

PERSBERICHT

Jaarcijfers 2016

Aantal pagina's: 17

RESULTATEN ACCELL GROUP IN LIJN MET VERWACHTING; OMZET VAN MEER DAN € 1 MILJARD

HEERENVEEN, 10 MAART 2017 – Accell Group N.V. (Accell Group) maakt vandaag de jaarcijfers over het boekjaar 2016 en een aanscherping van de strategie bekend.

HOOFDPUNTEN

- de netto-omzet steeg met 6% naar € 1,05 miljard, door een sterke groei in e-bikes en met name e-MTB's voor sport en recreatie;
- het bedrijfsresultaat exclusief incidentele baten en lasten nam toe met 5% naar € 65,9 miljoen;
- het netto resultaat lag met € 32,3 miljoen op hetzelfde niveau als in 2015; winst en voorgestelde dividend¹ per aandeel zijn respectievelijk € 1,26 en € 0,72. Dit betekent een pay-out ratio van 57%;
- het werkkapitaal daalt naar 29,2% van de omzet;
- de ROCE neemt toe naar 12,2%
- de strategie is aangescherpt met nieuwe middellange termijn doelstellingen; met een duidelijke focus op consument en winstgevende groei in e-mobiliteit, (e-)sport & recreatie;
- de groepsfinanciering is verlengd en verruimd met een vernieuwde 5-jarige faciliteit van in totaal € 375 miljoen. Dit biedt continuïteit in de financiering tegen betere condities.

KERNCIJFERS

<i>(in € mln tenzij anders vermeld)</i>	2016	2015	Δ
Netto-omzet	1.048	986	+6,3%
Toegevoegde waarde	30,0%	31,7%	
Bedrijfsresultaat exclusief incidentele baten en lasten	65,9	62,5	+5,4%
EBIT-marge	6,3%	6,3%	
Netto resultaat	32,3	32,3	+0,0%
Werkkapitaal	29,2%	34,2%	
Vrije kasstroom	61,3	(31,2)	
ROCE	12,2%	11,0%	

¹ Keuzedividend ter goedkeuring door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders op 25 april 2017

René Takens, CEO Accell Group: *“In 2016 hebben we een mijlpaal bereikt. Accell heeft voor het eerst in haar bestaan een omzet gerealiseerd van meer dan € 1 miljard. Met name het steeds groter wordende aandeel van e-bikes en fietsen uit het hogere segment heeft er toe geleid dat we tot dit omzetriveau zijn gekomen. We profiteren nadrukkelijk van onze leidende positie op het gebied van e-bikes die met een omzetgroei van 33% inmiddels goed is voor 41% van onze totale omzet. De omzet van E-performance bikes is in het afgelopen jaar met 70% gestegen. Duitsland is de grootste aanjager van de omzetgroei. Maar ook in de Noord-Amerika zien we een stijging van de omzet bij de e-bikes en zijn we ook daar marktleider met onze merken, waaronder Haibike, in een vooralsnog beperkte markt met veel aanbieders. De positie van het merk Raleigh bij de vakhandel in Noord-Amerika nam in 2016 verder af, waarop we besloten hebben tot distributie van het merk in meerdere kanalen. Zo kan de consument nu zowel via de vakhandel als online onze producten kopen. De omzet van fietsonderdelen en - accessoires in Europa is stabiel waarbij ons eigen merk XLC steeds sterker wordt.*

De winst is nog wel beïnvloed door lagere marges op de verkopen van oudere fietscollecties, het niet doorberekenen van hogere valuta koersen en twee grote faillissementen van multisportketens in Noord-Amerika. We zien in dat laatste een bevestiging van de verandering in het aankoopgedrag van de consument. Dit veranderende aankoopgedrag is belangrijk geweest bij het aanscherpen van onze strategie, waarin de consument centraal gezet wordt. Met een omnichannel-aanpak gaan wij onze producten en diensten aanbieden op een wijze die optimaal aansluit bij de aankoopvoorkeuren van de individuele consument.

Het werkkapitaal daalde fors en hier zien wij de voordelen die voortvloeien uit een meer centraal aangestuurde supply chain. In de komende jaren verwachten we het werkkapitaal verder te kunnen reduceren.

Fietsen zal in de komende jaren onverminderd populair blijven voor mobiliteit, recreatief en sportief gebruik. Wij verwachten daarbij met onze hoogwaardige producten voorop te blijven lopen en innovaties te kunnen toevoegen om het fietsen voor de verschillende doeleinden nog aantrekkelijker te maken. Op basis van deze trends gaan wij voor 2017 uit van een toename van de omzet en de operationele resultaten, onvoorziene omstandigheden voorbehouden.”

GROESPSTATIES

<i>(in € mln tenzij anders vermeld)</i>	2016	2015	Δ
Netto-omzet	1.048	986	+6,3%
Toegevoegde waarde	314,8	313,0	+0,6%
Als % van de omzet	30,0%	31,7%	

De **netto-omzet** steeg met 6,3%. De omzetgroei werd met name veroorzaakt door hogere verkopen van (sportieve) e-bikes en geavanceerde sportfietsen, terwijl de vraag naar reguliere (niet-elektrische) fietsen en eenvoudige sportfietsen terugliep. Gecorrigeerd voor de verkoop van de onderdelen & accessoires activiteiten in Noord-Amerika in het eerste halfjaar kwam de groei uit op 7,4% in 2016.

