



# Bekaert in 2005

- 22 De klant centraal
- 22 De naschokken opgevangen
- 23 Toegespitst op de behoeften
- 24 Klantgerichte innovatie geïntensifieerd
- 26 Wereldwijd ten dienste van klanten
- 29 Geavanceerde draadproducten
- 30 Europa en Noord-Amerika
- 32 China: een wereld apart
- 34 Latijns-Amerika gaat verder op haar elan
- 35 Geavanceerde materialen en deklagen



Om de deklaag op hoogkwaliteitspapier te drogen, worden grote infrarooddroogsystemen gebruikt. Internationale Bekaert-teams ontwikkelen voor elk project de oplossing die een perfecte droging combineert met de laagst mogelijke operationele kost voor de klant.

## De klant centraal

2005 stond opnieuw in het teken van de klant. De verschuiving die Bekaert de laatste jaren maakte van een productiegerichte naar

een klantgerichte bedrijfscultuur, werd bovendien vastgelegd in de nieuwe slagzin *better together*. Bekaert wil wereldwijd en in al haar

activiteiten win-winsituaties creëren met haar klanten.

### ***better together***

*better together* is waar Bekaert voor staat. Het is waar de medewerkers in geloven, in welke activiteit en waar ook ter wereld ze actief zijn.

Met *better* wordt het voortdurende streven naar uitmuntendheid belicht in alle Bekaert-activiteiten.

*together* slaat op de aanwezigheid van de onderneming, die zowel globaal als zeer lokaal is. Want de nabijheid tot klanten leidt tot klantenrelaties die gebaseerd zijn op vertrouwen. En in de toekomst wil Bekaert zich nog meer en sneller aanpassen aan specifieke lokale omstandigheden.

*better together* leidt tot win-winsituaties waar zowel klanten als Bekaert wel bij varen. En dat leidt dan weer tot tevreden klanten en duurzame rendabele groei. Die op hun beurt tevreden werknemers creëren en een tevreden aandeelhouder.

## De naschokken opgevangen

In 2005 zinderden de effecten van het uitzonderlijke 2004 nog na. De vraag naar staal nam door de economische groei in een aantal regio's – in de eerste plaats in China – immers aanzienlijk toe. Er ontstond een grondstoffentekort, waardoor de prijzen zeer volatiel werden en bijwijlen stegen tot ongekende hoogten. Bekaert slaagde er in 2004 – ondanks deze moeilijke marktomstandigheden – toch in te blijven voldoen aan de vragen van haar klanten.

In de loop van 2005 werden door de staalindustrie belangrijke investeringen gedaan in China, Brazilië, Rusland en India. Zowel de productiecapaciteit als de vraag namen toe. De verwachte daling van de grondstoffenprijzen bleef uit. De walsdraadprijzen bleven hoog omdat ook de prijzen voor cokes, schroot en ijzererts op een hoog niveau bleven. Bovendien steeg de energieprijzen over het voorbije jaar



### **Centraal-Europese leverancier bekroond**

In 2005 ging de Bekaert-kwaliteitsprijs naar de Trinecke Zelezarny staalfabriek van het Tsjechische Moravia Steel. Deze kwaliteitserkenning bekroont de leverancier die er de afgelopen periode het best in geslaagd is om voor de levering van walsdraad – Bekaert's belangrijkste grondstof – het kwaliteitsniveau op een significante wijze te verbeteren. Moravia Steel produceert jaarlijks meer dan 2 miljoen ton vloeibaar staal, dat onder meer gebruikt wordt voor het vervaardigen van lange producten zoals walsdraad, rails, staven en lasvrije buizen.

sterk, wat op zijn beurt een weerslag had op de productiekosten. Verwacht wordt dat de prijs van

walsdraad ook in 2006 op een hoog niveau zal blijven. Ook de stijgende energieprijzen en de weerslag

ervan op de economische groei zal de activiteiten van Bekaert beïnvloeden.

## Toegespitst op de behoeften

De onderneming speelde in 2005 verder in op de geografische marktverschuiving die zich de laatste jaren inzette.

De automobielconstructeurs en bandenfabrikanten – die grote volumes aan geavanceerde draadproducten afnemen – verplaatsen zich naar markten met een belangrijk groeipotentieel, zoals Centraal-Europa, Latijns-Amerika en Azië.

