
PRESTATIES PER SEGMENT

RUBBER VERSTERKING

Bekaerts business unit Rubbberversterking ontwikkelt, produceert en levert staalkoord en hieldraadproducten en -oplossingen voor de bandensector. Voor de machinebouwmarkten bevat de productenportefeuille slangendraad en transportbandversterking.

Om klanten wereldwijd te bedienen heeft de business unit een globale aanwezigheid met productie-eenheden in EMEA, de VS, Brazilië, India, Indonesië en China. In 2020 werd de bouw van een nieuwe fabriek in Vietnam opgestart.

Economisch klimaat en groeifactoren

De banden- en automobiemarkten werden hard getroffen door de Covid-19-pandemie in de eerste helft van het jaar, voornamelijk door een scherpe daling in productievolumes van nieuw geproduceerde voertuigen wereldwijd. De OEM-vraag is weliswaar niet de belangrijkste groei-indicator voor de banden- en staalkoordbusiness.

De belangrijkste groeifactoren in bandenmarkten zijn de totale afgelegde afstand (voor personenwagenbanden) en vrachtverkeerindicatoren (voor vrachtwagenbanden). De toenemende velgdiameter en de ecologische shift naar almaar dunnere en sterkere staalkoordconstructies zijn bijkomende groeifactoren voor Bekaerts staalkoordproducten. De electrificatietrend bij voertuigen boost bovendien de vraag naar lichte versterkingsoplossingen dankzij verbeterde akoestiek als gevolg van lagere rolweerstand.

Onze prestaties in 2020

Bekaerts rubberversterkingsbusiness werd hard getroffen door de impact van de Covid-19-pandemie in de eerste helft van het jaar, maar boekte een sterk en snel herstel in de tweede helft. De business unit rapporteerde een omzetzijging van -17,3% over het volledige jaar, vergeleken met 2019. De business unit trof uitgebreide maatregelen om de kostenstructuur te verlagen en zo gedeeltelijk de ernstige impact van de Covid-19-pandemie op de vraag uit bandenmarkten in de eerste helft van 2020 te compenseren. De voordelen van deze inspanningen bereikten hun volledige potentieel tijdens het herstel, wat leidde tot een sterke onderliggende EBIT-marge van 12,6% in de tweede jaarhelft, ver boven de marge van de vorige rapporteringsperiodes.

Het segment rapporteerde een onderliggende EBIT van € 144 miljoen over het volledige jaar of 8,8% marge op omzet, licht hoger dan vorig jaar. De onderliggende EBITDA-marge bedroeg 15,1% of 0,3 procentpunt hoger dan vorig jaar.

Voor meer details over de financiële performantie van het segment verwijzen we naar de samenvatting van het financieel overzicht op bladzijde 32.

Uitbreiden voor toekomstige groei

Doorheen de Covid-19-crisis – zowel in de eerste jaarhelft met de ongeziene economische schok in onze bandenmarkten als tijdens het plotse en snelle herstel in de tweede jaarhelft – heeft Bekaert voordeel gehaald uit zijn evenwichtig gespreide globale aanwezigheid. Bovendien konden we onze marktpositie in de meeste regio's verstevigen dankzij hechte klantenrelaties en flexibiliteit en continuïteit in leveringen.

De volle capaciteitsbenutting in China, Indonesië, India en EMEA vestigde de aandacht op toekomstige capaciteitsnoden. De bouw van de nieuwe *greenfield*-fabriek voor rubberversterkingsproductie in Vietnam nadert de eindfase. De productie zal opstarten in de loop van 2022 en zal stelselmatig verhoogd worden tot volle capaciteit volgens de vraagevolutie in de komende jaren.



Beloond voor leiderschap in innovatie en uitmuntendheid als leverancier

Bekaert TAWI® wint prestigieuze China Patent – Excellence Award

Het Bekaert TAWI® octrooi werd bekroond met de 21ste China Patent - Excellence Award. Als enige nationale trofee gesponsord door de China IP Administration en de World IP Organization, is de China Patent Award zeer prestigieus.

