

# Acquisities Euroscaffold en ASC



**Coralis** 

10-02-2023 | **Vertrouwelijk**

Bestemd voor de aandeelhouders van Alumexx N.V.

## Unieke mogelijkheid voor Alumexx door overname van Euroscaffold en ASC

# ***Alumexx***<sup>®</sup>



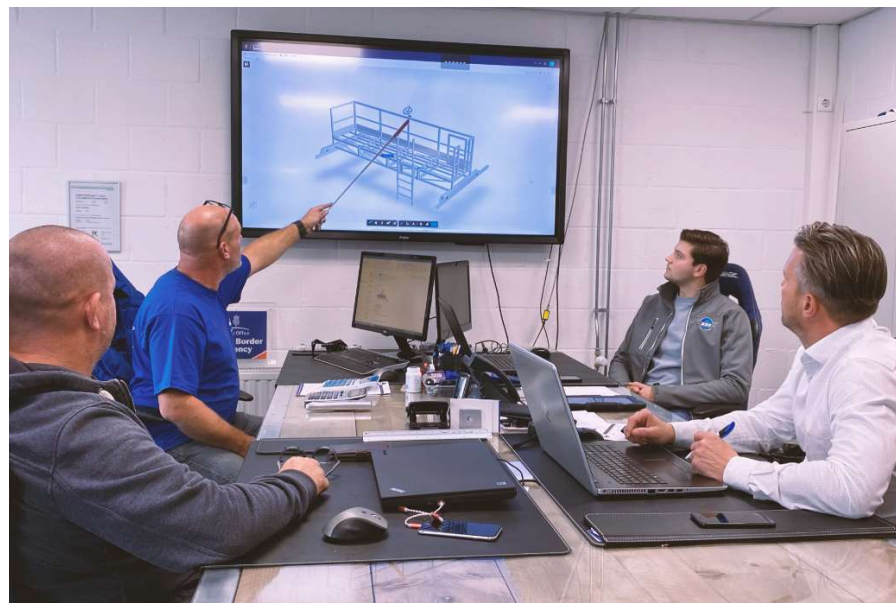
### Verbetering van shareholder value door middel van:

- Positieverbetering in de markt
- Aanzienlijk grotere en meer winstgevende omzet
- Steviger fundering naar de toekomst
- Beter lange termijn perspectief door integratie en optimalisatie
- Bedrijfs grootte in lijn met beursnotering

## Agenda

1. Management summary
2. Opdracht en disclaimer
3. Nadere beschrijving ASC, Euroscaffold en verwachte synergievoordelen
4. Beschrijving transactie

## Annexen



## 1. Management samenvatting

### 1.1 Inleiding en strategische overweging

- Alumexx heeft twee intentie-overeenkomsten gesloten met de aandeelhouders van de ASC Group (“ASC”) te Etten-Leur en Euroscaffold te Krommenie, om alle aandelen in ASC en Euroscaffold te kopen.
- De strategische waarde van beide bedrijven voor Alumexx ligt in het samengaan met de twee belangrijkste concurrenten. Door deze opschaling kunnen *hogere verkoopprijzen* worden gerealiseerd en zijn relatief *minder sales- en marketingkosten* nodig (om te concurreren met deze partijen). Daarnaast beschikt de nieuwe onderneming over een *grotere inkoopkracht* en kan *efficiënter* produceren, opslaan en distribueren. Tenslotte ontstaat er een *groter productaanbod* dat aantrekkelijker is voor de export.
- De beide overnames zijn aan elkaar “gekoppeld”, in die zin dat ze beiden nodig zijn om de beoogde strategische voordelen te realiseren, ook is de bancaire financiering voor deze overnames er op gericht dat ze beiden plaatsvinden.

### 1.2 ASC Group

- Alumexx heeft met ASC Group al een bestaande samenwerking: Alumexx is een voormalige dochter van ASC en in 2017 verzelfstandigd via een beursnotering. Daarnaast koopt Alumexx het merendeel van haar producten in bij ASC.
- Qua positionering richt Alumexx zich op de doe-het-zelf en ZZP-markt; ASC richt zich op grotere zakelijke afnemers.
- Met deze overname zal Alumexx een breder segment kunnen aanbieden voor zowel de professionele alsmede de DHZ-markt.

