



GTI jaarverslag

04

suez

Profiel

GTI is een vooraanstaande technisch dienstverlener. Met innovatieve concepten en integrale oplossingen zet GTI de toon voor het succes van klanten in de industrie, utiliteit en infratechniek. Van ontwerp tot en met realisatie, onderhoud en beheer, in een grote verscheidenheid van technische disciplines.

GTI werkt voor haar opdrachtgevers via een netwerk van vestigingen, samenwerkingsverbanden en strategische allianties. GTI heeft de kennis, ervaring en omvang om de meest uiteenlopende projecten uit te kunnen voeren. Van klein tot groot. Van eenvoudig tot complex. Kernbegrippen in onze dienstverlening zijn betrouwbaarheid, kwaliteit, flexibiliteit en verantwoordelijkheid. Begrippen die worden ingevuld vanuit intelligente betrokkenheid en vakkennis.

GTI heeft zo'n 9.000 medewerkers in dienst en bestaat uit een netwerk van bedrijven die zich richten op regionale markten, specifieke marktsegmenten en specifieke technieken. GTI heeft Nederland als thuismarkt, maar is wereldwijd actief waar opdrachtgevers dat vragen.

Met de ondernemingen Axima, Elyo, ENDEL, INEO, Tractebel Engineering en Fabricom GTI maakt GTI deel uit van SUEZ Energy Services.

SUEZ Energy Services, Europees leider op het gebied van installaties en technische dienstverlening, ontwikkelt voor opdrachtgevers in de industrie, utiliteit en infratechniek waardevolle oplossingen met betrekking tot ontwerp, realisatie en onderhoud van technische installaties evenals oplossingen voor energiebeheer en langdurig multidisciplinair beheer. SUEZ Energy Services telt 66.000 medewerkers en realiseerde in 2004 een omzet van 9,7 miljard euro. SUEZ Energy Services is een van de vier bedrijfsonderdelen van de beursgenoteerde, internationale industriële groep SUEZ.

Inhoud

1	Inhoud
2	Kerncijfers
4	Missie en Waarden
5	GTI en haar markten
6	Bestuur en Bedrijven
10	Voorwoord
12	Verslag van de Directie
32	Bestuurlijke gegevens
34	Geconsolideerde balans per 31 december
35	Geconsolideerde winst- en verliesrekening
36	Geconsolideerd kasstroomoverzicht
37	Toelichting op de geconsolideerde balans en winst- en verliesrekening
44	Enkelvoudige balans per 31 december
44	Enkelvoudige winst- en verliesrekening
45	Toelichting op de enkelvoudige balans en winst- en verliesrekening
47	Overige gegevens
47	Accountantsverklaring
48	IFRS

Kerncijfers

	2004		2003		2002		2001 ⁽³⁾		2000	
Resultaten (in duizenden euro's)										
	In % van de omzet									
Omzet	1.110.968		1.196.992		941.161		1.160.994		903.288	
Bedrijfsresultaat ⁽¹⁾	5.903	0,5%	16.762	1,4%	19.778	2,1%	39.103	3,4%	32.997	3,7%
Resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening ⁽¹⁾	6.309	0,6%	20.126	1,7%	19.904	2,1%	41.649	3,6%	36.450	4,0%
Nettowinst ⁽¹⁾	8.027	0,7%	13.540	1,1%	13.502	1,4%	28.139	2,4%	25.363	2,8%
Nettowinst in % eigen vermogen (gem.)	9,1%		13,3%		13,5%		33,7%		32,2%	
Balans (in duizenden euro's)										
	In % van balanstotaal									
Eigen vermogen	85.815	22,0%	90.788	23,4%	112.473	29,0%	87.769	19,3%	79.425	17,7%
Balanstotaal	390.143		387.622		388.344		455.302		448.893	
Vlottende activa/kortlopende schulden	1,29		1,38		1,56		1,28		1,26	
Geïnvesteed vermogen ⁽²⁾	149.282		168.463		187.572		177.757		160.019	
Nettowinst in % van geïnvesteed vermogen (gem.)	5,1%		7,6%		7,4%		17,5%		16,8% ⁽⁴⁾	
Investerings	10.319		9.891		13.560		24.318		12.154	
Afschrijvingen	13.339		15.103		12.134		16.846		11.095	
Personeel (in aantallen)										
Medewerkers ultimo	9.156		10.103		8.087		9.539		9.224	
Medewerkers gemiddeld	9.495		10.276		8.082		9.527		7.951	
Omzet per medewerkers (gem. in euro's)	117.006		116.484		116.451		121.864		113.607	
Nettowinst per medewerker (gem. in euro's)	845		1.318		1.671		2.954		3.190	

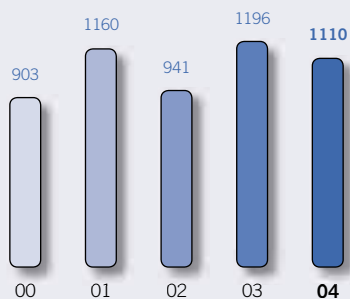
⁽¹⁾ Exclusief bijzonder resultaat (2004: NMa)

⁽²⁾ Geïnvesteed vermogen = vaste activa + werkkapitaal

⁽³⁾ Kerncijfers 2001 zijn niet aangepast voor de in 2002 doorgevoerde stelselwijziging en herrubricering

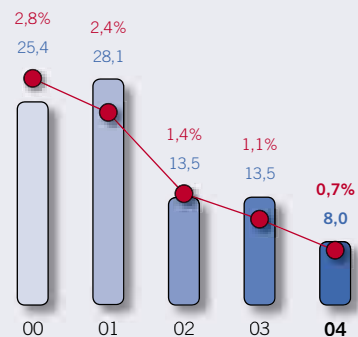
⁽⁴⁾ Ratio's zijn berekend rekening houdend met de in 2000 doorgevoerde stelselwijziging en herrubricering

Omzet



Omzet in miljoenen euro's

Nettowinst



Nettowinst in miljoenen euro's

Nettowinst in % omzet

Rendement op eigen vermogen



Eigen vermogen in miljoenen euro's

Nettowinst in % gemiddeld eigen vermogen

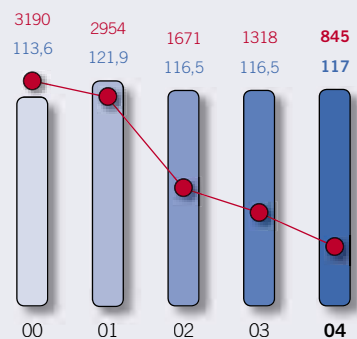
Rendement op geïnvesteerd vermogen



Geïnvesteerd vermogen in miljoenen euro's

Nettowinst in % gemiddeld geïnvesteerd vermogen

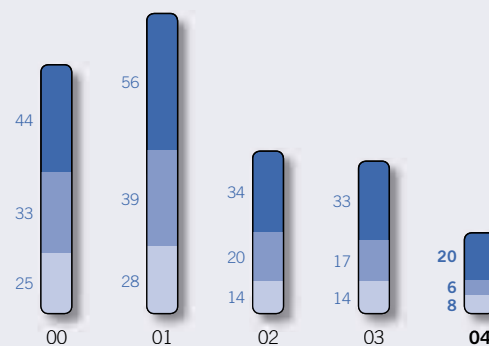
Omzet en nettowinst per medewerker



Omzet per medewerker (gemiddeld), in euro's (x 1.000)

Nettowinst per medewerker (gemiddeld), in euro's

Bedrijfsresultaat en nettowinst



EBITDA in miljoenen euro's

EBIT in miljoenen euro's

Nettowinst in miljoenen euro's

Nettowinst is exclusief buitengewoon resultaat over het jaar 2001 en 2003 en resultaat uit verkoop deelnemingen over het jaar 2002 en 2004.

Missie en Waarden

Missie

GTI is een vooraanstaande technisch dienstverlener. Met innovatieve concepten en integrale oplossingen zet GTI de toon voor het succes van klanten in de industrie, utiliteit en infratechniek. In haar diensten en producten verenigt GTI betrokkenheid, intelligentie en vakkennis. Dat zijn de pijlers van onze klant- en oplossingsgerichte mentaliteit, die hand in hand gaat met optimalisatie van werkprocessen. GTI onderscheidt zich door verder te kijken dan techniek. Want efficiënte en effectieve toepassing van technologie behelst ook de financiële, proces- en beheersmatige aspecten van projecten.

Waarden

Klantgerichtheid

De klant is leidend. Onze organisatievormen, keuzes en werkwijzen bewegen mee met de vraag van de klant. GTI wil uitstijgen boven de verwachtingen van de klant. Dat ligt elke dag in ons bereik: GTI is Smart & Involved. Wij zoeken – en vinden – de beste balans tussen techniek en diepgaand inzicht in de bedrijfsprocessen van onze klant. Zo dragen wij voortdurend bij aan zijn groei en succes.

Mensen

GTI dankt haar kracht en aanpassingsvermogen aan mensen. Zij zijn GTI. Openheid en transparantie zijn maatgevend voor ons succes. Maar intelligentie en betrokkenheid van GTI'ers zijn de beslissende factoren. Daarom heeft GTI een scherp oog voor groei, veiligheid en welzijn van haar medewerkers en wordt waar mogelijk het vergroten van kennis, prestaties en betrokkenheid gestimuleerd.

Ondernemerschap

GTI is partner van haar klanten. En GTI'ers zijn partners van elkaar. Ondernemerschap is te herkennen aan besef van verbondenheid, die aan samenhang en kracht wint als we kansen opzoeken, delen of elkaar toespelen. Zo is ondernemerschap bij GTI synoniem aan loyaliteit, transparantie en versterking van gezamenlijke netwerken.

Continuïteit

GTI wil continuïteit. Om dat te bewerkstelligen wordt voortdurend gewerkt aan duurzame en winstgevende groei. Keuzes maken is daarvoor een voorwaarde. GTI kiest voor klanten en markten met een toekomst die bij GTI past. Zo creëren we de beste kans om onze meerwaarde te bewijzen. Samenwerking binnen GTI vergroot die kans. Door kiezen én delen kan GTI zich onderscheiden.

GTI en haar markten

Markten		
Utiliteit	Industrie	Infrastructuur
Kantoren	(Petro)chemie	Verkeerssignalerings- en begeleidingssystemen
Distributiecentra	Marine & Offshore	Luchthavens
Retail	Voeding	Ondergrondse logistieke systemen
Onderwijs	Farma	Havenbedrijven
Sport en recreatie	Water en milieu	Tunnels, bruggen, sluizen en keringen
Laboratoria	Op- en overslag	Rail
Gezondheidszorg	Metaal en elektro	Hoogwaardig openbaar vervoer
	Energie	Energiedistributie
	Papier en karton	
	Olie en gas	

Activiteiten		
Advies, ontwerp, realisatie, projectmanagement, onderhoud en beheer van installaties in de gebouwgebonden omgeving	Advies, engineering, projectmanagement, automatisering, realisatie, onderhoud en beheer van installaties in de industrie	Advies, engineering, projectmanagement, automatisering, productie, montage en onderhoud van infrastructurele projecten

Producten en diensten		
Elektrotechniek	Elektrotechniek en instrumentatie	Elektrotechniek
Werktuigbouw	Piping en mechanical	Werktuigbouw
Onderhoud en beheer	Onderhoud en beheer	Contractonderhoud
Datacommunicatie	Engineering en automatisering	Engineering en automatisering
Brandbeveiliging	Koudetechniek	Onderhoud en service
Beveiliging	Apparatenbouw	Inspecties
Energievoorzieningen	Inspecties	
Gebouwa automatisering	Aandrijftechniek / vermogenslektronica	
Inspecties	Transporttechniek	
	Rotating equipment	
	Kleppen en actuators	
	Lekafdichtingen	

Bestuur en Bedrijven*

Holding

GTI nv

Kosterijland 50, 3981 AJ Bunnik
Postbus 210, 3980 CE Bunnik
T 030 656 94 00 F 030 657 20 18
E-mail: info@gti-group.com
Internet: <http://www.gti-group.com>

Bestuur

Raad van Commissarissen

J. Tolot, *voorzitter*
E. van Innis
A. Janssens
C.L. Van Weyenbergh

Directie GTI nv:

*Chief Executive Officer/voorzitter***
ir. E.H.M. van den Assem
Corporate Strategy & Innovation
drs. E.V. Koenen
Chief Financial Officer
G.J. Krielen RA

J. Westerhoud RA, *voorzitter* (tot 31 oktober 2004)
A.C. Fonteine (tot 1 juni 2005)

Executive team

ir. E.H.M. van den Assem - GTI nv
drs. E.V. Koenen - GTI nv
G.J. Krielen RA - GTI nv
drs. Th. G. Lankamp - GTI nv
drs. J.M.H.R. Knubben - GTI nv
mr. M.R. van Zijl - GTI nv

P.C.M. Bassa MBA, GTI Process Solutions bv
J. Blokland, GTI Rotterdam Industrie bv
A.H. Boot, GTI Utiliteit Zuid bv
drs. G.J. Marijnissen, GTI Utiliteit West bv
ir. G.H. Meijer, GTI Infra bv
H. Perdok, GTI Utiliteit Noord bv
ir. T. Smole, GTI Klimaatkontraat bv

* Per 1 juli 2005. Het betreffen 100% deelnemingen.