TAWI® is een nieuwe generatie deklaag voor staalkoordfilamenten ontwikkeld door Bekaert. De deklaag biedt duurzaamheidsvoordelen aangezien het de toevoeging van kobalt aan rubbermengsels in de bandenproductie uitsluit.



Leveranciersprijzen van Prinx Chengshan, General Science (Wuxi Hongdou) en Sailun

Verschillende Chinese bandenfabrikanten hebben ons bekroond met strategische leveranciers- of partneronderscheidingen. Prinx Chengshan kende ons de prijs toe omwille van uitstekende leverprestaties en technische co-creatie. Wuxi Hongdou loofde Bekaert als enige staalkoordleverancier voor grote verwezenlijkingen op het vlak van technische ondersteuning en leverings- en kwaliteitsprestaties in 2020. Sailun bekrongde ons als strategische leverancier.



STAALDRAAD TOEPASSINGEN

Bekaerts business unit Staaldraadtoepassingen ontwikkelt, produceert en levert een zeer breed gamma van staaldraadproducten en -oplossingen aan klanten in diverse sectoren, waaronder landbouw, energie en nutsvoorzieningen, mijnbouw, bouw, consumptiegoederen, en de industrie in het algemeen.

Om klanten wereldwijd te bedienen heeft de business unit een globale aanwezigheid met productie-eenheden in EMEA, de VS, Latijns-Amerika en Azië en een wereldwijd verkoop- en distributienetwerk.

Economisch klimaat en groeifactoren

Staaldraadtoepassingen is actief in een ruim aantal markten. In onze belangrijkste markten beschouwen we de volgende indicatoren als de voornaamste om het businessklimaat van 2020 te evalueren en de groeifactoren voor de komende jaren te begrijpen:

- » De energie- en nutsvoorzieningsmarkten van Bekaert Staaldraadtoepassingen zijn grotendeels gerelateerd aan investeringen in windturbineparken waarvoor we Bezinal® en de nieuwe Bezinox® gecoate wapeningsdraad leveren die energieverliezen in stroomkabels verminderen, alsook aan grote investeringen in breedbandverbindingen die interessante groeikansen leveren voor Bekaerts **strand & lash**-productoplossingen die hoge kwaliteit van connectiviteit garanderen tegen een lagere installatiekost dan de alternatieven.
- » Landbouw is een belangrijke sector voor de business unit en gebruikt zowel het traditionele aanbod van omheiningssystemen en spandraad als geavanceerde oplossingen in tuinbouw- en aquacultuurtoepassingen. De business unit breidt zijn aanbod uit met aanvullende diensten en digitale oplossingen die de installatie en het onderhoud van omheiningen vergemakkelijken.
- » De bouwmarkten voor Bekaert Staaldraadtoepassingen zijn grotendeels gelinkt aan ontwikkelingen in publieke infrastructuur die gedreven worden door overheidsbestedingen. Bekaert heeft een sterke aanwezigheid bij wereldwijde klanten in brugbouwwerken en een zeer sterke marktpositie in de bouwmarkten in Latijns-Amerika. Door de klimaatverandering ontstaan groeikansen in geotechnische oplossingen.

De sterke Covid-19-aanpak stelde Bekaert in staat fabrieken open te houden, behalve tijdens enkele tijdelijke, door overheden opgelegde lockdowns. De business unit was alert en flexibel in het veilig houden van werkomstandigheden, anticiperen op en beantwoorden van klantennoden, en verzekeren van grondstofleveringen. Dit zorgde ervoor dat we ons marktaandeel in EMEA en Latijns-Amerika konden uitbreiden in de loop van 2020.

Onze prestaties in 2020

Bekaerts staaldraadtoepassingen business werd hard getroffen door de impact van de Covid-19-pandemie in het tweede kwartaal van 2020 maar kende vroeg in het derde kwartaal een keerpunt en leverde robuuste organische omzetgroei in het laatste kwartaal.

De business unit rapporteerde een omzetzijging van -7,9% voor het boekjaar in vergelijking met 2019.

