controlekamer integratie.	193,3	160,3	+ 20,6	
Connectivity systems	9,2	11,1	+ 16,9	
Connectivity systems, speciaalkabel (-systemen) voor scheepsbouw, spoorwegen, infrastructuur, solar- en windenergie evenals installatie- en energiekabel voor nichemarkten.	4,8%	6,9%		

Segment Sub-segment	verdeling	Business-model					Markten
Building Solutions	35%	R&D and System engineering	Inhouse Manufacturing	Outsourced Manufacturing	Assembling	Service	• Utiliteitsmarkt • Overheid • Verkeers-infrastructuur • Zorginstellingen • Parkeerorganisaties • Scheepsbouw en offshore • Spoorwegen • Energiebedrijven
Building technologies	7%						
Security systems	11%						
Connectivity systems	17%						

De omzet binnen het segment Building Solutions steeg in het eerste halfjaar 2011 naar € 193,3 miljoen (+20,6%). Acquisities waren verantwoordelijk voor 8,3% van de groei en gestegen grondstofprijzen voor 3,6%. Alle segmenten droegen bij aan de groei. De belangrijkste stijging werd gerealiseerd in het security-segment mede door de acquisities van Alphasatronics en Siquira.

De EBITA daalde in het eerste halfjaar 2011 naar € 9,2 miljoen. Moeilijke marktomstandigheden in het connectivity-segment door een lager activiteitsniveau in de bouw- en constructie-sector hadden met name in het tweede kwartaal een negatief effect op het resultaat. Daarnaast was er in het eerste halfjaar van 2011 sprake van eenmalige kosten die samenhangen met de acquisitie en integratie van Siquira ten bedrage van € 2,0 miljoen. Deze kosten vielen zowel in het eerste als in het tweede kwartaal. Er worden geen additionele kosten voor de integratie verwacht. Building Technologies liet een stijging van het resultaat zien.

De marge (ROS) daalde van 6,9% in het eerste halfjaar 2010 naar 4,8% in het eerste halfjaar 2011.

Building technologies - omzetaandeel 7,3%

De omzet in building technologies steeg met 12,2%. Deze stijging was voornamelijk het gevolg van uitbreiding van het marktaandeel binnen de utiliteitssector, door de geïntroduceerde innovaties op het gebied van zorgsystemen en de toenemende behoefte aan efficiency-oplossingen op het gebied van energie- en gestructureerde bekabelingssystemen waarmee installatietijd bespaard kan worden. De investeringen voor product- en marktontwikkeling werden verhoogd om de positie van dit kansrijke segment verder te versterken.

Security systems - omzetaandeel 10,4%

De omzet steeg met 37,6%. De autonome groei binnen security systems bedroeg ruim 10%. De integratie van het per februari overgenomen Optelecom-NKF (Siquira) in het security-cluster is voorspoedig verlopen. De eenmalige kosten verbonden aan de acquisitie en integratie van Siquira hadden een negatieve impact op het EBITA-resultaat van € 2,0 miljoen. De R&D- en marketingkracht werd door samenvoeging van activiteiten binnen dit cluster versterkt. De toevoeging van Siquira heeft de uitgangspositie voor het verwerven van grotere opdrachten door hoogwaardige eigen technologie aanzienlijk versterkt.

Connectivity systems - omzetaandeel 17,4%

De omzet steeg met 15,7%. Van deze stijging was 7% het gevolg van gestegen grondstofprijzen. De marktomstandigheden waren uitdagend door het gedaalde marktvolume in de bouw- en constructiesector en de daarmee gepaard gaande margedruk. Meer omzet werd behaald in segmenten met lagere marges die op termijn potentie hebben voor aanvullende, meer interessante onderdelen uit het portfolio. In Duitsland bleef de omzet voor solaroplossingen in het tweede kwartaal sterk achter door terughoudendheid bij de Duitse overheid voor het verstrekken van subsidies. Inmiddels is de markt voor solar-systemen weer hersteld naar een hoog investeringsniveau.



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 productie-systemen 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.

51% totale omzet TKH

Het aandeel van Industrial Solutions in de totale TKH-omzet bedraagt 51%. Geografisch gezien ligt het accent op Noordwest-, Midden- en Oost-Europa en Azië.

Connectivity systems

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

Manufacturing systems

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

Kengetallen halfjaarcijfers Industrial Solutions				in € mln
	H1 2011	H1 2010	Verskil in %	
Omzet	277,1	190,0	+ 45,9	
EBITA	37,0	18,3	+ 102,1	
ROS	13,4%	9,6%		

Segment Sub-segment	verdeling	Business-model					Markten
Industrial Solutions	51%	R&D and System engineering	Inhouse Manufacturing	Outsourced Manufacturing	Assembling	Service	• Machinebouwindustrie
Connectivity systems	24%						• Procesindustrie
Manufacturing systems	27%						• Bandenbouwindustrie
							• Medische industrie
							• Robotindustrie
							• Automotive industrie
							• Blikverwerkende industrie

De omzet binnen het segment Industrial Solutions steeg in het eerste halfjaar 2011 naar € 277,1 miljoen, een toename van € 87,1 miljoen, waarvan € 6,8 miljoen door gestegen grondstof-prijzen. De omzetstijging werd bij zowel connectivity systemen als manufacturing systemen gerealiseerd.

