

**SIOEN**  
Protection through Innovation

**PICANOL GROUP**

**Roularta**  
Media Group



## West-Vlaams en beursgenoteerd: koers houden...?

Geert Van Herck • Financieel analist, Leleux Associated Brokers

Frédéric Liefverinckx • Middle manager financiële analyse, Leleux Associated Brokers

Een introductie en een notering op de aandelenbeurs zijn voor een (ex-)familiebedrijf een grote stap. Vanaf dan is de onderneming onderworpen aan een groot arsenaal van strenge regels rond rapportering en externe communicatie en aan de grillen van de beleggers. Het bedrijf krijgt zo een publiek karakter.

West-Vlaanderen telt anno juni 2011 zeven ondernemingen die hun zetel en hun hoofdkwartier in onze provincie hebben en tegelijk op de aandelenbeurs noteren. Er zijn de veteranen Bekaert, Barco, Deceuninck en Picanol die al meer dan twintig jaar beurshistoriek achter de rug hebben. Meer recent waagden ook PinguinLutosa, Roularta en Sioen zich aan een openbaar leven op Euronext. Hoe verliep hun beursparcours en hoe evolueerden hun prestaties en hun aandelenkoers op langere termijn? De specialisten van onafhankelijk beursmakelaar Leleux Associated Brokers nemen onze West-Vlaamse beursprotagonisten in vogelvlucht onder de loep.

## Barco verscherpt zijn beeld

Barco, dat zijn hoofdzetel in Kortrijk heeft, is een internationaal technologiebedrijf dat visualisatieoplossingen voor verscheidene professionele markten ontwerpt en ontwikkelt. De onderneming levert goederen en diensten voor medische beeldvorming, media en publiciteitspanelen (inclusief bioscopen), defensie- en veiligheidsdoeleinden en informatieborden voor verkeersinfo. Algemeen gesproken wordt Barco als een producent van videoprojectoren en visualisatiesystemen beschouwd. Barco werd in 1934 opgericht in Poperinge en legde zich toe op de assemblage van radio's waarvan de onderdelen uit de VSA kwamen (Belgian American Radio Corporation). Na de oorlog verschuift Barco de aandacht van radio's naar televisies en zo'n driekwart eeuw later is Barco uitgegroeid tot een technologiegroep van formaat met vestigingen in Europa, Noord-Amerika en in de Aziatische regio. De twee divisies (Barco Electronic en Barco Industries) worden in 1986 en 1987 samengesmolten en het nieuwe Barco doet in **1997** zijn intrede op de Brusselse beurs. Op de golven van het optimistische beursklimaat van de jaren 90 en zeker rond de eeuwwisseling toen de technologiehype zijn climax bereikte, sluit Barco dit decennium af met

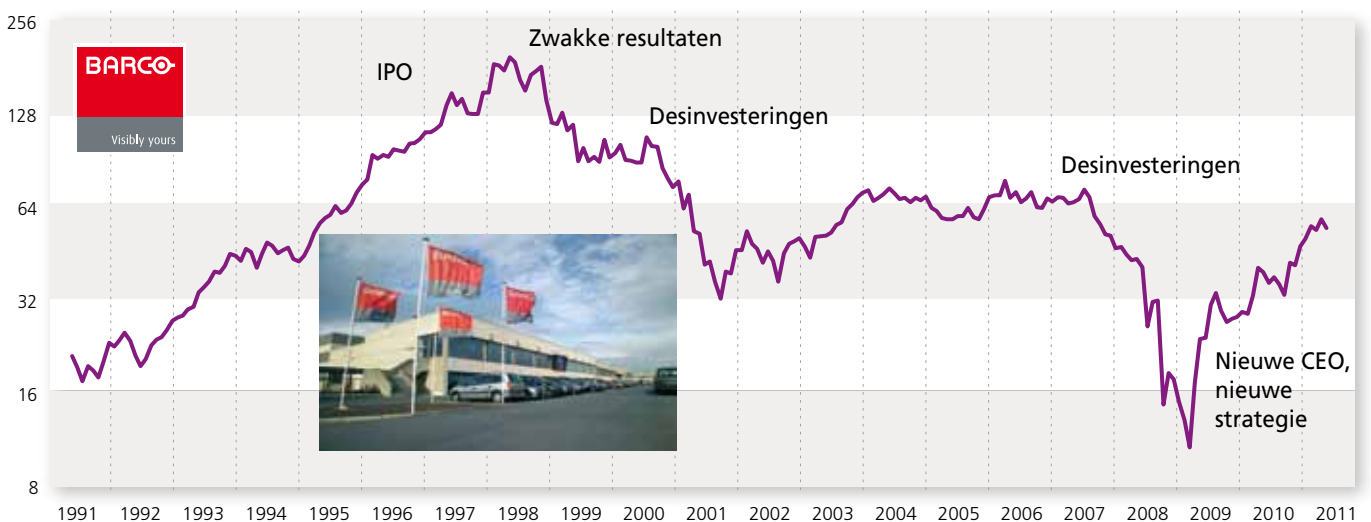
een omzetcijfer dat in de buurt van de 750 miljoen euro komt. Het is in 1998 dat de beurskoers zijn absolute top bereikt en er voor één aandeel van Barco + 200 euro neergeteld wordt. Nadien verliest deze beurskoers heel wat van zijn pluimen met de crash van 2000-2002. Maar nog vóór de top in de technologiesector verkochten beleggers reeds hun Barco-aandelen. Ze vonden dat de groep te veel hooi op zijn vork nam en zo een beetje onoverzichtelijk werd. Barco legde zich toe op verschillende activiteitsdomeinen die allen wat met elektronica te maken hadden. Maar de strategische focus ontbrak waardoor de slagkracht afnam. Een lange herstructureeringsperiode ving aan met onder andere de desinvestering van Barco Graphics. Het management besluit het geweer van schouder te veranderen.