Staaldraadtoepassingen zetten een solide onderliggend EBIT-resultaat neer van € 96 miljoen aan een sterke onderliggende EBIT-marge van 7,0%, een verdubbeling van de marge van vorig jaar. De sterke margetoename was het gevolg van een verbeterde businessmix en footprintoptimalisatie (vermindere impact van activiteiten met lage marges), strikte kostcontrole, en de effectiviteit van Covid-19-mitigerende acties. Onderliggende EBITDA steeg tot een dubbelcijferige marge van 10,9%.

Voor meer details over de financiële performantie van het segment verwijzen we naar de samenvatting van het financieel overzicht op bladzijde 32.

Samenwerkingen leiden tot groei

Voorwaartse integratie als groeimotor

Bekaert en AGRO, wereldleider in de productie van verenkeren van hoge kwaliteit, ontwikkelen en produceren samen hoogwaardige staaldraad verensystemen voor matraskernen in Colombia. AGRO-Bekaert Colombia SAS ontwikkelt, produceert en promoot superieure waardedoelvoegende oplossingen voor matrassoeproducenten en meubelbekleders in Colombia, Centraal-Amerika en de Caraïben. Ervaring en expertise werden gebundeld in een gloednieuwe productiesite in Barranquilla, Colombia, om deze ambitie waar te maken.



AGRO © BEKAERT
CARCASAS PARA COLCHONES

Fusie van staaldraadactiviteiten Proalco-Bekaert en Almasa in Colombia

Bekaert en Almasa hebben een akkoord gesloten over de fusie van Proalco SAS (dochteronderneming van Bekaert) met de staaldraadactiviteiten van Almasa SA, beide gevestigd in Colombia. Het partnerschap beoogt waarde te creëren door expertise en middelen te bundelen in het op de markt brengen van bestaande en nieuwe staaldraadproducten en -oplossingen. Met productieactiviteiten in het centrum en aan de Atlantische kust van Colombia zal de fusie werkgelegenheid bevorderen, exportmogelijkheden verhogen en de toelevering van staaldraad aan Bekaerts recent opgerichte joint venture voor verensystemen voor matraskernen, Agro-Bekaert Colombia SAS, eveneens gevestigd aan de Atlantische kust, te faciliteren.

Amerika's ambities om internet naar landelijke gebieden te brengen helpen warmmaken

De US Federal Communications Commission plant substantiële investeringen in vaste, snelle breedbandinternetverbindingen voor landelijk gelegen woningen en kleine ondernemingen via het Rural Development Opportunity Fund (RDOF). De geplande financiering bedraagt 20 miljard USD gespreid over acht jaar. Dit biedt kansen aan Bekaert aangezien we al geruime tijd staaldraadproducten voor *strand & lash* leveren in de energie- en nutsvoorzieningsmarkten.

SPECIALTY BUSINESSES

Bekaerts business unit Specialty Businesses omvat drie subsegmenten die verschillende markten bedienen: bouwproducten, vezeltechnologieën, en verbrandingstechnologie. Qua karakteristieken delen ze een high-end productportfolio, geavanceerde technologieën en de voortdurende zoektocht naar lichtgewichtoplossingen en milieuvriendelijke toepassingen.

Bouwproducten ontwikkelt en produceert producten die beton, metselwerk, pleisterwerk en asfalt verstevigen. Vezeltechnologieën biedt hoogwaardige producten aan voor filtratie, hitteresistent textiel, electrogeleidend textiel, de veilige ontlading van statische energie, sensortechnologieën, en halfgeleidertoepassingen. Verbrandingstechnologie richt zich op verwarmingsmarkten met milieuvriendelijke gasbranders en residentiële en commerciële warmtewisselaars.

Economisch klimaat en groeifactoren

Bouwproducten vertegenwoordigt het grootste deel van de omzet van deze business unit. De businessomstandigheden verzwakten in 2020 door tijdelijk geschorste openbare aanbestedingen voor nieuwe publieke infrastructuurwerken in afwachting van overheidsstimulansen en herstelprogramma's, en door de globale economische onzekerheid als gevolg van de pandemie. Het groeipotentieel van Bekaert Dramix® staaldraadvezels voor betonversterking blijft robuust en veelbelovend dankzij de milieu-, ergonomische en *total cost of ownership*-voordelen in vergelijking met traditionele wapeningstechnieken.