Bekaert volgt haar klanten naar deze markten en versterkte er over het voorbije jaar haar positie; in Centraal-Europa en Azië werd de productiecapaciteit aanzienlijk opgedreven.

In Noord-Amerika en West-Europa optimaliseerde de onderneming haar productieapparaat en legden de fabrieken zich steeds meer toe op producten met een hoge toegevoegde waarde.

Vandaag beschikt Bekaert over een wereldwijd productieplatform, dat overal ter wereld tegemoet wil komen aan de wensen van klanten op het vlak van service, logistiek en kwaliteit.

Om de dienstverlening aan de klanten verder te optimaliseren, werden verschillende projecten opgezet in het kader van Total Quality Management. Wereldwijd werden

hierin dezelfde klemtonen gelegd, om fabrieken onderling te kunnen vergelijken en een gemeenschappelijk leereffect te bereiken.

Met bepaalde klanten werden projecten op het spoor gezet inzake innovatie, stockreducties en vermindering van de leveringstermijnen. In de Noord-Amerikaanse vestigingen werd concrete vooruitgang geboekt in drie interne indicatoren: levertermijnen, dienstenniveau en aantal klachten. Het aantal klantenbezoeken werd structureel verhoogd en er werden technieken ingevoerd om de *voice of the customer* steeds luider te laten weerklinken in de organisatie.

### Chili: klantgerichtheid als dubbel voordeel

In de productievestiging van Inchalam (Chili), leverde de shift van een productie- naar een klantenfocus opmerkelijke resultaten op. De leveringstijd werd korter en de fabriek slaagt er vandaag in 98% van de klanten op de afgesproken tijd te beleveren. Tegelijk groeide de flexibiliteit, waardoor de klantentevredenheid toenam. Door bovendien de doorlooptijd te verkorten en de voorraad af te bouwen, namen de kosten af en kon de rendabiliteit verbeterd worden. Overal ter wereld passen fabrieken hun productieprocessen aan op basis van deze *best practice*. Bij elke aanpassing wordt gefocust op twee parameters: doorlooptijd en tijdige levering.

*"better together beklemtoont een belangrijke mentaliteitsverandering. Al 125 jaar passen wij ons aan met de vraag 'Is dit de meest productieve manier van werken?' in het achterhoofd. Maar better together betekent dat elk van ons zich elke dag de vraag moet stellen: 'Creëer ik met mijn werk het meeste waarde voor de klant?' Want zo creëren we tegelijk waarde voor Bekaert."* Henri-Jean Velge, Group Executive Vice President

## Klantgerichte innovatie geïntensifieerd

Om haar markt- en technologisch leiderschap verder te versterken en uit te breiden naar niches waarin de onderneming een hoge toegevoegde waarde kan bieden, werden de inspanningen in innovatie opgevoerd. Een groeiend internationaal team staat in het technologiecentrum in België in voor de ontwikkeling van hoog-technologische producten.