### DIGITALE CINEMA

Eind 2002-2003 realiseert Barco zijn exit uit de markt voor grafische toepassingen en is de groep klaar voor een nieuwe strategische richting: de focus ligt op alles wat met beeldvorming te maken heeft en de groep heeft de ambitie om in deze sector tot de wereldtop te behoren. In de daaropvolgende jaren zet de groep zijn desinvesteringsbeleid verder in

nichemarkten waar ze onder andere de hoge investeringsvereisten niet meer kan opbrengen. In maart 2007 valt het aandeel uit de Bel20! De drastische afslankingskuur en het aantreden van de nieuwe CEO Eric Van Zele begin 2010 sluiten een bewogen periode af. De focus van het nieuwe Barco ligt nu op de digitale cinema, de medische beeldvorming en expansie in de groeielanden. In de resultaten zijn de eerste positieve signalen van een omzet- en rendabiliteitsherstel waarneembaar na jaren van te lage marges en ontoereikende rendabiliteit. Meer in het bijzonder noteren we een explosieve groei van het aantal orders voor digitale cinema. Dat is een eerste succes van de strategische heroriëntering in een markt waarin de Kortrijkse groep tot een wereldleider wil uitgroeien. In de medische beeldvorming mag Barco zich in ieder geval al tot de wereldleiders in 3D-toepassingen rekenen. Ten slotte neemt het belang van de Aziatische regio in de geografische omzetverdeling toe ten nadele van Europa, het Midden-Oosten en Afrika (EMEA-regio). Laten we hopen dat de verdere economische ontwikkeling van dit werelddeel de strategische keuze van Barco bevestigt. Na een moeilijk decennium (1998-2008) lijken de beleggers de nieuwe marsrichting van Barco te smaken!

### Koersevolutie 1991-2011



## Bekaert: staaldraad tussen Zwevegem en China

Het koersverloop van **Bekaert** over de afgelopen 20 jaar is ronduit indrukwekkend. Begin jaren 90 betaalden beleggers zo'n 7 euro voor het aandeel van de staalkoördgroep, momenteel handhaaft de koers zich boven 70 euro. De katalysator achter deze fenomenale koersstijging? Zonder twijfel de trek naar de groeilanden in het algemeen en naar China en Brazilië in het bijzonder. In 1993 besluit het toenmalige management om te investeren in China. Het enorme potentieel van dit land leidt tot een eerste investering in Jiangyin. De China-Bekaert Steel Cord fabriek is een feit! In 1994 volgt een investeringsgolf in Latijns-Amerika met de overname van staaldraadfabrieken in Chili en de bouw van fabrieken in Peru en Brazilië. Eind jaren 90 gaat de koers meer dan 50% achteruit. Eerst is er in 1998 de Aziatische crisis die de economische groei in die landen tot stilstand brengt. Vele landen uit die regio torsten een hoge buitenlandse schuld met zich mee die tot een devaluatie van hun nationale munten leidde. Vermits Bekaert sterk had ingezet op deze regio spreekt het voor zich dat lagere groeicijfers tot lagere winstverwachtingen en lagere koersen leidden. Na deze crisis volgde een kleine twee jaren later het uiteenspatten

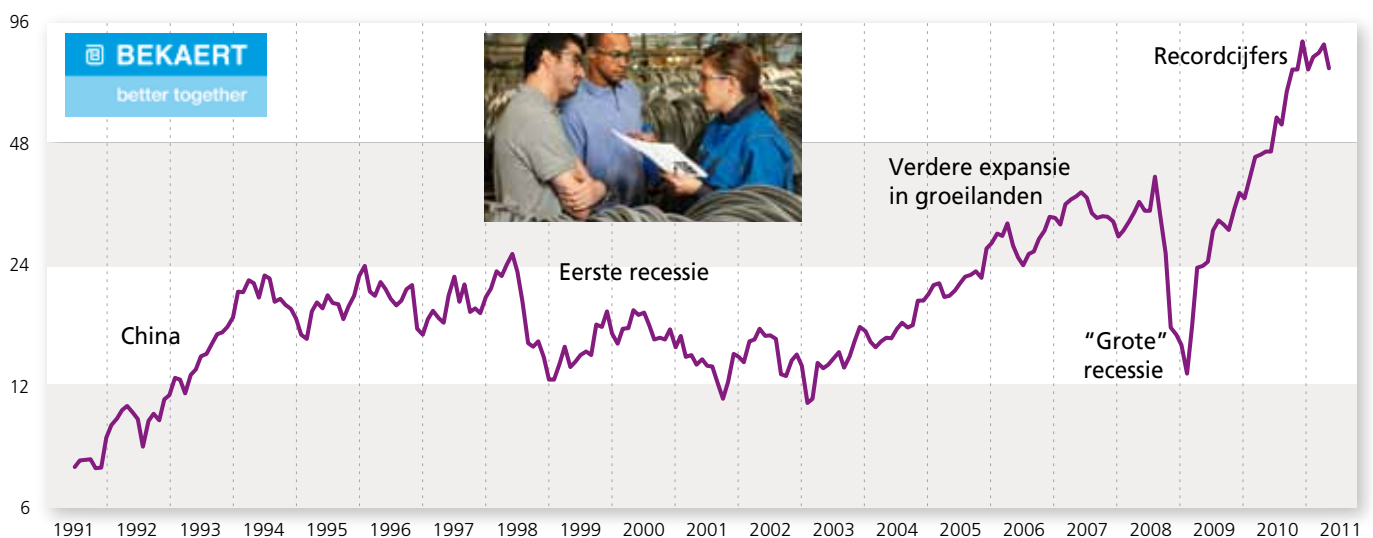
van de technologiebubbel in de VSA. Hierdoor verzeilde de wereldeconomie in een crisis wat eveneens weinig gunstig was voor de winstperspectieven van een cyclisch bedrijf als Bekaert. Niettemin was de crisis van korte duur en in de daaropvolgende jaren waren beleggers in de ban van het groeilandentema.