De EBITA steeg in het eerste halfjaar 2011 naar € 37,0 miljoen. De sterk toegenomen omzet en de daarmee samenhangende dekking en efficiency resulteerden in de fors toegenomen EBITA. De ROS steeg van 9,6% in het eerste halfjaar 2010 naar 13,4%.

Connectivity systems - omzetaandeel 23,7%

De omzet in kabelsystemen en speciaalkabel steeg met 29,2%. De gestegen grondstofprijzen hadden een positief effect op de omzet van 7%. De omzetstijging zette zich door in het tweede kwartaal door het hoge investeringsniveau in de industriële sector. Een belangrijke stijging van de vraag werd gerealiseerd in de robotindustrie en de medische industrie. Ook de machine-bouwindustrie, met name in Duitsland, liet een sterke groei zien. De trend om meer complete modules en systemen in opdracht te geven zette zich verder door, waardoor marktaan-deel gewonnen kon worden.

Manufacturing systems - omzetaandeel 26,7%

De omzet steeg met 64,8%, vooral gedreven door het segment bandenbouwsystemen. De groei werd voor een groot deel gerealiseerd in Azië. De bandenbouwfabrikanten die kiezen voor onze technologie winnen meer en meer terrein door het hoge kwaliteitsniveau en productie-efficiency van de techno-logie, waardoor zij harder groeien dan de markt. Naast de Aziatische klanten hebben meerdere Westerse banden-fabrikanten investeringsprogramma's gepresenteerd voor capaciteits- en efficiencyverbeteringen. De hieraan verbonden orderintake nam toe, echter de record- orderintake van 2010 kon niet worden overtroffen. De orderintake gedurende het tweede kwartaal bedroeg € 45 miljoen en lag in lijn met het eerste kwartaal 2011. De MAXX Cutter heeft met goed gevolg de laatste ontwikkelingsfase bij onze launching customer doorlopen en is nu gereed voor serie-productie en opdrachten.

Connectivity systems

Manufacturing systems

Vooruitzichten

De vooruitzichten voor de tweede helft van het jaar voor de marktsegmenten waarin TKH opereert laten een wisselend beeld zien.

Binnen Telecom Solutions is de orderportefeuille de afgelopen maanden toegenomen en zijn er minder beperkingen ten aanzien van de financiering van nieuwe projecten voor de aanleg van glasvezelnetwerken.

Binnen Building Solutions wordt verwacht dat de investeringen in de utiliteitssector binnen Europa verder zullen afnemen. Daartegenover staat dat de innovaties in de TKH-groep op het gebied van security- en energiezuinige systemen perspectief hebben voor marktaandeelgroei en dat er enkele marktsegmenten zijn die groei laten zien waaronder de markt voor infrastructuurprojecten en de markt voor alternatieve energieopwekking.

Binnen Industrial Solutions is de orderintake op een hoog niveau binnen alle marktsegmenten waarin TKH opereert. In diverse segmenten binnen de industriële markt zijn echter tekenen te zien van afzwakking van de vraag. Of dit invloed gaat hebben op het activiteitsniveau in het tweede halfjaar is onduidelijk. Voorzichtigheidshalve wordt hier wel rekening mee gehouden.

Per saldo verwacht TKH, onvoorziene omstandigheden voorbehouden, dat over geheel 2011 een nettowinst voor amortisatie tussen € 55 en € 60 miljoen gerealiseerd zal worden.

Haaksbergen, 24 augustus 2011
Raad van Bestuur

Agenda		Investor Relations
10 november 2011	Trading update Q3 2011	J.M.A. van der Lof MBA
14 maart 2012	Q4 en jaarcijfers 2011	<i>voorzitter Raad van Bestuur</i>
9 mei 2012	Trading update Q1 2012	T 053 573 29 03
15 mei 2012	Algemene Vergadering van Aandeelhouders 2012	I www.tkhgroup.com
22 augustus 2012	Q2 en halfjaarcijfers 2012	
8 november 2012	Trading update Q3 2012	

Ontwikkelingen

1e halfjaar 2011

	TKF versterkt haar Duitse glas-vezelactiviteiten	Arne Dehn toegetreden tot de Raad van Bestuur
Versterking van TKH's security cluster met Siqua	Versterking positie in zorg-systemen door overname Mextal	
Best Company award 2010 naar VMI Group		TKH opent Security Experience Centre



TKF versterkt haar Duitse glasvezelactiviteiten

In vergelijking met Nederland staat de ontwikkeling van glasvezelnetwerken in Duitsland nog in de kinderschoenen. Er zijn wel diverse initiatieven, echter van een grote uitrol is nog geen sprake.