** Statutair directeur.

Utiliteit

GTI Utiliteit Noord bv

Roden

GTI Utiliteit Noordwest bv

Amsterdam

GTI Utiliteit Oost bv

Arnhem

GTI Utiliteit Midden bv

Nieuwegein

GTI Utiliteit West bv

Capelle a/d IJssel

GTI Utiliteit Zuid bv

Oisterwijk

GTI Zuidoost bv

Maastricht-Airport

GTI Klimaatkontrakt bv

Arnhem

GTI Retail Solutions bv

Son

GTI Beveiliging bv

Capelle a/d IJssel

Evotech bv

Nijkerk

GTI Energy Solutions bv

Amsterdam

GTI Vitel bv

Gouda

Industrie

GTI Industrie Noordoost bv

Nieuwe Pekela

GTI FIB Industriële Bedrijven bv

Leeuwarden

GTI Industrie Noordwest bv

Zaandam

GTI Rotterdam Industrie bv

Rotterdam

GTI Mechanical bv

Dordrecht

GTI Zuidwest

Terneuzen

GTI Zuidoost bv

Maastricht-Airport

GTI Contractonderhoud bv

Rotterdam

GTI Industriële Service Noordoost bv

Delfzijl

GTI Industriële Service Noordwest bv

Amsterdam

GTI Industriële Service Rotterdam bv

Rotterdam

Delta Controls bv

Emmen

GTI Process Solutions bv

's-Hertogenbosch

GTI Koudetechniek bv

Zoetermeer

GTI Electroproject bv

Zaandam

Fabricom Oil & Gas bv

Beverwijk

Van de Meerakker bv

Weert

Infratechniek

GTI Infra bv

Heinenoord



De techniek achter succes



Smart & Involved

Voorwoord

Een zeer matig jaar. Anders valt 2004 voor GTI niet te omschrijven. Tenminste, als we ons beperken tot de cijfers. De markten waarop we ons bewegen waren in mineur. De industriële markt wilde niet groeien, de bouwmarkt zakke verder terug. Onze omzet is dan ook gedaald, het netto-resultaat negatief en ons personeelsbestand is afgenomen.

En toch ben ik optimistisch. Voor GTI is 2004 in ander opzicht wel cruciaal geweest. De onderneming heeft veel klanten geïnterviewd en zich gebogen over nieuwe lijnen die moeten worden uitgezet. Dit heeft geleid tot strategische keuzes die breed in de organisatie zijn besproken en breed in de organisatie worden gedragen.

GTI heeft zich de laatste jaren knap staande gehouden. Waar de markt 30 procent van haar volume heeft verloren, bedroeg het verlies van GTI slechts 10 procent. Dat tekent de kracht van de marktleider en het bevestigt onze uitstekende reputatie. Maar tegelijk is de overtuiging gegroeid dat de onderneming zich moet heroriënteren. Immers, op een markt die zozeer onder druk staat, is een acceptabele rentabiliteit beslist geen vanzelfsprekendheid meer.

De heroriëntatie op GTI en haar markten, een proces dat we Focus hebben genoemd, heeft aan het eind van het verslagjaar geleid tot conclusies en besluiten. Op basis daarvan kunnen we de omvang van ons concern en de aanwezige kennis en kunde beter benutten. Er is goed nagedacht over onze vertegenwoordiging in de regio's, over marktsegmenten waarop we actief moeten zijn, over de gespecialiseerde diensten die onze klanten wensen.

Dat we grote mogelijkheden hebben is evident. GTI is toonaangevend op de Nederlandse markt als integrale aanbieder van ontwerp, bouw en onderhoud van complexe technische installaties. Maar we moeten wel keuzes maken. Voor marktsegmenten waar groeipotentieel bestaat. Voor markten waar we met onze expertise een concurrerende aanbieder en aangewezen partner zijn. Voor markten waar opdrachtgevers hoge eisen stellen aan werkkwaliteit, procesorganisatie en innovatief vermogen. Voor markten waarop klanten onze toegevoegde waarde en continuïteit weten te waarderen.

En we moeten realistisch zijn over de markt. Er is een tijd geweest dat de opdrachten als vanzelf naar ons toe kwamen. Dat de onderneming achterover kon leunen, in de wetenschap

dat het werk toch wel kwam. Die tijd is voorbij. Onze taak is nu, zelfs meer dan vroeger, zoveel kennis van de markt te verwerven dat we die net zo goed kennen als onze opdrachtgevers. Waardoor we als bekwame sparringpartner kunnen optreden, vanaf de eerste projectfase. Waardoor we op hoog niveau onze kennis kunnen combineren met die van hen.

Hoe beter we thuis zijn in specifieke marktsegmenten, hoe beter we kunnen taxeren hoe die zich ontwikkelen. Daardoor zijn we in staat tijdig de juiste technologische kennis in huis te halen, en weten we ook waar het werk zich op termijn aandient. Anticiperen, mee voorop lopen – daar gaat het om. Dat laten we al zien in Food & Pharma, in Oil & Gas en Infra. In deze marktsegmenten is GTI een begrip. Wij kennen onze klanten, de klanten kennen ons. Commerciële slagkracht en specialistische kennis gaan hier hand in hand. Kansen liggen ook nog volop bij andere marktsegmenten, zoals Healthcare en Education.

We bezitten al veel hoogwaardige kennis, van technologie, van deelmarkten. Maar ze is nog te vaak verspreid over de organisatie. Daardoor wordt soms dubbel werk verricht. Ook kan het gebeuren dat we kansen missen doordat niet alle kennis wordt gecombineerd. Dat moet veranderen. GTI werkt daartoe aan een andere organisatorische structuur. Het concern zal bestaan uit bedrijven die zich richten op specifieke marktsegmenten en als marketing- en kenniscentra fungeren. Daarnaast zullen de regiobedrijven zich vooral richten op nieuwbouwprojecten en het uitvoeren van onderhoud en beheer voor de utiliteit en industrie. Specialistische bedrijven richten zich op specifieke technische specialismen zoals koudetechniek, rotating en kalibratie. Zo behoudt het regiobedrijf primair de contacten met haar regionale opdrachtgevers, zij krijgt meer aansturing van de eerstgenoemde marktsegmentbedrijven. Die laatste zullen het gezicht naar de landelijke markt zijn en vooruit lopen op marktontwikkelingen.

In de nieuwe organisatorische structuur zal uitwisseling van vaardigheden, kennis en mankracht sowieso een tweede natuur moeten zijn. De kracht van GTI komt pas volledig tot zijn recht als haar volledige capaciteit integraal benut wordt.

Als nieuwe directievoorzitter heb ik de eervolle en uitdagende taak om samen met het team de strategie van GTI handen en voeten te geven. Daartoe is een driejarenplan ontwikkeld

dat prioriteiten stelt, te nemen maatregelen benoemt en een nauwgezet tijdschema voorschrijft. Eind 2008 zal deze turn-around zijn voltooid. GTI heeft tot doel dan winstgevender te zijn door het leveren van nog meer toegevoegde waarde aan onze klanten, gecombineerd met operational excellence.

De uitgangssituatie is gunstig. Mijn voorganger bracht GTI enkele jaren geleden onder bij SUEZ, en dat was een juiste keuze. We zijn nu onderdeel van een technologieconcern dat zich richt op het leveren van technologie als toegevoegde waarde voor zijn klanten. Onze moeder ondersteunt dan ook de investeringen die nodig zijn om deze missie uit te voeren, ze beschikt als vooraanstaande internationale speler over hoogwaardige technologische kennis en relaties waar ons bedrijf en vanzelfsprekend ook onze opdrachtgevers geweldig van kunnen profiteren. Willen we in aanleg en onderhoud van complexe installaties vooruit, dan moeten we innoveren, telkens een tree hoger op de ladder. De uitgangssituatie is om nog een andere reden gunstig. Het veranderingsproces dat we voor ogen hebben is al in 2004 door het management-team ingezet. Het draagvlak eronder is groot. De kennis van wat er moet gebeuren, zit al in het bedrijf. Die gaan we nu van visie omzetten in actie.

Ons driejarenplan kent zes thema's. Voorop staat het thema veiligheid en operational excellence. Wat we ook doen, een gedegen bedrijfsvoering staat voorop. Voor mensen, maar ook voor middelen. Veiligheid en doelmatigheid hebben veel met elkaar te maken. We doen alles doordacht en vermijden risicovolle improvisatie.

Punt twee is de vergroting van de commerciële slagkracht. Voor alle onderdelen van GTI een voornaam aandachtspunt waarop meetbare resultaten gehaald moeten worden. Onze marktsegmentbedrijven spelen een belangrijke rol in de nadere profilering van GTI. Maar alle GTI-bedrijven hebben plannen gemaakt met stuk voor stuk meetbare doelstellingen. GTI maakt echt heel spectaculaire, hoogwaardig technologische installaties. Deze toegevoegde waarde gaan we heel helder, heel duidelijk in de markt neerzetten.

Innovatie is het derde punt. Dat versterken we niet alleen doordat in de marktsegmentbedrijven de meest actuele kennis van technologie en marktontwikkelingen wordt gebundeld. We verhogen ook de investeringen in onze specialistische bedrijven en competence centers.

Thema vier is vergroting van de winstgevendheid. Daar hebben we een target voor neergezet. De doelstelling van minimaal 2% nettowinst is een absolute vereiste voor het waarborgen van de continuïteit van de onderneming.

Cultuurverandering is thema vijf. Samenwerking is cruciaal. Van de bijzondere resultaten die goede onderlinge samenwerking en de uitwisseling van ideeën kunnen opleveren hebben we diverse voorbeelden. Nu is het zaak de overtuiging te verankeren dat we onderling van elkaar afhankelijk zijn. Geen enkel bedrijfsonderdeel kan het zich permitteren zich autonoom op te stellen.

Het laatste thema, maar beslist niet de laatste prioriteit, is rightsizing. In dit thema zit "de juiste man op de juiste plaats", maar ook de juiste bedrijfsgrootte in relatie tot de markt. Dat is een pijnlijk proces, maar onvermijdelijk om het bedrijf een goede toekomst te geven. De praktijk heeft geleerd dat een turn-around het meeste succes heeft als je die snel uitvoert. We weten waar we heen gaan, we weten ook hoe. Nu moeten we onze plannen uitvoeren.

Alle veranderingen - inclusief investeringen, aangekondigde reorganisaties en daaraan gepaarde sociale plannen - in combinatie met een conjunctuur die nog onvoldoende tekenen van herstel vertoont, leiden er toe dat 2005 een moeilijk jaar zal zijn voor GTI. We zien dat als kosten die voor de baat uitgaan. Als de turn-around voltooid is, staat er een transparante, structureel winstgevende onderneming, die zijn klanten continuïteit en de hoogste graad van professionaliteit biedt.

Ik prijs me gelukkig met de gigantische inzet en betrokkenheid van de medewerkers van GTI. Een ieder van onze medewerkers ziet de kansen en weet dat het nodige moet veranderen om deze kansen te pakken. En onze klanten geven aan dat we in het veranderingsproces op de goede weg zijn.

Edo van den Assem,
Voorzitter Directie GTI nv

Verslag van de Directie

Omzet

Onder slechte marktomstandigheden heeft GTI in 2004 een omzet behaald van 1,111 miljard euro. Dat is een daling van 7,2 procent tegenover 2003, toen de omzet 1,197 miljard euro bedroeg. De belangrijkste reden van de omzetsdaling was de overdracht van 100 procent van de aandelen van Fabricom GTI Major Projects, in 2003 verantwoordelijk voor een omzet van 55 miljoen euro, aan Fabricom Nederland bv. Gecorrigeerd voor deze transactie is de omzet van 2003 op 2004 met 31 miljoen euro gedaald, ofwel 2,7 procent.

Kosten

Het geringere werkaanbod leidde tot dalingen van belangrijke kostenposten. De uitgaven aan materiaal daalden van 400,3 miljoen euro naar 375,7 miljoen, een teruggang met 6,1 procent. De post uitbesteed werk kromp van 218,5 miljoen euro naar 204,6 (-6,4 procent).

Verder was sprake van lagere personeelskosten, onder meer door de overgang van Fabricom GTI Major Projects naar Fabricom Nederland bv en het ontslag van ruim 200 medewerkers. De post lonen en salarissen daalde met 9,2 procent tot 331,7 miljoen euro. Sociale lasten en pensioenlasten namen met 13,8 procent af tot 64,0 miljoen euro.

Resultaat

Het bedrijfsresultaat, gecorrigeerd voor bijzondere lasten, nam af van 16,8 miljoen euro in 2003 naar 5,9 miljoen euro nu. Het nettoresultaat van GTI over 2004 is uitgekomen op -5,0 miljoen euro (2003: 2,8 miljoen). Een reservering van 13

Omzetverdeling en resultaat voor belasting over sectoren

In miljoenen euro's

Segment	Omzet	
	2004	2003
Utiliteit	511	525
Industrie	545	624
Infra	55	48
Centrale diensten	0	0
Totaal	1.111	1.197

Resultaat gew. bedrijfsuitoefening	
2004	2003
1,3	16,9
5,4	8
0,7	1,1
-1,1	-5,9
6,3	20,1

miljoen euro voor een verwachte sanctie die de Nederlandse Mededingingsautoriteit GTI in 2005 zal opleggen, is in dit resultaat verwerkt.

Over de gehele linie hadden de GTI-bedrijven het in 2004 moeilijk. De omzetsdaling in de twee grootste GTI-sectoren, Industrie en Utiliteit, kon door de stijging bij de veel kleinere sector GTI Infra niet worden gecompenseerd. Net als in het voorgaande jaar stonden de prijzen onder druk. Met een economische groei die sinds het derde kwartaal 2001 niet boven 1,5 procent op jaarbasis is geweest, beleeft Nederland een zeer lange periode van laagconjunctuur.

GTI sloot 2004 af met 9.156 medewerkers, een daling van 947 medewerkers. Substantiële bijdragen aan die afname leverden het gedwongen ontslag van ruim 200 medewerkers bij vijf GTI-bedrijven, waarvoor eind 2003 een sociaal plan met vakverenigingen werd overeengekomen, de al eerder genoemde overdracht van Fabricom GTI Major Projects en natuurlijk verloop.

