

COIL BEVESTIGT DE UITSTEKENDE RESULTATEN VAN 2003 EN VERSTERKT ZIJN STRATEGISCHE ONTWIKKELING

2003 : STERKE PRESTATIE

- **Terugkeer naar een dynamische groei:**
Tijdens de terugkeer naar een gunstige marktomgeving, ging de omzet van Coil er met 7,5% op vooruit tot 18,798 mln euro.
- **Sterke vooruitgang van de operationele winstgevendheid:**
Het bedrijfsresultaat geniet ten volle van de gerealiseerde optimalisatie van het productieproces. Dankzij de operationele kostencontrole en een verscherpte controle van de commerciële en administratieve kosten kon de bedrijfswinst met 2,5 vermenigvuldigen tot 2,454 mln euro. De EBITDA (bedrijfswinst vóór afschrijvingen en provisies) steeg met 41,2% tot 4,725 mln euro.
- **Hoogste winstmarge ooit**
Coil bevestigt in 2003 de terugkeer naar de rendabiliteitsniveaus van weleer met een netto winstmarge van 10,7%, de hoogste marge ooit. De voortgezette verlaging van de schulden had een positief effect op het financieel resultaat. Verder waren er geen uitzonderlijke kosten of opbrengsten. Hierdoor steeg de nettowinst van 0,404 mln euro in 2002 tot 2,009 mln euro in 2003.
- **Gezonde financiële structuur**
De vrije cashflow (EBITDA – investeringen) steeg met 76,2% tot 3,264 mln euro en droeg in sterke mate bij tot de verbetering van de financiële structuur van Coil. Gerekend met een eigen vermogen van 11,565 mln euro (9,556 mln euro in 2002) en met een gedeeltelijke terugbetaling van de schulden ten belopen van 2,151 mln euro, komt de gearing te liggen op 56% tegenover 96% een jaar eerder.

EEN COHERENTE STRATEGIE

Coil heeft de ambitie om in een stabiele groeiemarkt zijn sterke marktpositie verder te ontwikkelen. De strategie is duidelijk: de verdere verovering van de markt door gebruik te maken van het aanwezige groeipotentieel en door het aanbod van diensten in termen van gebruikapplicaties uit te breiden. Deze ambitie is gesteund op 3 ontwikkelingsassen.

1. De ontwikkeling van de markt naar zich toetrekken

De voordelen van de continue pre-anodisatie van aluminium in termen van kwaliteit, homogeniteit en prijs zijn dermate groot dat men er quasi zeker van kan zijn dat het gebruik van geanodiseerd aluminium in continuproces verder zal toenemen tegen een constant groeiritme. Deze groei is hoger dan gelamineerd aluminium dat in Europa een historisch groeicijfer van om en bij de 3% per jaar kan voorleggen. Aldus heeft Coil het doel voor ogen om, uitgezonderd de impact van de aluminiumprijzen, een gemiddelde organische groei te kunnen halen van om en bij de 9% per jaar.

2. De traditionele producten sneller vervangen door geanodiseerd aluminium

Geanodiseerd aluminium vervangt wereldwijd, stap voor stap, zowel aluminium dat op een andere en kwalitatief lagere wijze behandeld wordt als andere materialen zoals inox of staal. 30 jaar na de introductie van geanodiseerd aluminium in West-Europa en Noord-Amerika, is er nog steeds een belangrijk toekomstig potentieel voor de diensten van Coil. Deze substitutie wordt vandaag sterk in de hand gewerkt, niet alleen door de ontwikkeling van nieuwe behandelingstechnieken zoals de uitbreiding van het gamma aan kleuren of door het gebruik van lijm- of hechtingstechnieken, maar ook door de uitbreiding van de synergievoordelen met de belangrijkste wasserijen op het gebied van zowel de commerciële als de marketingactiviteiten.

3. Het economisch model exporteren naar het buitenland

Geanodiseerd aluminium in continuproces is tot op heden nog steeds niet wijd verspreid. Er is daarom nog een belangrijk groeipotentieel in andere geografische markten zoals Oost-Europa, het Midden Oosten, Azië, maar ook in Noord-Amerika. Om dit alles op een efficiënte manier te laten verlopen, is het van belang dat bijkomende productiemiddelen gedelocaliseerd worden om te kunnen beantwoorden aan een stijgende vraag.

Coil zal daarom in de komende jaren zijn dynamische groei kunnen verderzetten door de gerealiseerde toename van de bestaande productielijnen en door de installatie van een bijkomende productielijn in Bernburg (Duitsland).