De Duitse regering is zich hiervan bewust en heeft besloten de bouw van dergelijke netwerken sterk te gaan stimuleren. Hiervoor is een plan ontwikkeld, waarbij versneld alle Duitsers toegang krijgen tot breedband. Dit betekent dat het aantal 'Fibre to the Home' (FTTH)-aansluitingen in de komende jaren sterk zal toenemen. Om in te spelen op deze ontwikkeling, en om dicht op deze markt te zitten, heeft TKH een Duitse entiteit onder de naam 'TKF GmbH' opgericht, die het FTTH-concept 'ACE' in de Duitse markt gaat positioneren.

Met het ACE-concept heeft TKH in Nederland al een nummer één-positie verworven in glasvezelprojecten. Zo'n 60 tot 70% van alle netwerken wordt voorzien van "ACE". Dit succes wil TKH verder uitbouwen buiten Nederland, waaronder Duitsland.

Vanuit het Duitse Teltow, nabij Berlijn, worden de bedrijfsactiviteiten van TKF GmbH aangestuurd. De keuze voor Teltow is onder meer ingegeven vanwege het feit dat in de directe omgeving grote telecombedrijven gevestigd zijn.

Begin dit jaar werd de vestiging feestelijk geopend, onder grote belangstelling vanuit onder meer het ministerie van de deelstaat Brandenburg, klanten en overige relaties.



Arne Dehn treedt toe tot de Raad van Bestuur

Per 1 augustus a.s. is Arne Dehn toegetreden tot lid van de Raad van Bestuur van TKH Group.

Arne Dehn (1969) heeft de Duitse nationaliteit en heeft ruime internationale managementervaring, onder andere opgedaan bij Honeywell Automation Controls Business waar hij eindverantwoordelijk was voor ESSER & Ackermann in Duitsland. Arne heeft een Master Degree in Marketing, International Business and Organizational Development. Arne is getrouwd en heeft twee kinderen.

De uitbreiding van de Raad van Bestuur met de benoeming van Arne Dehn past in de ambitie van TKH om een verdere uitbouw te realiseren van de activiteiten in het business-segment Building Solutions en het daarmee verbonden sub-segment security systems. Arne zal verantwoordelijk zijn voor het business-segment Building Solutions.

Versterking van TKH's security cluster met Siquira

"Voor ons is de overgang naar TKH een nieuwe start", aldus Tom Overwijn, algemeen directeur van Siquira (voorheen Optelecom-NKF). De naam Siquira is voor de onderneming gloednieuw, maar voor de producten niet helemaal. Onder de merknaam Siquira werden en worden Siquira's producten wereldwijd verkocht.

Siquira heeft in de loop der jaren een sterke positie en een goede reputatie verworven op het gebied van beveiliging van verschillende vormen van (kritische) infrastructuur in een groot aantal landen. Siquira levert complete oplossingen voor het volgen van verkeersstromen, beveiliging van openbare voorzieningen, luchthavens, zeehavens, casino's, ziekenhuizen, openbaar vervoer en bedrijfsterreinen. Siquira is daarom een belangrijke aanvulling in het TKH-segment security systems.

Tom Overwijn: "Voor de TKH-groep en het security cluster zijn wij vooral aanvullend als het gaat om onze producten en diensten. We zien veel mogelijkheden in synergie tussen ons en onze nieuwe partners binnen TKH-Security Solutions. We vullen elkaar goed aan en de samenwerking zal zeker z'n vruchten afwerpen voor alle betrokkenen".



Versterking positie in zorgsystemen door overname Mextal

Door de overname van Mextal uit Nuenen heeft TKH een fraaie versterking van de positie in zorgsystemen gerealiseerd. Mextal is namelijk gespecialiseerd in het leveren van totaaloplossingen binnen de gezondheidszorg.

Uitgangspunt vanuit Mextal is dat de diverse systemen ten behoeve van observatie, (akoestische) bewaking, beeldcommunicatie, sociale alarmering en videocare binnen een totaalconcept integraal kunnen worden aangeboden. Mextal beschikt over een eigen technische servicedienst en een 24 x 7 help-desk. De totaaloplossingen van Mextal worden onder meer onder de eigen merknamen 'Mextal' en 'Viedome' vermarkt. Ze richt zich op bestaande intramurale zorginstellingen als ook op woon-/zorgpartijen die extramurale oplossingen inzetten ten behoeve van het langer zelfstandig thuis blijven wonen.