Overcapaciteit bij GTI Utiliteit Zuid leidde begin 2005 tot het besluit een reorganisatie te effectueren waarbij naar verwachting in 2005 266 arbeidsplaatsen worden geschrapt. Op basis van haar strategische keuzes heeft GTI in juni 2005 aangekondigd een herstructurering door te voeren waardoor tussen 2005 en 2008 circa 1.000 arbeidsplaatsen vervallen. Een deel hiervan verdwijnt door natuurlijk verloop. Voor ongeveer 700 medewerkers zal sprake zijn van gedwongen ontslag. Bij de noodzaak omvang en competenties van het personeels-

bestand in lijn te brengen met het werkaanbod en de ontwikkelingen op de markt, kijkt GTI voortdurend naar mogelijkheden tot om- en bijscholing. Vervanging geschiedt selectief.

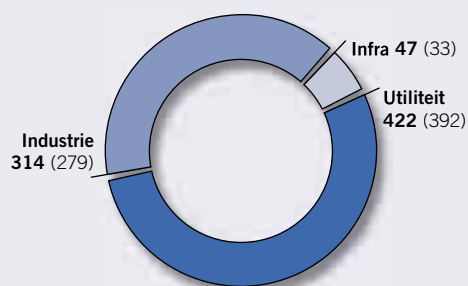
Bouwfraude / gedragscode

De Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) heeft in april 2005 rapport opgemaakt tegen installatiebedrijven waarvan wordt vermoed dat zij overleg hebben gevoerd voorafgaand aan de inschrijving op aanbestedingen. Daarmee komt het einde in zicht van een periode waarin GTI als een van de grote spelers in de bouw- en installatiewereld mede in opspraak raakte. GTI meldde zich begin 2004 bij de NMa, in reactie op het onderzoek naar voorondersteld vooroverleg door de Parlementaire Enquêtecommissie Bouwnijverheid en nieuwe berichten over verboden praktijken in de bouwwereld.

De onderneming zegde de toezichthouder volledige medewerking toe en kondigde intern onderzoek aan naar mogelijke inbreuken op mededingingsregels. De uitkomsten hiervan werden in april 2004 bij de NMa gedeponneerd. Door de medewerking kan GTI gebruik maken van de clementieregeling die de NMa toepast bij de bepaling van de sanctie.

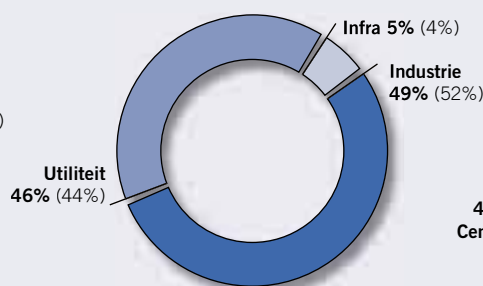
Mede naar aanleiding van deze gebeurtenissen heeft GTI een interne gedragscode opgesteld die eind 2004 onder alle medewerkers is verspreid. Op overtreding van de in de code vervatte gedragsregels staat een helder sanctiebeleid. Bij overtreding van de mededingingsregels volgt ontslag. Met de ontwikkeling van deze richtlijnen was GTI een van de voorlopers in de branche.

Ontwikkeling orderportefeuille



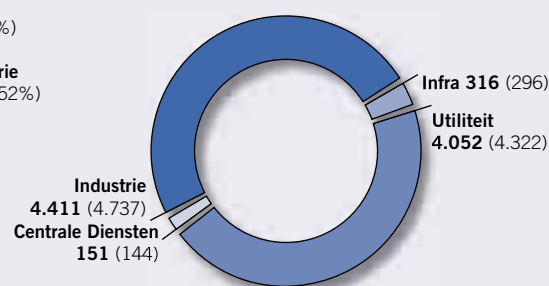
2004 (2003)

Omzet per sector



2004 (2003)

Medewerkers (in FTE's)



2004 (2003)

Focus

De marktomstandigheden voor bouwers en installateurs zijn de afgelopen jaren drastisch gewijzigd. Een aanhoudende recessie, versterkt door terughoudendheid van investeerders na de aanslagen van 11 september 2001 in de Verenigde Staten, heeft geleid tot een ingrijpende reductie van het werkaanbod. In Nederland was dat merkbaar doordat de voor GTI relevante markt sinds 2001 een substantieel deel van haar volume verloor.

Ook andere ontwikkelingen laten hun invloed gelden. Zo heeft de NMa onderzoeken ingesteld naar onder meer de bouwwereld en de installatiebranche. Praktijken om het werk onderling te verdelen, waardoor de werking van de vrije markt wordt beperkt, werden door de NMa aangepakt. De consequentie hiervan is dat een teveel aan capaciteit in de desbetreffende bedrijfstakken nadrukkelijk zichtbaar is geworden. Dat heeft een sterk drukkend effect op de prijzen. Dat geldt trouwens ook voor de komst van goedkope arbeidskrachten uit de nieuwe lidstaten van de Europese Unie.

Veel aandacht werd opgeslokt door de herschikking van Nederlandse en Belgische Fabricom- en GTI-bedrijven na de overname van GTI door SUEZ-dochter Fabricom in 2001. Mede daardoor werd onvoldoende tijdig onderkend dat de markt structureel veranderde. Dalende rendementen waren evenwel een duidelijke indicatie voor een afnemend werkaanbod en te hoge kosten. Om die reden kwam in 2003 de behoefte naar boven voor een strategische heroriëntatie. Dit proces, intern aangeduid als Focus, begon formeel per 1 januari 2004, na afsluiting van de integratie van Fabricom- en GTI-bedrijven.

Verbinding maken

De vaststelling dat GTI zich weinig onderscheidde, te veel een som van compromissen was met een onvoldoende helder profiel, was vrij algemeen. Aan het management werd gevraagd zich het GTI van 2008 voor te stellen. Een 'teken-tafelteam' gaarde de impressies en opvattingen bijeen om er een coherente visie uit te destilleren.

Externe deskundigen werden ingeschakeld om het proces zelf te begeleiden; de inhoudelijke kant was uiteraard volledig een aangelegenheid voor GTI. Dat maakte andermaal duidelijk dat binnen het concern voldoende kennis aanwezig is, maar

dat het vrijmaken ervan pas lukt als GTI'ers uit diverse geledingen met elkaar verbinding maken. GTI, zoveel was duidelijk, denkt te verkokerd. Men was óf intern óf extern georiënteerd en dacht te veel lokaal en te weinig als GTI als geheel. Terwijl de toenemende complexiteit van projecten vraagt om beide.

Tijdens een managementconferentie op 1 november 2004 werd GTI's strategische heroriëntatie gepresenteerd. Customer intimacy, Product leadership en Operational excellence zijn daarin kernbegrippen. GTI wil dicht bij haar klanten staan, hun werk en markten kennen en begrijpen, zodat hun de beste technisch-innovatieve oplossingen kan worden geboden. 'Smart & Involved', is de slogan waarmee GTI die instelling presenteert.

Customer Intimacy

Door klanten en markten centraal te stellen, kiest GTI voor een benadering waarin het oude onderscheid tussen industriële en utiliteitsactiviteiten vervaagt. GTI heeft gekozen voor een opzet van regiobedrijven die zich vooral richten op de lokale markt in haar algemeenheid, met daarnaast zogenaamde marktsegmentbedrijven die zich richten op specifieke sectoren als Infratechniek, Food & Pharma en Oil & Gas. De combinatie van regiobedrijven dicht bij de lokale klant en marktsegmentbedrijven met expliciete toegevoegde waarde per gekozen segment, zal leiden tot hernieuwde groei in winstgevendheid. Het concern ontwikkelt en verankert hiermee zijn huidige activiteiten en zal daarnaast nieuwe business ontwikkelen in aparte units. De regiobedrijven en marktsegmentbedrijven zullen daarnaast gebruik maken van gecentraliseerde shared services, competence centers en technisch gespecialiseerde bedrijven. Samen vormen ze de elementen van een nieuwe netwerkorganisatie die gekenmerkt wordt door samenwerking en optimalisatie van kosten.

GTI wil zich door de combinatie van kwaliteit, prijs en klant-gerichte concepten onderscheiden van andere marktpartijen. Het concern kan zijn toegevoegde waarde niet voldoende tot uitdrukking brengen bij projecten met gedetailleerde bestekken waar enkel de laagste prijs geldt. Veel meer perspectief ziet de onderneming in de toenemende vraag naar technisch dienstverleners die veelomvattende contracten willen en kunnen aangaan, van primair design tot realisatie en (langjarig) onderhoud, waarin een klantrelatie voor de lange termijn wordt verankerd.

Operational Excellence

De markt wil dienstverleners die de vaardigheden en expertise hebben om prestatiecontracten aan te gaan en de integrale zorg over te nemen, waarbij zij mede risico dragen en rentabiliteit vinden door hun eigen kennis, kunde en organisatorische vermogen optimaal in te zetten. Optimalisatie van werkprocessen, efficiëntere inzet van directe en indirecte capaciteit, herbezinning op stafactiviteiten en ontwikkeling van servicecentra voor de organisatie zijn elementair voor operational excellence. Versterking van account- en risicomangement is inherent aan het streven naar operational excellence.

Product Leadership

Wil GTI toonaangevend op haar markten blijven, dan dient ze nieuwe technologie efficiënt en effectief toe te passen. Product leadership, het vermogen innovatieve oplossingen aan te dragen en te realiseren, is de derde pijler onder de nieuwe strategie. Het strekt verder dan techniek – product leadership behelst ook financiële, proces- en beheersmatige aspecten van projecten.

Concreet maken

Om deze strategie te laten werken zal samenwerking en verdieping van contacten binnen GTI voortdurend moeten worden gestimuleerd. In 2005 is het aan de GTI-bedrijven die strategie concreet te maken en vooral effectief te implementeren. Dit zal niet alleen moeten worden vastgelegd in businessplannen. Het leggen van verbindingen - het gezamenlijk nadenken over oplossingen, uitwisselen van capaciteit, delen van kennis - moet tussen GTI-bedrijven dagelijkse praktijk zijn. Niet de hiërarchie moet dat verder bewerkstellingen, maar een diep in de organisatie gewortelde overtuiging dat frequent onderling contact met uiteenlopende bedrijfsonderdelen voor de klant toegevoegde waarde biedt en voor GTI de laagste kosten. Zonder dat aan verantwoordelijkheden of identiteit van GTI-bedrijven wordt getornd, moeten ze in staat zijn bruggen naar elkaar te slaan.

Een en ander is een kwetsbaar proces. Een proces waarin onder meer een cultuurverandering ligt besloten die veel onderling vertrouwen, lef en transparantie veronderstelt. De cultuur moet continu worden besproken, geëvalueerd, gestimuleerd. Daartoe is bijvoorbeeld het bonussysteem voor het GTI management veranderd; het collectieve GTI-resultaat, dus niet dat van onderscheiden GTI-bedrijven, is het fundament van de extra beloningen geworden.

Op sommige sleutelposities in de onderneming is nieuw management aangesteld, dat de vernieuwing kan aansturen die binnen de herziene strategie mogelijk is. Verder is er een speciaal multidisciplinair supportteam geformeerd dat medewerkers en management op bedrijfsniveau ondersteunt om zich de 'grensoverschrijdende boodschap' eigen te maken. Ook het management development-programma wordt nadrukkelijk toegesneden op de herziene strategie. Het besteedt meer aandacht aan commerciële slagkracht, innovatief vermogen en het nieuwe leiderschap dat de organisatie eist. De nieuwe manager is open en transparant. Hij kan verbindingen leggen, netwerken, vertrouwen creëren, verantwoordelijkheden lager in de organisatie leggen, klantgericht denken, flexibiliteit cultiveren.



Beide benen op de grond



Smart & Involved

GTI Utiliteit

De aanhoudend slechte situatie op de kantorenmarkt, met de navenant grote leegstand, leidde er ook in 2004 toe dat nieuwbouw op een zeer laag pitje stond. Voor GTI Utiliteit, ontwikkelaar en installateur van gebouwgebonden installaties, had dat direct effect op de kwaliteit van de omzet. De omzet zelf kon nog redelijk op peil worden gehouden; die daalde met 2,7 procent van 525 miljoen euro naar 511 miljoen.

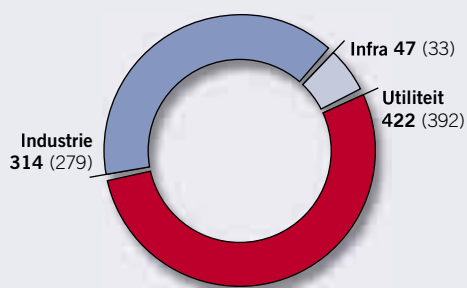
De neergaande trend in het resultaat werd echter voortgezet, en leidde er uiteindelijk toe dat het boekjaar met een teleurstellend cijfer werd afgesloten. Het bedrijfsresultaat kwam uit op 1,3 miljoen euro, tegenover 16,9 miljoen het jaar ervoor.

GTI Utiliteit gaf uitvoering aan het beleid meer omzet te zoeken in onderhoud en beheer, op welk gebied enkele interessante opdrachten werden verworven. In de werkportefeuille nam het aandeel van onderhoud- en beheerprojecten, die meer continuïteit bieden, toe ten opzichte van nieuwbouwprojecten.

Voor GTI Utiliteit stond 2004 in het teken van kostenbesparing. Dat gebeurde op twee fronten: door herstructurering van organisatie en omvang, en door voortgaande ontwikkelingen op het gebied van modulaire technieken en installaties.

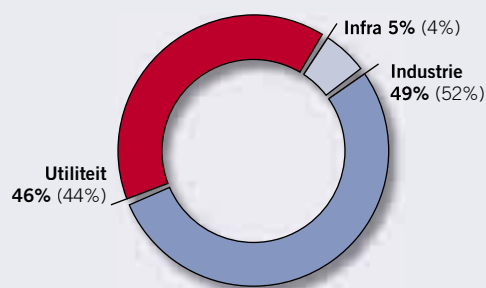
Medio 2004 bleek het werkaanbod voor de bezetting op de locaties in het zuiden van het land dusdanig afgenomen dat een besluit tot ingrijpen onvermijdelijk werd. Hier wreekte zich bovendien de snelle groei van het personeelsbestand door de bundeling van GTI- en Fabricom-bedrijven. Terwijl het personeelsbestand nagenoeg verdubbelde, liep de markt sterk

Ontwikkeling orderportefeuille



2004 (2003)

Omzet per sector



2004 (2003)

terug. Opdrachtgevers die voorheen GTI- en Fabricom bedrijven in concurrentie lieten offeren, zochten sinds de fusie ook andere bedrijven aan. Ook hierdoor verloor GTI Utiliteit werk. GTI presenteerde voorjaar 2005 plannen om de continuïteit van haar activiteiten in het zuiden van Nederland voor de langere termijn zeker te stellen. Als onderdeel hiervan zal GTI Utiliteit Zuid worden gereorganiseerd waarbij 266 arbeidsplaatsen verdwijnen. Dit zal leiden tot gedwongen ontslagen.