Bekaert streeft ernaar de synergie tussen haar beide kerncompeten-

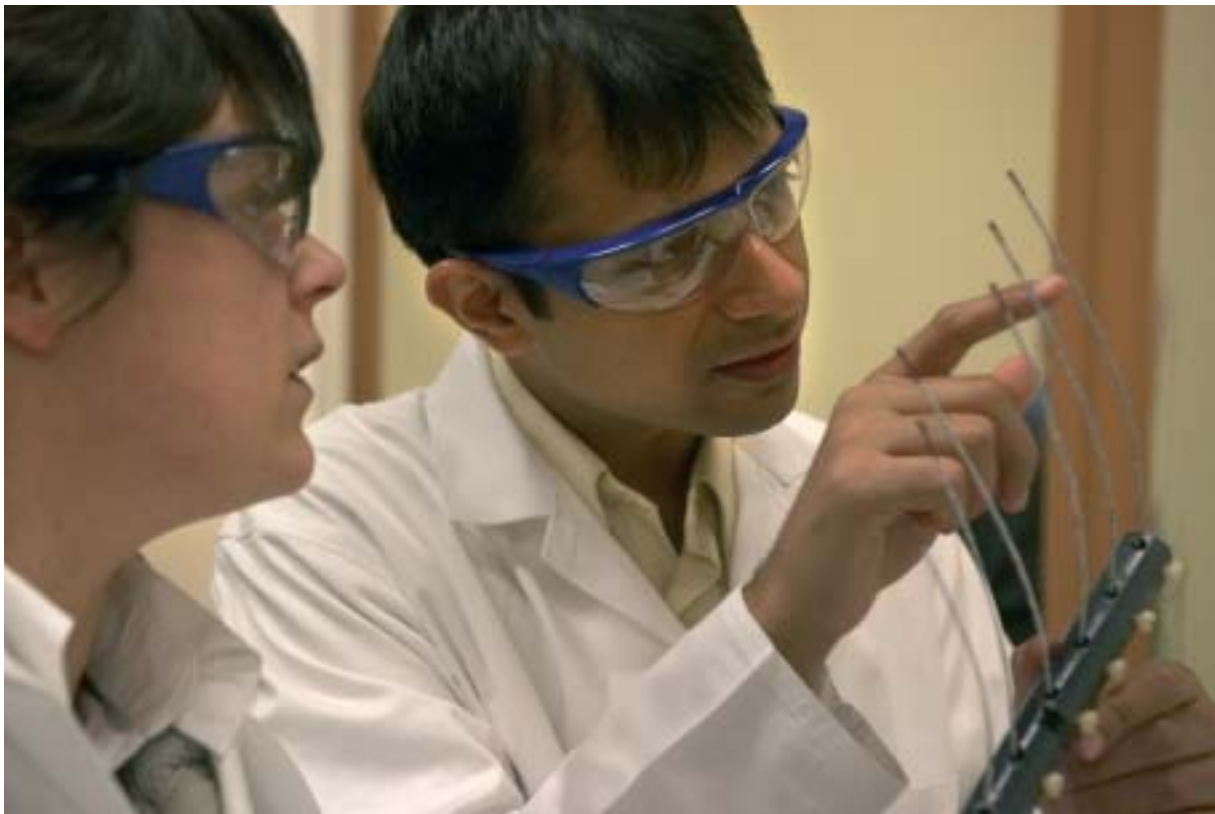
ties optimaal te benutten. Vaak kunnen innovatieve dekklagen specifieke eigenschappen meegeven aan geavanceerde draadproducten, bijvoorbeeld inzake corrosiebestendigheid, slijtvastheid, levensduur. Zo biedt de onderneming haar klanten unieke voordelen.

De focus lag op een tiental key-projecten, die nauw zijn afgestemd op de vragen van klanten. In verschillende domeinen plukte

Bekaert alvast de vruchten van haar inspanningen.

Zo lanceerde de onderneming met succes een nieuw type glasfolie, de door een octrooi beschermde Panorama® Hilite® mega performance glasfolie, die de zonnewarmte en ultravioletstraling buiten houdt, maar het licht wel doorlaat.

Bekaert werkt ook samen met klanten aan een gewichtsbeparing van banden voor de automo-



Onderzoekers bestuderen en verbeteren voortdurend de corrosiebestendigheid van draadproducten.

*“better together is de enige weg om met al onze gedreven en getalenteerde medewerkers in deze steeds sneller evoluerende wereld waarde te creëren voor onze klanten, onze medewerkers en onze aandeelhouders.”*  
Bert De Graeve, Group Executive Vice President

bielindustrie, van belang voor het milieu. De ontwikkeling van Mega Tensile, staalkoord met een extreem hoge treksterkte was hierin een doorbraak. Bekaert neemt in de ontwikkeling van dergelijke hoge treksterktes een leidende positie in.

Ook een aantal nieuwe draadproducten werden met succes gelanceerd. Een voorbeeld hiervan is een specifieke verendraad voor nieuwe koppelingssystemen in de wagens die uitgerust worden met dieselmotoren.

Ook met zaagdraad zit de onderneming op kruissnelheid. Deze hoogtechnologische draad wordt ingezet voor het snijden van siliciumpanelen voor de elektronietoepassingen: een groeiende markt, waarop Bekaert wereldwijd het leiderschap nastreeft.

Een nieuw staalkoordproduct met specifieke dekragen dat gebruikt kan worden in liften, werd gehomologeerd. Bekaert sloot partnerschappen af met diverse grote liftenfabrikanten waardoor ze haar portfolio verder verbreedt.

In Noord-Amerika boekte de onderneming succes met zwart gekleurde afrasteringen voor renpaardenfokkerijen e.d., waaraan de dieren zich niet kunnen kwetsen.