### GROEILANDEN

De opkomst van China en andere groeilanden zorgt voor heel wat opportuniteiten voor cyclische bedrijven zoals Bekaert. Want de nood aan infrastructuurwerken leidt tot een structurele hogere vraag naar grondstoffen zoals staalkoörd en staaldraad. Voor Bekaert is de bouwindustrie nog altijd een grote klant. En de groeiende inkomens in die landen zorgen voor een explosieve groei van de autoverkoop. Hiervan profiteren de bandenproducenten die nog altijd de belangrijkste klanten van Bekaert zijn! In 2004 bijvoorbeeld breidt Bekaert zijn vestiging in Shenyang (China) uit en wordt een derde staalkoördfabriek in Weihai (China) geopend. De financieel-economische crisis gooit kort roet in het eten. Maar dankzij het snelle ingrijpen van de centrale banken herpakt de economische groei zich in die regio vanaf het

voorjaar van 2009. Beleggers storten zich opnieuw op alle aandelen die nauw met het groeilandentema verweven zijn en de koersontwikkeling van Bekaert is dan ook explosief! De resultaten van het boekjaar 2010 zijn de beste uit de geschiedenis van het bedrijf met een omzetgroei van 34% en een meer dan verdubbeling van de nettowinst. De uitstekende beursprestatie van de afgelopen twintig jaar leidt bij beleggers tot hooggespannen verwachtingen. Want één van de belangrijkste verwezenlijkingen van het management is, dat door de focus op de groeilanden, zo'n 74% van de omzet uit die landen komt versus 26% uit de mature Amerikaanse en Europese markt. Kortom, het economische verhaal van China&Co moet overeind blijven of een negatieve weerslag is onvermijdelijk. Immers, de wereldeconomie draait nog steeds op het evenwicht tussen de VSA (nr. 1 consument op wereldvlak) en China (nr. 1 producent op wereldvlak). Minder groei in de VSA betekent minder export (en minder groei) voor China. Of de binnenlandse Chinese consumptie de rol van groeimotor kan overnemen blijft een groot vraagteken. Kortom, het worden uitdagende tijden voor de groep uit Kortrijk...

### Koersevolutie 1991-2011



## Deceuninck: een beursprofiel in pvc

Beleggers konden gedurende de "golden nineties" genieten van een mooie koersprestatie van **Deceuninck**. De koers van de PVC-bouwmaterialenproducent uit Hooglede-Gits steeg van 3 euro begin **1991** tot meer dan 10 euro in 1998. De gunstige wereldconjunctuur in die periode zorgde voor een sterke groei van investeringen in nieuwe woningen. In die periode zette de groep de internationalisering verder met de opening van een ganse reeks productievestigingen over gans de wereld. Sinds het bereiken van de topnotering in 1998 is het echter bergaf gegaan met de koers van het aandeel Deceuninck op de Brusselse beurs. De recessie die volgde op het barsten van de technologiebubbel zette om evidente redenen de investeringen in nieuwe woningen en de renovatie van bestaande woningen op een lager pitje. Gedurende het eerste decennium van de 21ste eeuw zette Deceuninck zijn internationale investeringsstrategie verder. Dit met hulp van de nieuwe aandeelhouder Sofina die in 2006 17,5% van het kapitaal verwierf. De aanwezigheid in landen zoals Rusland, Turkije, de VSA, Spanje en het VK werd verder uitgebreid.