GTI Utiliteit boekte vooruitgang in modulair bouwen. Voor nieuwbouwprojecten van papier- en papierproductenfabriek SCA in Hoogezand en de noordelijke woningbouwcorporatie Acantus in Veendam werden de hoofdtracés voor water, elektra, airconditioning en centrale verwarming modulair ontwikkeld, gebouwd en aangebracht. In een montagewerkplaats stelde GTI Utiliteit de pakketten samen, die vervolgens met tien tegelijk per vrachtwagen naar de nieuwbouw werden 'verhuisd' en daar opgehangen en gekoppeld. Een en ander leverde GTI een besparing in arbeidstijd op van 40 procent, terwijl het aantal uren ter plekke bij de klant nog verder kon worden beperkt. Voor renovatieprojecten belooft deze aanpak nog meer perspectief; modernisering van gebouwen kunnen zo in recordtempo worden uitgevoerd.

Voor GTI betekent deze aanpak wel een drastische herziening van werkprocessen. Ontwerp, werkvoorbereiding en logistiek management zijn cruciaal. Mutaties tijdens de feitelijke bouw van modulaire installaties hebben een negatief effect op tempo en efficiency. Ook de integratie van zwakstroominstallaties schrijdt voort. Innovaties van leveranciers en toenemende standaardisatie geven eindgebruikers nu directe invloed (bijvoorbeeld via toegangscontrole) op licht, lucht, warmte en andere systemen. GTI beschouwt beheersing van het geïntegreerde proces inzake beïnvloeding van gebouw en leefklimaat als vitaal voor de toekomst.

Bij de strategische heroriëntatie zijn nadrukkelijk Energy en Healthcare als perspectiefrijke marktsegmenten voor het marktvenster utiliteit gedefinieerd. GTI zal de keuze van de "target" marktsegmenten nader concretiseren. Versterking van specialismen en bevordering van structurele samenwerking met GTI-bedrijven moet leiden tot een krachtige positionering in de markt en zal tevens leiden tot rendementsherstel.

Voorshands blijft de markt voor gebouwgebonden installaties een moeilijke. Weliswaar nemen de aantallen opdrachten voor architecten en bouwaanvragen enigszins toe, maar grote particuliere investeerders blijven terughoudend. Op de 'vechtmarkt' voor aanbestedingen blijven de prijzen en de rendementen slecht, op de 'relatiemarkt' is naar verwachting een beter rendement te behalen.

GTI Industrie

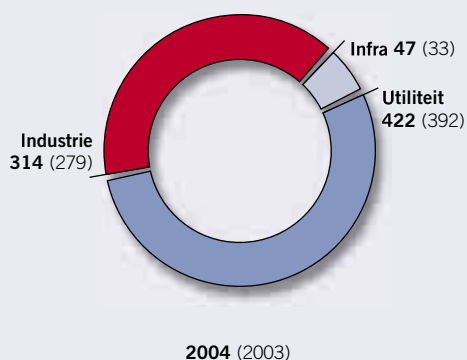
GTI Industrie ondervond in 2004 dat de marktomstandigheden moeilijk bleven. De omzet van de bedrijven, actief in ontwerp, bouw en onderhoud van technische installaties voor de (proces)industrie, zakte naar 545 miljoen euro. Een jaar eerder werd, toen nog inclusief Fabricom GTI Major Projects, 624 miljoen euro omgezet. Het rendement van de sector nam af van 8,0 miljoen euro tot 5,4 miljoen euro.

GTI Industrie profiteerde van het beleid tot verdere concentratie op grote, meerjarige onderhoudsprojecten. Dat verkleint de afhankelijkheid van nieuwbouwprojecten, op welke markt de afgenomen investeringsbereidheid tot minder aanbestedingen heeft geleid en er hevige druk is op de prijs. De onderhoudsmarkt is aanmerkelijk stabiel, terwijl de trend naar uitbesteding van onderhoud aanhoudt.

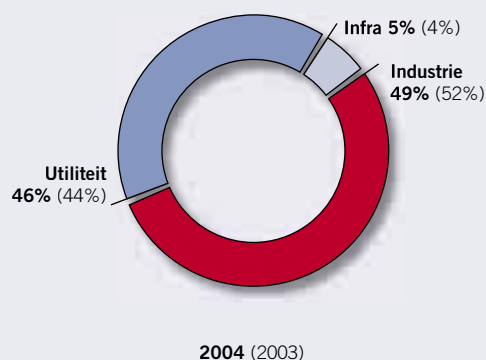
In het verlengde hiervan lag de beslissing om de aandelen Fabricom GTI Major Projects met terugwerkende kracht per 1 januari 2004 over te dragen aan moedermaatschappij Fabricom Nederland bv. Deze overdracht dient de eenduidigheid binnen het concern. Fabricom GTI Major Projects richt zich overwegend op grote nieuwbouwprojecten, niet zelden op markten buiten de Benelux. Vanzelfsprekend kan de Nederlandse GTI-organisatie eenvoudig een beroep blijven doen op de expertise van dit bedrijf.

GTI Industrie heeft in het verslagjaar veel aandacht besteed aan kostenmanagement, onder meer door betere planning, inkoop en projectbeheersing. Mede door een verdere ver-

Ontwikkeling orderportefeuille



Omzet per sector



zakelijking in de verhoudingen met opdrachtgevers is goed contractmanagement essentieel. Doordat marges zo klein zijn geworden is de noodzaak gegroeid voor een constante en heldere dialoog met de klant over te verrekenen werkzaamheden.

Naast de beslissing meer aandacht aan onderhoudsprojecten te wijden heeft GTI Industrie gekozen voor focus op branches waar ze groeimogelijkheden ziet en waarin haar toegevoegde waarde door opdrachtgevers wordt herkend, gewaardeerd en gehonoreerd. Intensivering van de contacten, vergroting van de kennis van de diverse spelers en hun markten en GTI's bewezen expertise in uitvoering van complexe projecten in de desbetreffende bedrijfstakken blijken nadrukkelijk vrucht af te werpen.

In 2004 definieerde GTI de marktsegmenten Food & Pharma en Oil & Gas als strategisch. GTI heeft daar al een gevestigde positie en een goede reputatie. In Food & Pharma is de orderportefeuille inmiddels zeer goed gevuld met aansprekende opdrachten. Een biotechnologisch farmaceutisch bedrijf waarvoor GTI grootschalig onderhoudswerk verricht, besloot na een calamiteit in een productievestiging ook de herbouw onverwijld aan GTI te gunnen. Daarbij telde vooral GTI's ervaring met geavanceerde utiliteits- en industriële installaties die aan de hoogste eisen moeten voldoen. In het marktsegment Oil & Gas konden eveneens aansprekende contracten worden verworven. Het vermogen om cruciale processen te beheren en te onderhouden met minimale storing en maximale beschikbaarheid loont zich. GTI's financiële soliditeit als dochter van SUEZ maakt het opdrachtgevers gemakkelijker contracten te sluiten voor langlopende projecten die hoge eisen stellen aan continuïteit.

In het verlengde van Oil & Gas biedt ook het marktsegment Energy goede vooruitzichten. De Europese liberalisering heeft ingrijpende gevolgen voor energiebedrijven - producenten en distributeurs - en legt extra druk op hun efficiency en effectiviteit. Toepassing van adequate nieuwe technologie is hierbij van groot belang. GTI kan hierbij een duidelijke rol spelen, niet in de laatste plaats als dochter van SUEZ, dat in de energie- en nutssector een toonaangevende speler is op de wereldmarkt.

Toenemend begrip voor en kennis van processen en ontwikkelingen bij klanten maakt het GTI mogelijk diensten en nieuwe technologie aan te bieden die als een concrete toevoeging worden ervaren en navenant gewaardeerd. Wie bovendien zicht heeft op actuele marktontwikkelingen, is in staat

zijn klanten veel actiever te benaderen – ook internationaal. GTI Industrie heeft in 2004 kunnen vaststellen dat deze aanpak niet alleen extra kansen biedt, maar ook de rendementen die horen bij een bedrijf dat zich duidelijk onderscheidt in capaciteit, technologische kennis en innovatief vermogen.

De daling in investeringen door grote industriële ondernemingen waarvan in de voorbije jaren sprake was, heeft haar sporen achtergelaten en de toekomst zal uitwijzen of deze trend gestopt is. Grote nieuwbouwprojecten in de zware industrie dienen zich echter tot op heden niet aan. Daar staat tegenover dat bestaande industriële ondernemingen hun kapitaal niet zomaar verplaatsen, en blijven investeren in onderhoud en ombouw ter verhoging van de productiviteit van hun installaties.

Een hoopgevend signaal was in oktober 2004 de Industriebrief van het ministerie van Economische Zaken. Onder het motto 'hart voor de industrie' legt het kabinet daarin zijn beleidsvisie neer. Vastgesteld wordt dat groei van de economie nauw samenhangt met de mate waarin industriële bedrijven en aanverwante dienstverlening zich kunnen ontwikkelen. "Het is dus voor onze welvaart, nu en in de toekomst, van groot belang dat die industrie de vleugels kan uitslaan en kansen op nationale en internationale markten kan grijpen", aldus de nota. "Bedrijven ontmoeten te veel knelpunten, waardoor zij niet snel genoeg op veranderende omstandigheden of nieuwe kansen kunnen inspelen. Daarom kiest het kabinet ervoor bedrijven ruimte te geven om zich te kunnen ontwikkelen."

Toeval of niet, in het laatste kwartaal van 2004 manifesteerde zich een lichte groei van de vraag naar installatietechnisch werk. De prijsdruk houdt echter vooralsnog aan.

Met het oog op 2005 is GTI Industrie gematigd optimistisch. Hoewel krachtig herstel uitblijft en de markt nog steeds overcapaciteit kent, verwacht GTI Industrie toch een beter rendement door een combinatie van de gekozen strategische markten en klanten, gekozen specialismen, interne procesverbetering en een betere afstemming van haar capaciteit op de marktvraag.

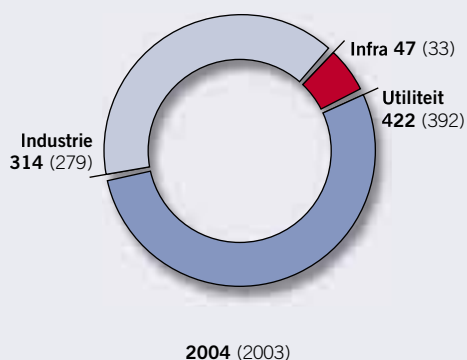
GTI Infra

GTI Infra had te maken met aanhoudend moeilijke markt-omstandigheden. Waar branchegeenoten ingrijpende saneringen doorvoerden om het hoofd boven water te houden of gedwongen waren de markt te verlaten, slaagde dit GTI-onderdeel erin zijn capaciteit op peil te houden en zijn omzet zelfs te verhogen, van 48 miljoen euro in 2003 tot 55 miljoen euro in 2004. Het resultaat bedroeg 0,7 miljoen euro (2003: 1,1 miljoen), waarmee de marge uitkwam op een magere 1,3 procent.

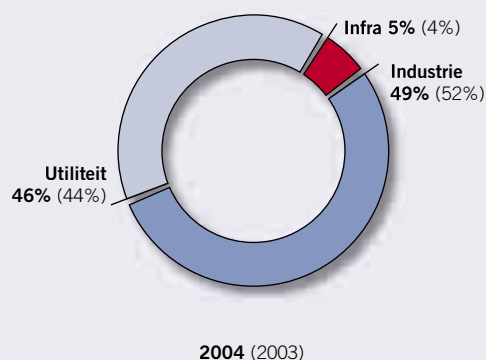
De markt voor technische dienstverlening aan beheerders van infrastructurele netwerken (vaar-, spoor- en autowegen, energienetten) staat al geruime tijd onder druk. Niet alleen zijn investeerders terughoudend, ook naderen grote projecten als Hogesnelheidslijn en Betuwelijn hun eindfase, waardoor capaciteit van aannemers vrijkomt.

De beslissing van GTI om verbreding in marktsegmenten en klanten te zoeken, mede ingegeven doordat Rijkswaterstaat - de belangrijkste opdrachtgever in deze sector - begin 2003 zijn activiteitsniveau terugschroefde, bleek een goede. Extra inspanningen in marketing en verwerving van branche-specifieke kennis leidden ertoe dat GTI Infra meer werk verwierf in railinfrastructuur en energietransport en -distributie. Voor nieuwbouw van alle techniek ten behoeve van railinfrastructuur is GTI inmiddels volledig gecertificeerd. Tegelijk nam het werkpakket voor provincies en gemeenten substantieel toe. Het aandeel van Rijkswaterstaat nam daarmee in het verslagjaar af tot een goede 50 procent.

Ontwikkeling orderportefeuille



Omzet per sector



GTI Infra opende in 2004 een vestiging in Heinkenszand, om van daaruit de Zeeuwse markt beter te kunnen bedienen. Daarmee wordt ook het zware accent dat Noord- en Zuid-Holland geografisch leggen op het werkaanbod enigszins verlicht. De hoofdvestiging van GTI Infra verhuisde begin 2004 naar Heinenoord. Dit markeerde de voltooiing van het integratieproces tussen Fabricom (Moerdijk) en GTI Infra (Rotterdam).

