

Halfjaarresultaten Miko

Turnhout, 25 september 2024 – Miko, de op Euronext Brussel genoteerde specialist in koffieservice, kondigde vandaag aan dat de resultaten van zijn voorgezette recurrente activiteiten in het eerste halfjaar een dubbelcijferige groei neerlegden t.o.v. vorig jaar. De omzet van deze activiteiten steeg met 12%. De EBIT, EBITDA en nettowinst gingen met resp. 38%, 25%, en 36% vooruit.

Miko focust zich van oudsher op de markt van de koffieservice. Hierbij verleent Miko onder het motto “Uw koffie, onze zorg” een totaalpakket aan warme dranken en aanverwante diensten aan de buitenhuismarkt, zoals bedrijven, horeca en instellingen. De omzet van de koffieservice, in dit geval de voortgezette recurrente activiteit, groeide met 12% naar 138.1 mio euro. De EBIT, EBITDA en nettowinst kenden een groei van resp. 38%, 25%, en 36%, naar 6.5 mio euro, 19 mio euro en 3.7 mio euro.

Binnen de recurrente kernactiviteiten werden in alle thuislanden goede resultaten neergelegd. Er werd geïnvesteerd in materiële vaste activa voor een bedrag van 13 mio euro. Dit betreft vooral commerciële investeringen in koffiemachines die bij klanten in huur of bruikleen worden geplaatst.

Deze groei van de kernactiviteiten wordt overschaduwed door een niet-recurrent verlies van 15.5 mio euro. Dit is de optelsom van 2 aanzienlijke gebeurtenissen.

Eenzijds was er een uitzonderlijke opbrengst van 5 mio euro. Om in te spelen op de consolidatietendens in de sector werd in 2021 de kunststofverwerkingsafdeling Miko Pac verkocht aan het Duitse Paccor, dat toen 6 keer zo groot was. In diezelfde context van schaalvergroting werd ondertussen ook Paccor al doorverkocht aan een sectorgenoot. Bij de verkoop van Miko Pac werd op basis van een businessplan bedongen dat nog een earn-out kon verdiend worden van 5 miljoen euro op de resultaten van 2023 die nu werd binnengehaald.

Anderzijds werd eind mei besloten om dochteronderneming SAS NV, dat zich volledig focuste op de private label koffie voor de retailmarkt, te verkopen aan het investeringsbedrijf Nimbus. Dit leidde tot een aanzienlijk waardeverlies en extra kosten ten bedrage van 20.5 mio euro. De strategische ratio achter de beslissing om eind 2021 de koffiebrander SAS over te nemen werd geïnspireerd door het feit dat na COVID het thuiswerk sterk toenam. Om hierop in te spelen werd gediversifieerd naar de retailsector. SAS bevond zich bovendien op slechts 15 minuten rijden van het hoofdkwartier bij Miko, en het kon daarom ook perfect ingepast worden in een splinternieuwe branderij die Miko gaat bouwen. Amper vier maanden later ontstond er als gevolg van het een gewapend conflict in Europa een explosieve inflatie en kwam de retailsector zwaar onder vuur te liggen. Ook de resultaten van SAS hadden hieronder te lijden.

Aldus Frans Van Tilborg, CEO van de Miko-groep: “De beslissing tot een exit uit SAS was erg pijnlijk. We namen dit besluit, amper 2,5 jaar na de overname. Maar soms moet je snel durven schakelen. Wij zijn als groep nu klaar om ons terug 100% verder te focussen op datgene waar we goed in zijn, nl. koffieservice.

Deze kernactiviteit draait goed. Vandaag speelt er wel enige onzekerheid wegens het erg grillige verloop van de grondstoffenprijzen. Koffieprijzen bereikten recent historische hoogtes. Het doorrekenen van dergelijke stijgingen blijft altijd een uitdaging. Maar we zijn uiteraard erg tevreden dat onze koffieservice een goede eerste jaarhelft wist neer te leggen. Het feit dat we blijven investeren bevestigt onze positieve ingesteldheid.”

OVER MIKO

Miko is al meer dan 200 jaar actief in koffieservice. De groep haalde in 2023 een omzet van 289,8 miljoen euro. Miko is een internationale groep met eigen ondernemingen in België, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk, Nederland, Duitsland, Denemarken, Noorwegen, Zweden, Polen, Tsjechië, Slowakije, en Australië.

EINDE

Voor verdere informatie kan u contact opnemen met:

Frans Van Tilborg – CEO Miko-groep

+32 (0)499 03 70 84

Meer informatie over Miko is terug te vinden op www.mikogroup.be