



Wereldleider op het gebied van anodisatie van aluminium – [www.coil.be](http://www.coil.be)  
Eurolist C - Isin : BE0160342011 - Reuters : COIL.LN - Bloomberg : COI FP

**PERSBERICHT**

Brussel, 7 maart 2006

## **BOEKJAAR 2005 : EEN INDUSTRIËLE, FINANCIËLE EN COMMERCIËLE EVOLUTIE HOGERE WINSTMARGES VERWACHT IN 2006**

### **TIM HUTTON, GEDELEGEERD BESTUURDER :**

*« We hebben in het afgelopen boekjaar talrijke en grote projecten gerealiseerd. De geslaagde opstart van onze nieuwe productie-eenheid in Duitsland is daarvan de meest spraakmakende. Deze investering is groter dan de omzet van een heel jaar maar zorgt ervoor dat onze productiecapaciteit met 40% toeneemt. Het overgangsjaar 2005 stond niet alleen in het teken van de voorbereiding van de verwachte omzetgroei maar ook van de uitbreiding van ons productengamma. »*

*« De totale kosten en afschrijvingen van onze nieuwe productie-eenheid wegen in een opstartjaar onvermijdelijk op de winstgevendheid. Ook de tijdelijke verhoging van de grondstoffenprijzen had een negatief effect op onze winst. »*

*« We hebben tenslotte fundamentele verbeteringen doorgevoerd: een betere commerciële benadering, een betere segmentatie van onze producten naar onze klanten toe en een optimalisering van onze industriële organisatie. Deze maatregelen verstevigen de unieke marktpositie van Coil. »*

*« Het boekjaar 2006 gaat van start met een veel hogere zichtbaarheid. We verwachten voor dit jaar een groei van de omzet en een verbetering van de winstmarges. Deze doelstelling wordt ondersteund door de volledige capaciteitsbezetting van onze nieuwe productie-eenheid en de geografische uitbreiding van onze afzetmarkten.»*

### **EEN GROTER COIL**

De vijfde productielijn van Coil werd gebouwd in Bernburg (Duitsland), in de buurt van één van onze grootste klanten. De productielijn werd in het begin van 2005 opgestart en draait sinds september vorig jaar 5 dagen op 7 en dat gedurende 24 uur per dag. Deze lijn presteert volledig volgens onze verwachtingen op het gebied van productie, kwaliteit en betrouwbaarheid. Het bekomen van de ISO-norm 9001:2000 in september illustreert de hoge kwaliteit van de productielijn.

De vijfde productielijn verhoogt de totale productiecapaciteit van Coil met 40% van 35.000 tot 50.000 ton per jaar en is op die manier een belangrijke motor in de verdere ontwikkeling van het bedrijf.

Lijn 5 past bovendien perfect in het ontwikkelingsplan van de groep. Dankzij deze lijn komt er immers capaciteit vrij om nieuwe producten te ontwikkelen: de uitbreiding van het kleurengamma, het onderzoek naar nieuwe behandelingen of varianten en de mogelijkheid om producten te verkopen in beloftevolle regio's zoals Noord-Amerika, het Midden Oosten of Azië.

### **OMZET 2005 : + 2,1%**

De omzetevolutie zat vorig jaar vol tegenstellingen en liet een trendomkeer zien in het tweede halfjaar. De omzetstijging van 11,7% in de eerste zes maanden van 2005 werd gecompenseerd door een achteruitgang in het tweede halfjaar. Vooral het derde kwartaal was zwak gezien de langdurige stilstand van een productielijn in België omwille van renovatiewerken.



De omzet over het volledige boekjaar 2005 kwam uit op 18,333 miljoen euro, 2,1% meer dan het jaar ervoor. Deze prestatie werd neergezet in een onevenwichtige economische situatie met een zwakke conjunctuur in West Europa. De zwakke markten van de bouw en de architectuur in Duitsland en Italië vlakken de zeer goede gang van zaken af in de industriële markten (spatielatten voor dubbele ramen, gelaste buizen en dakbedekkingen).

#### **ONVERMIJDELIJK LAGERE RESULTATEN**

De resultaten reflecteren de overgangperiode en werden neerwaarts gedrukt door enkele factoren: de kostenstructuur die werd afgestemd op de toekomstige groei, de impact van de verandering van de groepsstructuur en de eenmalige kosten van het omvangrijke investeringsplan.