Best Company award 2010 naar VMI Group

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 sinds 2007 een prijs in het leven geroepen voor het 'best presterende TKH-bedrijf'. Op basis van de gerealiseerde prestaties in 2010 viel dit maal de eer te beurt aan de VMI Group. De geweldige omslag die VMI heeft weten te realiseren in omzet- en resultaatverbetering evenals de uitbreiding van het marktaandeel in 2010 van 40% naar ruim 60% waren aanleiding tot het toekennen van deze award. Maar ook het hoge aandeel aan innovaties bij VMI. Door deze innovaties kan een verdere verbetering van de efficiency, productieflexibiliteit en kwaliteit van de geproduceerde



Alexander van der Lof (links), Elling de Lange (rechts) en Guido Roncken (VMI Group)

systemen gerealiseerd worden. Ook het 'Lean200'-programma, waardoor bij VMI een continu streven is naar verbetering, is een voorbeeld voor de gehele TKH-groep. VMI weet voorop te lopen in de markt op het gebied van productontwikkeling en via optimalisatie van het operationele proces.

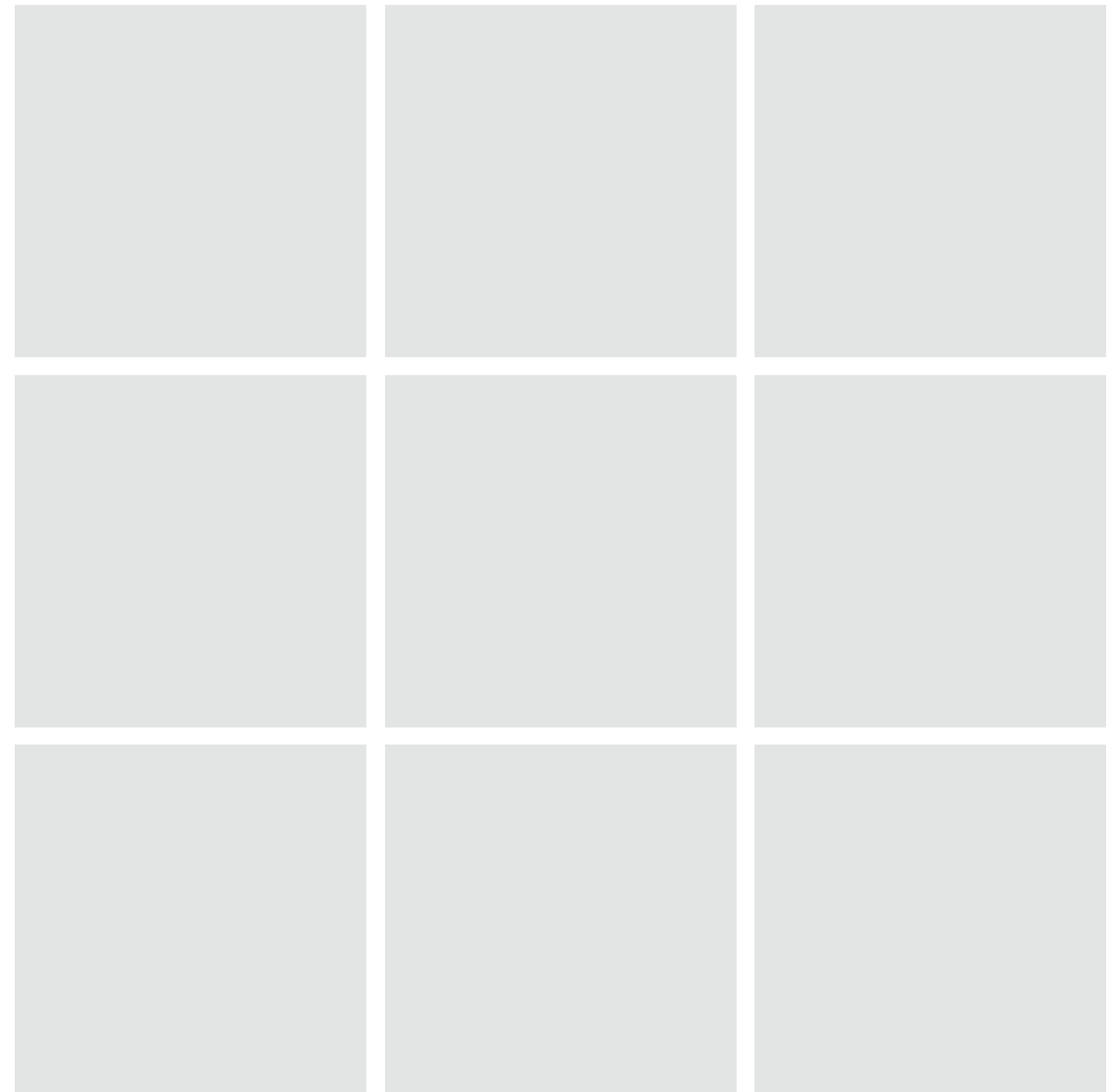
TKH opent Security Experience Centre



Om te laten zien waartoe TKH in staat is op het gebied van safety en security is het TKH Security Experience Center, kortweg SEC in Amsterdam ingericht.