### 1.3 Euroscaffold

- Euroscaffold is een geduchte concurrent in de marktsegmenten van zowel Alumexx als ASC, consequentie hiervan is dat de brutomarge van Alumexx ca. 10 procentpunt lager is dan van Euroscaffold; qua marktaandeel is Euroscaffold net iets kleiner dan ASC.
- Naast goede winstmarges beschikt Euroscaffold over goed vindbare webshops.
- Opgemerkt moet worden dat Euroscaffold een iets ander verdienmodel heeft dan Alumexx en ASC: zij produceert nagenoeg alle producten in eigen huis, waar Alumexx en ASC vooral halffabrikaten inkopen en alleen de eindassemblage zelf uitvoeren.

### 1.4 De combinatie

- De nieuwe combinatie kan profiteren van de lange design- en productie ervaring- en kennis van Euroscaffold, en ASC en kan meer in eigen huis produceren, wat ten gunste komt aan de bruto marge.
- De winstgevende omzet van zowel Euroscaffold als ASC overtreft die van Alumexx in ruime mate, zodat Alumexx, na beide overnames, de robuuste bedrijfsomvang zal hebben die past bij een beursnotering.
- De geconsolideerde omzet van de 3 bedrijven bedroeg in 2021 ca. **€ 38 mln.**
- Na overname kan de brutomarge naar verwachting minimaal 10% stijgen, maar blijft Alumexx qua prijsniveau competitief (want aanzienlijk onder het niveau van de voornaamste concurrent en marktleider).
- In de bijlagen is een overzicht van de key personen en de beoogde juridische structuur opgenomen na de beide overnames

## 2. Opdracht en disclaimer

### 2.1 Opdracht

Op verzoek van Alumexx N.V. hebben wij, voor haar aandeelhouders en Raad van Commissarissen, een korte presentatie opgesteld met betrekking tot de voorgenomen acquisities van ASC en Eurosccaffold. De strategische achtergrond wordt hierbij nader toegelicht, evenals de kenmerken van de afzonderlijke bedrijven en de transactie.

### 2.2 Opdrachtgever

Opdrachtgever is de Raad van Commissarissen van Alumexx N.V. (“Alumexx” of de “Onderneming”)

### 2.3 Opdrachtnemer

Opdrachtnemer is Coralis B.V. (“Coralis” of “Coralis Corporate Finance”).

### 2.4 Geraadpleegde informatie/gebruikte bronnen

Dit document is opgesteld op basis van de informatie welke wij van Alumexx hebben ontvangen, die vervolgens door Coralis is vastgelegd in het Financieringsmemorandum dd. 5 december 2022 en de meest recente prognose t/m 2026 op IFRS uitgangspunten die ontvangen is van Alumexx dd. 11 januari 2023.

### 2.5 Disclaimer

- Dit document (hierna: “Presentatie”) is opgesteld door Coralis in opdracht van en in samenwerking met de Onderneming.
- Deze Presentatie is uitsluitend bestemd voor de aandeelhouders en Raad van Commissarissen van Alumexx (hierna: “de Ontvangers”) in verband met de eerder genoemde acquisities van ASC en Eurosccaffold.
- De Presentatie is gebaseerd op informatie verstrekt door de Onderneming en het management ervan. Coralis heeft deze informatie niet onafhankelijk onderzocht of gecontroleerd. Coralis kan, ondanks de zorg die het heeft betracht bij het samenstellen van dit document niet instaan voor de juistheid en/of volledigheid van de gegevens waaruit het is samengesteld.
- De onderneming, Coralis en hun eventuele respectievelijke dochterondernemingen en geassocieerde bedrijven en hun respectievelijke functionarissen en werknemers aanvaarden geen verantwoordelijkheid voor enige aansprakelijkheid die op de financiële informatie kan zijn gebaseerd en eventuele fouten, weglatingen of onjuiste voorstellingen in deze Presentatie.
- In het bijzonder worden geen verklaringen of garanties, expliciet of impliciet, gegeven met betrekking tot de realisatie of de redelijkheid van toekomstige projecties, schattingen, vooruitzichten, rendementen of managementdoelstellingen, evenals verklaringen, schattingen en projecties die door de Onderneming en haar adviseurs worden verstrekt met betrekking tot verwachte of potentiële toekomstige prestaties door het bedrijf. Dergelijke verklaringen, schattingen en projecties weerspiegelen verschillende veronderstellingen van de Onderneming met betrekking tot verwachte of potentiële resultaten, die al dan niet correct kunnen zijn.
- Er worden geen expliciete of impliciete uitspraken gedaan over de nauwkeurigheid van dergelijke verklaringen, schattingen of projecties.