De productiekosten werden beïnvloed door hogere variabele kosten: 29,2% van de omzet tegenover 24% een jaar eerder. Dit hoge niveau is een gevolg van testen en het proefdraaien van lijn 5 die hierdoor enkel in de tweede helft van 2005 omzet genereerde. Een tweede oorzaak van de hoge kosten ligt bij een forse stijging van de grondstoffenprijzen, voornamelijk energie en chemische producten. Deze prijsverhoging werd vanaf begin 2006 doorgerekend in de verkoopprijzen van Coil.

De resultaten van het boekjaar 2005 zijn bijgevolg niet betekenisvol. De EBITDA (bedrijfswinst + afschrijvingen en provisies) bedraagt 2,034 miljoen euro tegenover 3,728 miljoen euro in 2004. Het bedrijfsresultaat komt uit op een verlies van 0,902 miljoen euro. Hierin zit een eenmalige kost van 0,115 miljoen euro voor de opstart van lijn 5.

De financiële kosten stegen sterk tot 1,361 miljoen euro, waarvan 0,207 miljoen euro voor eenmalige rentekosten van een wentelkrediet en een achtergestelde lening die volledig werd afgelost in juli 2005. Het nettoresultaat van Coil komt uit op een verlies van 2,263 miljoen euro.

#### **EEN DALING VAN DE SCHULDGRAAD**

De schuldgraad van de groep ging volgens verwachting fors lager. Coil ontving een bedrag van 4,9 miljoen euro, zijnde het saldo van de niet-terugbetaalbare subsidies. Dit bedrag werd volledig gebruikt om een deel van de bankschulden op korte termijn af te lossen (het saldo van de achtergestelde lening van 0,4 miljoen euro en het wentelkrediet van 3,5 miljoen euro die werd aangegaan om de overgangperiode te overbruggen tussen de financiering van de investering en de ontvangst van de subsidies).

De netto schuld lag eind 2005 op 14,5 miljoen euro tegenover 17,2 miljoen euro eind 2004. Tegenover een eigen vermogen van 11,7 miljoen euro komt dit neer op 1,2 keer het eigen vermogen. Dankzij een buitengewone termijnplanning van de schulden (bankschulden gespreid over 14 jaar), is de schuldgraad zeer goed afgestemd op de exploitatiecapaciteit van de groep.

#### **DE STRATEGIE IN 2006**

Gesteund door de sterke troeven van aluminium en de technische en commerciële voordelen van anodisatie tegenover traditionele producten, heeft Coil op een actieve wijze een ontwikkelingsstrategie van zijn markt op poten gezet om voordeel te halen uit talrijke opportuniteiten en om de rendabiliteit te verhogen.

Naast het voortzetten van de promotiecampagne op het vlak van techniek en marketing wat betreft de voordelen van geanodiseerd aluminium, zal Coil in 2006 aandacht besteden aan twee kernpunten:

- ***De volledige capaciteitsbezetting van lijn 5***

Lijn 5 illustreert dagelijks zijn efficiëntie en zal verder stijgen in vermogen. De groep zal beantwoorden aan de huidige marktvrage met een verhoogde productie in Duitsland. Het is de bedoeling dat de productielijn continu 7 dagen op 7 en 24 uur per dag zal draaien. Op die manier wil Coil de variabele kosten verlagen en het rendement optimaliseren.



- **De geografische ontwikkeling van de verkopen**

De groep is vooral aanwezig in West Europa maar wil andere beloftevolle geografische markten aanboren. Daarom wil Coil binnenkort een distributiefiliaal opstarten in de Verenigde Staten. Dit filiaal moet zich meester te maken van de markt in Noord Amerika en er de producten van Coil in de verf zetten door geanodiseerd aluminium ter beschikking te stellen. Deze operatie vereist een beperkte investering van maximaal 1 miljoen dollar die lokaal gefinancierd wordt en slechts een beperkt risico inhoudt aangezien er geen infrastructuurkosten bij komen kijken. De logistieke en administratieve ondersteuning (voorraad, transport, facturatie) gebeurt extern bij lokale partners.