Hierin laten TKH-bedrijven de laatste snufjes zien op het gebied van veiligheid en beveiliging. Alle activiteiten, elektronische producten, innovatieve oplossingen en toepassingen en hun werking op het gebied van beveiliging en veiligheid worden haarfijn uit de doeken gedaan. De bedrijven in het TKH-security cluster zijn niet alleen belangrijke leveranciers van hoogwaardige producten en oplossingen voor de beveiligingsindustrie, maar zijn ook op veel fronten de partner en leverancier van andere TKH-bedrijven, binnen en buiten Europa, die zich concentreren security-oplossingen in eigen land. Het SEC is ook een belangrijk kenniscentrum. Interne salesmensen uit alle TKH-landen hebben inmiddels intensieve salestrainingen gevolgd. Ze zijn uitgerust met nieuwe en nog meer kennis en informatie om op hun nationale markten te kunnen domineren.

Tussentijdse financiële informatie 2011



Geconsolideerde winst- en verliesrekening

In duizenden euro's	1e halfjaar 2011	1e halfjaar 2010
Netto-omzet ¹	548.244	420.138
Overige bedrijfsopbrengsten	1.077	478
Totaal bedrijfsopbrengsten	549.321	420.616
Kosten grond-, hulpstoffen, handelsproducten en uitbesteed werk	341.413	257.346
Personeelskosten	104.293	84.749
Afschrijvingen	7.423	6.912
Amortisatie	5.988	5.312
Overige bedrijfskosten	49.850	41.228
Totaal bedrijfslasten	508.967	395.547
Bedrijfsresultaat	40.354	25.069
Financiële baten en lasten	-3.783	-2.352
Resultaat deelnemingen	452	24
Resultaat voor belastingen	37.023	22.741
Belastingen over resultaat	8.078	6.777
Nettoresultaat	28.945	15.964
Toerekenbaar aan:		
Aandeelhouders van de onderneming	28.538	15.637
Minderheidsbelang derden in het resultaat	407	327
	28.945	15.964
Winst per aandeel		
Gewogen gemiddeld aantal aandelen (x 1.000)	37.044	36.508
Gewogen gemiddeld aantal aandelen vermeerderd met potentiële aantal aandelen welke tot verwatering leiden (x 1.000)	37.220	37.198
Gewone winst per aandeel voor amortisatie (in €)	0,83	0,48
Gewone winst per aandeel (in €)	0,77	0,43
Verwaterde winst per aandeel (in €)	0,77	0,42

1. Inclusief wijziging voorraad gereed product, onderhanden werk en projecten van € 63,2 miljoen (H1 2010: € 32,0 miljoen).

Verkort geconsolideerd overzicht van het totaalresultaat

In duizenden euro's	1e halfjaar 2011	1e halfjaar 2010
Resultaat over periode	28.945	15.964
Valuta-omrekeningsverschillen	-3.272	4.495
Effectief deel van veranderingen in reële waarde van kasstroomafdekkingen (na belastingen)	2.042	-1.979
Netto baten en lasten rechtstreeks verwerkt in het eigen vermogen	-1.230	2.516
Totaalresultaat over periode	27.715	18.480
Toerekenbaar aan:		
Aandeelhouders van de onderneming	27.308	18.153
Minderheidsbelang derden in het resultaat	407	327
Totaalresultaat over periode	27.715	18.480

Geconsolideerde balans

In duizenden euro's	30-06-2011	31-12-2010
Activa		
Vaste activa		
Immateriële vaste activa	173.223	167.770
Materiële vaste activa	154.598	153.737
Vastgoedbeleggingen	3.318	3.363
Financiële vaste activa	15.467	11.346
Actieve belastinglatentie	7.611	7.782
Totaal van de vaste activa	354.217	343.998
Vlottende activa		
Voorraden	168.324	137.336
Vorderingen	214.032	165.260
Liquide middelen	19.275	23.027
Totaal van de vlottende activa	401.631	325.623
Voor verkoop aangehouden activa	7.165	7.165
Totaal activa	763.013	676.786
Passiva		
Eigen vermogen		
Eigen vermogen	330.273	317.465
Minderheidsbelang derden	1.675	1.565
Totaal van het groepsvermogen	331.948	319.030
Langlopende verplichtingen		
Langlopende schulden	125.000	55.000
Voorziening voor latente belastingen	32.258	30.337
Voorzieningen voor pensioenen	12.127	12.016
Overige voorzieningen	7.832	8.511
Totaal van de langlopende schulden	177.217	105.864
Kortlopende verplichtingen		
Schulden aan kredietinstellingen	22.563	31.943
Handelsschulden en overige te betalen posten	223.295	211.554
Te betalen vennootschapsbelasting	3.950	5.523
Voorzieningen	4.040	2.872
Totaal van de kortlopende schulden	253.848	251.892
Totaal passiva	763.013	676.786