Vezeltechnologieën zag een daling in de vraag naar dieselpartikelfiltermedia door de vertraging in de originele uitrustingsmarkt (OEM) van de automobiel-sector die werd gecompenseerd door toenemende business in andere sectoren. Zowel Vezeltechnologieën als Verbrandingstechnologie richten zich op bestaande en aangrenzende toepassingen en markten met groeipotentieel die aangedreven worden door megatrends, waaronder hernieuwbare energie, decarbonisatie en sensortechnologieën.

Onze prestaties in 2020

De business unit Specialty Businesses rapporteerde in 2020 een omzetsdaling van -5,9% in vergelijking met 2019.

- » Bouwproducten rapporteerde een organische omzetsdaling van -6,7% door de impact van de pandemie op de vraag in bouwmarkten, maar bleef de innovatiegedreven businessmix versterken.
- » Vezeltechnologieën zag een organische omzetsdaling van -5,2% door de zwakke vraag in automobiel-, ruimtevaart- en luchtvaarttoepassingen, die gedeeltelijk werd gecompenseerd door sterke groei in filtratieoplossingen, met name in Azië. De zaagdraadomzet – sinds december 2020 geïntegreerd in het platform Vezeltechnologieën – was beperkt en in lijn met vorig jaar.
- » Verbrandingstechnologieën rapporteerde een vlakke omzet, jaar-op-jaar.

Specialty Businesses rapporteerde een onderliggend EBIT-resultaat van € 45 miljoen, -13% lager dan vorig jaar, en behaalde een onderliggende EBIT-marge van 11,4% (tegenover 12,2% vorig jaar). De daling was voornamelijk het gevolg van voorraadafwaarderingen en andere boekhoudkundige aanpassingen bij Verbrandingstechnologieën (€ -5 miljoen), een lager resultaat in Vezeltechnologieën door een zwakkere vraag naar producten met hoge toegevoegde waarde, en een hoger verlies in (diamant) zaagdraad tegenover vorig jaar. De winstbijdrage van Bouwproducten bleef sterk. De onderliggende EBITDA-marge bereikte 15,5%, licht onder de marge van vorig jaar.

Voor meer details over de financiële performantie van het segment verwijzen we u naar de samenvatting van het financieel overzicht op bladzijde 33.

Acties om onze ambities te verwezenlijken

Bekaert en CCL combineren Dramix® met naspanning om innovatieve betonversterkingssystemen te ontwikkelen

Bekaert werkt samen met CCL, een wereldwijde specialist in naspanning (*post-tensioning*) voor de bouwindustrie, om nieuwe betonversterkingssystemen te ontwikkelen die de *total cost of ownership* (TCO) en de CO₂-voetafdruk van betonconstructies verlagen. Beide ondernemingen

combineren hun expertise om een oplossing te ontwikkelen die uniek is in de industrie van verdiepingsvloeren.

De voordelen zijn duidelijk: terwijl we de arbeidintensiviteit, transport en materiaalverbruik verlagen, verhogen we de bouwperformantie. Bovendien laat dit systeem eenvoudigere installatie en ontwerp toe wat leidt tot een snellere bouwcyclus en een hogere kwaliteitszekerheid. Als gevolg daarvan worden de *total cost of ownership* en de milieu-impact beduidend gereduceerd.

Bekaert investeert in Cargo Sous Terrain (CST)

Samen met andere grote investeerders heeft Bekaert geïnvesteerd in Cargo Sous Terrain (CST), een volledig logistiek systeem voor flexibel goederentransport in Zwitserland. Het project heeft als doel het grootste deel van het cargo-transport ondergronds te brengen door middel van tunnels die productie- en logistieke sites verbinden met verstedelijkte gebieden. Bovengronds plant CST de distributie van goederen naar de eindbestemming te organiseren met milieuvriendelijke voertuigen. Het systeem beoogt het bovengronds verkeer en het daaraan gelinkte lawaai en de uitstoot te beperken.

Bekaert ondersteunt dit ambitieuze, innovatieve programma door kapitaal te investeren en door technisch advies te verlenen voor de betonversterking en liftoplossingen die dit project zullen helpen verwezenlijken.