### 3. Nadere beschrijving ASC, Euroscaffold en verwachte synergie voordelen

#### 3.1 Profiel ASC

- ASC, Aluminium Scaffolding Company, is in 1991 opgericht door Jeroen van den Heuvel. ASC is producent van aluminium klimmaterialen zoals trappen, steigers en loopbruggen voor de professionele en industriële markt. Er zijn 35 fte in dienst. Naast Jeroen van den Heuvel zijn ook een aantal key werknemers op dit moment voor 23% aandeelhouder van ASC.
- ASC ontwerpt haar assortiment in eigen huis en biedt deze producten onder de naam ASC aan. Daarnaast worden producten van andere producenten aangeboden, zoals Big One, Telestep en Power Climber.
- ASC richt zich op de professionele en industriële markt: bouwbedrijven, industrie en toolshops.
- ASC produceert deels in eigen beheer; bepaalde aluminium frames worden geproduceerd in de robotstraten van VDL. Voor een substantieel deel koopt ASC halffabrikaten in, waar alleen nog een eindmontage voor moet plaatsvinden. Voor haar divisie Special Products, waar klantspecifieke producten worden aangeboden, produceert men volledig in eigen huis.
- De afgelopen jaren is ASC fors gegroeid; van € 13,1 mln omzet in 2019 naar € 18,4 mln in 2021. Deze groei is vooral gerealiseerd via productverbreding en export. De dochters in Duitsland en de Verenigde Staten zijn onderdeel van de transactie.
- ASC verkoopt haar producten voornamelijk via een netwerk van ruim 500 dealers in haar thuismarkten Nederland, Duitsland en België. Buiten deze thuismarkten heeft ASC ook dealers in Frankrijk, Spanje, Portugal en Scandinavië.
- Daarnaast zijn er (incidentele) grote opdrachten voor grote industriële spelers zoals VDL, ASML, Mennes en Vopak.
- Alumexx is een grote afnemer (in 2021 € 5,0 mln). Behalve Alumexx is er geen enkele afnemer goed voor meer dan 5% van de omzet.



### 3.2 Profiel Euroscaffold

- Euroscaffold is in 2006 opgericht door Marco Hakvoort en Frank van der Weide. Euroscaffold produceert haar klimmaterialen in eigen huis.
- Euroscaffold heeft net als ASC traditioneel altijd verkocht via dealers. In de Benelux ca. 100 dealers, daarnaast ook in Duitsland en Spanje.
- Daarnaast heeft men een eigen webshop ontwikkeld, die men in 2021 heeft ingebracht in een joint venture met een aantal voorheen concurrerende webshops. Hiermee hebben de DGA's van Euroscaffold geen directe managementbemoeyenis; Euroscaffold beperkt zich tot het leveren van de producten (ca. € 7 mln op jaarbasis) en het leveren van distributiediensten (opslag en transport). De joint venture wordt overigens tegelijk met de transactie weer ontbonden, waardoor de eigen webshop van Euroscaffold weer volledig in eigendom komt.
- Euroscaffold richt zich zowel op de professionele- en industriële markt, als op de consumenten en semi-professionele markt. In alle markten concurreert zij met Alumexx en ASC.
- Alle design en productontwikkeling vindt in eigen beheer plaats. Euroscaffold koopt alleen ruw aluminium in, dat men zelf bewerkt en waar men vervolgens haar producten mee fabriceert. Dat uit zich, in vergelijking met ASC, in een *hogere brutomarge*, maar bij gevolg ook in een groter personeelsbestand en dus *hogere personeelskosten*.
- Ook Euroscaffold is fors gegroeid; in 2019 bedroeg de omzet € 10,0 mln; in 2021 € 17,3 mln.
- Euroscaffold produceert ca. 80% van haar producten in eigen beheer. De rest wordt uitbesteed in Oost-Europa en (beperkt) Azië. Er zijn 4 grote leveranciers, elk goed voor 9 – 11% van de inkoop, hiervan zijn er 2 Nederlandse, 1 Oost-Europese en 1 Turkse.