### SCHULDENBERG

Maar de resultaten bleven achter: hoewel de omzet in die jaren steeg, stond de winst-

marge onder druk. PVC is een afgeleid product van aardolie en de olieprijschausse vrat aan de marges van de onderneming. Daarnaast liep de schuldenberg op omwille van de hoge investeringsinspanning. Vandaar dat de financieel-economische crisis van 2008-2009 een verwoestende klap uitdeelde aan Deceuninck: het aandeel verloor meer dan 90% van zijn waarde! De groep was immers sterk blootgesteld aan de Amerikaanse, Spaanse en Engelse huizenmarkt. En laten dat nu net de vastgoedmarkten zijn die de zwaarste klappen te verduren kregen. Het gevolg voor Deceuninck laat zich raden. Omzetsdaling, nettoverliezen en een zware herstructurering waren het resultaat. Door de omzetsdaling kwam de groep ook in ademsnoed. Een kapitaalverhoging met 85 miljoen euro in 2009 bood zuurstof en met de banken werd een akkoord gesloten omtrent de langetermijnfinanciering. Het agressieve monetaire beleid als antwoord op de Grote Recessie bracht verlossing voor Deceuninck. De internationale economie veert op en de PVC-producent plukt volop de vruchten van de herstructurering. De omzet voor 2010 bedroeg 557,8 miljoen euro ten opzichte van 506,4 miljoen euro in 2009 (+10,1%). Het nettoverlies van 2009 wordt omgezet in een nettowinst van 8,5 miljoen euro. Eveneens belangrijk is dat de groep begin 2011

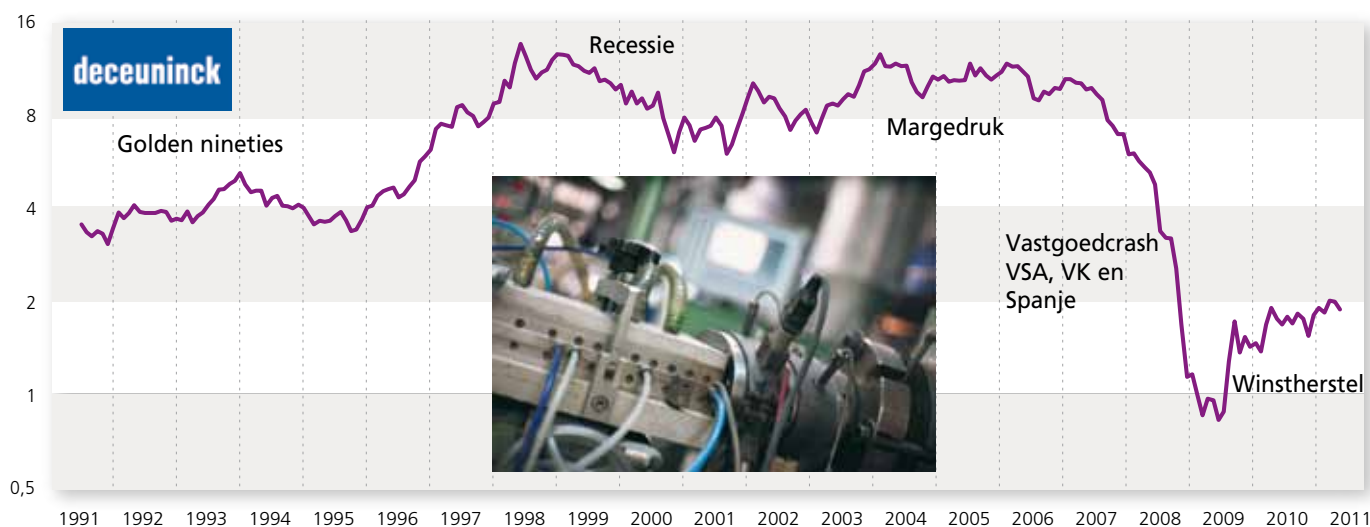
schuldenvrij is! Voor 2011 en de daaropvolgende jaren staat Deceuninck nog voor enkele belangrijke uitdagingen.

### WAT MET DE OLIEPRIJS?

Eerst en vooral is er de verwachte structurele olieprijsstijging. Vermits de groei in het Oosten hoog zal blijven, zal de druk op de olieprijs blijven bestaan. Met andere woorden de groep zal steeds efficiënter moeten produceren om de marge-erosie te beperken. Want de hogere prijs steeds maar doorrekenen aan de klant, kan bij deze laatste wel eens de zoektocht naar alternatieve producten versnellen.

Een andere uitdaging worden de stijgende langetermijnrentevoeten. De bouw van nieuwe woningen wordt gefinancierd door hypothecaire kredieten. Als de rentevoeten in stijgende lijn gaan (omwille van de budgettaire ontsporing in het Westen), zullen alle andere rentedragende producten deze trend eveneens moeten ondergaan. Misschien is de sterke focus op de woningrenovatiemarkt (minder cyclisch, sterk aangemoedigd door Europa omwille van de energiebesparingen) nog wel de grootste troef van de onderneming uit Hooglede-Gits.

### Koersevolutie 1991-2011



## Picanol: de trots van Ieper staat er weer

Wie in de voorbije 20 jaar een deel van zijn geld in Picanol belegd had, moest over stalen zenuwen beschikken. Periodes van sterke koersstijgingen wisselden af met periodes waarin er grote koersverliezen geleden werden. Resultaat: de koers van deze producent van textielmachines uit **Ieper** bevindt zich nagenoeg op hetzelfde niveau als zo'n 13 jaar geleden.

