

Miko: jaarresultaten 2021

- **Aangepaste omzet: + 55 % tot 146,3 miljoen euro**
- **Aangepaste EBITDA: + 72 % tot 20,9 miljoen euro**

Toelichting

De Miko-groep legde zich tot juni 2021 toe op 2 kernactiviteiten, nl. koffieservice en kunststofverpakkingen. Deze laatste afdeling – “Miko Pac” – werd verkocht aan de Duitse verpakkingsgroep PACCOR.

Bij de bepaling van de aangepaste EBIT en EBITDA, die respectievelijk stegen met 2.647 % en 72,36 %, tot 6,5 miljoen euro en 20,09 miljoen euro, werden de resultaten van de kunststofafdeling geëlimineerd, alsook alle elementen die met de verkoop van de kunststofafdeling gepaard gingen. Het nettoresultaat evolueerde van een nettoverlies van 1,1 miljoen euro in 2020 naar een nettowinst van 4,1 miljoen euro in 2021.

Zonder bovengenoemde aanpassingen bedroegen de totale EBIT, EBITDA en nettowinst respectievelijk 49 miljoen euro, 63,3 miljoen euro en 46,6 miljoen euro.

De overblijvende activiteit betreft “koffieservice”. Hierbij wordt in diverse thuislanden onder het motto “uw koffie, onze zorg” vooral via eigen dochterondernemingen een koffieservice aangeboden aan het buitenhuissegment, zoals kantoren, bedrijven, horeca en instellingen.

In 2021 bleef COVID Miko parten spelen met thuiswerk en beperkte toegang tot de horeca. Ondanks dit gegeven zette de omzet van de koffieserviceafdeling een groei neer van 14,65 % tot 107,6 miljoen euro. Inclusief de overnames waarvan verder sprake, bereikte de groei 55,94 % tot 146,3 miljoen euro. De investeringen bedroegen 15,3 miljoen euro.

Verschillende dochterondernemingen binnen de koffieserviceafdeling die zwaar getroffen werden door COVID, werden ondersteund door de respectievelijke nationale overheden. Om die reden stelt de Raad van Bestuur van Miko voor om, ondanks de éénmalige winst op de verkoop van de kunststofafdeling, ook over het jaar 2021 geen dividend uitbetalen.

Belangrijke gebeurtenissen

In maart kondigde Miko de verkoop aan van de kunststofverpakkingsafdeling, Miko Pac. Beide kernactiviteiten van Miko, kunststofverwerking en koffieservice, waren volledig verzelfstandigd en kenden elk ook hun eigen investeringsnoden. Omdat er maar één investeringsportefeuille was, en om beide afdelingen toe te laten hun eigen groeiambities waar te maken, werd besloten te zoeken naar een overnemer. Met het Duitse PACCOR werd een zeer goede “match” gevonden. Het is succesvol in dezelfde marktsegmenten als Miko Pac, met een breed assortiment, een ruim scala aan productietechnieken en R&D-initiatieven.

In diezelfde maand maakte Miko de overname bekend van 25 % van de aandelen van MAAS. Deze participatie werd in juli verhoogd tot 92 %. De resterende aandelen kwamen in handen van het management. MAAS, dat gelegen is te Eindhoven – Nederland, behaalde pre-COVID met een 500-tal werknemers een omzet van 70 miljoen euro. Het plaatst koffie- en vendingtoestellen, vooral bij grote bedrijven, openbare instellingen en universiteiten.

In november nam Miko het in Beerse gevestigde SAS over. Met een 100-tal werknemers behaalt deze koffiebrander een omzet van circa 35 miljoen euro. Waar Miko Koffie zich vooral focust op de buitenhuismarkt, zoals bedrijven, instellingen en horeca, versterkt SAS onze aanwezigheid op de private label markt gericht naar de retail met onder meer een breder productassortiment.

Vooruitzichten

Frans Van Tilborg, CEO van de Miko-groep: “Wij hebben onze kunststofverwerkingsafdeling aan erg aantrekkelijke voorwaarden kunnen verkopen en op die manier een mooie spaarpot opgebouwd voor verdere externe groei... Getuige de overnames van Maas en SAS.

Met de overnames van MAAS en SAS zetten wij Miko in Europa op de kaart als één van de grote koffieserviceproviders. Synergiën en kruisbestuiving tussen de drie ondernemingen gaan onze koffieafdeling een nieuwe dynamiek geven.

Bovendien zijn de activiteiten van SAS gevestigd op een steenworp van de branderij van Miko. Binnen 3 jaar zal een nieuwe moderne branderij in gebruik worden genomen die beide bedrijven met mekaar zal verenigen. Dit zal de productie efficiënter maken.

De spaarpot is verre van leeg en laat nog meer externe groei toe.”

Aldus nog Frans Van Tilborg: “Voor wat betreft onze resultaten zien we dat ons bedrijfsresultaat in de tweede jaarhelft verdubbelde ten opzichte van de eerste jaarhelft. Dat stemt ons gunstig

gezind. Ondanks het feit dat Miko geen operationele activiteiten heeft in Oekraïne of Rusland, kan de impact van de nieuwe geopolitieke spanningen vooralsnog moeilijk ingeschat worden. ”

Over Miko

Miko is al meer dan 200 jaar actief in koffieservice en werd in 1998 geïntroduceerd op Euronext Brussel. Miko is een internationale groep met eigen ondernemingen in België, Frankrijk, Engeland, Nederland, Duitsland, Denemarken, Noorwegen, Zweden, Polen, Tsjechië, Slowakije, en Australië.

EINDE.

Voor meer informatie, gelieve contact op te nemen met:

Frans Van Tilborg, tel. +32 (0) 14/46.27.70

Na 16u30: +32 (0)499.03.70.84 (GSM Frans Van Tilborg)

Ce communiqué de presse est également disponible en français.

This press release is also available in English.

Miko website: www.mikocoffee.com