Een tweede beweging, naast spreiding van activiteiten, is de opmars van langjarige beheer- en onderhoudscontracten. Opdrachtgevers zoeken volledig geoutilleerde technische dienstverleners, die in staat zijn (als hoofdaannemer) de integrale zorg over te nemen en daarvoor prestatiecontracten af willen sluiten. Tegenover het grotere risico voor de uitvoerder van dit soort contracten staat de mogelijkheid door een intelligente aanpak van taken betere rendementen te genereren. GTI Infra treedt meer en meer op als spil in multidisciplinaire teams, die opdrachten aankunnen van conceptueel design van nieuwbouwprojecten, via automatisering, tot en met langjarig onderhoud. Voor GTI Infra versterkt dit de noodzaak om de relaties met andere GTI-bedrijven en relevante derde partners te intensiveren.

GTI reageert op deze ontwikkeling door te investeren in mensen en in hulpmiddelen die leiden tot beter risico- en contractmanagement. Een deel van de vereiste kennis kan extern worden aangetrokken, een deel wordt geïncorporeerd door opleiding van eigen personeel. Een en ander stimuleert de transitie van GTI van leverancier van technische capaciteit naar een toenemend kennisintensieve onderneming.

Met het oog op 2005 tekenen zich bescheiden lichtpuntjes af. Zo bleek in het laatste kwartaal van 2004 een toename van het aantal aanbestede projecten, wat erop kan duiden dat de bodem van de markt wordt verlaten. Dit leidt vooralsnog niet tot een verbetering van het prijsniveau.

De portefeuille van GTI Infra is voor 2005 goed gevuld en geeft uitzicht op een zelfde omzet als in het verslagjaar. Bij GTI Infra bestaat de indruk dat de geleidelijke opleving van de economie die zich aandient haar in staat stelt wat kritischer te zijn bij de aanvaarding van werk. Daarnaast kunnen betere project-beheersing en operationele efficiency de marges verder positief beïnvloeden.



Geloven in duurzame relaties



Smart & Involved

Financiële positie

De financiële positie van GTI is onverminderd gunstig en de balans is sterk. De onderneming heeft ultimo 2004 geen financiële schulden, 53 miljoen euro aan liquiditeiten en een solvabiliteit van 22 procent. Ultimo 2003 was dit cijfer 23,4 procent. In tenderprocedures blijkt steeds vaker dat het vermogen van inschrijvers om ook op langere termijn schulden te blijven voldoen zwaar meeweegt in de selectie.

De investeringen van GTI lagen in het verslagjaar andermaal op een stabiel niveau. Ze stegen naar 10,3 miljoen euro, 4,3 procent meer dan een jaar eerder. De afschrijvingen daalden in dezelfde periode met 11,7 procent, van 15,1 miljoen euro naar 13,3 miljoen.

Orderportefeuille

De orderportefeuille van GTI was eind 2004 beter gevuld dan een jaar eerder. De geboekte opdrachten hadden een waarde van 783 miljoen euro, 11,2 procent meer dan ultimo 2003, toen voor 704 miljoen euro aan werken in portefeuille was. Alle sectoren leverden een bijdrage aan de groei van de orderportefeuille. GTI Utiliteit had voor 422 miljoen euro orders, 30 miljoen meer dan een jaar eerder. GTI Industrie boekte zelfs 35 miljoen euro groei, naar 314 miljoen euro. GTI Infra ten slotte zag haar orderportefeuille met ruim 40 procent toenemen, van 33 miljoen naar 47 miljoen euro. Hoewel het accent geleidelijk verschuift van nieuwbouwprojecten naar onderhoud en beheer, laat de kwaliteit van het volume in zijn algemeenheid nog te wensen over. De druk op de prijzen is te groot.

Sarbanes-Oxley

De zogenoemde Sarbanes-Oxley-wet uit de Verenigde Staten, bedoeld om herhaling van boekhoudfraudes als bij Enron en Worldcom te voorkomen, heeft ook effect op GTI. Bestuurders van aan Amerikaanse beurzen genoteerde ondernemingen, zoals SUEZ, worden onder het regime van Sarbanes-Oxley persoonlijk verantwoordelijk voor onvolkomenheden in de boekhouding. Dat betekent dat betrokken ondernemingen en hun dochterbedrijven een systeem voor financiële verslaglegging - formeel per 1 januari 2006 -

moeten hebben dat missers nagenoeg onmogelijk maakt.

Dat vereist juiste, volledige en inzichtelijke documentatie van bedrijfsprocessen, risico's en beheersprocessen.

GTI heeft daarom in het verslagjaar stuurgroepen en projectteams opgetuigd die bij alle bedrijven processen en procedures in kaart brengen, indien nodig aanpassen, testen en implementeren. SUEZ heeft daartoe expertise en instrumenten ter beschikking gesteld. Hoewel een en ander veel werk met zich meebrengt, biedt het tegelijkertijd een goede mogelijkheid tot verdere standaardisatie, kostenverlaging en Focus.

Personeel en Organisatie

Na de uitbreiding van het personeelsbestand door de integratie van Fabricom en GTI tot net boven de 10.000 medewerkers in 2003, zette in 2004 een daling van het aantal medewerkers in. De overdracht van GTI Fabricom Major Projects had geen directe gevolgen voor het personeel zelf, maar drukte het aantal medewerkers van GTI in Nederland uiteraard wel. Ingrijpender was de eind 2003 aangekondigde reorganisatie bij vijf GTI-bedrijven, als gevolg van de slechte marktomstandigheden. Daarbij kregen uiteindelijk ruim 200 medewerkers gedwongen ontslag. Inclusief natuurlijk verloop, en dan met name vervroegde uittreding van oudere werknemers, sloot GTI 2004 af met iets meer dan 9.000 medewerkers.

In verband met de voorgenomen reorganisatie kwam GTI eind 2003 met de vakbonden een Sociaal Plan overeen. Dit bevatte onder meer inspanningsverplichtingen voor de onderneming om zoveel mogelijk medewerkers van wie banen werden geschrapt binnen of buiten de onderneming aan een andere functie te helpen. Het beleid tot herplaatsing was succesvol. Intern, waarbij door het instellen van een vacaturestop voor externe kandidaten de herplaatsingsmogelijkheden voor interne kandidaten zijn vergroot. Extern door de inzet van outplacementbureaus die medewerkers hebben begeleid naar werk buiten GTI.

Ondanks het verhoudingsgewijs geringe aanbod van werk, waardoor de installatiebranche als geheel kampt met personele overcapaciteit, heeft GTI zijn investeringen in personeel, opleiding en training gehandhaafd. De werving van nieuw personeel, met nieuwe vaardigheden en nieuwe ideeën, vergt continu aandacht. Tegelijk vragen technologische vernieuwing en andere marktomstandigheden om flexibel inzetbare medewerkers.

De effectivering van de strategie langs de lijnen van Focus zal die behoefte alleen maar vergroten. Bij- en omscholing naar nieuwe competenties en vaardigheden zijn hiervoor de meest aangewezen instrumenten. GTI's management development-programma besteedt in toenemende mate aandacht aan moderne vormen van leiderschap. Mondiger medewerkers en het streven naar de netwerkorganisatie die Focus voorstaat, dwingen afstand te nemen van de ouderwetse, hiërarchische bedrijfsorganisatie.

Het beleid van GTI inzake opleiding en werving is nadrukkelijk gericht op de lange termijn. Met het oog op een afnemende belangstelling voor technische opleidingen en de zekerheid dat GTI telkens nieuwe, gekwalificeerde technici nodig blijft hebben, is de onderneming deelnemer geworden aan Jet-net. Dit is een initiatief van een aantal grote technische bedrijven om middelbare scholieren (havo, vwo) te interesseren voor techniek. In de regio Dordrecht heeft GTI scholen geadopteerd, waarvoor ze onder meer docentendagen, rondleidingen en lesprogramma's verzorgt. Dit wekt veel enthousiasme; de ontmoetingen voorzien in een wederzijdse behoefte.

GTI investeert ook structureel in trainees, jonge medewerkers met een hogere technische opleiding. Met Next (netwerk ex-trainees) is een platform gecreëerd waardoor trainees onderling contact blijven houden en ervaringen uitwisselen, ook na afronding van het traineeship. In zekere zin kan dit weer worden gezien als een voorloper op de diverse management development-programma's binnen GTI.

Technologische innovatie en introductie van nieuwe kennis-functies binnen GTI vergen hoge investeringen in opleiding en training. In 2004 is onderzocht of het bedrijf in aanmerking komt voor financiële ondersteuning door het Europees Sociaal Fonds. De plannen van GTI zijn subsidiabel gebleken. Nog in het verslagjaar is een initiële aanvraag voor subsidie uit het zogenoemde ESF-3 gedaan. De feitelijke subsidie-afhandeling wordt in 2005 gedaan, waarbij GTI verwacht een substantiële bijdrage te ontvangen.

De harmonisatie van arbeidsvoorwaarden en functies, noodzakelijk geworden na de integratie van de GTI- en Fabricom-bedrijven, werd per 1 januari 2004 effectief. In het verslagjaar werden de plooiën gladgestreken. De circa tweehonderd bezwaarprocedures leidden uiteindelijk na toetsing door de bezwaarcommissie tot minder dan twintig aanpassingen. Een zo lage score – minder dan twee promille – illustreert de

zorgvuldigheid waarmee de harmonisatie ter hand is genomen. Uitgangspunt was dat niemand er qua totaalpakket op achteruit zou gaan. Per saldo heeft dat tot een lichte stijging van arbeidskosten geleid. Bijkomend voordeel van de doorgevoerde standaardisatie is dat GTI de organisatie en de personeelskosten beter kan beheren. Het maakt uitwisseling van personeel binnen het concern, onvermijdelijk uitvloeisel van Focus, tegelijk een stuk minder ingewikkeld.

Marketing en Communicatie

De nieuwe strategische koers van het concern heeft zijn weerslag in onder meer een nieuw geformuleerd mission statement en een nieuwe slogan: 'GTI. Smart & Involved'. Met deze breed gedragen besluiten werd het mogelijk een intensieve communicatiecampagne voor te bereiden voor zowel externe als interne doelgroepen. De campagne ging begin 2005 van start en zal in dat jaar verder ontwikkeld en uitgevoerd worden.

In het verslagjaar is in vrijwel alle GTI bedrijven een methodiek voor accountmanagement geïmplementeerd. Het marktgericht denken en, niet in de laatste plaats, het beter benutten van informatie volgens een uniform stramien - en het daarmee vergroten van de commerciële slagkracht - zijn daarbij ruimschoots aan de orde gekomen.

De voorname plek die E-communicatie inneemt op het gebied van GTI's positionering, marketing- en arbeidsmarktcommunicatie, was aanleiding om in 2004 de website fundamenteel te vernieuwen en nog meer nadruk te leggen op het transparant en snel ontsluiten van informatie voor de bezoeker. De introductie van een driemaandelijkse E-nieuwsbrief is een ander voorbeeld. In de inrichting van de website is geanticipeerd op naderende ontwikkelingen. Bijvoorbeeld de wens om voor de communicatie tussen klant en GTI een platform te kunnen bieden op de website via *clients only*-toepassingen. Dit laatste geldt ook voor het steeds intensiever gebruikte Connect, het intranet voor de gehele GTI-organisatie.

In 2004 bood de discipline Communicatie bij de voorbereidingen op de herstructurering vanuit het Focus-programma brede ondersteuning. Dit gold ook bij de concernbrede issues als de ontwikkeling van een bedrijfscode, het functiewaarderingsproject en arbeidsmarktcommunicatie.

Informatie- en communicatietechnologie

De twee proefprojecten voor een nieuw bedrijfsbeheersysteem, begonnen in 2003, zijn in het verslagjaar geëvalueerd.

Op basis hiervan zal in 2005 een definitieve keuze voor een nieuw systeem worden gemaakt. Als gevolg daarvan zullen de investeringen in informatie- en communicatietechnologie (ICT) fors stijgen.

De standaardisatie van de ICT-infrastructuur en de professionalisering van het beheer, processen die al enkele jaren gaande zijn, werden verder doorgevoerd. Beter beheer en standaardisatie leiden tot meer doelmatigheid en kosten-optimalisatie. Bovendien is het een basiseis voor het nieuwe bedrijfsbeheersysteem, dat de GTI-bedrijven moet ondersteunen bij de uitvoering van de in Focus afgesproken strategie. Naadloze communicatie, het delen en uitwisselen van informatie en geïntegreerd werken zijn daarin elementair. Het nieuwe systeem moet ook geschikt zijn voor professionele toepassing op projectlocaties en werkplekonafhankelijk werken ondersteunen.

Kwaliteit, Arbeidsomstandigheden en Milieu

Effectiviteit en efficiency zijn de belangrijkste meetpunten in het kwaliteitssysteem. In 2003 werden de kwaliteitssystemen van alle GTI-onderdelen verbeterd, hetgeen resulteerde in een certificering volgens ISO-norm 9001, versie 2000. In 2004 werden voorbereidingen getroffen voor het uniformeren van een aantal systemen. Dit betreft Risico Inventarisatie en Evaluatie voor arbo-risico's, een incidentmeldsysteem waarmee preventieve acties nagestreefd worden, alsmede een eenduidige aanpak van opvang van medewerkers na ernstige gebeurtenissen. Ook werd een belangrijke aanzet gegeven voor het landelijk uniformeren van bedrijfsvoorschriften. In 2004 werden de eerste GTI-bedrijven opnieuw VCA** (VGM (Veiligheid Gezondheid Milieu) Checklist Aannemers) gecertificeerd. Gedurende 2005 en 2006 volgen de overige bedrijfsonderdelen.

Hoewel het ongevalcijfer licht is gedaald ten opzichte van 2003, betreunde GTI in het verslagjaar twee collega's die betrokken waren bij dodelijke ongevallen tijdens werkzaamheden.

Corporate procurement

Waar de budgetten krap blijven, is aandacht voor de kostenkant des te noodzakelijker om marges te genereren.