De jaren 90 begonnen nochtans goed. De lokroep van goedkope lonen en productiekosten zorgde voor een verschuiving van belangrijke textielactiviteiten van Europa naar China en naar andere Aziatische landen. In 1994 zorgt dit ervoor dat Picanol zijn Chinese activiteiten verder uitbreidt. De groep neemt een belang van 60% in de joint venture Picanol Suzhou Textile Machinery (PST). Andere wapenfeiten in dat land zijn de overname van Amtech in 1997 (in 2006 opnieuw verkocht) en de verwerving van de resterende 40% in PST. Beleggers juichen deze trek naar het Oosten toe en de koers stijgt van 2,22 euro (het laagste punt van eind 1991) naar meer dan 10 euro aan de vooravond van de Aziatische crisis. Het zal niemand verwonderen dat de muntcrisis in tal van

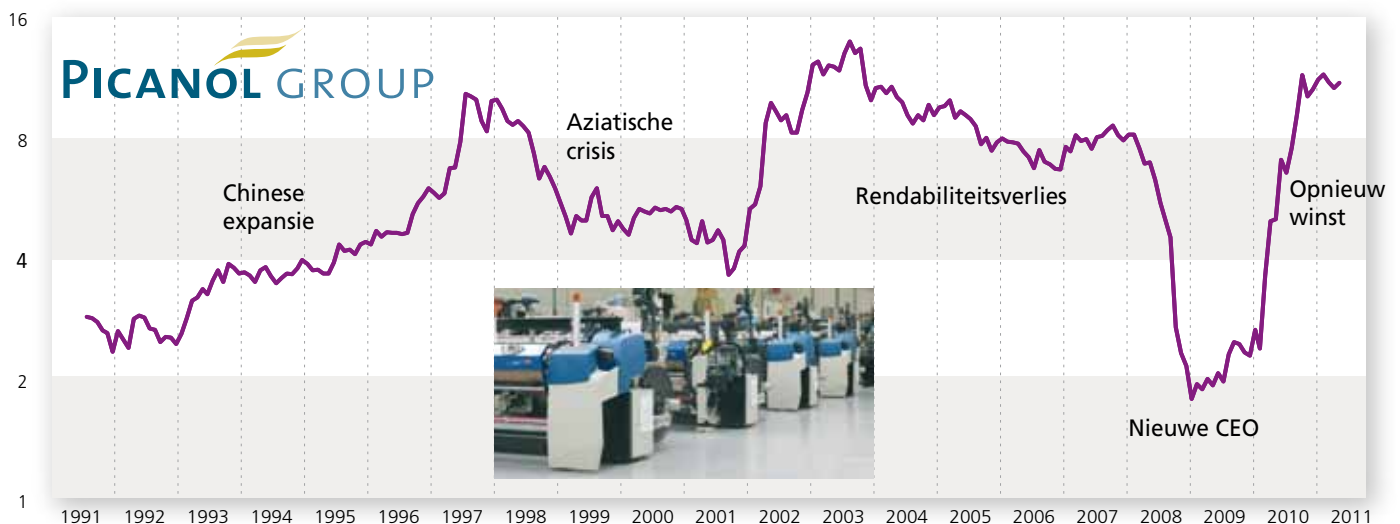
Aziatische landen de groeiperspectieven van Picanol tijdelijk bemoeilijkte.

Na het verwerken van de recessie die volgde op het uiteenspatten van de technologiebubbel, gaat de koers weer pijlsnel de hoogte in en wordt er eind 2003 een belangrijke top bereikt op 15 euro. Van dan af ging het snel bergaf voor Picanol. De jaren 2004-2005 worden voornamelijk gekenmerkt door ruzies binnen de familiale aandeelhouders en de perikelen rond de vergoeding van voormalig CEO Jan Coene. Bedrijfsmatig is er in 2004 ook een zwaar verlies. In die periode heeft Picanol af te rekenen met krimpende marges doordat de daling van de Japanse yen de producenten uit die landen een handje helpt. Qua volumes mag de groep in die periode zeker niet klagen. Dat het uitbreken van de financieel-economische crisis van 2008-2009 een zeer negatieve impact had op de bedrijfsvoering bij Picanol zal niemand verbazen. Zo lezen we in het activiteitenverslag van 2008 dat in de tweede helft van dat jaar de vraag naar weefmachines zo maar eventjes met 43% gedaald is in vergelijking met dezelfde periode van 2007. Het leidt tot een zware herstructurering met de nodige ontslagen.

### COMEBACK VAN EEN UNDERDOG

Via PsiControl Mechatronic (mechatronica voor derden) wil de groep minder afhankelijk worden van de cyclische weefgetouwen en het aantreden van de nieuwe CEO Luc Tack (midden 2009) zorgt voor een hernieuwd dynamisme binnen de groep. Het economische herstel dat vanaf midden 2009 wordt ingezet, zorgt voor een mooi herstel van de activiteiten bij Picanol. In 2010 bedroeg de omzet 395 miljoen euro ten opzichte van 250 miljoen euro in 2009. Het nettoverlies van 2009 wordt omgebogen tot een behoorlijke nettowinst. Beleggers storten zich op de aandelen en de koers ontploft van minder dan 2 euro tijdens het hoogtepunt van de crisis tot 11,50 euro op dit ogenblik. Op nagenoeg 2 jaar tijd wint de koers evenveel als tijdens de periode 1992-2003. De verwachtingen die CEO Luc Tack geschapen heeft, zijn dan ook hooggespannen. Het besluit is simpel: zolang het China voor de wind gaat, blijft het activiteitenpeil bij Picanol eveneens op een hoog niveau. De groep is in ieder geval een stuk slanker en kostenefficiënter uit de crisis gekomen en kan wel tegen een stootje!