De **toegevoegde waarde** (netto-omzet minus materiaalkosten en inkomende transportkosten) als percentage van de omzet kwam uit op 30,0%. De absolute waarde steeg met 0,6% naar € 314,8 miljoen. De toegevoegde waarde werd beïnvloed door de veranderende verkoopmix en een andere geografische spreiding van de omzet. De toegevoegde waarde werd ook negatief beïnvloed door meer dealerkortingen en het niet volledig doorberekenen van hogere kostprijzen van materialen (door o.a. ongunstige valutakoersen) aan klanten.

<i>(in € mln tenzij anders vermeld)</i>	2016	2015	Δ
Personeelskosten	121,8	122,9	-0,9%
Als % van de omzet	11,6%	12,5%	
Overige bedrijfskosten	122,3	122,8	-0,4%
Als % van de omzet	11,7%	12,5%	

Door afname van het aantal verkochte fietsen en de effecten van reorganisaties namen de personeelskosten af. In verhouding tot de omzet daalden de personeelskosten van 12,5% naar 11,6%. Ook de bedrijfskosten namen af; in % van de omzet daalden de overige bedrijfskosten van 12,5% naar 11,7%. De daling van de overige bedrijfskosten werd deels veroorzaakt door een lager verkoopvolume en kwam tot stand ondanks hogere kosten voor marketing en advies. De hogere advieskosten hingen grotendeels samen met de organisatiewijzigingen in de supply chain en externe ondersteuning bij de aanscherping van de groepsstrategie. In 2016 is door de Accell Group geïnvesteerd in een meer geïntegreerde aansturing. Daarvoor zijn op groepsniveau de competenties op gebieden als Supply Chain, Marketing, HR en Finance versterkt.

Met name door de toename van de omzet en de (relatieve) daling van de kosten steeg het **bedrijfsresultaat** (exclusief incidentele lasten) met 5% naar € 65,9 miljoen. Incidentele lasten hadden in 2016 betrekking op Noord-Amerika en waren gerelateerd aan de faillissementen van twee grote sportketens en de effecten van de verkoop van onze onderdelen & accessoires activiteiten inclusief de bijbehorende reorganisatie en afkoop van pensioenverplichtingen. Gezamenlijk bedroegen deze incidentele lasten in 2016 € 5,5 miljoen (2015: € 4,0 miljoen als gevolg van het Taiwan incident).

<i>(in € mln tenzij anders vermeld)</i>	2016	2015	Δ
Financiële lasten (netto)	8,3	9,1	-8,8%
Belastingen	20,4	16,2	+25,6%
Belastingdruk	38,7%	33,5%	
Netto resultaat	32,3	32,3	0,0%

De **financiële lasten** kwamen per saldo uit op € 8,3 miljoen, een daling van 9%. De lagere lasten werden veroorzaakt door minder omrekenverschillen van posities in vreemde valuta, een lager kredietverbruik in de tweede jaarhelft en licht lagere rentetarieven. De **belastingen** stegen met 26% naar € 20,4 miljoen door een sterke verbetering van de resultaten in Duitsland en het niet opnemen en afboeken van belastinglatenties in Noord-Amerika. De gemiddelde **belastingdruk** nam onder invloed hiervan toe van 33,5% naar 38,7%. Het **netto resultaat** in 2016 ligt met € 32,3 miljoen op hetzelfde niveau als 2015.

PRESTATIES PER SEGMENT

Fietsen

<i>(in € mln tenzij anders vermeld)</i>	2016	2015	Δ
Netto-omzet	785,5	719,0	+9,3%
Segmentresultaat	56,4	56,5	-0,3%

De **netto-omzet** van het segment fietsen nam toe met 9,3% door hogere verkopen van e-bikes. Met name de afzet en omzet van sportieve e-MTB's van onze merken Haibike, Ghost en Lapierre groeiden. De omzet in e-bikes steeg met 33%, terwijl de omzet in reguliere fietsen daalde met 11%. Steeds meer consumenten kiezen voor een e-bike als vervanging voor een niet-elektrische fiets. Het omzetaandeel van e-bikes steeg van 45% in 2015 naar 55% in 2016. Onder invloed van de veranderende product mix nam de gemiddelde prijs per fiets toe met 23% naar € 536, ten opzichte van € 437 in 2015. Mede door de sterkere focus op verkopen van duurdere en kwalitatief hoogwaardige fietsen nam het totaal aantal verkochte fietsen in 2016 af met 11% naar 1.457.000, ten opzichte van 1.642.000 in 2015.

Het **segmentresultaat** werd negatief beïnvloed door de verschuiving in de verkoopmix en een andere geografische spreiding als ook door meer uitverkopen en de incidentele lasten in Noord-Amerika.

Onderdelen & accessoires

<i>(in € mln tenzij anders vermeld)</i>	2016	2015	Δ
Netto-omzet	262,6	267,4	-1,8%
Segmentresultaat	17,5	15,6	+12,0%

De **netto-omzet** onderdelen & accessoires daalde in 2016 met circa 2% met als enige oorzaak de verkoop van de fietsonderdelen en -accessoires activiteiten in Noord-Amerika. Gecorrigeerd voor deze verkoop was sprake van een groeiende omzet, waarbij het omzetaandeel van het eigen merk XLC in Europa steeg ten opzichte van 2015.

