

PERSBERICHT

Alumexx koerst op snelle internationale expansie

ETTEN-LEUR, 25 JANUARI 2018 – Alumexx NV, de aan Euronext Amsterdam genoteerde fabrikant van hoogwaardige aluminium klimmaterialen voor de doe-het-zelfmarkt (DHZ) wil de komende jaren in hoog tempo haar marktpositie uitbouwen in Europa. Dat maakt het jonge beursfonds vandaag bekend bij een toelichting op de strategische plannen voor de komende jaren. De uitgezette groeistrategie voorziet op dit moment dat tegen 2020 het bedrijf uit Etten-Leur zijn trappen, ladders en steigers in zeker 15 landen verkoopt en dat de huidige omzet van nu circa € 1,4 miljoen groeit naar €6,5 miljoen euro.

Alumexx kreeg via een reversed listing op 2 januari 2018 een notering aan de Amsterdamse beurs en gaf afgelopen dagen aan de financiële media een eerste formele toelichting op de strategie en prognoses. Deze werden eind december via het informatiememorandum al aan aandeelhouders van beursfonds PHELIX NV gepresenteerd die toen onder andere instemden met de overname van Alumexx en de naamsverandering in Alumexx.

Het bedrijf Alumexx is een afsplitsing van ASC Group, Nederlands grootste aluminium steigerproducent van ondermeer rolsteigers, steigeronderdelen, ladders en trappen voor de professionele markt. Alumexx zelf richt zich daarentegen enkel en alleen op consumenten via de retailmarkt en is inmiddels vanuit een solide basis in de Benelux al actief via dealers in Duitsland, Frankrijk en Tsjechië en direct online, nu al goed voor 40% van de omzet. De directie ziet op korte termijn goede mogelijkheden in Scandinavië en verschillende West-Europese landen.

Alumexx ceo Jeroen van den Heuvel zegt in een toelichting op de strategie dat in de verdere toekomst de groei verder versneld zou kunnen worden door samenwerkingsverbanden en 'bold on' acquisities: "Wij kijken naar een West-Europese nichemarkt met een jaarlijkse omzet van € 2,4 miljard. Het aanbod is versnipperd en wij gaan inspelen op de consolidatie die daar de komende jaren plaats gaat vinden." Overigens heeft Alumexx ook een aantal veelbelovende relaties met dealers in de VS waarmee op termijn een tweede thuismarkt kan worden ontwikkeld. In de VS wordt jaarlijks omgerekend € 2,1 miljard omgezet in aluminium klimmaterialen en ook deze markt is rijp voor consolidatie.

Topkwaliteit tegen een scherpe prijs

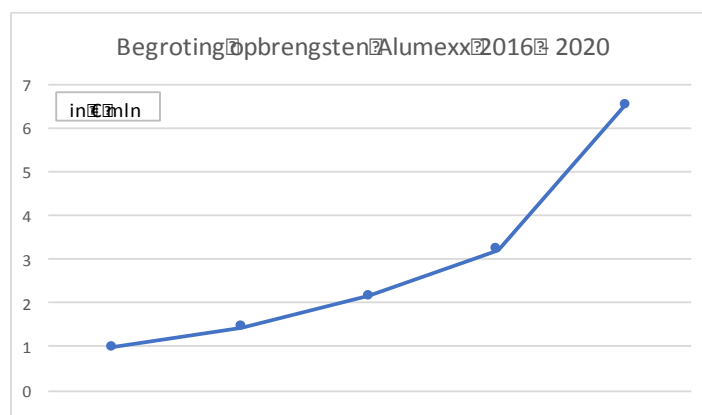
Drijvende kracht achter de snelle groei is de hoge productkwaliteit die dankzij moderne productie- en distributiemethoden tegen een scherpe prijs in de markt kan worden gezet. Van den Heuvel (geb. 1974), die zelf alle certificaten aluminiumlasser gehaald heeft en zich als ondernemer in het professionele segment van de markt de afgelopen 20 jaar heeft bewezen, tekent zelf voor productontwerp en –ontwikkeling. Alumexx exploiteert (via voormalig moederbedrijf ASC Group) in de productie een robotstraat in samenwerking met technology partner VDL Group uit Eindhoven.

Alumexx haalt vooralsnog 35% van de onderdelen en componenten uit Oost-Europa en China, maar de ambitie is om een volledig Nederlands kwaliteitsproduct te maken. "De kosten van onze productiemethoden zijn concurrerend en we winnen aan kwaliteit en betrouwbaarheid als we de productie in zijn geheel naar hier halen", zegt de bestuursvoorzitter. De ladders, trappen en steigers worden, behalve door een fijnmazig dealernetwerk, in toenemende mate online verkocht, via een

eigen webshop en op dit moment via grote shops als Bol.com, Coolblue.nl en het internationaal opererende Toostation.com.