Bitufor®, een systeem voor het herstellen van wegen, werd in Chili door het Ministerie van Openbare Werken geselecteerd als meest innovierend product voor de renovatie van wegennetwerken met een gewapende asfaltverlaging. Hierdoor kunnen bestaande wegen op een snelle en efficiënte manier met een structurele wapening voorzien worden.

## Open innovatie

Was Bekaert in vroegere tijden veeleer intern gericht inzake innovatie, dan kwam daar de laatste jaren verandering in. De afdeling onderzoek en ontwikkeling levert daarvan duidelijk bewijs. Om haar innovatietempo te verhogen, definieerde de onderneming acht strategische, wereldwijde R&D-partners, gaande van het Amerikaanse Massachusetts Institute of Technology over de Belgische universiteiten van Leuven en Gent tot het Duitse Fraunhofer. Daarnaast ging ze overeenkomsten aan met een 40-tal internationale hightech bedrijven om zo competitieve technologische intelligentie op te bouwen.

Om de toenemende inspanningen inzake innovatie te ondersteunen, doet onderzoek en ontwikkeling steeds vaker een beroep op externe fondsen. In die zin is het Instituut voor de aanmoediging van Innovatie door Wetenschap en Technologie in Vlaanderen (IWT) een bijzonder belangrijke partner voor Bekaert.

## Externe kijk via corporate venturing

Bekaert wil verder investeren in bedrijven actief op markten die aansluiten bij haar kerncompetenties. De onderneming wil zich niet alleen versterken in haar traditionele activiteiten, maar ook in attractieve neven-domeinen zoals schone energie, zuiver water, gezondheidszorg of mobiliteit.

Daartoe beheert de onderneming een portefeuille van participaties in venture capital funds. In drie start-ups met een aanzienlijk toekomstpotentieel nam Bekaert in 2005 rechtstreeks minderheidsparticipaties. Zij zetelt niet alleen in de raden van bestuur. De onderneming sloot met deze startende bedrijven ook een samenwerkingsovereenkomst op technologisch vlak. Bekaert biedt het management ondersteuning inzake techniek en productie, om hun kansen op succes te maximaliseren.



## Wereldwijd ten dienste van klanten



Wereldwijd werken 17 000 medewerkers samen om de klanten een breed gamma van hoogtechnologische producten, systemen en diensten aan te bieden.

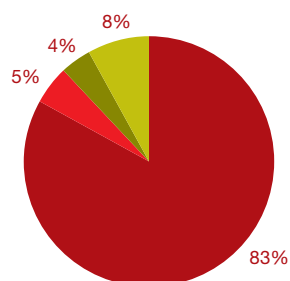
De marktleiderspositie die Bekaert bekleedt en het technologisch leiderschap dat ze realiseert – in tal van sectoren, met tal van producten – dankt zij aan haar medewerkers. Wereldwijd staan duizenden deskundige en toegewijde mede-

werkers in voor het succes van de onderneming.

Op basis van vertrouwen en respect werken zij met de klanten samen, zoeken ze samen naar specifieke oplossingen en creëren

zo win-win-relaties. Ze spitsen zich vooral toe op de behoeften van hun klanten en bouwen hierdoor een brede vakkennis en technologische knowhow op.

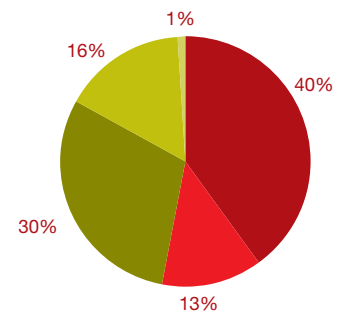
### Medewerkers per segment



- Geavanceerde draadproducten: 83%
- Geavanceerde materialen: 5%
- Geavanceerde deklagen: 4%
- Andere: 8%

Bekaert telde eind 2005 wereldwijd 17 000 medewerkers, waarvan 11 000 in de geconsolideerde ondernemingen. Na de daling die gepaard ging met de verkoop van de Europese afsterfingendivisie begin 2005 steeg het aantal medewerkers opnieuw, voornamelijk door de uitbreiding van de activiteiten in Azië en de recente acquisities.