Het **segmentresultaat** van deze handelsactiviteiten nam toe met 12% tot € 17,5 miljoen door goede resultaten in alle Europese landen waar we actief zijn. Het grotere aandeel van het eigen merk XLC (in Europa) in de omzet draagt door een betere benutting van inkoopvoordelen ook positief bij aan het hogere segmentresultaat.

ONTWIKKELINGEN PER REGIO

Netto-omzet <i>(in € mln tenzij anders vermeld)</i>	2016	2015	Δ
Nederland	224	222	+1%
Duitsland	266	227	+17%
Overig Europa	405	368	+10%
Noord-Amerika	119	138	-14%
Overige landen	35	31	+15%

De omzet in **Nederland** steeg licht. De omzet in e-bikes nam met 5% toe met de merken Koga, Batavus en Sparta. Daarnaast steeg de omzet in onderdelen en accessoires met 14% door de hogere (vervangings)vraag naar onderdelen voor e-bikes zoals batterijen, displays en laders. De vraag naar reguliere fietsen daalde zowel in aantallen als in omzet. Inmiddels worden er in Nederland meer dan 90 merken e-bikes aangeboden in verschillende kanalen. In het najaar is in Ede het grootste fietsexperience center (De Fietser) van Europa geopend. Hier kunnen consumenten al onze fietsmerken en modellen zien en testen. Ook worden er regelmatig activiteiten georganiseerd om gebruiksmogelijkheden van de fiets en de fietsbeleving te vergroten.

In **Duitsland** steeg de omzet met 17% met name door hogere verkopen van e-MTB's van Haibike en reguliere MTB's van Ghost. De onderdelenomzet liet een lichte stijging zien ten opzichte van 2015.

De Noord-Amerikaanse markt was stabiel, ca. 15% wordt inmiddels online verkocht. Gecorrigeerd voor de verkoop van de activiteiten op het gebied van onderdelen & accessoires, kwam de Accell omzet in **Noord-Amerika** 6% lager uit dan in 2015. De omzet in sportieve fietsen en e-bikes nam toe, maar kon het wegvallen van twee grote sportketens als gevolg van faillissementen slechts gedeeltelijk compenseren. E-bikes winnen ook hier aan populariteit en met de merken Haibike, Raleigh Electric, en IZIP is Accell Group goed gepositioneerd voor verdere groei. Het afgelopen jaar is in de Noord-Amerikaanse markt gestart met de implementatie van omnichannel verkopen. Inmiddels zijn alle merken verkrijgbaar via de vakhandel en online.

In **overig Europa** zorgden met name hogere verkopen van e-MTB's voor een omzetstijging van 10% ten opzichte van 2015. In bijna alle Europese landen groeit de populariteit van e-MTB's van onze internationale merken Haibike, Lapierre en Ghost. Ook de onderdelen & accessoires omzet steeg in vrijwel alle overige landen in Europa.

De omzet in **overige landen** buiten Europa was beperkt en nam met circa 15% toe, met name door verdere groei in Turkije. In overige Aziatische landen en in Australië lag de omzet op ongeveer hetzelfde niveau als in 2015.

FINANCIËLE SLAGKRACHT EN KAPITAAL EFFICIËNTIE

	Ultimo 2016	Ultimo 2015
Netto schuld / EBITDA	2,1	2,8
Rentedekking	8,7	8,3
Solvabiliteit ²	45,4%	41,8%

De netto schuld per ultimo 2016 kwam uit op € 147,3 miljoen; dit is een daling van 26% ten opzichte van ultimo 2015, met name door het lagere werkkapitaal. De EBITDA nam toe met 3% naar € 70,7 miljoen. Als gevolg hiervan lag de **netto schuld / EBITDA** op 2,1; een duidelijke verbetering in vergelijking met ultimo 2015. De **rentedekking** verbeterde ook licht als gevolg van het lagere kredietgebruik in de tweede helft van 2016 en licht lagere rentetarieven. Door de toename van het eigen vermogen steeg de **solvabiliteit** van 41,8% naar 45,4% per jaareinde.

<i>(in € mln tenzij anders vermeld)</i>	2016	2015	Δ
Werkkapitaal	306,2	337,7	-9,3%
% van de omzet	29,2%	34,2%	
Investeringen in materiële vaste activa	11,6	10,8	+7,2%
Vrije kasstroom	61,3	(31,2)	
ROCE	12,2%	11,0%	

Het netto **werkkapitaal** kwam uit op € 306 miljoen, een daling van 9%. Relatief aan de netto-omzet verbeterde het werkkapitaal van 34,2% naar 29,2%. De voorraadpositie daalde met 5% en kwam uit op € 322 miljoen. De debiteurenpositie kwam uit op € 138 miljoen, ten opzichte van € 135 miljoen per ultimo 2015. De crediteurenpositie kwam uit op € 153 miljoen; een stijging van 13% ten opzichte van vorig jaar. De positieve ontwikkeling van het werkkapitaal vloeit voort uit de eerste effecten van de meer centrale aansturing van de supply chain.