Geconsolideerd kasstroomoverzicht

In duizenden euro's	1e halfjaar 2011	1e halfjaar 2010
Kasstroom uit operationele activiteiten		
Bedrijfsresultaat	40.354	25.069
Afschrijvingen en amortisatie	13.411	12.224
Aandelen- en optieregelingen niet resulterend in een kasstroom	1.360	601
Resultaat desinvesteringen	0	576
Mutatie in voorzieningen	289	-4.369
Mutatie in werkkapitaal	-60.868	-29.893
Kasstroom uit bedrijfsoperaties	-5.454	4.208
Betaalde interest	-3.786	-3.560
Betaalde vennootschapsbelasting	-9.639	-2.445
Netto-kasstroom uit operationele activiteiten (A)	-18.879	-1.797
Kasstroom uit investeringsactiviteiten		
Dividend ontvangen van niet-geconsolideerde deelnemingen	452	0
Saldo van investeringen en desinvesteringen in materiële vaste activa	-9.700	-5.031
Saldo van investeringen en desinvesteringen in vastgoedbeleggingen	0	-70
Desinvesteringen in voor verkoop aangehouden activa	0	78
Verwerving van dochterondernemingen	-12.809	-6.514
Verwerving van overige deelnemingen	-4.179	0
Investing in immateriële vaste activa	-1.617	-2.608
Netto-kasstroom uit investeringsactiviteiten (B)	-27.853	-14.145
Kasstroom uit financieringsactiviteiten		
Betaald dividend	-14.667	-9.994
In- en verkoop eigen aandelen t.b.v. aandelen- en optieregelingen	-1.490	-404
Opgenomen langlopende schulden	70.000	12.500
Mutatie kortlopend bancaire krediet	-9.380	-19.683
Netto-kasstroom uit financieringsactiviteiten (C)	44.463	-17.581
Netto afname in liquide middelen (A+B+C)	-2.269	-33.523
Omrekeningsverschillen	-1.483	933
Mutatie liquide middelen	-3.752	-32.590
Saldo liquide middelen per 1 januari	23.027	43.554
Saldo liquide middelen per 30 juni	19.275	10.964

Geconsolideerd mutatieoverzicht eigen vermogen

In duizenden euro's	Geplaatst aandelen-kapitaal	Agio	Wettelijke reserve	Herwaar-derings-reserve	Herwaarder- ing voor verkoop beschikb. finact	Reserve omrekenings-verschillen	Cash-flow hedge reserve	Algemene reserve	Onver-deelde winst	Totaal	Minder-heids-belang	Totaal Eigen Vermogen
Stand per 1 januari 2010	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									15.637	15.637	327	15.964
Reclassificatie voor putopties gehouden door minderheidsaandeelhouders			199					-199		0		0
Mutatie cash-flow hedges							-1.979			-1.979		-1.979
Omrekeningsverschillen						4.446				4.446	49	4.495
Totaal resultaat	0	0	199	0	0	4.446	-1.979	-199	15.637	18.104	376	18.480
Bestemming resultaat voorgaand boekjaar								2.652	-2.652	0		0
Dividenduitkeringen	139	-139						-9.842		-9.842		-9.842
Dividenduitkeringen aan minderheidsaandeelhouders										0	-152	-152
Aandelen- en optieregelingen (IFRS 2)								576		576		576
Ingekochte aandelen t.b.v. aandelen- en optieregelingen								-1.667		-1.667		-1.667
Verkochte aandelen t.b.v. aandelen- en optieregelingen								1.263		1.263		1.263
Reclassificatie voor geactiveerde ontwikkelingskosten en opties op aandelen van deelnemingen die als eigendom worden verwerkt			-224					224		0		0
Stand per 30 juni 2010	9.395	12.305	13.643	23.770	0	8.086	-8.805	214.939	15.637	288.970	1.548	290.518
Stand per 1 januari 2011	9.395	12.305	11.616	25.271	1.861	6.449	-6.029	216.392	40.205	317.465	1.565	319.030
Resultaat boekjaar									28.538	28.538	407	28.945
Reclassificatie voor putopties gehouden door minderheidsaandeelhouders			-387					387		0		0
Mutatie cash-flow hedges							2.042			2.042		2.042
Omrekeningsverschillen						-3.245				-3.245	-27	-3.272
Totaal resultaat	0	0	-387	0	0	-3.245	2.042	387	28.538	27.335	380	27.715
Bestemming resultaat voorgaand boekjaar								40.205	-40.205	0		0
Dividenduitkeringen	93	-93						-14.397		-14.397		-14.397
Dividenduitkeringen aan minderheidsaandeelhouders								0		0	-270	-270
Aandelen- en optieregelingen (IFRS 2)								1.360		1.360		1.360
Ingekochte aandelen t.b.v. aandelen- en optieregelingen								-5.095		-5.095		-5.095
Verkochte aandelen t.b.v. aandelen- en optieregelingen								3.605		3.605		3.605
Reclassificatie voor geactiveerde ontwikkelingskosten en opties op aandelen van deelnemingen die als eigendom worden verwerkt			-878					878		0		0
Stand per 30 juni 2011	9.488	12.212	10.351	25.271	1.861	3.204	-3.987	243.335	28.538	330.273	1.675	331.948