**VOORUITZICHTEN: FORSE GROEI EN TERUGKEER NAAR WINSTGEVENDHEID**

Het orderboek is sterk gestegen. Coil verwacht bijgevolg in het lopende boekjaar 2006 een verbetering op alle vlakken. In het begin van dit jaar stegen de aluminiumprijzen waardoor de distributeurs hun voorraden verhoogden wat een positieve impact heeft op de omzet van Coil. Daarnaast zijn de eerste positieve effecten zichtbaar van de promotiecampagne die in 2005 werd opgestart en blijft de nieuwe markt van dakbedekkingen zich zeer mooi ontwikkelen.

Rekening houden met deze positieve elementen en de verwachte voordelen van de strategie die op poten werd gezet, verwacht Coil in 2006 de volgende doelstellingen te bereiken:

- Een omzetgroei met twee cijfers
- Een stabilisatie van de kosten
- Een terugkeer van de winstgevendheid
- Een continue verlaging van de schulden

**VOLGENDE AFSPRAAK :** Omzetcijfers van het eerste kwartaal 2006 : 19 april 2006.

Meer informatie over Coil kan u terugvinden op [www.coil.be](http://www.coil.be)

**OVER COIL**

*COIL is een Belgische vennootschap genoteerd op Eurolist C van de Beurs van Parijs sinds 26 juni 1996. COIL ontwikkelde een buitengewone know-how op het gebied van de continue behandeling van bobijnen gewalst aluminium. Deze behandeling beschermt het metaal tegen corrosie via een elektrochemisch proces (elektrolyse) waarbij het natuurlijk aspect van het metaal wordt behouden. Het aluminium wordt behandeld op specifieke vraag van de walsen. COIL is louter een dienstverlener en is niet actief in het kopen of verkopen van aluminium noch het aanhouden van een voorraad van 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*

**Contactpersonen**

**COIL** - Tim Hutton – Gedelegeerd bestuurder - [tim.hutton@coil.be](mailto:tim.hutton@coil.be) - Tel : : 011 / 88 01 51  
**CALYPTUS** – Cyril Combe - [coil@calyptus.net](mailto:coil@calyptus.net) - Tel. : +33 (0)1 53 65 37 94



**Kerncijfers**

EBITDA = Bedrijfswinst + afschrijvingen en provisies

| <b>Geauditeerde cijfers op 31 december (in 1.000 euro)</b>                               |                |               |
|--|----------------|---------------|
|  | <b>2005</b>    | <b>2004</b>   |
| <b>Omzet</b>   | <b>18.333</b>  | <b>17.943</b> |
| Productiekosten  | (15.662)       | (12.832)      |
| <b>Bruto resultaat</b>   | <b>2.671</b>   | <b>5.111</b>  |
| Commerciële en administratieve kosten  | (3.414)        | (3.618)       |
| Kosten voor onderzoek en ontwikkeling  | (159)          | (148)         |
| <b>Bedrijfswinst</b>   | <b>(902)</b>   | <b>1.345</b>  |
| Financiële kosten  | (1.361)        | (594)         |
| <b>Winst voor belastingen</b>  | <b>(2.263)</b> | <b>751</b>    |
| Belastingen  | -              | 817           |
| <b>Nettowinst</b>  | <b>(2.263)</b> | <b>1.568</b>  |
| <b>Cijfers per aandeel</b>   |                |               |
| Nettowinst per aandeel   | (1,56) €       | 1,18€         |
| Gemiddeld gewogen aantal aandelen in omloop  | 1.452.655      | 1.327.080     |
| <b>EBITDA</b>  |                |               |
| EBITDA/Omzet   | 11,1%          | 20,8%         |
| Vrije kasstroom (EBITDA – Investerings)  | 352            | (12.911)      |
| <b>Balans</b>  |                |               |
| Operationeel werkkapitaal (Werkkapitaal – liquiditeiten – bankschulden op korte termijn) | 269            | (884)         |
| Vaste activa   | 25.569         | 32.595        |
| Balanstotaal   | 32.966         | 39.663        |
| Schulden langer dan 1 jaar   | 14.204         | 12.599        |
| Eigen vermogen   | 11.744         | 14.414        |
| <b>Herkomst en besteding van de middelen</b>   |                |               |
| Operationele cashflow  | (5.106)        | 8.983         |
| Cashflow van de investeringsactiviteiten   | (3.221)        | (16.631)      |
| Netto cashflow voor financiering   | (1.885)        | (7.648)       |
| Verhoging / (verlaging) van de liquide middelen  | 28             | 476           |