

Trading Update Alumexx N.V.

Gang van zaken in tweede half jaar 2018

Etten-Leur, 5 december 2018 – Alumexx N.V., de aan Euronext Amsterdam genoteerde leverancier van hoogwaardige aluminium klimmaterialen voor de doe-het-zelfmarkt, meldt in een Trading Update een aantal belangrijke ontwikkelingen met betrekking tot de operationele en commerciële gang van zaken en de vrije verhandelbaarheid van het aandeel.

Operationele gang van zaken

Alumexx BV werd eind 2017 als jong bedrijf ingebracht en omgezet naar Alumexx N.V. De eerste maanden van 2018 besteedde Alumexx dan ook aan het omvormen van de lege beurshuls Phelix naar een bedrijf met daadwerkelijke activiteiten. Omdat Alumexx zich strategisch richt op de retailmarkt en de eindconsument stond 2018 tot heden in het teken van het uitbouwen van het internationale distributienetwerk in retail en het eigen online platform.

In augustus 2018 presenteerde Alumexx haar cijfers over het eerste half jaar van 2018. Hieruit bleek dat werkmaatschappij Alumexx BV op gezonde wijze is gestart. Zoals nu te overzien, zal het tweede halfjaar van 2018 een lichte omzetgroei laten zien ten opzichte van het eerste halfjaar 2018. De verwachte jaaromzet zal echter wel achterblijven bij de inschatting van de jaaromzet zoals vermeld in het Informatie Memorandum van november 2017.

Online

Vanaf het derde kwartaal 2018 zette Alumexx vol in op online sales en service naar klanten zoals o.a. Coolblue, Toolstation en Bol.com. Alumexx investeerde afgelopen maanden veel in de naamsbekendheid, snelle leveringen en hoge servicegraad, en het professionaliseren van het eigen online platform (SEO, SEA, Google Adwords). Sinds oktober 2018 is sprake van een lichte toename van de organische en betaalde vindbaarheid en een groei in conversie (online omzet).

CEO Jeroen van den Heuvel zegt hierover: "Vanaf 2019/2020 gaan naar verwachting onze doorlopende investeringen en inspanningen online pas echt renderen. Dat kost dus wel tijd. Verder gaan we volgend jaar in zee met een gespecialiseerd online marketingbureau, dat internationaal flink gaat uitpakken met ons online platform. We verwachten in dat kader synergie tussen onze eigen IT-afdeling en het externe bureau. De groei die we in rechtstreekse omzet nastreven is heel belangrijk voor het verhogen van onze marges en cashflow."

Retail specifieke ontwikkelingen

In de eerste 11 maanden schreef Alumexx in op diverse aanbestedingen van grote bouwmarkten. Volgens CEO Van den Heuvel is die volumemarkt belangrijk voor een snelle toename van de omzet. "Voor 2018 hebben we helaas geen groot contract kunnen afsluiten. Dat is echter een kwestie van tijd. We hebben met verschillende grote partijen aan tafel gezeten, maar het bleek nog net iets te vroeg. Dit type klanten is op zoek naar stabiliteit, ervaring en naamsbekendheid. We hebben die stabiliteit en ervaring, aan de naamsbekendheid werken we hard, maar we zijn nog wel een nieuwkomer in deze markt. De grote retailers denken en beslissen altijd minimaal 1 jaar vooruit, vandaar dat het voor ons net even te vroeg was, of te laat zoals je wilt. Het goede nieuws is dat we met de nodige partijen aan tafel zitten en nu al praten over contracten voor 2019."

Overnames

Alumexx kijkt al enige tijd met interesse naar overnamekandidaten, die direct kunnen bijdragen aan omzet en resultaat, en strategisch een meerwaarde hebben. Een geschikte kandidaat is tot dusverre niet geïdentificeerd. CEO Jeroen van den Heuvel: “We hebben meerdere oriënterende gesprekken gevoerd met overnamekandidaten, echter nog zonder concreet resultaat. In 2019 gaan we hiermee door.”

Vrije verhandelbaarheid aandeel Alumexx N.V.

Zoals vermeld in het Informatie Memorandum van november 2017, zijn de grootaandeelhouders van het beursfonds (toen nog geheten Phelix NV), afgezien van hun intentie op lange termijn betrokken te blijven bij de nieuwe onderneming en zo bij te dragen aan stabiliteit van het fonds, overeengekomen de komende jaren mee te werken aan het stap voor stap vergroten van de verhandelbaarheid van het aandeel (free float).

Als onderdeel van de toentertijd en in dit kader contractueel overeengekomen regeling, zijnde een lock-up tot 90% van het aandelenbezit en verkoop van jaarlijks maximaal 10% van de aandelen, heeft aandeelhouder en tevens voorzitter van de Raad van Commissarissen de heer Jost meegewerkt om een deel van zijn aandelen vrij op de markt te brengen.

In het derde kwartaal van 2018 verkocht hij minder dan 10%, van zijn aandelen. Om in zijn hoedanigheid van aandeelhouder en tegelijkertijd toezichthouder van de onderneming de schijn van conflicterende belangen voor te zijn, heeft de heer Jost een derde partij op afstand ingeschakeld voor de onderliggende transactie(s).

Uit een melding bij de AFM van eind november 2018 is gebleken dat grootaandeelhouder Mountainshield de afgelopen maanden meer dan het afgesproken jaarlijkse maximum van 10% van zijn aandelenkapitaal in Alumexx N.V. heeft verkocht. Mountainshield beroept zich hierbij op een clause in de overeenkomst waarbij het fonds het recht heeft haar belang in Alumexx N.V. verder af te bouwen, indien het fondsvermogen van Mountainshield harder daalt dan de genoemde percentages.

Zoals vermeld in het Informatie Memorandum, heeft CEO Jeroen van den Heuvel een lock-up van 30 maanden op al zijn aandelen, tot 1 juli 2020.

Internationalisering en productontwikkeling

Conform eerdere verwachtingen sloot Alumexx in 2018 verschillende contracten met distributeurs in Engeland, Duitsland, Frankrijk en Portugal. Daarnaast wist Alumexx ook overeenkomsten te sluiten in Scandinavië, Spanje, België en Finland met dealers van o.a. ASC, het bedrijf waar Alumexx zich in 2017 van afsplitste. Inmiddels is Alumexx opgenomen in de betrokken dealerprogramma's met directe omzet tot gevolg. Ook de export naar en toekomstige productie in de Verenigde Staten kreeg volle aandacht.

Omdat voor ieder land andere normeringen, gewoontes en wensen gelden, heeft Alumexx in 2018 tientallen nieuwe producten ontworpen en geleverd. Een aantal wordt in het vierde kwartaal (Q4) productierijp gemaakt voor leveringen in 2019. Met name heeft het Alumexx productontwikkelingsteam veel aandacht besteed aan de eisen die de Amerikaanse markt stelt aan hoogwaardige aluminium klimmaterialen. Inmiddels zijn er overeenkomsten gesloten met partijen die Alumexx in de VS zullen gaan vertegenwoordigen. Begin december 2018 zijn de eerste producten daar verkrijgbaar. Distributie zal in 2019 plaatsvinden vanuit Atlanta, Omaha en Boston.

CEO Jeroen van den Heuvel: “De VS is voor ons team een hele uitdaging geweest, maar het geeft ons veel voldoening dat de eerste roadshow met Alumexx materialen eind dit jaar een feit is. Daarnaast zijn de eerste ladders, trappen en steigers per 2019 verkrijgbaar via ons eigen online platform, Amazon en Ebay in Amerika.”