Toelichting op het tussentijds financieel verslag

1 | Grondslagen voor financiële verslaggeving

Het halfjaarbericht is opgesteld in overeenstemming met IAS 34 Interim Financial Reporting. Het bevat niet alle informatie die is vereist voor een volledige jaarrekening en dient in combinatie met de geconsolideerde jaarrekening 2010 van de groep te worden gelezen. De toegepaste grondslagen voor de

waardering van activa en passiva en resultaatbepaling (hierna “waarderingsgrondslagen”) zijn gelijk aan de waarderingsgrondslagen die voor de geconsolideerde jaarrekening 2010 zijn toegepast.

2 | Schattingen

De opstelling van de geconsolideerde halfjaarrekening vereist dat het management oordelen vormt en schattingen en veronderstellingen maakt die van invloed zijn op de toepassing van grondslagen voor financiële verslaggeving en de gerapporteerde waarde van activa en verplichtingen, en van baten

en lasten. De daadwerkelijke uitkomsten kunnen afwijken van deze schattingen. De door het management gebruikte belangrijkste schattingsbronnen zijn gelijk aan de bronnen die zijn toegepast bij het opstellen van de geconsolideerde jaarrekening over het boekjaar 2010.

3 | Maatschappelijk kapitaal

Het aantal uitstaande (certificaten van) aandelen per 31 december 2010 bedroeg omgerekend 36.888.585. Vanwege het uitoefenen van optierechten en aandelenregelingen zijn gedurende het 1e halfjaar per saldo 49.334 (certificaten van)

aandelen geleverd en verkocht. Daarnaast is er een stockdividend van 371.408 (certificaten van) aandelen uit agio uitgekeerd. Hierdoor bedraagt per 30 juni 2011 het aantal bij derden uitstaande (certificaten van) aandelen 37.309.327.

4 | Dividend

Het dividend over 2010 werd tijdens de Algemene Vergadering vastgesteld op € 0,61 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 2011 € 14.187.813 dividend betaald en ten laste gebracht van de overige reserves. Daarnaast is uit hoofde van stockdividend een bedrag van € 92.852 ten laste van de agioreserve gebracht.

5 | Gesegmenteerde informatie

In duizenden euro's	Telecom Solutions		Building Solutions		Industrial Solutions		Niet toerekenbaar		Totaal	
	H1 2011	H1 2010	H1 2011	H1 2010	H1 2011	H1 2010	H1 2011	H1 2010	H1 2011	H1 2010
Bedrijfsopbrengsten	78.860	70.264	193.325	160.341	277.136	190.011	0	0	549.321	420.616
Segment EBITA ¹	6.466	5.374	9.200	11.076	37.003	18.309	-6.327	-4.378	46.342	30.381
Amortisatie	-570	-443	-3.771	-3.000	-1.647	-1.862	0	-7	-5.988	-5.312
Segment bedrijfsresultaat	5.896	4.931	5.429	8.076	35.356	16.447	-6.327	-4.385	40.354	25.069
Financiële baten en lasten									-3.783	-2.352
Resultaat deelnemingen									452	24
Belastingen over resultaat									-8.078	-6.777
Nettoresultaat									28.945	15.964

1. EBITA: Bedrijfsresultaat plus amortisatie en impairment van immateriële vaste activa

6 | Overzicht van nettowinst-definities

In duizenden euro's	1e halfjaar 2011	1e halfjaar 2010
Nettoresultaat toerekenbaar aandeelhouders van de onderneming	28.538	15.637
Nettoresultaat toerekenbaar aan minderheidsaandeelhouders	407	327
Nettoresultaat	28.945	15.964
Amortisatie van aan acquisities gerelateerde immateriële vaste activa in het kader van "purchase price allocations"	3.350	2.828
Belastingen over de amortisatie	-998	-872
Nettoresultaat voor amortisatie	31.297	17.920
Minderheidsbelang derden in het resultaat	-407	-327
Gewone winst voor amortisatie toerekenbaar aan aandeelhouders van de onderneming	30.890	17.593

7 | Acquisities

Op 27 januari 2011 heeft TKH een 100%-belang verworven in Optelecom-NKF, Inc., gevestigd te Germantown, Verenigde Staten. De aandelen, genoteerd aan de Nasdaq, zijn verworven nadat een fusieovereenkomst (zogenaamde 'cash merger') met de onderneming was overeengekomen. De overname is gefinancierd uit eigen middelen. De activiteiten van Optelecom-NKF zijn ondergebracht in het security-cluster van TKH, dat deel uitmaakt van het business segment Building

Solutions. Deze acquisitie sluit aan bij de doelstelling van TKH om de omzet van security systems verder uit te bouwen. De naam van Optelecom-NKF is na de acquisitie gewijzigd in Siquira.