INSTALLATIE VAN EEN NIEUWE PRODUCTIELIJN: EEN STERK OPERATIONEEL HEFBOOMEFFECT

Coil kan de huidige productiecapaciteit met 40% verhogen door een investering van 19,5 mln euro in een nieuwe productielijn in Bernburg (Duitsland). Hierbij zullen de lokale overheden de helft van de investering voor zich nemen in de vorm van niet-terugbetaalbare subsidies. Gezien het niveau en de aard van de huidige vraag, is de investering in een nieuwe productielijn uiterst belangrijk voor Coil. Het illustreert tevens de goodwill om de ontwikkelingsstrategie van het bedrijf te versterken.

Het feit dat de nieuwe productiesite in de buurt ligt van de walsenrij Nachterstedt van Alcan, is één van de grote elementen in het project om de leveringen naar één van de belangrijkste klanten te optimaliseren. Deze investering moet tevens de penetratie tot de Oost-Europese markten versnellen.

Coil beschikt over een uitgebreide ervaring en een unieke knowhow om de nieuwe productielijn op een kostenbewuste manier zo vlug mogelijk op te starten. Heel wat elementen garanderen op termijn een meer dan behoorlijke rendabiliteit. Op basis van voorzichtige ramingen, zal Coil in 2004 voor 0,475 mln euro aan opstartkosten voor de nieuwe productielijn boeken, maar zal het totale boekjaar winstgevend blijven. Vanaf 2006 daarentegen zal Coil ten volle de vruchten plukken van de investering. Dit vertaalt zich in de volgende doelstellingen:

- na drie jaar een voorziene jaaromzet van 25,4 mln euro, 35% hoger dan de huidige omzet;
- een EBITDA van 6,3 mln euro, 31% hoger dan in 2003;
- een nettowinst van 2,4 mln euro waardoor de winstmarge op het hoge niveau van vandaag blijft.

Deze ontwikkeling steunt bovendien op een stevige financiële structuur op duurzame wijze. De nettoschuld in vergelijking met het eigen vermogen (zonder rekening te houden met de subsidies van de lokale overheden) zal in 2006 terug op het beheerste niveau van 50% komen te liggen.

Kortom, de royale subsidies van Saxony-Anhalt, maken het mogelijk dat Coil in staat is om op zeer korte termijn een zeer aanvaardbaar rendement te halen op het geïnvesteerd kapitaal. Vanaf 2006 moet een rendement op het geïnvesteerd kapitaal mogelijk zijn van 32% (EBITDA Bernburg / Activa + werkkapitaal).

Meer informatie over Coil kan u terugvinden op www.coil.be

Over Coil

Het Belgische Coil, genoteerd op de Nieuwe Markt van Euronext Parijs, is gespecialiseerd in de continue pre-anodisatie van spoelen gewalst aluminium. Deze manier van behandeling vereist een belangrijke investering in knowhow en gebruikt een elektrochemisch proces (elektrolyse) dat de oppervlakte van het metaal beschermt tegen corrosie en het natuurlijk aspect van aluminium bewaart. Het aluminium wordt behandeld volgens de specificaties van de klanten (walsenrijen). Coil is louter een dienstverlener en is niet actief in het kopen of verkopen van aluminium noch het aanhouden van een voorraad aan metaal. Als marktleider op het gebied van vooraf geanodiseerd aluminium, is Coil leverancier aan diverse sectoren met een sterke vraag zoals de bouw- en de industriële markt. Deze markten leveren Coil een grote visibiliteit op de toekomstige groeiperspectieven.

Contact : Tim Hutton – Gedelegeerd bestuurder - tim.hutton@coil.be - Tel: 011/ 88 01 51



RESULTATENREKENING

Geauditeerde cijfers op 31 december (in 000 euro)			
	2002	2003	Verandering
Omzet	17.496	18.798	+ 7,4 %
Productiekosten	(12.702)	(12.976)	+ 2,2 %
Brutoresultaat	4.794	5.822	+ 21,4 %
Kosten voor commerciële en administratieve diensten	(3.720)	(3.246)	- 12,7 %
Kosten voor onderzoek en ontwikkeling	(93)	(122)	+ 31,2 %
Bedrijfswinst	981	2.454	x 2,5
Financiële kosten	(577)	(445)	- 22,9 %
Winst voor belastingen	404	2.009	x 5,0
Belastingen	-	-	
Nettowinst na belastingen	404	2.009	x 5,0
Winst per aandeel			
Nettowinst per aandeel	0,31 €	1,53€	
Aantal aandelen in omloop	1.315.664	1.315.664	

Balans			
Bedrijfskapitaal (Vlottend activa – schulden op KT)	(1.595)	(457)	
Vaste activa	18.330	17.530	
Schulden op langer dan 1 jaar	7.049	5.401	
Eigen vermogen	9.556	11.565	
Cashflow			
Bedrijfscashflow	2.076	3.799	
Investeringscashflow	(1.496)	(1.471)	
Netto cashflow vóór financiering	580	2.328	
Verhoging / (verlaging) van de liquiditeiten	(970)	177	