De kasstroom uit operationele activiteiten bedroeg € 75,5 miljoen (2015: -/€ 19,2 miljoen). De betere kasstroom is met name het gevolg van het efficiënter werkkapitaalbeheer. De **investeringen in materiële vaste activa** stegen met € 0,8 miljoen door met name de investeringen in de experience centers in Ede (NL) en Dijon (FR). De **vrije kasstroom** verbeterde sterk en kwam in 2016 uit op € 61,3 miljoen positief, vooral door vermindering van het werkkapitaalbeslag.

Het **werkzaam vermogen** daalde met 7% naar € 494,1 miljoen (2015: € 532,3 miljoen). Het rendement op het werkzaam vermogen (ROCE) per ultimo boekjaar steeg van 11,0% naar 12,2%.

² De solvabiliteit is bepaald na saldering van de bedragen in de 'notional cash pool arrangement'

STRATEGIE

Accell Group staat aan het begin van een volgende fase van ontwikkeling. Een fase die wordt gekenmerkt door veranderingen in lifestyle en aankoopgedrag van de consument en wordt gevoed door nieuwe technologische mogelijkheden. Deze ontwikkelingen zorgen voor veranderingen in de vraag en de wijze van distributie van fietsen. Tegelijkertijd zorgen ze voor een sterke toename van functionaliteit en verbreding van de gebruiksdoeleinden van de fiets.

De doorontwikkeling van de e-bike opent steeds nieuwe deuren voor consumenten als het gaat om het gebruik van de fiets voor woon-werk of woon-school verkeer en voor het beoefenen van sport en recreatie. Steeds meer mensen van jong tot oud ontdekken de voordelen van de e-bike, waarmee het mogelijk is om op een milieubewuste manier langere afstanden af te leggen of heuvelachtig terrein binnen het bereik van fietsgebruik te brengen. Ook kunnen gebruikers er voor kiezen off road te gaan, waarbij ze zichzelf ook fysiek kunnen uitdagen en werken aan hun conditie. Daarnaast biedt de connected bike tal van nieuwe mogelijkheden als het gaat om het meten van prestaties en gezondheid, navigatie, onderhoud, diefstalpreventie en veiligheid. Dit zijn ontwikkelingen die het positieve imago van de fiets versterken en de fietsbeleving verder vergroten. Dit biedt veel kansen voor Accell Group in de komende jaren en om die kansen te benutten is de strategie vernieuwd.

De aangescherpte strategie legt een duidelijke focus op (e-)mobiliteit en (e-)sport en recreatie met de fiets als product en dienst voor de bovenkant van de markt. De consument wordt nadrukkelijker centraal gesteld en producten en diensten zullen in toenemende mate en in samenwerking met de vakhandel omnichannel worden aangeboden. Op deze wijze wil Accell Group zo goed mogelijk inspelen op de aankoop- en gebruiksvoorkeuren van de individuele consument.

De vernieuwde strategie bestaat uit de volgende bouwstenen:

- **Winnend portfolio van merken.** De moderne consument wil een breed assortiment en veel keuze. Accell Group zal verder invulling geven aan de multi-merken strategie en innovatie om de concurrentiepositie van haar merken in de belangrijkste landen en haar leidende positie in e-bikes verder te versterken. We zullen onze positie uitbouwen in het midden en hogere segment van de markt met producten die wij continu ontwikkelen naar de voorkeuren van de consument. Daar waar nodig zullen de marketinginspanningen worden verhoogd.
- **Uitbouw leidende positie in (e-)sport.** Met een uitgekende merkpositionering en voortdurende ontwikkeling van vernieuwende producten zal Accell Group de sterke positie in het (e-)sportsegment verder uitbouwen. Sportmerken zoals Haibike, Ghost, Lapierre en Diamondback bieden op internationale schaal veel potentie voor groei aan de bovenkant van de markt.
- **Verhoging toegevoegde waarde onderdelen & accessoires.** Accell Group gaat meer toegevoegde waarde bieden als leverancier aan de vakhandel en webshops. Nieuwe distributiekanaal zullen worden ontwikkeld voor een slimme kruisbestuiving tussen online en offline en in combinatie met fietsen. Wij zullen de positie van ons onderdelenmerk XLC versterken en de synergie potentie van onze Europese organisatie benutten door intensivering van de samenwerking door de Accell-bedrijven en integratie van activiteiten.

- **Efficiëntere inrichting operationele processen.** Veel verbeterpotentieel zit in de supply chain (inkoop, planning, productie) die wordt gericht om beter te kunnen inspelen op verschuivingen in de vraag van consumenten en sneller de gewenste producten te kunnen leveren. Op basis van schaalgrootte en een meer centrale aansturing zullen wij de wendbaarheid van de organisatie vergroten en structurele kostenbesparingen realiseren die onze concurrentiepositie verder zullen versterken.
- **Ontwikkeling nieuwe verdienmodellen gericht op gebruik en service.** Samen met commerciële partners en overheden wordt op verschillende fronten gewerkt aan nieuwe “mobility-as-a-service” oplossingen. Op deze wijze kunnen we nieuwe verdienmodellen met doorlopende inkomstenstromen creëren.
- **Toepassing van slimme technologie.** De innovatiekracht van Accell Group wordt met name gericht op de e-bike, de connected fiets en de sportfiets. Accell Group zal nieuwe technologische toepassingen op het gebied van lichtere en meer duurzame materialen, compactere, krachtigere componenten en connectiviteit ontwikkelen. Wij zullen daarbij profiteren van onze schaalgrootte en de kracht en expertise van onze organisaties en toeleveranciers gebruiken voor het maken van keuzes, het doorvoeren van best practices en het op effectieve wijze inzetten van nieuwe toepassingen.