De transactie is 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	155	6.761	6.916
Materiële vaste activa	367		367
Voorraden	3.181		3.181
Vorderingen	4.840		4.840
Liquide middelen / (kortlopende bankschulden)	-5.895		-5.895
Overige voorzieningen	-311		-311
Latente belastingen	-88	-1.690	-1.778
Overige schulden	-3.214		-3.214
Verkregen netto-activa	-965	5.071	4.106
Betaalde goodwill			2.808
Koopsom			6.914
Bankschuld verkregen			5.895
Netto-betaling			12.809

Er is goodwill betaald vanwege verwachte synergievoordelen en winstverwachtingen. De betaalde goodwill is fiscaal niet aftrekbaar. De aan de overname gerelateerde kosten, bestaande uit acquisitie- en integratiekosten, die in de eerste helft van 2011 als lasten zijn verantwoord, bedragen € 2,0 miljoen.

De geacquireerde onderneming is in het eerste halfjaar 2011 met een verlies van € 0,4 miljoen meegeconsolideerd in het resultaat van TKH. Indien de acquisitie per 1 januari had plaatsgevonden dan zou de som der bedrijfsopbrengsten van TKH € 550,6 miljoen hebben bedragen.

8 | Niet uit de balans blijkende verplichtingen

De niet uit de balans blijkende verplichtingen, zoals deze zijn opgenomen in de jaarrekening 2010, zijn niet wezenlijk gewijzigd gedurende het eerste halfjaar 2011.

9 | Gebeurtenissen na balansdatum

Op 1 juli 2011 heeft TKH een 90%-belang verworven in Mextal B.V., gevestigd te Nuenen. 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. Mextal is gespecialiseerd in het leveren van totaaloplossingen binnen de gezondheidszorg. Uitgangspunt hierbij is dat de diverse systemen ten behoeve van observatie, (akoestische) bewaking, beeldcommunicatie, sociale alarmering en videocare binnen een totaalconcept integraal kunnen worden aangeboden. Met

de acquisitie van Mextal versterkt TKH haar productportfolio voor zorgoplossingen. Mextal realiseert met 24 medewerkers (FTE) een omzet van ruim € 5 miljoen op jaarbasis. De activiteiten zullen binnen TKH deel uitmaken van het segment building technologies. De overname van Mextal zal vanaf het derde kwartaal 2011 positief bijdragen aan de winst per aandeel van TKH. De overname is uit de beschikbare middelen gefinancierd. Behalve de hiervoor genoemde acquisitie hebben er zich na balansdatum geen gebeurtenissen voorgedaan die van wezenlijk belang zijn voor het inzicht in de afgelopen tussentijdse periode.

10 | Risico's

In het jaarverslag 2010 hebben we bepaalde risicocategorieën en risicofactoren uitgebreid beschreven welke een (negatieve) invloed zouden kunnen hebben op onze financiële positie en

resultaten. Deze risicocategorieën en risicofactoren zijn nog steeds van toepassing.

11 | Bestuursverklaring

Dit rapport bevat de halfjaarcijfers van TKH Group NV. De halfjaarcijfers voor de zes maanden eindigend op 30 juni 2011 bestaan uit de verkorte geconsolideerde halfjaarcijfers, het halfjaarverslag en de bestuursverklaring van de Raad van Bestuur van de vennootschap. Op de informatie in deze halfjaarcijfers is geen accountantscontrole toegepast. De verkorte geconsolideerde halfjaarcijfers bevatten niet alle informatie en bijlagen die vereist zijn voor een volledige jaarrekening en dienen in combinatie met de geconsolideerde jaarrekening per 31 december 2010 van TKH te worden gelezen.

De Raad van Bestuur van TKH Group NV verklaart hierbij dat, voor zover ons bekend, de halfjaarrekening, opgesteld overeenkomstig IAS 34 Interim Financial Reporting, een getrouw beeld geeft van de activa, de passiva, de financiële positie en de winst of het verlies van de vennootschap en de in de consolidatie opgenomen gelieerde ondernemingen, en het halfjaarverslag een getrouw overzicht geeft van de informatie vereist krachtens art. 5:25d leden 8 en 9 van de Wet of het financieel toezicht.

12 | Ondertekening van het halfjaarbericht

Haaksbergen, 23 augustus 2011

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

Op de halfjaarcijfers is geen accountantscontrole toegepast.

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 groeimarkten 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 groeimarkten: 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.



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.

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.

TKH Group the solution provider <