Initiatieven om efficiënter in te kopen kregen in 2004 volop aandacht. Ook door benutting van de mogelijkheden via SUEZ en Fabricom konden door raamcontracten, bundeling van volume en centrale inkoopafspraken voordelen worden behaald. Overigens gaat het bij dit soort initiatieven niet alleen om verlaging van de pure aanschafprijs, maar even goed om het samenspel met fabrikanten en leveranciers. Partijen die samen kostenefficiënte oplossingen vinden, ook procesmatig en logistiek, kunnen daar beide profijt van trekken.

Vooruitzichten

Krachtig herstel van de Nederlandse economie dient zich niet aan, en dat valt te merken op de voor GTI relevante markt. Het concern gaat ervan uit dat de omzet zich op een zelfde niveau zal bewegen als in 2004, terwijl de druk op de marges blijft. Hoopgevend niettemin is dat de sectoren waarvoor Economische Zaken in de jongste Industriebrief goede perspectieven schetste grotendeels tot de geselecteerde deelmarkten van GTI behoren.

Factoren die het resultaat negatief zullen beïnvloeden zijn veranderingen als gevolg van de strategische heroriëntatie. Naast extra uitgaven voor herstructurering en investeringen in kennis en mensen, dient rekening te worden gehouden met een substantiële voorziening in verband met de in 2005 aangekondigde reorganisaties. Evenmin is uitgesloten dat GTI bij nadere uitwerking van de strategische plannen niet-kernactiviteiten afstoot of anderszins efficiencymaatregelen treft. Gegeven de economische situatie en de vele onzekerheden waar het bedrijf voor staat, onthoudt GTI zich van een concrete uitspraak over de resultaten in het transitiejaar 2005.

Bunnik, 26 augustus 2005

Directie GTI nv,
ir. E.H.M. van den Assem, voorzitter
drs. E.V. Koenen
G.J. Krielen RA



De 'beste' zijn is een specialisme



Smart & Involved

Bestuurlijke gegevens

Directie GTI nv

ir. E.H.M. van den Assem (1949), voorzitter ⁽¹⁾
Nederlandse nationaliteit.
Benoemd tot voorzitter van de Directie GTI nv in januari 2005. Was daarvoor o.m. lid van de Raad van Bestuur van Hagemeyer N.V.

drs. E.V. Koenen (1958)
Nederlandse nationaliteit.
Benoemd tot lid van de Directie GTI nv in 2004.
Was daarvoor stafdirecteur Corporate Human Resources bij GTI nv.

G.J. Krielen RA (1963)
Nederlandse nationaliteit.
Benoemd tot lid van de Directie GTI nv in 2004.
Was daarvoor stafdirecteur Financiële Zaken bij GTI nv.

J. Westerhoud RA (1952), voorzitter ⁽¹⁾, tot 31 oktober 2004
Nederlandse nationaliteit.
Benoemd tot lid van de Directie GTI nv in 1998 en tot voorzitter in 1999. Was voor 1998 Chief Financial Officer van Baan Company N.V.

A.C. Fonteine (1946), tot 1 juni 2005
Nederlandse nationaliteit.
Benoemd tot de Directie van GTI nv in 2001.
Bekleedde daarvoor diverse directiefuncties binnen GTI.

⁽¹⁾ statutair directeur

Raad van Commissarissen

J. Tolot (1952), voorzitter
Afgevaardigd bestuurder Fabricom nv
Franse nationaliteit.
Benoemd in 2004.

E. van Innis (1947)
Bestuurder, Lid van de Algemene Directie Administratie en Financiën Tractebel n.v.
Adjunct Directeur General Human Resources SUEZ.
Belgische nationaliteit.
Benoemd in 2001.

A. Janssens (1961)
CEO Distrigaz
Belgische nationaliteit.
Benoemd in 2001.

C.L. Van Weyenbergh (1946)
Afgevaardigd bestuurder Fabricom GTI.
Belgische nationaliteit.
Benoemd in 2004.

F. Schukken (1935)
Uitgetreden 15 september 2004.
Nederlandse nationaliteit.

Overige gegevens

De honorering van ieder van de commissarissen is onafhankelijk van de resultaten van de onderneming. Geen van de commissarissen heeft aandelen GTI of opties op aandelen GTI.



jaarrekening 2004 GTI nv

Geconsolideerde balans per 31 december

In duizenden euro's voor bestemming van het resultaat

	2004	2003	Toelichting nr.
Vaste activa			
Immateriële vaste activa	6.276	6.372	2
Materiële vaste activa	71.801	78.302	3
Financiële vaste activa	1.168	1.859	4
	79.245	86.533	
Vlottende activa			
Vorraden	-227	-6.515	5
Vorderingen	258.028	244.137	6
Liquide middelen	53.097	63.467	7
	310.898	301.089	
	390.143	387.622	
Eigen vermogen	85.815	90.788	8
Voorzieningen	63.467	77.675	9
Vlottende passiva			
Schulden op korte termijn	240.861	219.159	10
	390.143	387.622	

Geconsolideerde winst- en verliesrekening

In duizenden euro's

	2004	2003	Toelichting nr.
Omzet			
Opbrengsten	879.891	1.228.346	11
Mutatie onderhanden werk	231.077	-31.354	12
	1.110.968	1.196.992	
Bedrijfslasten			
Installatiematerialen en handelsgoederen	-375.683	-400.292	13
Uitbesteed werk en andere externe kosten	-204.642	-218.541	14
Lonen en salarissen	-331.742	-365.315	15
Sociale lasten en pensioenlasten	-63.970	-74.248	16
Afschrijvingen op materiële vaste activa	-13.339	-15.103	3
Amortisatie van immateriële vaste activa	-483	-760	2
Overige bedrijfskosten	-115.206	-122.349	17
Bijzondere last inzake overtreding Nederlandse mededingingswet	-13.000	-	18
	-1.118.065	-1.196.608	
Bedrijfsresultaat	-7.097	384	
Financiële baten en lasten			
Rentebaten	1.810	5.100	19
Rentelasten	-1.404	-1.736	20
	406	3.364	
Resultaat voor belastingen	-6.691	3.748	
Belastingen	1.718	-936	21
Netto resultaat	-4.973	2.812	

Geconsolideerd kasstroomoverzicht

In duizenden euro's

	2004	2003
Kasstroom uit operationele activiteiten		
Bedrijfsresultaat	-7.097	384
Afschrijvingen	13.369	15.103
Amortisatie goodwill	453	760
Mutatie voorzieningen	-14.207	-14.809
Veranderingen in het werkkapitaal		
- Mutaties vorderingen	-27.427	32.229
- Mutaties voorraden	-8.596	1.889
- Mutaties kortlopende schulden	31.478	-44.402
	-4.545	-10.284
Kasstroom uit bedrijfsoperaties	-12.027	- 8.846
Interest	406	3.364
Betaalde respectievelijk ontvangen belastingen	1.718	4.961
	-9.903	- 521
Kasstroom uit investeringsactiviteiten		
Liquide middelen in aangekochte respectievelijk afgestoten deelnemingen	-5.927	20.392
Mutaties overige financiële vaste activa	633	-572
Investerings in materiële vaste activa	-10.319	-9.891
Desinvesteringen in materiële vaste activa	1.884	1.479
Investerings in immateriële vaste activa	-387	-4.911
Desinvesteringen in immateriële vaste activa		2.561
(Des)Investerings in deelnemingen	14.173	-34.040
	57	-24.982
Kasstroom uit financieringsactiviteiten		
Dividenduitkering		-24.502
Aflossing vordering groepsmaatschappijen		62.853
Aflossing kortlopende bankschulden		-6.943
Aflossing leningen u/g	-618	613
Mutaties langlopende schulden en overige	94	-3.973
	-524	28.048
Netto kasstroom	-10.370	2.545
Stand liquide middelen/effecten 1 januari	63.467	60.922
Stand liquide middelen/effecten 31 december	53.097	63.467

Toelichting op de geconsolideerde balans, winst- en verliesrekening en het kasstroomoverzicht

In duizenden euro's tenzij anders aangegeven

1. Algemeen

1.1 Groepsverhoudingen

GTI nv, statutair gevestigd te Bunnik, is een volledige dochter-maatschappij van Fabricom Nederland bv dat op haar beurt onderdeel is van Fabricom Groep, gevestigd te Brussel. Fabricom Groep is een volle dochter van Suez, genoteerd aan de aandelenbeurs van Parijs en aan de New York Stock Exchange.

1.2 Grondslagen consolidatie

De geconsolideerde jaarrekening omvat de financiële gegevens van GTI nv en van de vennootschappen waarin GTI nv een meerderheidsbelang heeft, of waarin GTI nv beslissende zeggenschap in het bestuur uitoefent.

In de jaarrekening zijn alle geconsolideerde deelnemingen ten minste een 50%-belang van GTI nv.

Bij samenwerkingsverbanden voor de uitvoering van projecten met derden is in de consolidatie opgenomen het aandeel van GTI nv of haar deelneming in het samenwerkingsverband.

De belangrijkste deelnemingen zijn opgenomen op pagina 7. Een volledige lijst van deelnemingen is ter inzage gelegd ten kantore van het Handelsregister te Utrecht.

1.3 Grondslagen waardering

Als algemene waarderingsgrondslag voor de activa geldt dat deze worden gewaardeerd op basis van de historische kostprijs of lagere marktwaarde. Onder marktwaarde wordt verstaan de netto opbrengstwaarde bij verkoop onder aftrek van de directe verkoopkosten. Een uitzondering op deze algemene waarderingsregel geldt voor de waardering van de onderhanden werken. Deze worden opgenomen tegen de berekende opbrengstwaarde op balansdatum. Zie ook punt 5.

De voorziening personeelsregelingen wordt jaarlijks berekend, rekening houdend met actuariële grondslagen en oprenting. Andere vlottende activa en passiva worden opgenomen tegen nominale waarde, tenzij anders aangegeven.

1.4 Grondslagen winstbepaling

Grondslag voor de winstbepaling is het 'realisatiebeginsel', dat wil zeggen dat winsten worden genomen voor zover deze zijn gerealiseerd en dat verliezen worden genomen indien deze aantoonbaar of voorzienbaar zijn. Basis voor de kosten is de historische kostprijs.

1.5 Grondslagen valuta-omrekening

Activa en passiva in vreemde valuta zijn omgerekend tegen de geldende koers per balansdatum. Koersverschillen op afgewikkelde transacties, alsmede op vorderingen en op schulden in vreemde valuta worden in de winst- en verliesrekening opgenomen als overige bedrijfskosten. De omrekening van jaarrekeningen van geconsolideerde buitenlandse deelnemingen vindt plaats tegen de geldende koers per balansdatum. De hieruit voortvloeiende koersverschillen worden opgenomen in de overige reserves.

1.6 Afgestoten en aangeworven deelnemingen

In 2004 is Fabricom GTI Major Projects bv met terugwerkende kracht tot 1 januari 2004 overgedragen van GTI nv aan Fabricom Nederland B.V. In de cijfers 2004 is Fabricom GTI Major Projects bv derhalve niet meer opgenomen. Eind 2004 is de verkoop gerealiseerd van Santon Holland bv en Saho Ltd met terugwerkende kracht tot 1 juli 2004. In de winst- en verliesrekening zijn de resultaten van deze bedrijven opgenomen voor de periode tot 1 juli 2004. In de loop van 2004 heeft GTI een 50% belang verworven in Schaaf- en Boorwerk bv. Deze deelneming is proportioneel geconsolideerd vanaf 1 juni 2004.

1.7 Resultaatbestemming

De balans is opgesteld voor resultaatverdeling.

Geconsolideerde balans

2. Immateriële vaste activa

De immateriële vaste activa bestaan uit geactiveerde goodwill voor de vanaf 2001 verworven deelnemingen (zie ook punt 1.1) alsmede uit een licentie.

Bij de verwerving van in de consolidatie betrokken deelnemingen werd tot en met het boekjaar 2000 het verschil tussen enerzijds de kostprijs en anderzijds het desbetreffende aandeel in het vermogen van deze deelnemingen (vastgesteld volgens de bij GTI gehanteerde waarderingsgrondslagen) in het jaar van verkrijging ten laste of ten gunste gebracht van het eigen vermogen.

Met ingang van het boekjaar 2001 wordt bij het verwerven van in de consolidatie te betrekken deelnemingen dit verschil opgenomen onder de immateriële vaste activa (goodwill). Op deze immateriële vaste activa wordt lineair afgeschreven over de levensduur van 20 jaar waarbij de afschrijving op een afzonderlijke regel in de winst- en verliesrekening zichtbaar wordt gemaakt. De levensduur van 20 jaar is de geschatte periode waarover het actief zal bijdragen aan het resultaat. Indien de omstandigheden daartoe noodzakelijk, vindt bijzondere waardevermindering plaats. De tot en met het boekjaar 2000 reeds ten laste of ten gunste van het eigen vermogen gebrachte bedragen zijn daarbij niet geactiveerd.

De ontwikkeling was in 2004 als volgt:

De nieuwe deelneming vormt het positieve verschil tussen de verkrijgingprijs en de netto vermogenswaarde van de Schaaf- & Boorwerk nv waarin GTI voor 50% participeert. De amortisatie betreft de lineaire afschrijving op basis van de geschatte levensduur van 20 jaar. Bijzondere waardeverminderingen op basis van impairment tests hebben niet plaatsgevonden.

3. Materiële vaste activa

Alle materiële vaste activa worden opgenomen op basis van de aanschafwaarde. Afschrijvingen vinden plaats volgens de lineaire methode en zijn gebaseerd op de verwachte bedrijfseconomische levensduur.