ORGANISATIE

Om de prestaties te verhogen met betrekking tot de invulling van klantbehoeften, logistiek en inkoop, heeft Accell Group in 2016 ingrijpende wijzigingen op het gebied van supply chain management ingezet. De groepsorganisatie is versterkt en er is een start gemaakt met het doorvoeren van verbeteringen in de aansturing van inkoop en planning door de groep heen. De effecten hiervan zijn op diverse aspecten van de supply chain al duidelijk merkbaar.

Daarnaast is in 2016 het human resources management verder geprofessionaliseerd waarmee de centrale ontwikkeling van leiderschap, talentwerving en -ontwikkeling door de hele groep heen verder kan worden vormgegeven.

Een eigen centraal ICT team is verantwoordelijk voor onderhoud en ontwikkeling van de ICT systemen van de groep. In 2016 is gestart met de aanscherping van het ICT beleid, waarbij meer nadruk komt te liggen op consumenten dienstverlening en analyse van consumentendata. Ook bij het opzetten van de supply chain organisatie is een belangrijke ICT component aanwezig.

MIDDELLANGE TERMIJN DOELSTELLINGEN

Fietsen staat sterk in de belangstelling, zowel voor mobiliteit, milieubewustzijn en gezondheid. De fiets is als lifestyle product ook populair onder de jeugd. Door de introductie en doorontwikkeling van de e-bikes heeft een gebruiker een serieus alternatief als het gaat om mobiliteit. Veel nationale en regionale overheden binnen en buiten Europa blijven het gebruik van de fiets als alternatief vervoersmiddel stimuleren. Deze ontwikkelingen zullen een positief effect hebben op de vraag naar fietsen en onderdelen & accessoires.

De strategie is gericht op winstgevende groei en waarde creatie voor al onze stakeholders. Daarvoor gaat Accell Group door met het uitbouwen van de posities, waarbij de huidige positie in het midden en hogere segment een sterke basis biedt en op de korte en lange termijn synergievoordelen zal opleveren. In het verlengde daarvan zal uitbouw van de onderdelen & accessoires de propositie van Accell Group verder verbeteren.

Met de aanscherping van de strategie willen we ons rendement op kapitaal verhogen. We sturen hierop aan de hand van de volgende middellange termijn doelstellingen (5 jaar):

- Netto-omzet naar € 1,5 miljard;
- EBIT-marge naar een niveau van 8%;
- Werkkapitaal van maximaal 25% van de netto-omzet;
- ROCE van meer dan 15%.

Voor de uitrol van de aangescherpte strategie zullen de extra kosten in de komende jaren 2 tot 3 jaar in totaal € 20 - € 30 miljoen bedragen. Dit komt met name door extra investeringen in de supply chain, human resources, innovaties en ICT. Daarnaast zullen de commerciële en (online) marketinginspanningen toenemen, waarmee naar verwachting ook de marketingkosten zullen stijgen naar een niveau van 3% - 4% van de omzet (2016: 2,5%).

De vernieuwde strategie heeft geen consequenties voor de financiële positie en slagkracht, die voldoende flexibiliteit bieden om de benodigde extra kosten te dragen. Met het oog op de implementatie van de groepsstrategie is de financiering verlengd en verruimd. Daarnaast kan extra geld worden vrijgemaakt door het terugbrengen van het werkkapitaalbeslag.

WINST PER AANDEEL EN DIVIDEND

De winst per aandeel op basis van het gewogen gemiddeld aantal uitstaande aandelen (per ultimo 25.834.236 aandelen) komt in 2016 uit op €1,26 en is daarmee gelijk aan de winst per aandeel in 2015. Door uitgifte van 536.296 aandelen vanwege het stockdividend over het boekjaar 2015 is de correctiefactor voor de winst per aandeel van voorgaande jaren 0,9788.

Over het boekjaar 2016 zal aan de aandeelhouders worden voorgesteld een dividend uit te keren van € 0,72 per aandeel naar keuze te ontvangen in contanten of in aandelen. De pay-out ratio komt hiermee uit op 57%. Op basis van de slotkoers van 2016 (€ 21,91) bedraagt het dividendrendement 3,3%.

ONTWIKKELINGEN NA BALANSDATUM

Vertrek CEO

Op 9 februari is bekend gemaakt dat René Takens na de Algemene Vergadering van Aandeelhouders (AVA) op 25 april 2017 zal aftreden als CEO en statutair Lid van de Raad van Bestuur. Hielke Sybesma (CFO) zal tezamen met de overige leden van de Raad van Bestuur (RvB) de leiding van de implementatie van de aangescherpte strategie op zich nemen, totdat de nieuwe CEO start. De heer Takens blijft na zijn aftreden als CEO van Accell Group betrokken als adviseur, wat bijdraagt aan een soepele overgang. Het proces voor de selectie en werving van een nieuwe CEO als opvolger van de heer Takens loopt.

