



POUR NOS PARTENAIRES

RESULTATS AU 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



POUR NOS PARTENAIRES

COMMENTAIRES SUR NOS RÉSULTATS AU 30.6.2009

Le 30 novembre 2009

Performances en progression pour Telematics and Services S.A. pour l'année fiscale 2009.

Nous sommes heureux de vous confirmer de bonnes nouvelles concernant le groupe T&S.

Celles-ci sont la conséquence visible de nos expertises internes techniques et commerciales. Elles nous ont également permis de nous entourer de nouvelles compétences au niveau exécutif grâce à l'arrivée de Mr Marco Biglia comme Membre du Conseil d'Administration auquel il apportera toute son expérience comme Financier et gestionnaire expérimenté. Rappelons que le financement fait partie intégrante du Business Model du groupe. Nous nous félicitons également de l'apport de Mr Philippe De Clerck comme VP Marketing du groupe.

Mr Jean-Claude Münster, Administrateur Délégué confirme : « L'expérience cumulée, les résultats affichés et l'évolution du marché confirment la pérennité et les capacités de croissance du groupe dans les prochaines années. Nous remercions les Clients qui nous font confiance depuis très longtemps et nous assurons les nouveaux qu'ils ont fait le bon choix dans les turbulences économiques actuelles. Nous leur confirmons notre volonté de les aider dans leurs propres succès. »

Madame Jordens, VP Advanced Services commente : « La valeur de nos prestations se confirme tous les jours. Notre expertise, notre expérience, notre efficacité, notre agilité, notre éthique, nos règles de gouvernance ainsi que nos outils de gestion contribuent à notre haute valeur ajoutée et au maintien de nos engagements. Nos Clients aiment que nous exprimions nos engagements en termes de résultats tangibles mesurés dans leurs propres Business models ».

Stéphane Munster, VP Sales et Business Development prévoit : « Ce modèle devient une dimension fondamentale et incontournable des Business Plans des futurs Clients. Ils y trouvent le moyen de concilier contraintes budgétaires et augmentation des disponibilités et des performances des infrastructures et la protection des données métier »

Mr Biglia ajoute : « J'ai trouvé chez T&S un grand niveau de professionnalisme et un Business Model original dont la pertinence commence à être reconnue par le marché. Je suis heureux de m'y associer et de contribuer à son développement ».

Mr Philippe De Clerck, VP Marketing conclut : « Nous finalisons la modélisation de nos offres, qui permettra d'en faciliter la compréhension et donc d'en faire bénéficier un plus grand nombre de futurs Clients. Je signale avec plaisir que le groupe a maintenu sa bonne tenue financière, ce qui est remarquable dans les circonstances économiques actuelles »

Voici quelques informations complémentaires sur le groupe :

Commentaires sur l'activité :

L'exercice s'est étalé sur les 12 mois les plus noirs que notre système économique ai connu depuis 50 ans. La crise financière s'est propagée rapidement et a contraint les acteurs économiques à prendre des mesures sans précédent pour éviter une crise systémique. Intervention étatique, arrêt brutal des investissements et restructurations lourdes en terme d'emplois perdus ont été monnaie courante dans la plupart des pays de L'OCDE.

Dans ce contexte morose et peu propice aux nouveaux investissements, le groupe est parvenu à exécuter tous ses contrats avec succès et à améliorer sa rentabilité.

Ce succès est dû notamment a plusieurs éléments fondamentaux :

- La confiance renouvelée des Clients stratégiques qui ont trouvé en T&S le Trusted Partner qui répondait à leurs attentes
- La stratégie de T&S qui a toujours été de privilégier les contrats de longue durée qui lui garantit des revenus sécurisés à long terme et qui s'avère être particulièrement intelligente dans les circonstances actuelles.
- Les compétences et le dévouement de l'ensemble du personnel du groupe.
- La confiance et la pérennité de nos Partenaires Financiers et Industriels qui ont maintenu et étendu leur confiance dans le Business Model du groupe.

Commentaires sur les comptes annuels consolidés:

- Clôture au 30.6.2009
- Le chiffre d'affaires consolidé du groupe a atteint **EUR 18.673 K.**
- La société a maitrisé ses coûts opérationnels à 28%,
- Le bénéfice d'exploitation a plus que doublé pour atteindre EUR 1.224 K
- Les comptes statutaires et consolidés ont été certifiés sans réserve par la firme BDO.

Des détails sont disponibles sur demande auprès de notre Service Marketing et seront publiés auprès de la BNB.

Nous restons bien sûr à votre disposition pour vous en parler de vive voix à votre meilleure convenance.

Jean-Claude Münster
Administrateur-Délégué
Telematics and Services Europe
30 novembre 2009

Sur Telematics and Services Europe S.A.

La société basée a Anderlecht, Amsterdam, Luxembourg et Paris est active, comme spécialiste indépendant, dans l'optimisation de l'infrastructure des Data Centers et des données stratégiques de ses Clients. Cela intègre la gestion du stockage, les copies de sécurité des données, les sites de secours, leur interconnexions et des plans de sécurité associés, la mise à disposition éventuelle de sites d'hébergement.

Our History

Telematics and Services was founded in 1981 by Jean-Claude Munster and Sophie Jordens who are today CEO and VP Advanced Services respectively.

The company quickly evolved from supplying global systems to the 100% service-oriented company it is today. In 1997, it moved from mainframe networking infrastructure into the area of IT storage networking in the Benelux and France. In 2003 it made the transition to a Trusted Customer Partner supplying Managed Storage Services (MSS). It manage today over 1 Petabytes of disk storage in such a Business model.

Although Telematics and Services enjoy partnership with world class manufacturers such as IBM, HDS and EMC, it remain independent and can therefore offer tailor made technical and financial solutions to its Clients. Headquartered in Belgium, it offers to European Customers its unique Managed Services Solutions through a network of subsidiaries.

For more information please consult our website: www.ts-mss.com or contact our Sales department at Sales@ts-mss.com.