### 3.3 Key personen nieuwe organisatie

- De managing directors van de nieuwe organisatie zijn:
  - Jeroen van den Heuvel (CEO & statutair directeur)
  - Frank van der Weide (technisch ontwerp en productie)
  - Marco Hakvoort (inkoop)
  - Erik Nieuwlaats (CFO a.i.)
  - Wessel Peeters (IT en compliance)
- De managing directors hebben elk hun eigen aandachtsgebieden: Frank van der Weijden wordt (net als nu bij Eurosccaffold) verantwoordelijk voor het groepsbrede technisch ontwerp en productie, terwijl Marco Hakvoort zich (evenals nu bij Eurosccaffold) vooral op concernbrede inkoop zal richten. Jeroen van den Heuvel zal zich als CEO focussen op strategie en business ontwikkeling/sales.
- De MT leden die aan de managing directors rapporteren zijn afkomstig uit zowel Alumexx, ASC als Eurosccaffold; er is in eerste instantie gekeken naar competenties, maar ook naar afspiegeling vanuit de 3 bedrijven.
- Momenteel wordt een potentieel nieuw (vrouwelijk) lid van de Raad van Commissarissen ingewerkt, ter aanvulling van de bestaande leden Berry den Bezemer (voorzitter) en Erwin Vrieling.
- We verwijzen naar de annex voor een volledige, schematische weergave van de RvC, managing directors en het MT

### 3.4 Te verwachten synergie-effecten

- De nieuwe combinatie is de onbetwiste nummer 2 in de Benelux markt voor aluminium steigers, werkliften, trappen en ladders
- Door de overnames ontstaan substantiële synergie-effecten op meerdere terreinen:
  - Minder prijsconcurrentie (waardoor hogere verkoopprijzen): Eurosccaffold en ASC zijn directe concurrenten en hebben de afgelopen jaren een felle prijsconcurrentiestrijd gevoerd, vooral online. Vanaf overnamedatum is dat voorbij en zijn er prijsverhogingen mogelijk, zonder te hoeven vrezen voor klantverlies. De grootste concurrent en marktleider hanteert namelijk over het algemeen een hoger prijsniveau, en behalve deze concurrent, Eurosccaffold en ASC, zijn er geen partijen met vergelijkbare marktkracht in de Beneluxmarkt actief.
  - Grotere inkoopkracht: omdat de inkoopvolumes meer dan verdubbelen ten opzichte van de stand alone situaties van ASC en Eurosccaffold, zal naar verwachting gunstiger kunnen worden ingekocht.
  - Bovenstaande 2 effecten werken beiden positief door in de brutomarge.
  - Lagere productie-, opslag- en logistieke kosten: door de productie te concentreren, bijvoorbeeld op 1 locatie alle hoog-volume standaard-producten, terwijl op de andere locatie klantspecifieke en laag-volume producten worden geproduceerd, worden schaalvoordelen bereikt (onder meer minder in- en omstelkosten) en meer efficiency in opslag- en logistieke kosten.
  - Lagere sales & marketingkosten: een groot deel van de verkoopkosten wordt nu gemaakt via Google Adwords i.v.m. de prijsconcurrentie met Eurosccaffold en ASC. Ook hier zullen substantiële besparingen worden gerealiseerd.