Koersevolutie 1991-2011



## PinguinLutosa: oogsten na lang zaaiwerk

De roots van **PinguinLutosa** met zetel in **Oostrozebeke** gaan terug tot de jaren 30. De ouders en grootouders Van den Broeke (Lutosa) begonnen in 1935 een aardappelhandel in Leuze-en-Hainaut (Henegouwen). Deze activiteit werd later uitgebreid met de verwerkte en diepgevroren aardappelproducten. Aan de andere kant van de taalgrens (Westrozebeke) wierpen de gebroeders Dejonghe (Pinguin) zich in 1965 op de productie van diepgevroren groenten. Beide ondernemingen ontwikkelen zich razendsnel, maar het is Pinguin die de stap naar de beurs zet met een introductie op de Brusselse beurs in 1999.

Helaas bracht dit beroep op de kapitaalmarkt noch de groep uit Westrozebeke noch de aandeelhouders veel vreugde. Geïntroduceerd binnen een prijsvork van 22-23 euro kende de aandelenkoers gedurende meer dan 6 jaar een sterk dalend verloop. Exportproblemen en harde concurrentie knabbelde aan de marges. Tot in 2005 de hulp ingeroepen werd van Hein Deprez, de Vlaamse groente- en fruitkeizer (groep Univeg). Deprez geloofde, ondanks de vele problemen op de Britse markt, sterk in de toekomst van Pinguin en bracht tevens zijn overnamehonger mee. Dankzij deze financiële ondersteuning kon Pinguin eind 2007

eindelijk z'n Engelse concurrenten Padley Vegetables en Salvesen Foods (die in zware problemen verkeerden) overnemen.

### VLAAMSE-WAALSE GROENTEALLIANTIE

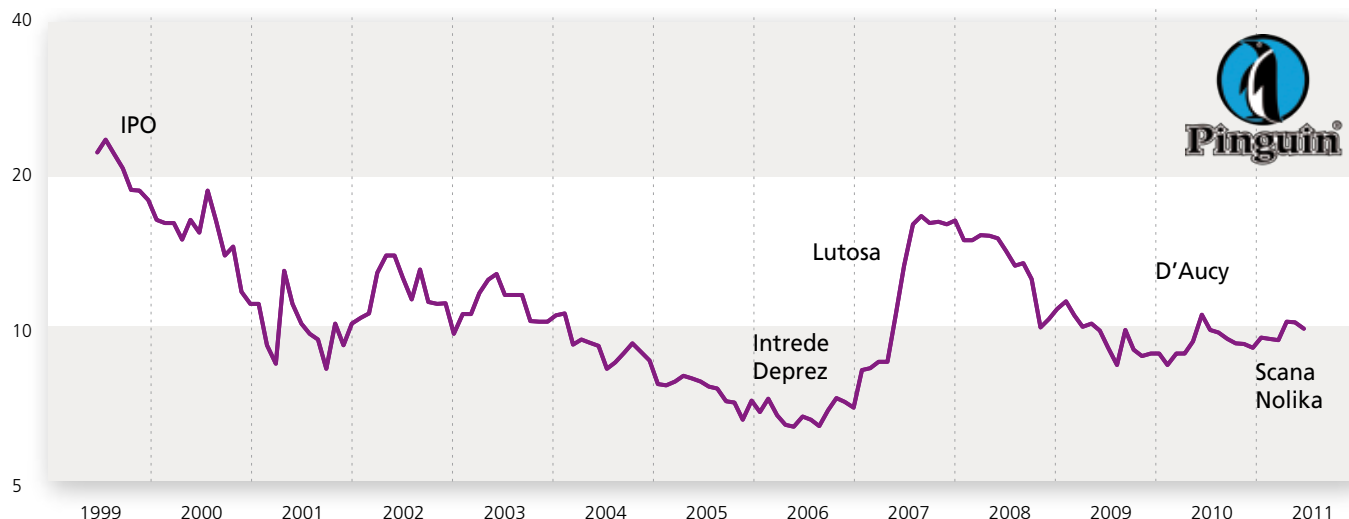
Op 26 juni 2007 begint het pas echt: Pinguin neemt dan Lutosa over. Pinguin betaalt 5,1 maal de operationele cashflow (ofwel 175 miljoen euro) voor het bedrijf van de familie Van den Broeke, dat op dat moment een van de modernste en meest performante spelers in de sector van diepgevroren aardappelproducten is. Deze samensmelting gebeurt vanuit een langetermijnperspectief met het oog op synergieën in productie en in teeltcontracten. Deze Vlaams-Waalse combinatie is een sleutelspeler in de Europese diepvriessector en ver daarbuiten.