### Medewerkers per regio



- Europa: 40%
- Noord-Amerika: 13%
- Latijns-Amerika: 30%
- Azië: 16%
- Rest van de wereld: 1%

## Van lokaal tot globaal

Bekaert kiest ervoor om lokaal in elke vestiging een competent management en een sterk team uit te bouwen. Deze benadering getuigt van respect voor en geloof in de capaciteiten van medewerkers waar ook ter wereld; een aanpak die door de partners, door de klanten en ook door de overheden, ... ter plaatste uiterst gewaardeerd wordt en die de integratie van Bekaert in de lokale economie bevordert. De onderneming investeert in elke regio dan ook fors in lokale

rekrutering en hecht er belang aan om zich als een aantrekkelijke werkgever op die markten te profileren.

Daarnaast werd in 2005 de 'International Mobility Policy' van Bekaert herzien en uitgebreid om de tientallen internationale transfers van medewerkers die jaarlijks plaatsvinden, te ondersteunen.

Ook inzake prestatiegerichte verloning werd een wereldwijd

beleid uitgewerkt, op basis van individuele en teamresultaten via concrete kritische competenties: klantgerichtheid, self-management, innovatie, resultaatgedrevenheid en focus op talentontwikkeling.

Tegelijk ging in het voorbije jaar veel aandacht naar de motivatie van medewerkers in tijden van verandering, op de mature markten. Ook werd belang gehecht aan de goede industriële relaties.



Ook de afdeling engineering – de interne leverancier van machines en procesuitrusting – streeft ernaar competitief voordeel te creëren voor de onderneming wereldwijd. Engineering speelt met haar verschillende antennes wereldwijd een sleutelrol in het kader van de belangrijke investeringsprogramma's die momenteel aan de gang zijn. De entiteit legt zich ook toe op het ontwerp van toekomstgerichte productielijnen die de *total cost of ownership* verlagen.

Het personeelsbeleid is gebaseerd op vijf pijlers: internationale verscheidenheid; billijke en prestatiegerichte personeelssystemen; professioneel teamwerk in functie van de klant; persoonlijke leergierigheid; leiderschap en aandacht voor de individuele medewerker. Deze waarden worden versterkt via gerichte rekrutering en opleidings- en bijscholingsprogramma's.

In 2005 werd het volledige curriculum van training en persoonlijke ontwikkeling onder de loep genomen en aangepast aan de marktomgevingen waarin de onderneming wereldwijd actief is. Doel is er in de loop van de komende jaren voor te zorgen dat Bekaert sneller kennis kan opbouwen en uitwisselen.

In 2005 startte Bekaert met een gecoördineerde aanpak van het wisselstukkenbeheer en het onderhoud voor verschillende Centraal-Europese en Chinese fabrieken. Het project bewees z'n sterkte en zal in 2006 verder worden uitgebreid naar een aantal vestigingen in Noord- en Latijns-Amerika.

*"better together gaat over het creëren van waarde door voortdurend samen te werken met klanten, partners, leveranciers, aandeelhouders, en – niet in het minst – intern, met collega's waar ook ter wereld."*  
Mark Goyens, Chief HR Officer



In de afrasteringen voor de Europese markt werd in januari 2005 een overeenkomst bereikt met de participatiemaatschappij Gilde NV over de verkoop van 'Afrasteringen Europa'. De afsplitsing van deze entiteit verliep in optimale omstandigheden.

In 2004 startte Bekaert een grondige studie van haar Europese afrasteringendivisie in het kader van de continue evaluaties van haar bedrijfsactiviteiten en het toetsen ervan aan de steeds veranderende marktomstandigheden. De resultaten van deze evaluatie toonden aan dat het verder succesvol uitgroeiën van deze divisie het best gewaarborgd werd door een definitieve verzelfstandiging.



# Geavanceerde draadproducten

2005 was – globaal gezien – een goed jaar voor de geavanceerde draadproducten.

Ondanks de onstabiele grondstoffenprijzen, bleef de vraag naar de meeste geavanceerde draadproducten hoog in de eerste jaarhelft. Verschillende walsdraadproducenten investeerden in extra capaciteit en zorgden zo voor een groter aanbod.

In de tweede jaarhelft tekende Bekaert een verzwakking op van bepaalde markten. Vooral klanten in de automobielsector – zoals

diverse bandenproducenten en automobielconstructeurs – hadden te kampen met een terugval in de bestellingen en beslisten hun stocks structureel af te bouwen. Hierdoor viel de vraag naar de meeste geavanceerde draadproducten op de mature markten in West-Europa en Noord-Amerika terug. Een aantal structurele marktendensen noopten Bekaert ertoe aanpassingen door te voeren in haar productieapparaat.

