

Persbericht van 2 april 2013

Geconsolideerde resultaten op 31 december 2012

DE OMZET BEDRAAGT 35,4M€

**GEEN DIVIDEND VOOR HET BOOKJAAR 2012 OM AAN HET
FINANCIERING VAN HET KAFFA 2017 PLAN BIJ TE DRAGEN**

- *De recurrente Ebitda daalt naar 5,9 M€ of 16,5% van de zakkencijfers*
- *Netto resultaat van 110 K€*
- *De financiële schuld daalt met 1,5 M€*
- *Het strategische plan Kaffa 2017 is opgestart eind 2012*

Resultaten op 31 december	2012 IFRS (audited) (x 000 EUR)	2011 IFRS (audited) (x 000 EUR)	Δ (%)
Omzet	35.427	35.585	-0,4
Bedrijfsresultaat	1.153	1.871	-38,4
Netto financiële lasten	-520	-659	-21,1
Bedrijfsresultaat na aftrek van de netto financiële lasten	633	1.212	-47,8
Resultaten op overdracht van activa/andere niet-operationele elementen	0	0	+0,0
Resultaat voor belastingen	633	1.212	-47,8
Belastingen	-523	-652	-19,8
Resultaat van bedrijven in equivalentie	0	0	+0,0
Geconsolideerd netto resultaat	110	560	-80,3
Geconsolideerd netto resultaat aandeel van de Groep	110	619	-82,2
	0	0	
Recurrente bedrijfscashflow (REBITDA) (1)	5.858	7.532	-22,2
REBITA	3.452	5.001	-31,0
Recurrent bedrijfsresultaat (REBIT) (2)	2.008	3.719	-46,0
Recurrent resultaat voor belastingen (2)	965	3.060	-68,5
Aantal aandelen	1.660.360	1.660.360	+0,0
REBITDA per aandeel	3,53	4,54	-22,2
REBITA per aandeel	2,08	3,01	-31,0
Recurrent bedrijfsresultaat (REBIT) per aandeel	1,21	2,24	-46,0
Recurrent resultaat voor belastingen per aandeel	0,58	1,84	-68,5

(1) Na waardevermindering op courante activa en voor niet-recurrente lasten van - 292 k€ en 2012 en -857 K€ in 2011

(2) Voor niet-recurrente lasten van -854 K€ in 2012 en -1848 K€ in 2011

De presentatie van de resultaten houdt rekening met de boekhoudkundige verwerkingen en de evaluatiecriteria voorzien in de IAS / IFRS-normen

CONSOLIDATIEKRING

De geconsolideerde resultaten op 31 december 2011 omvatten het resultaat over 9 maand van een eerste klantenportfolio nabij Lyon dat op 1 april 2011 werd overgenomen. Het resultaat van een tweede klantenportfolio nabij Grenoble, overgenomen op 30 juni 2011, werd eveneens opgenomen in de geconsolideerde resultaatrekening op 31 december 2011.

Anderzijds omvatten de geconsolideerde resultaten op 31 december 2011 nog het resultaat over 7 maand van de Franse bedrijven FG2 en Française des Eaux, die op 1 juni voor 100% werden verworven en die sinds die datum globaal werden geïntegreerd. Die bedrijven vertegenwoordigen samen een jaaromzet die geschat wordt op ongeveer 6 M€.

De consolidatiekring is niet veranderd gedurende het boekjaar 2012.

OMZET EN ACTIVITEITEN

De geconsolideerde omzet op 31 december 2012 bedraagt 35,4 M€, verminderd met 0,2M€ of een vermindering van 0,4% in vergelijking met die van eind december 2011. Als men rekening houdt met de bedrijven en ondernemingen, verworven in 2011, ligt de omzet met constante perimeter op ongeveer 33,1 M€, wat een inkrimping betekent van 2,5 M€ of 6,9%.