Maar daar houdt het verhaal niet op: in mei 2010 neemt PinguinLutosa de groep D'Aucy Frozen Foods over. Deze Franse producent van diepvriesgroenten is in dezelfde sector maar in andere (complementaire) geografische regio's actief. Deze strategische overname zal het omzetcijfer met meer dan 25% doen groeien en maakt van PinguinLutosa de tweede grootste verkoper van diepvriesgroenten in Europa. Ten slotte neemt onze Belgische kampioen in maart 2011 de groep Scana

Nolika (Bree-Limburg) over voor een ondernemingswaarde van 155 miljoen euro. PinguinLutosa komt hiervoor met 80 miljoen euro over de brug (kredietfinanciering en kapitaalverhoging) en de GIMV krijgt voor 60 miljoen euro een belang van 13% in het kapitaal van PinguinLutosa. PinguinLutosa is sinds de beursintroductie in 1999 nooit gestopt met zaaien. Is nu het moment van oogsten aangebroken? PinguinLutosa moet eerst nog een paar hindernissen nemen: de margedruk op hun verkoopprijzen, de operationele en financiële kosten en de hoge schuldengraad. Hoe dan ook is de toekomst aan de durvers!



### Koersevolutie 1991-2011



## Roularta 'drukt' ook de kosten

Roularta Media Group (RMG) is uitgegroeid tot een belangrijke Belgische mediagroep. Van een lokale uitgever in zijn beginjaren is het familiebedrijf uit Roeselare in een tijdspanne van zo'n vijftig jaar een internationale multimedagroep van formaat geworden. Met belangen in print, televisie, radio en in elektronische media.

In 1954 verlaat Doctor in de Rechten Willy De Nolf, vader van de huidige gedelegeerd bestuurder Rik De Nolf, de balie van de rechtbank van Kortrijk om in het centrum van Roeselare de nv Roularta op te starten. In de daaropvolgende jaren groeit de uitgever via het ontwikkelen van alsmaar nieuwe bladen en door overnames van lokale weekbladen. In de grootste Vlaamse steden komen er regionale kantoren voor de reclamewerving. Het bedrijf staat op de drempel van een explosieve groei. Die wordt mee gedragen door een kapitaalsalliantie met de bekende West-Vlaamse zakenfamilie Claeys (ex-Clayson-New Holland). In 1986 sluit Roularta een samenwerkingsakkoord met de Franse groep L'Express en volgen de eerste stappen in het buitenland.

Einde 1998 stapt Roularta naar de beurs van Brussel en kent daar een opmerkelijk debuut. Maar twee jaar later is, door

het uiteenspatten van de technologie-bubbel in de zogenaamde TMT-aandelen (Technologie - Media - Telecom), de beursdroom tijdelijk voorbij. De top van de 100 euro per aandeel zullen we niet meer terugzien in het daaropvolgende decennium. De beursmalaise deint uit tot een economische recessie die gaten slaat in de gezinsinkomsten waardoor de particuliere consumptie vertraagt en de publiciteitsbudgetten van de ondernemingen onder druk komen te staan. Want uiteindelijk leeft Roularta van twee inkomstenbronnen: de verkoop van lezersabonnementen en advertentie-inkomsten van de ondernemingswereld. Tijdens de recessie krijgen de advertentie-inkomsten de grootste klappen. De beurskoers bereikt midden 2002 een tijdelijke bodem terwijl de rest van de wereldeconomie een goed jaar later zijn dieptepunt haalt.

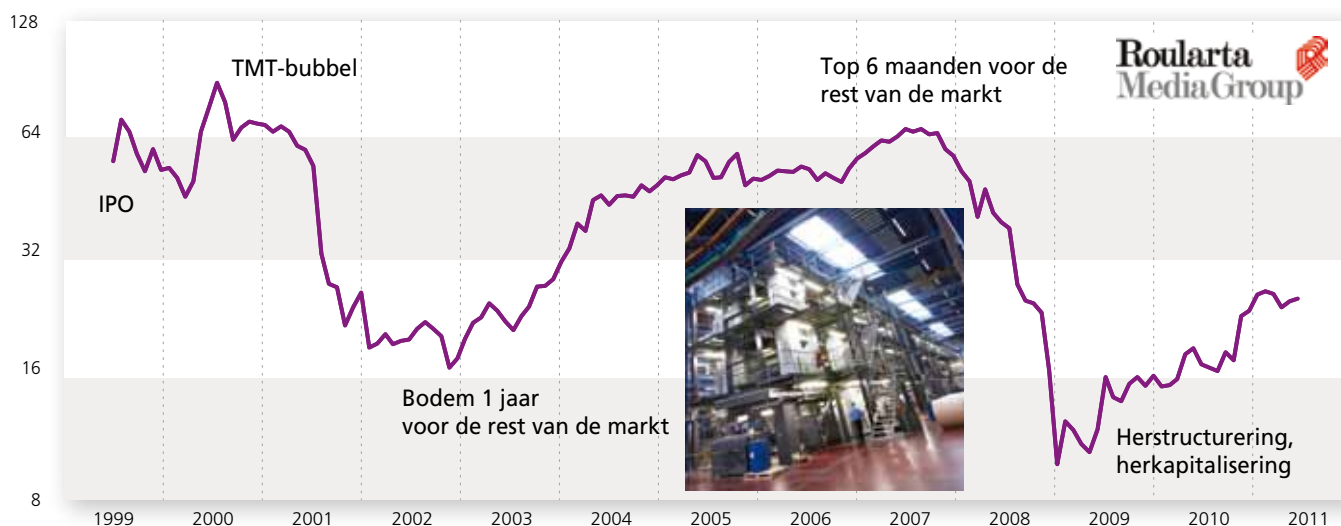
### KOERSVAL

Roularta bevestigt hiermee zijn cyclisch karakter. Enerzijds voelt de onderneming als eerste de impact van een vertragende economie (minder investeringen in advertenties). Anderzijds profiteert de groep als eerste van een economisch herstel (heropleving van de investeringscyclus). In de jaren 2003-2007 volgt de lancering van talloze nieuwe magazines alsook een versnelling van de expansiestrategie met

nieuwe overnames. Maar net wanneer de beurskoers lijkt uit te breken (midden 2007) lijken beleggers zes maanden op voorhand reeds te anticiperen op een nakende vertraging van de wereldeconomie. Begin 2008 leidt de Amerikaanse huizen crisis tot een internationale financiële crisis. Op enkele maanden tijd valt de koers terug tot een schamele 10 euro.