Herfinanciering

Accell Group heeft overeenstemming bereikt met een syndicaat van 6 (internationale) banken over een vernieuwde groepsfaciliteit ter vervanging / verlenging van de bestaande faciliteit. De nieuwe financiering van in totaal € 375 miljoen (met de optie voor een additionele € 150 miljoen voor toekomstige acquisities) biedt meer flexibiliteit tegen betere condities en heeft een looptijd van maximaal 5 jaar met een mogelijke verlenging van 2 jaar. De financiering bestaat uit een lange lening (term loan) en een werkkapitaalfinanciering (revolving credit facility), waarvan een deel is ingericht als seizoensfaciliteit. De convenanten zijn gebaseerd op resultaten (term loan/EBITDA), werkkapitaal (borrowing reference) en solvabiliteit. De in het syndicaat deelnemende banken zijn ABN AMRO Bank, Deutsche Bank, ING Bank, Rabobank, BNP Paribas en HSBC. Met deze verbeterde en verruimde groepsfaciliteit is een stevige basis gelegd voor de implementatie van de aangescherpte strategie en verdere groei.

MANAGEMENT AGENDA EN VOORUITZICHTEN

Fietsen zal in de komende jaren onverminderd populair blijven voor mobiliteit, recreatief en sportief gebruik. Accell Group verwacht daarbij voorop te blijven lopen met haar hoogwaardige producten en nieuwe innovaties te kunnen toevoegen om het fietsen voor de verschillende doeleinden nog aantrekkelijker te maken.

In lijn met de aangescherpte strategie zal Accell Group in 2017 de geïntegreerde aansturing op gebieden als supply chain, human resources, marketing en IT verder vormgeven en zorgen voor een efficiëntere inrichting van operationele processen en een betere benutting van synergiepotentieel. Daarnaast zal worden gewerkt aan nieuwe initiatieven in het kader van de op de consument gerichte aanpak, de introductie van nieuwe “mobility-as-a-service” concepten in samenwerking met partners en de verdere verduurzaming van onze bedrijfsactiviteiten. Daarnaast zal Accell Group ook in 2017 actief zoeken naar mogelijke schaalvergroting via overnames die passen binnen de strategie en de (merk)portfolio van de groep, complementair zijn en op korte termijn waarde aan de groep toevoegen in termen van rendement en synergie.

Op basis van de ontwikkelingen verwacht Accell Group, onvoorziene omstandigheden voorbehouden, voor 2017 een toename van de omzet en de operationele resultaten.

***** EINDE *****

OVER ACCELL GROUP

Accell Group richt zich internationaal op de midden- en hogere segmenten van de markt voor fietsen en fietsonderdelen en -accessoires. De onderneming heeft markt leidende posities in Nederland, België, Duitsland, Italië, Frankrijk, Finland, Turkije, het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten. In Europa is Accell Group marktleider in fietsen, gemeten in omzet. De bekendste merken van Accell Group zijn Haibike (DE), Winora (DE), Batavus (NL), Sparta (NL), Koga (NL), Lapierre (FR), Ghost (DE), Raleigh en Diamondback (UK, US, CA), Tunturi (FI), Atala (IT), Redline (US), Loekie (NL) en XLC (internationaal). Wereldwijd werken er circa 3.000 mensen in achttien landen voor Accell Group en haar dochterondernemingen. Accell Group heeft productievevestigingen in Nederland, Duitsland, Frankrijk, Hongarije, Turkije en China. De producten van Accell Group vinden hun weg naar meer dan zeventig landen. Het hoofdkantoor van de onderneming is gevestigd in Heerenveen. De aandelen Accell Group worden verhandeld op de officiële markt van Euronext Amsterdam en zijn opgenomen in de Amsterdam Smallcap-index (AScX). In 2016 werden circa 1,5 miljoen fietsen verkocht en werd een omzet gerealiseerd van meer dan € 1 miljard. www.accell-group.com

Niet voor publicatie

CONTACT

René Takens, voorzitter Raad van Bestuur (CEO)
Hielke Sybesma, lid Raad van Bestuur (CFO)

tel: (+31) (0)513-638701
tel: (+31) (0)513-638702

MEDIA

Persconferentie: Vandaag, 10 maart 2017 - Okura Hotel, Amsterdam, ontvangst: 9.30 uur; aanvang 10.00 uur

ANALISTEN

Analistenbijeenkomst; Vandaag, 10 maart 2017 - Okura Hotel, Amsterdam, ontvangst: 11.00 uur; aanvang 11.30 uur

JAARVERSLAG

Het jaarverslag is vanaf 14 maart 2017 online beschikbaar via www.accell-group.com

AGENDA

14 maart 2017	Publicatie jaarverslag
25 april 2017	Algemene Vergadering van Aandeelhouders
27 april 2017	Ex-dividend
28 april 2017	Registratie dividendgerechtigden
18 mei 2017	Betaalbaarstelling dividend
21 juli 2017	Publicatie halfjaarcijfers

TRADING UPDATES

Met ingang van 2017 stopt Accell Group met het geven van reguliere tussentijdse trading updates na afloop van het eerste en derde kwartaal. Tussentijdse trading updates zullen voortaan worden gegeven op het moment dat daar aanleiding toe is.