Microkabels helpen industriële producten volgen

Bekaert produceert microkabels met uitzonderlijke performantie die gebruikt worden als antennebooster in duurzame RFID-tags voor, bijvoorbeeld, industriële wasserijen. Met deze langdurige antenne kunnen RFID-tags de meest uitdagende industriële omgevingen trotseren.

RFID-tags worden almaar meer gebruikt ter vervanging van barcodes aangezien ze meer voordelen bieden: ze kunnen (in bulk) gelezen worden van op afstand, ook al zijn ze bedekt, en ze zijn minder gevoelig voor slijtage waardoor ze een langere levensduur hebben.

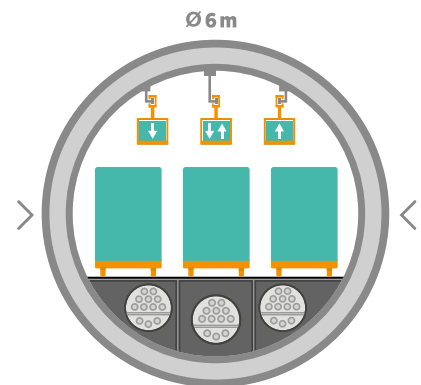
Murfor® Compact® wint snel terrein

Bouwproducten heeft Murfor® Compact met succes in meer applicaties en landen geïntroduceerd in 2020.

Murfor® Compact, Bekaerts hoogperformante metselwerkbewapening, is een stevig net van staalkoord met hoge treksterkte dat op rol geleverd wordt voor metselwerk met dunne naden en gelijmd metselwerk. Dit lichtgewicht product is gemakkelijk te hanteren en te installeren. Aangezien het ter plaatse op maat kan gesneden worden is er amper verlies.



Mix van Dramix® en post-tensioning vervangt traditionele passieve versterking in on grade toepassingen



BRIDON-BEKAERT ROPES GROUP

Als globale aanbieder van kabel- en advanced cords-oplossingen engageert Bridon-Bekaert Ropes Group zich om de leidende innovator en leverancier van de hoogst performante kabels en A-Cords te zijn voor zijn klanten wereldwijd. De unieke combinatie van technologieën in staaldraadkabels, synthetische kabels en *advanced cords* (A-Cords) laat een hoge differentiatie toe in high-end markten.

BBRG-Ropes heeft een leidende positie in een heel breed gamma van sectoren, inclusief dag- en ondergrondse mijnbouw, offshore en onshore olie & gas, hijskraan- en industriële toepassingen, visserij & marine, en constructies.

De A-Cords-business van BBRG ontwikkelt en levert fijnkoord voor liften en distributieriemmen die respectievelijk in de bouw- en machinebouwmarkten worden gebruikt, en raamsysteem- en verwarmingskabels voor de automobielsector.

Economisch klimaat en groeifactoren

Aanhoudend uitdagende marktdynamieken kenmerkten BBRG's belangrijkste kabelsectoren in 2020. De vraag van hijskraan- en industriële sectoren bleef sterk in Azië maar vertraagde in de VS. Groeifactoren voor de kabelbusiness van BBRG zijn: de activiteitsniveaus en investeringen in mijnbouw en olie & gas; de technologieshift naar oplossingen met hoge performantie en lange levensduur; synthetische en hybride kabels; en waardecreatie voor klanten, gedreven door een lagere *total cost of ownership* en een uitgebreid serviceaanbod.

Zwakke activiteit in de originele uitrustingsmarkt (OEM) van de automobielsector beïnvloedde de vraag naar raamsysteem- en verwarmingskabels in de A-Cords-business in 2020, terwijl de vraag vanuit lift- en distributieriemmarkten goed standhield.

Onze prestaties in 2020

Bridon-Bekaert Ropes Group (BBRG) rapporteerde een omzetsdaling van -13% vergeleken met vorig jaar, volledig veroorzaakt door lagere volumes. Een deel van de volumedaling was het gevolg van BBRG's strategie om de aanwezigheid in kabeltoepassingen met lage marges te verminderen. De A-Cords-activiteiten zagen een omzetsdaling in automobielsectoren en solide vraag van lift- en distributieriemmarkten.