Sombere tijden breken aan. In december 2008 lanceert de groep een zwaar herstructureringsplan en wordt het kapitaal opgetrokken met 32 miljoen euro. Deze kapitaalverhoging wordt volledig onderschreven door de referentieaandeelhouders van de groep. Als gevolg van deze operatie stijgt de participatie van de Stichting Administratiekantoor RMG (familiale aandeelhouders) van 64,1% naar 69,7%. Dankzij deze injectie versterkt Roularta zijn balansstructuur en voorkomt het management een schending van de convenanten met de banken. Deze ingreep "redt" Roularta en moet de groep minder cyclisch maken. Vandaag zijn de grote investeringen uitgevoerd, is Roularta geherkapitaliseerd en is de groep een pak slanker en efficiënter om volop van het economische herstel te kunnen genieten. Na regen komt zonneschijn...

### Koersevolutie 1991-2011



## Sioen blijft het doen (met extra r&d)

**Sioen** is actief in het spinnen, weven en coaten en in de confection van technische kledij, productie van fijnchemicaliën en in de verwerking van technisch textiel. In oktober **1996** trok het familiebedrijf naar de Brusselse beurs. De beursgang was een groot succes want de introductie was vele malen overschreven. De koers schoot vanaf 1997 als een komeet de hoogte in en vertienvoudigde in iets meer dan 2 jaar. Vanaf de top van 1998 valt de beurskoers als een pudding in elkaar. Naar de reden is het niet ver zoeken. De geografische focus van Sioen ligt vooral op Europa en het ontbreken van een groeilandenverhaal (in tegenstelling tot bijvoorbeeld streekgenoot Bekaert) doet beleggers voor aandelen kiezen die nauw gelinkt zijn aan China. China is op dat ogenblik meer sexy dan het "saaie" Europa. Het gegeven dat één van de belangrijkste klanten van Sioen de trucksector is (Sioen produceert onder andere dekzeilen en schuif gordijnen voor opleggers), doet het Sioenaandeel ook geen goed. Hoewel de omzetcijfers van 2000 tot 2004 uiterst gunstig evolueren (omzet 2000: 192 miljoen euro, omzet 2004: 311,6 miljoen euro), gaat de bedrijfswinst (EBIT, winst voor belastingen en interesten en na het boeken van de afschrijvingen, graadmeter voor de operationele gang van zaken) de omgekeerde

richting uit. Wellicht de tol die de groep betaalt voor de hoge investeringen (die tot meer afschrijvingen leiden) op de top van de economische cyclus in 1999-2000. Een nieuwe klap volgt met het uitbreken van de Grote Recessie in 2008-2009.

### INZETTEN OP PRODUCTONTWIKKELING

Voor Sioen was het jaar 2009 een bijzonder moeilijk jaar. De belangrijkste divisie van de groep (de coating ofwel de productie van bekleed textiel) en haar grootste omzetleverancier (de verkoop van dekzeilen voor opleggers) wogen zwaar op de omzetonwikkeling. Deze producten voor de vrachtwagen- en transportmarkt vertegenwoordigden 4 jaar geleden nog 70% van de omzet in de divisie coating. Maar vandaag, na een strategische heroriëntatie en de lancering van nieuwe producten, is dit aandeel tot onder de 50% gezakt. Op dit ogenblik wil Sioen echter niet langer afhankelijk zijn van een te cyclische niche-markt. Vandaar dat de groep op zoek ging naar nieuwe markten: dekzeilen voor de landbouw, afdekzeilen voor openluchtzwembaden, kleding voor brandweerlui, kogelvrije vesten, springkastelen, tenten, camouflagekleding, enz. De nieuwe producten (= ontwikkeld in de afgelopen twee jaar) zijn nu al goed voor de helft van

de omzetgroei. Kortom, het nieuwe Sioen valt duidelijk in de smaak van de beleggers die het aandeel opnieuw in de armen sluiten sinds begin 2009. Voor de nabije toekomst zijn de perspectieven van Sioen goed: de focus op onderzoek en ontwikkeling heeft de groep geen windeieren gelegd en de verkoop van producten met een hogere toegevoegde waarde moet een buffer bieden in uitdagende economische tijden. Wel moet de groep rekening houden met de structurele stijging van de grondstoffenprijzen en die vormen een belangrijke kost. Dit kan gecompenseerd worden door meer omzet bij onder andere de verkoop van beschermkledij. De klimatologische omstandigheden en een vaak driester optreden van groeperingen met minder goede bedoelingen doen de noodzaak van degelijk materiaal wereldwijd toenemen. ■



### Koersevolutie 1991-2011