## 4. Beschrijving transactie

### 4.1 Transactie: uses & sources

€ 1.000 Uses & sources			
Uses			Sources
Deelneming ASC (excl transactiekosten)	1.665	Nieuwe aandelen A	2.701
Deelneming Eurosccaffold (excl transactiekst.)	3.380	Nieuwe Cum Pref aandelen	7.319
Goodwill ASC	10.176		
Goodwill Eurosccaffold	6.474	Nieuwe bankfinanciering	16.600
Transactiekosten	295		
Aflossing RC A. Colibus-Holding	1.819		
LM ter aflossing bestaande bankfinanciering	1.817		
Ruimte in Liquide Middelen	994		
	<b>26.620</b>		<b>26.620</b>

### 4.2 Pro forma geconsolideerde balans 01-01-2023

€ 1.000 Pro forma geconsolideerde balans per 01-01-2023			
Activa		Passiva	
Immateriële vaste activa	17.525	<b>Eigen vermogen</b>	<b>14.484</b> 35%
Materiële vaste activa	7.174		
Financiële vaste activa	77	<b>Voorzieningen</b>	<b>427</b>
<b>Totaal Vaste Activa</b>	<b>24.776</b>	<b>Langlopende schulden</b>	<b>21.110</b>
Voorraad	9.266		
Debiteuren	3.447	Crediteuren	4.829
Overige vorderingen en overlopende activa	336	Overige schulden en overlopende passiva	581
Liquide middelen	3.606		
<b>Totaal Vlottende Activa</b>	<b>16.655</b>		
<b>Totaal Activa</b>	<b>41.431</b>	<b>Totaal Passiva</b>	<b>41.431</b>

### 4.3 Toelichting

- De totale koopsom van € 21,7 mln is gebaseerd op een multiple van 5,5x de totale EBITDA over 2021 van de beide acquisities. Er is een gecommiteerde bankfinanciering van € 16,6 mln beschikbaar. De overnamefinanciering wordt gevraagd in de vorm van twee 5-jarige leningen van € 14,6 mln en een werkkapitaalkrediet van € 2,0 mln. Er wordt voor een bedrag van € 1,8 mln aan bestaande bankfinanciering afgelost. Het resterende deel van de bankfinanciering betreft Financial Leases, die niet worden afgelost (€ 1,0 mln). Per saldo resteert een ruime liquiditeitsbuffer van ca. € 1 mln.
- In overeenstemming met de bank wordt het resterende deel van de overnamesom gefinancierd door het uitgeven van nieuwe aandelen A, ter waarde van € 2,7 mln (aan de aandeelhouders van Eurosccaffold) en 10 nieuwe 6% cumulatief preferent aandelen, ter waarde van € 5,5 mln (aan de aandeelhouders van ASC), vermeerderd met de waarde van de rekening-courant schuld aan de moederverenootschap van ASC, zijnde € 1,8 mln. Daarnaast is er een earn out verplichting van maximaal € 510 K per jaar gedurende de jaren 2023 – 2027.
- De effectieve datum voor de transactie is 01-01-2022; de closing zal naar verwachting ultimo maart 2023 plaatsvinden.
- De verwachting is dat de transactie binnen afzienbare termijn een positief effect zal hebben op de winst per aandeel van Alumexx; de drukkende effecten van het hogere aantal aandelen en de hogere financieringslasten worden naar verwachting reeds in 2023 voor een belangrijk deel gecompenseerd door de hogere verwachte winstgevendheid van de nieuwe groep. De verwachting is dat de synergie-effecten vooral vanaf 2024 zich zullen doen gelden met een substantiële verbetering van de winst per aandeel.