BBRG versnelde de implementatie van het winstherstelprogramma voor de kabelactiviteiten en boostte verder de winstgevendheid met een sterkere businessmix en aanzienlijke kostenbesparings- en Covid-19-mitigerende acties. De A-Cords-activiteiten bleven een solide margeperformantie neerzetten.

De business unit genereerde een onderliggende EBIT van € 34 miljoen aan een marge van 7,9%, meer dan een verdrievoudiging van de marge vorig jaar. Onderliggende EBITDA leverde een sterke marge op van 15,1% vergeleken met 9,0% in 2019. Zoals verwacht daalden BBRG's omzet en marges in de tweede helft van het jaar door de zwakkere businessomstandigheden in Noord- en Zuid-Amerika, een vertraging in projectbusiness, en de seizoenseffecten van de tweede jaarhelft.

Voor meer details over de financiële performantie van het segment verwijzen we naar de samenvatting van het financieel overzicht op bladzijde 33.

Onze performantie verhogen

Een kernprioriteit binnen de strategie van Bridon-Bekaert Ropes Group was het winstherstel van de kabelactiviteiten. De in 2020 geïmplementeerde acties om de businessmix te versterken en de kostenniveaus te verlagen, waren heel succesvol en duidelijk zichtbaar in de resultaten.

Een andere prioriteit was beter gebruik te maken van schaalvoordelen en het optimaliseren van de footprint om het werkingsmodel en de winstgevendheid van de business verder te verbeteren.

Groter aanbod aan servicemodellen

Ropes 360 om de levensduur van kabels op te volgen, te voorspellen en te verlengen

Als aanbieder van totaaloplossingen heeft Bridon-Bekaert Ropes Group de Ropes 360-diensten in het leven geroepen om onze klanten te ondersteunen en adviseren tijdens de volledige levensduur van de kabels, waarbij we de veiligheid van hun activiteiten en de levensduur van de kabel maximaliseren en op die manier de kost verlagen.

Alle ogen gericht op kabels: een nieuwe inspectiestandaard

Samen met VisionTek heeft Bridon-Bekaert de eerste mobiele 3D kabelmeet- en visualisatieuitrusting ontwikkeld. 360° miniatuurcamera's nemen eerst hogeresolutiefoto's van de kabel, waarna het toestel alle data analyseert en defecten detecteert door middel van artificiële intelligentie en zelflerende algoritmes.

Ultramodern technologiecentrum tilt hijstests naar hoger niveau

Een ander voorbeeld van onze toewijding om waarde te creëren voor onze klanten is ons A-Tec testcentrum in Aalter (België). We testen er lifttractie-media, zoals Flexisteeel®, maar ook liftriemen van onze klanten.

A-Tec is cruciaal in onze dienstverlening aan klanten: door grondige analyse uit te voeren op nieuwe en gebruikte liftproducten leggen we de basis voor de volgende generatie van liftoepassingen. Deze inspectie van gebruikte producten en co-ontwikkeling van nieuwe producten staat centraal in de samenwerking met onze klanten.

Onze aanwezigheid in offshore wind verankeren

Als een globale verankeringspecialist produceert Bridon-Bekaert Ropes Group kabels voor drijvende windturbines en andere offshore applicaties. Drijvende windplatformen vormen een oplossing om de globale energiemix verder te decarboniseren en leverzekerheid te verhogen. Om grote offshore turbines op hun plaats te houden in dynamische, ondiepe wateromstandigheden zijn unieke kritische vereisten nodig waaraan Bridon-Bekaert voldoet.

We sloten verschillende samenwerkingen af in de loop van 2020 om ons aanbod uit te breiden en onze aanwezigheid in offshore wind verder uit te breiden. Lees meer over deze samenwerkingen in het 2020 Duurzaamheidsrapport.



3D-kabelmeetuitrusting beoordeelt de kwaliteit van de kabel vanuit alle hoeken



Het A-Tec testcentrum huisvest simulatie-uitrusting om de performantie en levensduur van liftproducten te testen en verbeteren