Op groeiemarkten volgde de onderneming haar klanten en anticipeerde ze ook op

toekomstige bewegingen.

Zo lag de groei in Turkije, Indonesië, India en China in lijn met de marktvrage. In verschillende regio's paste Bekaert niet enkel haar productiecapaciteit aan, maar bouwde ze ook haar dienstverlening uit.

Om haar concurrentiepositie te verbeteren, kijkt de onderneming voortdurend uit naar opportuniteiten om haar activiteiten in geavanceerde draadproducten op veelbelovende markten uit te bouwen, al dan niet samen met lokale partners.



Bouwaannemers wapenen metselwerk met Bekaert Murfor® en maken zo de bouwstructuur sterker.

In de bouwsector kon Bekaert een belangrijke groei realiseren. Deze dankt ze niet alleen aan de kwaliteit van haar producten, maar ook aan de unieke verkoopstructuur die ze wereldwijd uitbouwde. Ingenieurs en technische managers werken in nauw overleg met klanten aan oplossingen die tegemoetkomen aan de specifieke noden van de lokale markt.

Bovendien werden de voorbije jaren aanzienlijke inspanningen geleverd om de producten voor de

bouwsector duidelijker te positioneren als topkwaliteitsproducten. Van deze inspanning kon Bekaert in 2005 de vruchten plukken.

Zo kon de onderneming in 2005 haar positie verbeteren in het domein van de staalvezels. In bepaalde markten en toepassingen kan zij met Dramix® een grote toegevoegde waarde leveren door de betere structurele prestaties van het product, een gemakkelijker verbruik op de bouwplaats en een betere service.

Ook Bekaert Murfor® – de oplossing voor de versteviging van metselwerk – wordt door de markt steeds interessanter bevonden. Bekaert Murfor verhoogt immers de aardbevingsbestendigheid van gebouwen in risicozones. De internationale spreiding van de klanten en de grote verscheidenheid aan producten en toepassingsdomeinen in uiteenlopende marktsegmenten laten Bekaert toe conjuncturele schommelingen te ondervangen waaraan bouwactiviteiten onderhevig zijn.

## Bekaert bouwt kaardenactiviteit wereldwijd uit

Bekaert zette jaren geleden haar eerste stappen in de kaardenactiviteit, met de productie van kaardendraad. Het kaarden is een voorbereidingsstap in het maken van textiel. In kaardenmachines worden vezels open-gemaakt, gereinigd, gekamd en samengebracht. De cilinders van de kaardenmachines worden 'gegarneerd' met kaardengarnituur: een verbruiksgoed op basis van kaardendraad.

Om deze activiteit verder uit te bouwen, nam de onderneming eind 2002 het Belgische bedrijf Sobelcard over, dat in Zwevegem voornamelijk halfproducten maakt voor de fabrikanten van kaardengarnituur.

China is op het vlak van *short staple*-producten, zoals katoen, de grootste en snelst groeiende markt ter wereld. Hier richtte Bekaert in het voorjaar van 2005 een joint venture (75%-25%) op met Wuxi Owl Textile Accessories Co. Ltd. – een toonaangevende producent van kaardengarnituur – en startte met een productievestiging in Wuxi (Jiangsu provincie).

In juni 2005 verwierf Bekaert de divisie ECC Card Clothing van Carclo plc, een belangrijke speler in het vervaardigen en commercialiseren van kaardengarnituur, met vestigingen in Groot-Brittannië, Frankrijk, Turkije, de Verenigde Staten, Canada, China en India. De onderneming realiseert een jaarlijkse omzet van € 24 miljoen.

De textielmachinebouwindustrie kent wereldwijd een belangrijke consolidatie met grote verschuivingen en uitdagende marktomstandigheden tot gevolg. Bekaert wil een belangrijke marktpositie innemen, zowel in kaardenproducten voor niet-geweven toepassingen die voornamelijk in Europa en Noord-Amerika worden aangewend, als in kaardengarnituur voor spinnerijen, waarvoor vooral Azië een belangrijke groeiemarkt vormt.