Deze verlaging is te wijten aan een vermindering van de werkdagen in het eerste semester 2012 en aan de daling van het aantal klanten die de Fountain producten gebruiken, gekoppeld aan een onvoldoende ontwikkeling van de verkopen van andere oplossingen en producten van het gamma (Rapsody, illy, automatische distributie), maar tevens aan de vermindering van de verkopen van toebehoren aangezien de economische moeilijkheden.

Dezelfde fenomenen doen zich voor bij de onafhankelijke verdelers die de producten van de Groep commercialiseren.

BEDRIJFSCASHFLOW

De recurrente bedrijfscashflow (REBITDA) van het boekjaar 2012 bedraagt 5,9 M€ (16,5 % van het zakencijfer), in vermindering van 22,2% tegenover 2011 (7,5 M€ of 21,2 % van de omzet).

Die recurrente bedrijfscashflow wordt berekend vóór afschrijvingen, provisies, schuldenlasten, belastingen en niet-recurrente lasten van 292 K€ (extra betaling en juridische kosten bij overname, ontslagvergoedingen en rekruteringen kosten in het kader van de reorganisatie voorzien in het strategische plan Kaffa 2017), maar na waardevermindering op lopende activa.

In het kader van de geldverduistering in ons filiaal « Fountain Ile de France » tijdens de jaren 2005 tot 2008, heeft de maatschappij al een eerste vergoeding gekregen voor een totaal bedrag van 293.000 euro. De Fountain Groep overweegt niet verder in beroep te gaan tegen deze beslissing en richt zich op een schikkingsovereenkomst.

Buiten het verwerven van bedrijven en ondernemingen, komt de recurrente bedrijfscashflow op 31 december 2012 uit op 5,6 M€, een vermindering van 2,0 M€ of 26,2% in vergelijking met 31 december 2011. De evolutie van de recurrente bedrijfscashflow met constante perimeter vloeit voort uit de daling van de omzet met 6,9%,

BEDRIJFSRESULTAAT

Het bedrijfsresultaat op 31 december 2012 bedraagt 1.153 K€ tegenover 1.871 K€ op 31 december 2011. Het bedrijfsresultaat wordt negatief beïnvloed door niet-recurrente lasten van 854 K€, waaronder, buiten de lasten die impact hebben op de bedrijfscashflow (zie boven), impairments op goodwill voor 1.275 K€ gedeeltelijk gecompenseerd door tegenboekingen van impairment op klantenportfolio voor 139 K€ en voorzieningen voor geschillen voor 572 K€. Het recurrente bedrijfsresultaat bedraagt 2.007 K€, of 5,7 % van de omzet.

RESULTAAT VOOR BELASTINGEN

Het resultaat voor belastingen op 31 december 2012 bedraagt 633 K€ als gevolg van het opnemen van niet-recurrente elementen en de eerder vermelde impairments.

BELASTINGEN

De fiscale last van het boekjaar 2011 bedraagt 523 K€.

NETTO RESULTAAT

Het geconsolideerd netto resultaat op eind december 2012 komt uit op 110K€

THESAURIE

De geconsolideerde netto schuld op eind december 2012 beloopt 9,7 M€ tegen 11,2 M€ op eind december 2011. Die netto schuld omvat een schuld van 2,1 M€ (3,2 M€ in 2012) die als financieel wordt beschouwd in toepassing van de IFRS-normen en bestaat uit geactualiseerde toekomstige huur in verband met contracten voor terbeschikkingstelling van machines die vooraf gefinancierd werden door een bankinstelling. Die schuld zal worden afgelost door erkenning van de huurinkomsten van die contracten die door de klanten aan de bankinstelling zullen worden betaald en zal dus geen toekomstige uitbetalingen door de groep zelf meebrengen.

Zonder die bijzondere financiële schuld komt de geconsolideerde netto schuld op eind december 2012 uit op 7,6 M€. Dat is een verlaging van 0,4 M€ of 5,2 % in vergelijking met vorig boekjaar, ondanks de overnames in 2012 van 50% van de aandelen van Fountain Soleil (Montpellier), het uitbetalen van het dividend van 2011 van 1,5 M€ en de aankoop van machines in huur bij de klanten. Die positieve evolutie van de kasmiddelen is het resultaat van het genereren van de vrije cashflow en van een meer dynamisch beheer van de behoefte aan bedrijfskapitaal.