Scale up

Alumexx startte in 2011 met ontwerp en productie van aluminium klimmaterialen voor consumenten en semiprofessionele gebruikers, op verzoek van verschillende dealers. “We boekten binnen de kortste keren een miljoen omzet, zonder enige verkoopinspanning”, zegt Van den Heuvel. “Wij realiseerden ons wat de mogelijkheden zouden zijn als we wel gericht in gingen zetten op internationale marketing en distributie in dit marktsegment.” De omzet kwam vorig jaar op € 1,4 miljoen en zal volgens de prognose oplopen naar € 6,5 miljoen in 2020.



In deze snelle ontwikkeling bouwt Alumexx z'n eigen organisatie geleidelijk uit. De productie, die nu nog voor een deel is uitbesteed, wordt in eigen hand genomen en de distributie wordt verzorgd vanuit een eigen distributiecentrum dat later in 2018 wordt opgeleverd. De noodzakelijke investeringen in het ontwerpen van een volledig productenpakket, in mallen en andere productiemiddelen én in het distributiecentrum zijn afgelopen jaren al gedaan, zo stelt Van den Heuvel. Daarom verwacht hij de snelle groei de komende jaren uit de eigen kasstroom te kunnen financieren.

Stabiele basis

Met het oog op naamsbekendheid en financieringsmogelijkheden voor eventuele toekomstige overnames, heeft Alumexx een beursnotering gezocht. Die vond het bedrijf via een omgekeerde overname door het lege beursfonds PHELIX NV. “Ik ben mij bewust van de publieke discussie over de merites van een notering zonder formele introductie”, zegt Van den Heuvel. “Maar vanuit het perspectief van een kleine onderneming is zo'n laagdrempelige toegang tot de beurs ideaal. Bestuur en commissarissen van PHELIX NV hebben ons een schone beursvennootschap opgeleverd, die nu bevrijd is van de lasten van het verleden. Zij verdienen in dat kader, zeker gezien het verleden dat PHELIX NV eerst van zich af moest schudden, een groot compliment.”

Van de aandelen is nu 35% in handen van bestuursvoorzitter Van den Heuvel (35%) die de komende twee en half jaar geen aandelen mag verkopen, en drie grootaandeelhouders (waaronder investeringsfonds Mountainshield) die nu ruim de helft van de aandelen houden en de komende twee jaar niet meer dan 10% per jaar mogen verkopen. Hiermee wordt de beschikbaarheid van aandelen voor vrije verhandeling (free float) geleidelijk groter. “We hebben zo gezocht naar een

balans tussen de ruimte voor vrije verhandeling van het aandeel en stabiliteit in het eigendom die we in deze fase nodig hebben, aldus Van den Heuvel.

De komende jaren zal Alumexx zijn groeistrategie uitvoeren gesteund door de grootaandeelhouders van het eerste uur. “En wat betreft die verhandelbaarheid nu zijn wij tevreden met beleggers die willen investeren in de waardontwikkeling op de lange termijn.”

[einde bericht]

Lees ook:

- Interview met ondernemer Jeroen van den Heuvel

<https://www.alumexx.nl/2018/01/25/interview-met-alumexx-ceo-over-ondernemen-ambities-en-marktkansen/>

- Informatiememorandum d.d. 16 november 2017

<https://www.alumexx.nl/wp-content/uploads/2017/12/Alumexx-Informatiedocument.pdf>

- Kerncijfers en begroting
- Diverse inzichten in marktomvang en – verdelingen

Noot voor de redactie

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met woordvoerder Frank Witte, via **Creative Venue PR**, tel. 020 4525225 of mobiel +31 6 53736170

Over Alumexx

Alumexx is maker van aluminium klimmaterialen voor de doe-het-zelfmarkt. Alumexx beweegt met haar hoofdzakelijk in Nederland geproduceerde kwaliteitsproducten aan de bovenkant van deze markt. Dankzij eigen ontwerpen die met behulp van de modernste productiemethoden worden gemaakt, onder meer in samenwerking met VDL in een robotstraat, kan Alumexx haar kwaliteitsproducten tegen concurrerende prijzen afzetten via doe-het-zelfketens, gereedschapswinkels en -verhuurders, en via grote onlinewinkels als bol.com, Coolblue.nl en het internationaal opererende toolstation.com. Daarmee weet de jonge onderneming in hoog tempo een marktpositie op te bouwen, die reeds aanzienlijk is in de Benelux en snel wordt uitgebreid elders in Europa, met name in Duitsland, Frankrijk en Spanje. In de VS is met een aantal distributeurs contracten gesloten om daar de markt te bewerken.

Als dochter van ASC Group dat vergelijkbare producten maakt voor de professionele markt, begon Alumexx begon in 2011 met de ontwikkeling en verkoop van aluminium klimmaterialen voor consumenten en semiprofessionele gebruikers. Begin 2018 werd Alumexx verzelfstandigd en staat het genoteerd aan de Euronext Amsterdam.