Zij worden als volgt ten laste van het resultaat gebracht:

- Bedrijfsgebouwen	10 - 40 jaar
- Software	3 - 4 jaar
- Machines, installaties en inventaris	6 - 16 jaar
- Transportmiddelen	4 - 5 jaar

Bij verkoop van materiële vaste activa wordt de historische kostprijs minus de cumulatieve afschrijving ten laste van de verkoopopbrengst gebracht; het resterende bedrag wordt opgenomen in de winst- en verliesrekening. Onderhoudskosten gerelateerd aan de materiële vaste activa worden in de winst- en verliesrekening verantwoord op het moment dat ze optreden. De vaste activa zijn niet bezwaard door enig zakelijk of persoonlijk genotrecht (hypotheek, cessie, etc.).

Stand 31 december 2003

	Goodwill	Licenties	Totaal
Aanschafwaarde	7.254	300	7.554
Cumulatieve amortisatie	-1.182		-1.182
	6.072	300	6.372
Mutaties			
Nieuwe deelneming	387		387
Amortisatie	-453	-30	-483
	-66	-30	-96
Stand 31 december 2004			
Aanschafwaarde	7.376	300	7.676
Cumulatieve amortisatie	-1.370	-30	-1.400
	6.006	270	6.276

De ontwikkeling was in 2004 als volgt:

	Bedrijfs- gebouwen en -terreinen	Software	Machines, installaties en inventaris	Transport- middelen	Totaal
Stand 31 december 2003					
Aanschafwaarde	92.857	6.460	107.040	5.656	212.013
Cumulatieve afschrijving	-43.455	-5.446	-80.008	-4.802	-133.711
Boekwaarde	49.402	1.014	27.032	854	78.302
Mutaties					
Investeringen	2.342	2.161	5.695	121	10.319
Desinvesteringen	-584		-1.238	-62	-1.884
Afschrijvingen	-3.110	-1.356	-8.610	-263	-13.339
Activa van afgestoten deelnemingen	-354	-1	-1.284	-52	-1.691
Activa van nieuwe deelnemingen			91	3	94
Saldo	-1.706	804	-5.346	-253	-6.501
Stand 31 december 2004					
Aanschafwaarde	91.449	6.424	91.478	4.279	193.630
Cumulatieve afschrijving	-43.753	-4.606	-69.792	-3.678	-121.829
Boekwaarde	47.696	1.818	21.686	601	71.801

4. Financiële vaste activa

De financiële vaste activa bestaan uit gestorte waarborgsommen en langlopende vorderingen die zijn opgenomen tegen de nominale waarde. Tevens zijn voor een bedrag van € 381.000 niet in de consolidatie betrokken deelnemingen opgenomen waarin GTI nv geen beslissende zeggenschap in het bestuur uitoefent (zie ook punt 1.2).

5. Voorraden

De voorraden omvatten de verkoopwaarde van de onderhanden werken onder aftrek van gefactureerde termijnen alsmede de magazijnvoorraden. De waardering van onderhanden werken geschiedt in het algemeen tegen de berekende opbrengstwaarde op basis van benaderde gereedheidpercentages van de individuele projecten. De gereedheidspercentages worden bepaald aan de hand van de ontwikkeling van de bestede uren en kosten in relatie tot de voortgang van het project. Voor projecten met een mate van gereedheid van 20% of minder wordt nog geen resultaat in de waardering betrokken gezien de mate van onzekerheid die dan nog bestaat over de uiteindelijke vermoedelijke uitkomst. Ook projecten met een opbrengstwaarde beneden € 100.000 worden niet gewaardeerd bij de voortgang. Het resultaat van deze projecten wordt genomen bij de oplevering van het project. Deze projecten hebben meestal een looptijd korter dan een jaar.

Voorzieningen voor verliezen op onderhanden werken worden getroffen als blijkt dat afzonderlijke projecten verliezen zullen opleveren en deze projecten geen bijdrage leveren aan de dekking van de algemene kosten. Magazijnvoorraden worden gewaardeerd tegen de historische aankoopprijs. De omloopsnelheid van de magazijnvoorraden is dermate hoog, dat deze waardering de actuele waarde benadert. Incourante voorraden worden afgewaardeerd tot de geschatte opbrengstwaarde. De voorraden bestaan uit:

	2004	2003
Onderhanden werken	1.124.927	900.885
Gefactureerde termijnen op onderhanden werken	-1.135.835	-919.992
Saldo onderhanden werken	-10.908	-19.107
Magazijnvoorraden	10.681	12.592
	-227	-6.515

Het saldo onderhanden werken is als volgt samengesteld:

Nog te factureren bedragen (waarde van het onderhanden werk hoger dan gefactureerde termijnen)	116.580	94.807
Vooruitgefactureerde bedragen (waarde van het onderhanden werk lager dan de gefactureerde termijnen)	-127.488	-113.914

6. Vorderingen

De vorderingen zijn gewaardeerd op nominale waarde en bestaan uit:

	2004	2003
Handelsdebiteuren	215.130	204.042
Vastgelegde middelen	5.027	4.409
Overige vorderingen	5.133	14.774
Vennootschapsbelasting	15.005	9.947
Vordering resp. schuld aan groepsmaatschappijen	1.521	-1.580
Overlopende activa	16.212	12.545
	258.028	244.137

Op de post handelsdebiteuren is een bedrag in mindering gebracht als voorziening voor mogelijke oninbaarheid.

De voorziening voor mogelijke oninbaarheid wordt bepaald aan de hand van de ouderdom van de individuele uitstaande facturen alsmede aan de hand van de betalingssituatie van de debiteur.

De vastgelegde middelen zijn overwegend geplaatst bij institutionele beleggers. De mutatie in de stand van de vastgelegde middelen is als volgt te specificeren:

Stand 31 december 2003	4.409
Nieuw geplaatst in 2004	618
	5.027
Na 2005 af te lossen (langlopend)	5.027

7. Liquide middelen

De liquide middelen bestaan uit:

	2004	2003
Tegoeden bij banken en in kas	13.097	50.773
Deposito's	40.000	12.694
	53.097	63.467

Onder deposito's zijn opgenomen deposito's geplaatst bij Tractebel Cash Management Services ten bedrage van totaal € 35,0 miljoen welke allen een kortlopend karakter hebben. Een deposito van € 5,0 miljoen is geplaatst bij Fabricom Nederland bv, de moedermaatschappij van GTI.

Een bedrag van € 0,5 miljoen vormt het aandeel van GTI nv of een van haar deelnemingen in de liquide middelen van partieel geconsolideerde samenwerkingsverbanden. Over deze liquiditeiten kan niet vrijelijk worden beslist.

8. Eigen vermogen

Het eigen vermogen bestaat uit:

	2004	2003
Aandelenkapitaal	8.870	8.870
Agioreserve	7.551	7.551
Overige reserves	74.367	71.555
Onverdeelde resultaat	-4.973	2.812
	85.815	90.788

Het maatschappelijk kapitaal bedraagt vijftientwintig miljoen euro verdeeld in vijftientwintig miljoen (25.000.000) aandelen van elk één euro (€ 1). Geplaatst en volgestort zijn 8.870.300 aandelen.

De ontwikkeling van het eigen vermogen was als volgt:

	Gestort en opgevraagd kapitaal	Agio	Overige reserves	Onverdeelde winst	Totaal eigen vermogen
Stand 31 december 2003	8.870	7.551	71.555	2.812	90.788
Winstbestemming			2.812	-2.812	
Netto resultaat				-4.973	-4.973
Stand 31 december 2004	8.870	7.551	74.367	-4.973	85.815

9. Voorzieningen

Voorzieningen worden getroffen voor die risico's en kosten die redelijkerwijs kunnen resulteren in toekomstige verplichtingen en uitgaven. De specificatie is als volgt:

	2004	2003
Latente fiscale verplichtingen	42.154	35.815
Garantieplichtingen	4.093	4.894
Personeelsregelingen	10.550	12.032
Reorganisatie	465	17.135
Overige verplichtingen	6.205	7.799
	63.467	77.675

De voorziening voor latente fiscale verplichtingen betreft de belastingcomponent op de verschillen tussen de commerciële en fiscale waardering van onder andere bedrijfsgebouwen en onderhanden werken. Ultimo 2004 is de voorziening berekend op basis van een tariefspercentage voor de vennootschapsbelasting van 31,5% (was 34,5% in 2003). Het op de tariefsdaling voor de vennootschapsbelasting betrekking hebbende bedrag is verantwoord in de winst en verliesrekening (zie hiervoor ook toelichting 21).

De voorziening voor garantieplichtingen betreft de op basis van ervaringscijfers opgebouwde garantieplichtingen rekening houdend met het type installatie en de duur van de garantieperiode.

De voorziening voor personeelsregelingen betreft de verwachte kosten inzake jubileumuitkeringen bij een langdurig dienstverband en het cadeau bij pensionering. De gehanteerde veronderstellingen bij de bepaling van de voorziening voor personeelsregelingen zijn: een discontovoet van 6%, toekomstige salarisstijgingen van 3% en een verwachte inflatie van 1,5%.

De voorziening voor reorganisatiekosten heeft met name betrekking op de afloop van de op 19 november 2003 aangekondigde reorganisatiemaatregelen die hebben geleid tot een gedwongen ontslag van medewerkers bij een vijftal ondernemingen van GTI.

De voorziening voor overige verplichtingen betreft de afwikkeling van lopende schadegevallen, claims, geschillen met personeel en verwachte verliezen op onderhanden werken voor zover deze verliezen de directe kosten overschrijden.

De voorzieningen, met uitzondering van de reorganisatievoorziening, zijn overwegend als langlopend te beschouwen.

De ontwikkeling van de voorzieningen was in 2004 als volgt:

	Latente fiscale verplichtingen	Garantieplichtingen	Personeelsregelingen	Reorganisatie	Overige verplichtingen	Totaal
Stand 1 januari 2004	35.815	4.894	12.032	17.135	7.799	77.675
Aangewend		-1.344	-1.963	-16.284	-2.505	-22.096
Vrijgevallen ten gunste van het resultaat door tariefsverlaging VpB	-4.015					-4.015
Getroffen ten laste van het resultaat	237	915			810	1.962
Rechtstreekse mutaties	10.117					10.117
Voorzieningen verkochte deelnemingen		-372		-386		-758
Oprenting			481		101	582
Stand 31 december 2004	42.154	4.093	10.550	465	6.205	63.467

10. Schulden op korte termijn

De kortlopende schulden zijn opgenomen tegen nominale waarde. De kortlopende schulden bestaan uit:

	2004	2003
Handelscrediteuren	108.628	94.582
Schulden ter zake van belastingen en premies sociale verzekeringswetten	12.345	15.150
Schulden ter zake van pensioenen	623	4.251
Overige schulden	13.205	19.281
NMa sanctie	13.000	-
Overlopende passiva	93.060	85.895
	240.861	219.159

Onder belastingen wordt verstaan schulden ter zake van omzetbelasting en loonheffing.

Onder de overlopende passiva zijn onder meer reserveringen opgenomen voor opgebouwde vakantierechten en vakantietoeslag.

Niet uit de balans blijvende verplichtingen

Eind 2004 heeft de onderneming de volgende niet uit de balans blijvende verplichtingen:

- Huur- en erfpachtovereenkomsten met een totale verplichting van € 53,5 miljoen, waarvan € 7,8 miljoen in 2005, € 22,9 miljoen tussen 1 en 5 jaar en € 22,8 miljoen meer dan 5 jaar.
- Lease-overeenkomsten met een verplichting van € 22,6 miljoen in het jaar 2005.
- Verstrekte garanties tot een bedrag van € 80,4 miljoen ten behoeve van werken in uitvoering. Dit betreffen voor € 68,7 miljoen bankgaranties en voor € 11,7 miljoen afgegeven borgstellingen.

Geconsolideerde winst- en verliesrekening

11. Opbrengsten

De opbrengsten omvatten zowel de opbrengst van opgeleverde werken als de opbrengst van leveringen in het verslagjaar tegen nettoprijzen, exclusief omzetbelasting. De kostprijs van de opgeleverde werken alsmede van de leveringen worden aan dezelfde periode toegerekend. Opbrengsten uit dienstverlening of levering tussen geconsolideerde ondernemingen zijn geëlimineerd.

12. Mutatie onderhanden werken

De mutatie in de onderhanden werken, gewaardeerd tegen de berekende opbrengstwaarde, is als volgt:

	2004	2003
Stand 1 januari	900.885	921.781
Onderhanden werken van afgestoten deelnemingen	-7.035	
Onderhanden werken van nieuw verworven deelnemingen		10.458
	893.850	932.239
Stand 31 december	1.124.927	900.885
Mutatie	231.077	-31.354

13. Installatiematerialen en handelsgoederen

Alle op de omzet betrekking hebbende kosten van installatiematerialen, hulpstoffen en handelsgoederen, inclusief transportkosten, invoerrechten en dergelijke, zijn opgenomen onder installatiematerialen en handelsgoederen.

14. Uitbesteed werk en andere externe kosten

Uitbesteed werk en andere externe kosten omvatten alle overige externe kosten die rechtstreeks verband houden met de productie, zoals onderaanneming en door derden verrichte werkzaamheden aan projecten.

15. Lonen en salarissen

Lonen en salarissen omvatten alle bruto betalingen aan personeelsleden, inclusief vakantietoeslag, overwerk- en reisloon en winstafhankelijke uitkeringen. Het gemiddelde aantal werknemers in 2004 bedroeg 9.495 (2003: 10.276).