LIDSTAAT VAN HERKOMST

De lidstaat van herkomst van Accell Group N.V. voor de doeleinden van de Transparantierichtlijn van de Europese Unie (Richtlijn 2004/109/EC, zoals aangevuld) is Nederland.

TOEKOMSTGERICHTE UITSPRAKEN

Dit document bevat toekomstgerichte uitspraken die onder meer betrekking hebben op Accell Group's resultaten, kapitaal- en liquiditeitsposities. Hiernaast kunnen toekomstgerichte uitspraken, zonder enige beperking, uitspraken bevatten met daarin woorden zoals "is voornemens", "verwacht", "houdt rekening met", "is gericht op", "heeft het plan", "schat" en woorden met een soortgelijke strekking. Deze uitspraken betreffen of kunnen invloed hebben op toekomstige zaken, zoals Accell Group's toekomstige financiële resultaten, bedrijfsplannen en strategieën. Toekomstgerichte uitspraken zijn onderhevig aan een aantal risico's en onzekerheden die ertoe kunnen leiden dat daadwerkelijke resultaten en prestaties wezenlijk verschillen van de verwachte toekomstige resultaten of prestaties die impliciet of expliciet in toekomstgerichte uitspraken zijn opgenomen. Factoren die tot verschillen in de huidige verwachtingen kunnen leiden, of daaraan kunnen bijdragen, omvatten, maar zijn niet beperkt tot: ontwikkelingen in wetgeving, technologie, belastingen, rechtspraak en regelgeving, schommelingen in beurskoersen, juridische procedures, onderzoeken door toezichthouders, de concurrentieverhoudingen, en algemene economische omstandigheden. Deze en andere factoren, risico's en onzekerheden die invloed kunnen hebben op enige toekomstgerichte uitspraak of de daadwerkelijke resultaten van Accell Group, worden besproken in het jaarverslag. De toekomstgerichte uitspraken in dit document betreffen uitsluitend uitspraken vanaf de datum van dit document, en Accell Group aanvaardt geen enkele verplichting tot of verantwoordelijkheid voor het bijwerken van de toekomstgerichte uitspraken die in dit document zijn opgenomen, ongeacht of deze verband houden met nieuwe informatie, toekomstige gebeurtenissen of anderszins, tenzij Accell Group hiertoe wettelijk verplicht is.

BIJLAGEN

- Verkorte geconsolideerde winst- en verliesrekening
- Verkorte geconsolideerde balans
- Verkort geconsolideerd overzicht van gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten
- Verkort geconsolideerd overzicht van veranderingen in het eigen vermogen
- Verkort geconsolideerd kasstroomoverzicht
- Verkorte informatie over te rapporteren segmenten

Verkorte geconsolideerde winst- en verliesrekening

(in duizenden euro)

Voor de twaalf maanden
eindigend op 31 december

	2016	2015
Netto-omzet	1.048.152	986.402
Kosten grond- en hulpstoffen	-733.347	-672.102
Personeelskosten ¹	-121.781	-122.894
Afschrijvingen, amortisatie en bijzondere waardevermindervingsverliezen	-10.340	-10.058
Overige bedrijfskosten ¹	-122.287	-122.814
Bedrijfsresultaat	60.397	58.534
Nettofinancieringslasten	-8.273	-9.073
Aandeel in resultaat niet-geconsolideerde deelnemingen, na belastingen	571	-930
Resultaat voor belastingen	52.695	48.531
Winstbelastingen	-20.403	-16.245
Nettowinst	32.292	32.286
Winst per aandeel (in euro)		
Winst per aandeel ²	1,26	1,26
Gewogen gemiddeld aantal uitstaande aandelen	25.623.405	25.116.249
Winst per aandeel (verwaterd) ²	1,25	1,25
Gewogen gemiddeld aantal uitstaande aandelen (verwaterd)	25.790.571	25.267.645

(1) De overige aan personeel gerelateerde kosten worden vanaf 2016 verantwoord onder de personeelskosten (i.p.v. overige bedrijfskosten); de vergelijkende cijfers 2015 zijn aangepast voor vergelijkingsdoeleinden.

(2) Winst per aandeel in de vergelijkende cijfers 2015 is retrospectief aangepast conform IAS 33.

Verkorte geconsolideerde balans

(in duizenden euro)

	31 december 2016	31 december 2015
ACTIVA		
Vaste activa		
Materiële vaste activa	71.672	69.771
Immateriële vaste activa	103.959	103.245
Nettoactief toegezegde pensioenrechten	14.489	20.186
Uitgestelde belastingvorderingen ¹	7.142	8.669
Financiële vaste activa	7.485	4.981
Vlottende activa		
Voorraden	321.553	338.684
Vorderingen	160.043	165.921
Overige financiële instrumenten	6.049	6.048
Liquide middelen ²	49.421	172.479
Totaal activa	741.813	889.984

	31 december 2016	31 december 2015
PASSIVA		
Eigen vermogen	319.380	305.941
Langlopende verplichtingen		
Rentedragende leningen (langlopend)	47.173	58.963
Nettoverplichting toegezegde pensioenrechten en overige personeelsbeloningen	8.861	8.647
Uitgestelde belastingverplichtingen ¹	13.334	11.576
Voorzieningen ³	8.870	10.066
Overige langlopende verplichtingen	1.201	2.005
Kortlopende verplichtingen		
Rentedragende leningen (kortlopend) en doorlopende kredietfaciliteit	61.620	127.641
Rekeningcourantkredieten banken ²	87.901	185.844
Overige financiële instrumenten	1.762	3.209
Overige kortlopende verplichtingen	191.711	176.092
Totaal passiva	741.813	889.984

(1) De presentatie van de uitgestelde belastingvorderingen en -verplichtingen is aangepast in de vergelijkende cijfers voor vergelijkingsdoeleinden.