KAPITAAL

Het totaal aantal aandelen dat het maatschappelijk kapitaal van Fountain nv vertegenwoordigt, bedraagt 1.660.360.

WINSTVERDELING

Rekeninghoudend met de gegenereerde netto-inkomsten tijdens het boekjaar en met de herstruktureringkosten voorzien in het Kaffa plan 2017 voor de strategische herontwikkeling van de activiteiten en om tevens de schatkist van de Groep niet te belasten, zal de Raad van Bestuur tijdens de Algemene Vergadering van de Aandeelhouders voorstellen om over het boekjaar 2012 geen dividenden uit te keren.

VOORUITZICHT VOOR HET BOEKJAAR 2013

Zoals al gezegd in november 2012 heeft de raad van bestuur eenparig het nieuw strategisch plan goedgekeurd dat door Paul Baeck (nieuwe CEO sinds april 2012 werd voorgesteld

Het zal voornamelijk slaan op de commerciële strategie, het distributiemodel, de geografische vestiging en de commerciële, operationele en administratieve organisatie. Het plan wordt ingevoerd door een voorstelling aan de interne teams en op basis van een participatief model.

De belangrijkste doelstellingen zijn de herpositionering van Fountain in de markt van de diensten aan bedrijven, de ontwikkeling van de activiteiten en omzetgroei met een doel van meer dan 50% tegen 2017. Dit plan zal een ruime investering vergen in de komende twee jaren, wat de EBITDA 2013

negatief zal beïnvloeden. Deze investering zal voornamelijk een uitbreiding van de verkoopteams betreffen, evenals de commerciële kosten die verbonden zijn aan de aangroei van de klantenbasis.

In die periode zal Fountain verder haar beleid van afbouw van de schuldenlast hanteren dat ze in 2008 invoerde. Dit zal mogelijk maken om over ruime investeringscapaciteiten te beschikken voor het geval er zich een overnamekans zou voordoen op de markt.

De commerciële strategie

Om de groei aan te zwengelen, zal in de komende maanden een nieuwe commerciële benadering uitgewerkt worden, die geënt is op een diepgaande studie van de markt en op de verwachtingen van onze bestaande en potentiële klanten. Het zal hierbij vooral gaan om differentiëren, de kwaliteit van de service en luisteren naar de klant. Om onze klantenportefeuille weer uit te bouwen, zullen wij in de komende twee jaar een twintigtal commerciële medewerkers aanwerven. Zij zullen zich vooral richten op bedrijven met meer dan 50 werknemers, die tot nu toe niet tot onze kerndoelgroep behoorden.

Met dat doel voor ogen hebben we ook beslist om de automatische distributie verder te ontwikkelen in ons gamma.

Het distributiemodel

We werken verder aan de ontwikkeling van de televerkoop en hebben beslist om te investeren in een nieuwe webwinkel om de verkoop via internet op te trekken. Deze twee kanalen zullen ondersteund worden door een groepering van de verschillende logistieke platforms in Noord-Frankrijk. Dit zal mogelijk maken om onze Franse, Belgische en Nederlandse klanten binnen de 24 uur te beleveren. Het model van productverkoper zoals we het vandaag kennen, zal evolueren naar een service van het hoger gamma met een reeks van nieuwe diensten zoals een aanbod van volledige drankoplossingen, maar ook de schoonmaak en het preventief onderhoud van de machines. Dit zal ook mogelijk maken om de ontwikkeling van het concept 'automatische distributie' verder te ontwikkelen, nu het aan omvang toenam met de overname van twee bedrijven in de streek van Lyon in 2011.

De automatische distributie bestaat erin dat bedrijven of gemeenschappen kunnen beschikken over drankautomaten die door onze teams worden onderhouden en aangevuld.