### 4.4 Verzoek aan BAVA om in te stemmen met de voorgestelde acquisities

## Annex 1. Key personen nieuwe organisatie

### Raad van Commissarisen:

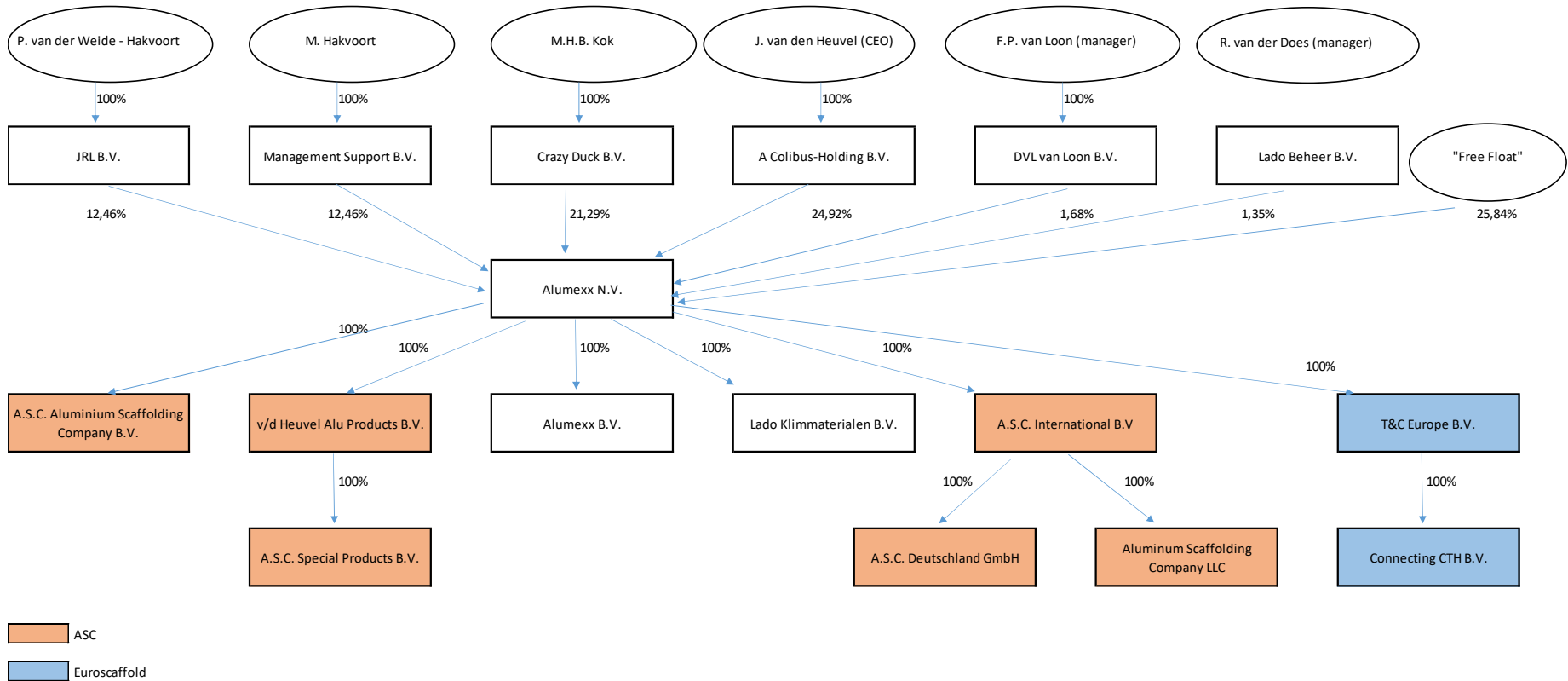
Voorzitter : Berry den Bezemer  
Erwin Vrielink

### Managing directors:

CEO : Jeroen van den Heuvel (statutair directeur)  
Lid : Frank van der Weide  
Lid : Marco Hakvoort  
CFO : Erik Nieuwlaats MSc RA CIA  
Compliance  
officer : ing. Wessel Peeters

<u>Finance:</u>	<u>Human Resources HR:</u>	<u>IT:</u>	<u>Sales / commercial:</u>	<u>Purchase:</u>	<u>R&amp;D / Specials / Steel:</u>	<u>Production:</u>	<u>Logistics:</u>	<u>Operations:</u>
Patricia van der Weide - MT	Christine Andoy - MT	ing. Wessel Peeters - MT	Jan Jochems - MT	Mike Hujgen - MT	Ralf Herreigers - MT	Peter Slob - MT	Jordy de Groot - MT	Martin Kools

## Annex 2. Juridische structuur na overname



## Contactinformatie

---

Jan Dekker

Senior Consultant

+31 651 548 692

[j.dekker@coralis.nu](mailto:j.dekker@coralis.nu)

Coralis B.V.

Tolweg 12

3741 LK Baarn

[www.coralis.nu](http://www.coralis.nu)