(2) Naar aanleiding van een uitspraak van de IFRS Interpretation Committee (IFRIC) in april 2016 worden de bedragen in de 'notional cash pooling arrangements' vanaf 2016 bruto gepresenteerd; deze stelselwijziging wordt retrospectief toegepast. De impact (toename) op liquide middelen, rekeningcourantkredieten banken, totaal activa en totaal verplichtingen is € 38,4 miljoen (2015: € 158,2 miljoen).

(3) In voorzieningen is zowel het langlopende als kortlopende deel verantwoord.

Verkort geconsolideerd overzicht van gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten

(in duizenden euro)

Voor de twaalf maanden
eindigend op 31 december

	2016	2015
Nettowinst	32.292	32.286
Posten die nooit zullen worden overgeboekt naar het resultaat		
Herwaardering van toegezegd pensioenverplichting (actief), na belastingen	-5.473	-1.236
Posten die zijn of kunnen worden overgeboekt naar het resultaat		
Buitenlandse activiteiten - valutaomrekenverschillen	-6.359	4.069
Kasstroomafdekkingen, na belastingen	2.136	-1.236
Totaal gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten	22.596	33.883

Verkort geconsolideerd overzicht van veranderingen in het eigen vermogen

(in duizenden euro)

	2016	2015
Stand op 1 januari	305.941	281.107
Nettowinst	32.292	32.286
Niet-gerealiseerde resultaten	-9.696	1.597
Totaal gerealiseerde en niet-gerealiseerde resultaten	22.596	33.883
Dividenden	-8.793	-8.654
Overige	-364	-395
Stand op 31 december	319.380	305.941

Verkort geconsolideerd kasstroomoverzicht

(in duizenden euro)

Voor de twaalf maanden
eindigend op 31 december

	2016	2015
Kasstroom uit operationele activiteiten		
Nettowinst	32.292	32.286
Aanpassingen voor:		
- Afschrijvingen, amortisatie en bijzondere waardevermindervingsverliezen	10.340	10.058
- Nettofinancieringslasten	8.273	9.073
- Aandeel in resultaat niet-geconsolideerde deelnemingen	-571	930
- Op aandelen gebaseerde betalingstransacties	-61	239
- Belastinglast	20.403	16.245
	70.676	68.831
Mutatie in:		
- Werkkapitaal en voorzieningen	33.305	-68.265
Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten	103.981	566
Betaalde rente	-9.342	-9.976
Betaalde winstbelastingen	-19.162	-9.750
Nettokasstroom uit operationele activiteiten	75.477	-19.160
Kasstroom uit investeringsactiviteiten		
Ontvangen rente	556	707
Ontvangen dividend	218	292
Verwerving van een dochteronderneming, na aftrek van verworven geldmiddelen	-681	-1.819
Verwerving en afstoting van vaste activa	-14.309	-11.226
Nettokasstroom uit investeringsactiviteiten	-14.216	-12.046
Vrije kasstroom¹	61.261	-31.206
Kasstroom uit financieringsactiviteiten		
Opname (aflossing) rentedragende leningen en doorlopende kredietfaciliteit	-78.582	36.075
Betaald dividend	-8.793	-8.654
Nettokasstroom uit (gebruikt bij) financieringsactiviteiten	-87.375	27.421
Netto-toename (afname) van geldmiddelen en rekeningcourantkredieten banken	-26.114	-3.785
Geldmiddelen en rekeningcourantkredieten banken op 1 januari	-13.365	-10.416
Effect van valuatakoers- en omrekenverschillen	999	836
Geldmiddelen en rekeningcourantkredieten banken op 31 december	-38.480	-13.365

(1) Vrije kasstroom is gedefinieerd als het saldo van de nettokasstroom uit operationele activiteiten en investeringsactiviteiten

Verkorte informatie over te rapporteren segmenten

Voor de twaalf
maanden
eindigend op 31
december

(in duizenden euro)

	Fietsen		Fietsonderdelen en - accessoires	
	2016	2015	2016	2015
Externe opbrengsten	785.536	719.021	262.616	267.381
Segmentwinst (-verlies) voor rente en belastingen	56.385	56.537	17.493	15.622

Aansluiting van informatie over te rapporteren segmenten

Voor de twaalf
maanden
eindigend op 31
december

(in duizenden euro)

	2016	2015
Resultaat voor belastingen		
Totale winst (verlies) voor rente en belastingen van de te rapporteren segmenten	73.878	72.159
Niet-toegerekende bedragen:		
- Rentebaten	679	616
- Rentelasten	-8.952	-9.689
- Overige bedrijfslasten	-12.910	-14.555
Geconsolideerde winst (verlies) voor belastingen	52.695	48.531