De lonen en salarissen kunnen als volgt worden gespecificeerd:

	2004	2003
Lonen en salarissen	328.396	342.441
Reorganisatiekosten		13.575
Winstafhankelijke uitkeringen	3.346	9.299
	331.742	365.315

16. Sociale lasten en pensioenlasten

Sociale lasten hebben betrekking op het werkgeversaandeel in de premies sociale verzekeringswetten betreffende de lonen en salarissen zoals vermeld onder punt 15. De pensioenlasten betreffen het werkgeversaandeel in de pensioenpremies aan de fondsen waar de pensioenrechten van de werknemers van GTI zijn ondergebracht. In deze premies zijn de premies voor vroegpensioen begrepen. De pensioenregelingen zijn ondergebracht bij de bedrijfstak pensioenfondsen voor de Kleinmetaal (Metaal en techniek) en voor de Grootmetaal (Metalelektro). De specificatie is als volgt:

	2004	2003
Sociale lasten	41.306	47.870
Pensioenlasten	22.243	23.291
Sociale lasten reorganisatie		2.036
Sociale lasten winstafhankelijke uitkeringen	421	1.051
	63.970	74.248

17. Overige bedrijfskosten

Onder overige bedrijfskosten zijn opgenomen de bedrijfskosten die voortvloeien uit de gewone bedrijfsuitoefening en die niet zijn begrepen in de voorgaande posten van de winst- en verliesrekening. Kostendoorberekeningen tussen geconsolideerde ondernemingen zijn geëlimineerd. De overige bedrijfskosten zijn als volgt te specificeren:

	2004	2003
Huisvestingskosten	20.144	20.719
Reis-, verblijf-, auto- en representatiekosten	40.149	46.146
Diverse kosten	54.913	55.484
	115.206	122.349

18. Bijzondere last inzake overtreding Nederlandse mededingingswet

Voor de verwachte boete van NMa inzake overtreding van de Nederlandse Mededingingswet is een last genomen van € 13 miljoen voor de totale afwikkeling (sanctie, juridische

kosten etc.). De last is bepaald op basis van de in april 2005 door de NMa gepubliceerde boetetoemeting aangaande bepaalde mededingingsbeperkende activiteiten in de installatie-deelsector.

19. Rentebaten

De rentebaten omvatten de rentebaten op banksaldi, kortlopende vorderingen en op deposito's.

20. Rentelasten

De rentelasten omvatten de betaalde rente op banksaldi en op kortlopende schulden en de rentelasten die betrekking hebben op het oprenten van de voorziening met betrekking tot personeelsregelingen.

21. Belastingen

De post belastingen is berekend tegen het in het desbetreffende land geldende tarief. In de berekening van de post belastingen is rekening gehouden met mutaties in de latente belastingen die een gevolg zijn van verschillen in commerciële en fiscale waardering van activa en passiva (zie ook punt 9). In Nederland vormt het overgrote deel van de bedrijven een fiscale eenheid voor de vennootschapsbelasting. Door de verlaging van het tarief voor de vennootschapsbelasting in Nederland per 1 januari 2005 tot 31,5% (was 34,5%) is de voorziening voor latente belastingen herrekend met dit percentage en is het verschil (€ 4,015 miljoen) ten gunste van het resultaat gebracht.

De belastingpositie is als volgt opgebouwd:

Resultaat voor belasting	-6.691
Bijzondere last NMa	13.000
Niet-afrekbare amortisatie goodwill	453
Benaderd belastbaar bedrag	6.762
Belasting operationeel resultaat	-2.297
Vrijval belastinglatentie	4.015
Belastinglast	1.718

De belasting op het operationeel resultaat ad - € 2,297 miljoen vertaalt zich in een belastingdruk van circa 34%. Vooralsnog is enig belastingvoordeel vanwege de bijzondere last inzake overtreding Nederlandse mededingingswet niet in aanmerking genomen.

Geconsolideerd kasstroomoverzicht

Het kasstroomoverzicht is opgesteld aan de hand van de indirecte methode.

Enkelvoudige balans per 31 december

In duizenden euro's voor bestemming van het resultaat

	2004	2003	Toelichting nr.
Vaste activa			
Immateriële vaste activa	2.226	2.352	
Materiële vaste activa	2.592	693	
Financiële vaste activa	10.889	30.449	2
	15.707	33.494	
Viottende activa			
Vorderingen	105.724	126.756	3
Liquide middelen	31.267	18.973	
	136.991	145.729	
	152.698	179.223	
Eigen vermogen			
Geplaatst en gestort aandelenkapitaal	8.870	8.870	4
Agioreserve	7.551	7.551	4
Overige reserves	69.394	74.367	4
	85.815	90.788	
Voorzieningen	52.937	65.166	5
Viottende passiva			
Schulden op korte termijn	13.946	23.269	6
	152.698	179.223	

Enkelvoudige winst- en verliesrekening

In duizenden euro's

	2004	2003	Toelichting nr.
Resultaat na belastingen	1.817	-9.029	7
Resultaat uit deelnemingen na belastingen	-6.790	11.841	
	-4.973	2.812	

Toelichting op de enkelvoudige balans en winst- en verliesrekening

In duizenden euro's tenzij anders aangegeven

1. Algemeen

1.1 Grondslagen waardering en winstbepaling

Voor de enkelvoudige balans en winst- en verliesrekening gelden dezelfde waarderingsregels en methode van winstbepaling als voor de geconsolideerde balans en winst- en verliesrekening.

Derhalve wordt verwezen naar de toelichting op de geconsolideerde jaarrekening. Ten aanzien van de enkelvoudige winst- en verliesrekening is gebruik gemaakt van de vrijstelling ex BW2 artikel 402.

1.2 Aansprakelijkheid

Ter verkrijging van vrijstelling van de wettelijke verplichting tot neerlegging van de jaarrekening van geconsolideerde in Nederland gevestigde vennootschappen ten kantore van het Handelsregister, stelt GTI nv en/of Fabricom bv zich hoofdelijk aansprakelijk voor de door deze geconsolideerde vennootschappen uit rechtshandelingen voortvloeiende schulden. Deze aansprakelijkheidstellingen zijn gedeponereerd bij de Handelsregisters waaronder deze geconsolideerde vennootschappen ressorteren. Voor Fabricom bv heeft GTI nv geen aansprakelijkheidsstelling gedeponereerd. De jaarrekening van Fabricom bv wordt afzonderlijk bij het Handelsregister gedeponereerd.

1.3 Beloning directie en commissarissen

Ten laste van 2004 zijn de volgende salarissen, tantièmes en pensioenpremies gekomen (x € 1):

J. Westerhoud RA (2004 beslaat een periode van 1 januari tot 1 november)

	2004	2003
Bruto salaris	234.604	286.724
Tantième	36.598	51.598
pensioenpremies	29.302	33.777

Het tantième is toegekend vanwege het realiseren van (resultaat)-doelstellingen. Er zijn geen leningen of voorschotten verstrekt noch garanties te zijner behoeve afgegeven. In de periode 1 november 2004 tot en met 24 januari 2005 is er sprake geweest van een tijdelijk gezamenlijk bestuur, bestaande uit A.C. Fonteine, drs. E.V. Koenen en G.J. Krielen RA. Met ingang van 24 januari 2005 is de heer ir. E.H.M. van den Assem ingeschreven als enig statutair

bestuurder. Commissarissen ontvangen een vaste jaarlijkse honorering die niet afhankelijk is van de resultaten in enig jaar. Voor de voorzitter is de honorering € 21.443 (2003 € 21.443) per jaar en voor de leden € 16.676 (2003 € 16.676) per jaar.

2. Financiële vaste activa

De financiële vaste activa bestaan uit:

	2004	2003
Geconsolideerde deelnemingen	10.812	30.417
Overige vorderingen	77	32
	10.889	30.449

De geconsolideerde deelnemingen zijn opgenomen tegen de intrinsieke waarde (vermogensmutatiemethode). De mutaties in 2004 zijn als volgt:

Stand 1 januari	30.417
Ontvangen dividenden	-12.738
Aankoop deelnemingen	144
Verkoop deelnemingen	-221
Resultaat uit deelnemingen	-6.790
Stand 31 december	10.812

3. Vorderingen

De vorderingen bestaan uit:

	2004	2003
Vastgelegde middelen	5.027	4.409
Overige vorderingen	-6.100	1.124
Overlopende activa	2.930	645
Belastingen en premies sociale verzekeringswetten	16.251	12.760
Vordering resp. schuld op groepsmaatschappij	1.521	-1.580
Vordering op geconsolideerde ondernemingen	86.095	109.398
	105.724	126.756

De overige vorderingen zijn negatief in verband met de afwikkeling van de overdracht van Fabricom GTI Major Projects bv aan Fabricom Nederland bv.

4. Eigen vermogen

Zie punt 8 van de toelichting op de geconsolideerde balans.

5. Voorzieningen

De voorzieningen bestaan uit:

	2004	2003
Latente fiscale verplichtingen	39.904	33.448
Overige verplichtingen	13.033	31.718
	52.937	65.166

De daling van de voorziening overige verplichtingen wordt grotendeels veroorzaakt door de afwikkeling van de reorganisatievoorziening (zie ook punt 9 van de toelichting op de geconsolideerde balans).

6. Schulden op korte termijn

De schulden op korte termijn bestaan uit:

	2004	2003
Handelscrediteuren	559	1.321
Schulden ter zake van pensioenen	240	3.629
Overlopende passiva	13.147	18.319
	13.946	23.269

7. Resultaat na belastingen

Het overgrote deel van de deelnemingen vormt met GTI nv een fiscale eenheid voor de vennootschapsbelasting. Door horizontale verliescompensatie binnen de fiscale eenheid kunnen verschuivingen optreden tussen het enkelvoudige resultaat van GTI nv en haar deelnemingen.

Niet uit de balans blijvende verplichtingen

Hieronder worden verstaan verplichtingen tot betaling onder voorwaarde dat in de toekomst een concernonderneming nalatig is in de nakoming van zijn verplichtingen. Opgenomen is een bedrag van € 23,5 miljoen, waarvoor de onderneming zelf aan derden borgstellingen heeft gegeven.

Overige gegevens

Statutaire bepalingen omtrent de resultaatbestemming

Laatstelijk vastgesteld bij akte d.d. 18 januari 2005

Artikel 25: De winst staat ter beschikking van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders.

Voorstel resultaatbestemming 2004

De directie stelt voor het netto verlies van € 4,973 miljoen geheel ten laste te brengen van de overige reserves.

Resultaatbestemming 2003

In afwijking van het voorstel tot winstbestemming in de jaarrekening 2003 is het volledige resultaat ten bedrage van € 2,812 miljoen toegevoegd aan de overige reserves.

Accountantsverklaring

Opdracht

Wij hebben de in dit jaarverslag opgenomen jaarrekening 2004 van GTI nv te Bunnik gecontroleerd. De jaarrekening is opgesteld onder verantwoordelijkheid van de leiding van de organisatie. Het is onze verantwoordelijkheid een accountantsverklaring inzake de jaarrekening te verstrekken.

Werkzaamheden

Onze controle is verricht overeenkomstig in Nederland algemeen aanvaarde richtlijnen met betrekking tot controle-opdrachten. Volgens deze richtlijnen dient onze controle zodanig te worden gepland en uitgevoerd, dat een redelijke mate van zekerheid wordt verkregen dat de jaarrekening geen onjuistheden van materieel belang bevat. Een controle omvat onder meer een onderzoek door middel van deelwaarnemingen van informatie ter onderbouwing van de bedragen en de toelichtingen in de jaarrekening. Tevens omvat een controle een beoordeling van de grondslagen voor financiële verslaggeving die bij het opmaken van de jaarrekening zijn toegepast en van belangrijke schattingen die de leiding van de onderneming daarbij heeft gemaakt, alsmede een evaluatie van het algemene beeld van de jaarrekening. Wij zijn van mening dat onze controle een deugdelijke grondslag vormt voor ons oordeel.

Oordeel

Wij zijn van oordeel dat de jaarrekening een getrouw beeld geeft van de grootte en samenstelling van het vermogen op 31 december 2004 en van het resultaat over 2004 in overeenstemming met in Nederland algemeen aanvaarde grondslagen voor financiële verslaggeving en voldoet aan de wettelijke bepalingen inzake de jaarrekening zoals opgenomen in Titel 9 Boek 2 BW.

Amsterdam, 26 augustus 2005
Deloitte Accountants B.V.

IFRS

Met ingang van het boekjaar 2005 zal GTI haar financiële verslaglegging opstellen overeenkomstig de International Financial Reporting Standards: IFRS. Daarbij zullen de vergelijkende cijfers over het boekjaar 2004 eveneens worden opgesteld op basis van de van toepassing zijnde IFRS-bepalingen. Op dit moment zijn de IFRS-standaarden die op 31 december 2005 van toepassing zijn, nog niet definitief of nog niet volledig goedgekeurd. Het is daarom mogelijk dat de cijfers per 2004 in een later stadium door aanpassing van de IFRS-regels nog wijzigingen ondergaan.

Voor GTI zijn de wijzigingen die een gevolg zijn van de omschakeling naar IFRS in de balans en resultatenrekening, afgezien van een aantal rubriceringen, niet groot. Dat wordt in grote mate veroorzaakt door het feit dat door de overname van GTI door Fabricom in 2001 in de overnamebalans al rekening is gehouden met een aantal onder IFRS verplichte en onder NL-GAAP toegestane posten. Zo kent GTI al enige jaren een voorziening voor de verplichtingen die te maken hebben met personeelsregelingen, zoals een voorziening voor jubilea, die onder IAS 19 verplicht is. Ook de waardering van het onderhanden werk is bij GTI al jarenlang gebaseerd op de Percentage of Completion methodiek. Invoering van IAS 11 (Construction Contracts) heeft derhalve geen gevolgen, mede door het feit dat GTI eerst een voorziening voor verlieslatende projecten trof als een negatieve bijdrage werd geleverd aan de dekking van de algemene overheadkosten. Met andere woorden de voorziening wordt getroffen op basis van de directe kosten en niet op basis van de integrale kostprijs.

De definitieve gevolgen zullen pas, zoals hiervoor genoemd, naar de stand van de IFRS regelgeving en interpretaties per 31 december 2005 vastgesteld kunnen worden. Dat betekent dat de definitieve IFRS-cijfers, ook over het boekjaar 2004, eerst in de jaarrekening van 2005 opgenomen kunnen worden.



GTI nv

Kosterijland 50, 3981 AJ Bunnik

Postbus 210, 3980 CE Bunnik

Telefoon: 030 656 94 00

Telefax: 030 657 20 18

E-mail: info@gti-group.com

Internet: www.gti-group.com