De geografische vestiging

Frankrijk en België blijven de toplanden voor de ontwikkeling van onze activiteiten.

De activiteiten in Nederland worden overgenomen door de Belgische organisatie die een Benelux-structuur zal uitbouwen. Dat zal leiden tot schaalvoordelen, maar zal vooral maken dat onze Nederlandse onafhankelijke distributeurs partij kunnen trekken van een vlottere organisatie en een vollediger aanbod. In Denemarken zetten we onze activiteiten verder, maar tegelijk starten we een marktstudie die ons de nodige gegevens moet aanreiken voor een doordachte beslissing over de toekomstige strategie in 2013.

De commerciële, operationele en administratieve organisatie

Na enkele jaren van stagnatie zal de omvorming van het operationeel model de sleutel worden om de uitdaging van de groei in goede banen te leiden.

De Franse dochters zullen samengebracht worden in één enkele entiteit in 2013. Dat zal meer samenhang brengen in de groep, zal het saamhorigheidsgevoel vergroten en zal een nationale commerciële aanpak vergemakkelijken, evenals een geoptimaliseerd financieel en administratief beheer.

Wij hebben ook een nationale commerciële organisatie voor Frankrijk opgezet, onder verantwoordelijkheid van een commercieel directeur, met een indeling in regio's. Deze zullen vooral de relaties met de klanten moeten verbeteren en nieuwe klanten moeten zoeken. De algemene diensten zullen in competentiepolen ingedeeld worden, zoals de televerkoop.

De Benelux is volgens hetzelfde model als voor Frankrijk georganiseerd.

De marketing, de inkoop, de logistiek, de informatica en de managementcontrole blijven op het niveau van de groep.

De raad van bestuur en het directiecomité twijfelt er niet aan dat al deze maatregelen weer een dynamiek zullen geven aan Fountain om zich zo sterker te positioneren op de markt en financiële doelstellingen te halen die weliswaar ambitieus maar toch realistisch zijn.

VERSLAG VAN DE COMMISSARIS OVER DE GECONSOLIDEERDE SITUATIE

"B.S.T. Bedrijfsrevisoren, vertegenwoordigd door Vincent DUMONT, Bedrijfsrevisor, heeft bevestigd dat de boekhoudkundige informatie in dit persbericht geen aanleiding geeft tot enig voorbehoud van haar kant en overeenstemt met de door de Raad van Bestuur vastgelegde jaarrekeningen."

*B.S.T. Bedrijfsrevisoren BBVBA,
Vertegenwoordigd door Vincent DUMONT, Bedrijfsrevisor.*

PROFIEL

DE FOUNTAIN GROEP IS ACTIEF IN FRANKRIJK, BELGIË EN NEDERLAND, ALSOOK IN ANDERE EUROPESE LANDEN EN ENKELE LANDEN BUITEN EUROPA. DE GROEP VERKOOPT KOFFIEAUTOMATEN HOOFDZAKELIJK VOOR BEDRIJVEN. DE GROEP VERDEELT HAAR PRODUCTEN VIA HAAR FILIALEN MAAR EVENEENS VIA EEN NETWERK VAN ZELFSTANDIGE VERDELERS.

AGENDA

DINSDAG 30 APRIL 2013	KWARTAALINFORMATIE 1STE KWARTAAL 2013
MAANDAG 27 MEI 2013	ALGEMENE VERGADERING
VRIJDAG 30 AUGUSTUS 2012	HALFJAARLIJKSE INFORMATIE OP 30 JUNI 2013
EIND OKTOBER 2013	KWARTAALINFORMATIE 3DE KWARTAAL 2013
HALF MAART 2014	BEKENDMAKING VAN DE JAARRESULTATEN 2013

INLICHTINGEN

Paul Baeck – Chief Executive Officer
(paul.baeck@fountain.eu – tel +32 2 389 08 01 of +32 497 487 081)
Eric Dienst – Chief Financial Officer
(eric.dienst@fountain.eu – tel +32 2 389 08 11 of +32 475 795 722).
<http://www.fountain.eu>