



VOOR ONZE PARTNERS

RESULTATEN OP 30.6.2009



Telematics and Services Group

The Hyper-Services Company

We bring stability in a shaky IT world

+32-2-556.2740

info@ts-mss.com

www.ts-mss.com



VOOR ONZE PARTNERS

TOELICHTING BIJ ONZE RESULTATEN OP 30.6.2009

30 november 2009

Prestatiegroei voor Telematics and Services nv in het boekjaar 2009

Met genoegen bevestigen wij u het goede nieuws betreffende de T&S-groep.

Onze groei is het zichtbare resultaat van onze technische en commerciële interne expertises. We kregen ook de kans om ons op directieniveau te laten vervoegen door de heer Marco Biglia, die ons met al zijn kennis en ervaring in de raad van bestuur zal begeleiden als financieel expert en gedegen manager. Zoals u weet maakt financiering integraal deel uit van het businessmodel van de groep. Onze felicitaties gaan verder ook uit naar de inbreng van de heer Philippe De Clerck als VP Marketing van de groep.

De heer Jean-Claude Munster, afgevaardigd bestuurder bevestigt: “Onze opgedane ervaring, de vrijgegeven resultaten en de evolutie van de markt bevestigen de duurzaamheid en de groeicapaciteiten van de groep voor de volgende jaren. Wij danken de klanten die sinds lange tijd ons hun vertrouwen hebben geschonken en wij verzekeren alle nieuwe klanten dat zij in deze moeilijke economische tijden de juiste keuze hebben gemaakt. Wij benadrukken dat wij hen willen helpen bij het realiseren van hun eigen successen.”

Mevrouw Jordens, VP Advanced Services licht toe: “De waarde van onze prestaties wordt elke dag bevestigd. Dankzij onze deskundigheid, ervaring, doeltreffendheid, handigheid, ethiek, onze regels van behoorlijk bestuur en onze beheersmiddelen bieden wij een hoge toegevoegde waarde en kunnen wij onze beloften blijven waarmaken. Onze klanten willen graag dat wij onze beloften uitdrukken in duidelijk meetbare resultaten in hun eigen businessmodellen.”

Stéphane Munster, VP Sales en Business Development voorspelt: “Dit model zal een fundamentele en essentiële dimensie geven aan de businessplannen van toekomstige klanten. Zij zullen hierin de oplossing vinden om budgettaire beperkingen te verzoenen met een verhoging van hun liquide middelen, infrastructuurprestaties en de bescherming van hun beroepsgegevens.”

De heer Biglia voegt hieraan toe: “Bij T&S vind ik een hoog niveau van professionalisme en een origineel businessmodel dat in de sector stilaan erkenning geniet. Ik ben blij dat ik hier deel van uitmaak en tot de verdere ontwikkeling ervan kan bijdragen.”

De heer Philippe De Clerck, VP Marketing besluit: “Onze offertes worden binnenkort op een bevattelijkere wijze voorgesteld, wat ten goede komt aan een groter aantal toekomstige klanten. Ik vertel er graag bij dat de groep financieel opmerkelijk goed heeft stand gehouden, ondanks de huidige economische omstandigheden.”

Hierna volgt nog wat meer informatie over de groep:

Toelichtingen bij de activiteit:

Het boekjaar liep over de 12 zwartste maanden van ons economisch systeem in 50 jaar. De financiële crisis is snel geëscaleerd en heeft de economische actoren gedwongen nooit geziene maatregelen te nemen om een systematische crisis te vermijden. De meeste OESO-landen kregen af te rekenen met staatstussenkomst, bruuske stopzetting van investeringen en zware herstructureringen met banenverlies als gevolg.

Ondanks deze sombere en ongunstige context voor nieuwe investeringen, is de groep erin geslaagd om al haar contracten met succes uit te voeren en om haar rendabiliteit te verbeteren.

Dit succes is meer bepaald te wijten aan volgende fundamentele elementen:

- Het hernieuwde vertrouwen van de strategische klanten die in T&S de Trusted Partner vonden die aan hun verwachtingen blijft voldoen.
- De strategie van T&S om steeds voorrang te verlenen aan langetermijncontracten die haar op lange termijn inkomsten verzekeren, wat vooral in de huidige omstandigheden de verstandigste keuze blijkt te zijn.
- De bekwaamheid en toewijding van het voltallige personeel van de groep.
- Het vertrouwen en de volharding van onze financiële en industriële partners in het businessmodel van de groep.

Toelichtingen bij de geconsolideerde jaarrekening:

- Afsluiting op 30/6/2009
- De geconsolideerde omzet van de groep is opgelopen tot **18.673 K EUR**.
- Het bedrijf heeft zijn operationele kosten tot 28 % kunnen beperken
- Het bedrijfsresultaat is meer dan verdubbeld tot 1.224 K EUR
- De statutaire en geconsolideerde rekeningen werden zonder voorbehoud gecertificeerd door de firma-BDO.

Meer details kunnen worden aangevraagd bij onze dienst Marketing en worden bij de NBB gepubliceerd.

Wij zijn uiteraard steeds bereid om hierover met u een gesprek te hebben wanneer het u best past.

Jean-Claude Munster
Afgevaardigd bestuurder
Telematics and Services Europe
30 november 2009

Over Telematics and Services Europe nv

Het bedrijf heeft vestigingen in Anderlecht, Amsterdam, Luxemburg en Parijs en is als onafhankelijk specialist werkzaam in de optimalisering van de infrastructuur van Data Centers en van de strategische gegevens van de klanten. Hierin zijn begrepen: voorraadbeheer, aanmaak van reservekopieën van gegevens, hulpsites, interconnectiviteit en de hiermee gepaard gaande veiligheidsplannen, eventuele beschikbaarheid van hostingsites.

Historiek

Telematics and Services werd in 1981 opgericht door Jean-Claude Munster en Sophie Jordens, die vandaag respectievelijk de CEO en de VP Advanced Services zijn.

Het bedrijf startte met een aanbod van globale systemen en groeide al snel uit tot een 100 % servicegeoriënteerd bedrijf. In 1997 stapte het over van een mainframe netwerkinfrastructuur naar het terrein van IT-opslagnetwerken in de Benelux en Frankrijk. In 2003 werd het bedrijf omgevormd tot een Trusted Customer Partner die Managed Storage Services (MSS) levert. Vandaag beheert het bedrijf 1 Petabyte opslaggeheugen in een dergelijk businessmodel.

Hoewel Telematics and Services een partnerschap heeft met internationale topfabrikanten zoals IBM, HDS en EMC, blijft het onafhankelijk en kan het aan zijn klanten ook technische en financiële oplossingen op maat aanbieden. Vanuit het hoofdkantoor in België biedt het via een netwerk van dochtermaatschappijen zijn unieke Managed Services Solutions aan Europese klanten aan.

Voor meer informatie kunt u onze website raadplegen: www.ts-mss.com of contact opnemen met onze Sales afdeling op Sales@ts-mss.com.