De doelgerichte uitbouw van een wereldwijde kaardenactiviteit past in de Bekaert-strategie van duurzame rendabele groei omdat de onderneming een leidende rol wil spelen als toeleverancier van de textielmachinebouwers. Bekaert schuift hiermee verder op in de waardeketen en wil, dankzij een ideale combinatie van geavanceerde draadproducten en geavanceerde deklagen, haar klanten unieke oplossingen bieden.

## Europa en Noord-Amerika

In West-Europa en in Noord-Amerika was de vertraging van de vraag vooral in de tweede helft van het jaar behoorlijk voelbaar.

In de Verenigde Staten viel de industriële vraag terug in het najaar. De automobielsector maakt moeilijke tijden mee; ook stocks werden structureel afgebouwd. De bandenmarkt kromp en had te kampen met goedkope import. In de afrasteringsproducten bleef het traditionele topseizoen uit en was een duidelijke terugval in de vraag merkbaar.

Ook de behoefte aan diverse draadproducten nam af, waardoor verschillende lokale concurrenten het moeilijk kregen. Het marktaandeel van Bekaert bleef stabiel.

De grote stormen in het najaar – Rita en Katrina – hadden in de getroffen regio's een tijdelijk negatief effect op de vraag naar staalkoordproducten. Omdat de bandenproducenten niet voldoende grondstoffen ontvingen, konden ze niet produceren zoals gepland. Tegelijk piekte de vraag naar specifieke draadproducten in het kader van wederopbouw-

programma's; zowel voor energievoorziening, telecommunicatie, bouw- en infrastructuurwerken. Bekaert kwam op bijzonder korte termijn tegemoet aan de dringende vraag van klanten.

In Europa ontstond er druk op de prijzen in laagkoolstofdraadproducten. Zo nam onder meer de competitie in bijvoorbeeld boekbinddraad en fijne gegloeide binddraden toe. Een aantal afgewerkte producten op basis van laagkoolstofdraadproducten worden in toenemende mate ingevoerd vanuit de lage loonlanden.

Dit effect werd nog verder versterkt door de sterke euro, die ook de export van bepaalde producten naar regio's elders in de wereld aanzienlijk afremde.

De Belgische vestiging in Hemiksem had te lijden onder een zwakke concurrentiepositie. Daarom besliste Bekaert in Hemiksem twee productielijnen voor laagkoolstofdraden te sluiten, wat een invloed had op 85 arbeidsplaatsen.

Ook de draadfabriek in Zwevegem had te lijden onder een zwakke concurrentiepositie. Een aantal activiteiten die hier plaatsvonden werden overgebracht naar Slowakije. De 37 betrokken medewerkers konden door interne verschuivingen elders aan de slag.

In andere draadproducten kon Bekaert standhouden omwille van de hoge kwaliteit van haar produc-

ten en de belangrijke toegevoegde waarde die ze bieden aan de klant. In hoogkoolstofdraadproducten slaagde Bekaert erin zich in Europa te versterken. Naar deze producten met hoge toegevoegde waarde is de vraag vrij stabiel.

In een aantal mooie projecten kozen de klanten voor Bekaert. Voor het project 'Falcon', bijvoorbeeld, leverde ze een groot gedeelte van de bewapeningsdraad voor de 10 000 km lange datacommunicatiekabel, die gelegd wordt van Egypte naar Azië. Voor 'Alvheim' – een project rond de verankering van olieplatformen – leverde de onderneming een nieuwe generatie draden met hoge treksterkte. Deze werden gekleurd tot één zware streng.

In december besloot Bekaert in de Verenigde Staten tot de geleidelijke sluiting van de draadfabriek in Muskegon

(Michigan). Met 65 medewerkers produceerde de onderneming er gespecialiseerde hoogkoolstofdraden, die hoofdzakelijk worden gebruikt in de automobiellindustrie. De vestiging in Muskegon presteerde al geruime tijd onder de verwachtingen, mede door de felle concurrentie van de import. Bekaert wil zich vooral toeleggen op producten met een hogere toegevoegde waarde. Daarom werden de activiteiten gedeeltelijk stopgezet en gedeeltelijk overgebracht naar andere vestigingen.

Om de positie van de draadactiviteiten in Noord-Amerika te verbeteren heeft Bekaert begin 2006, verschillende machines en uitrustingen gekocht van Conflandey Inc., de belangrijkste leverancier van hecht draad aan de meeste drukkerijen en boekbinde-rijen in Noord-Amerika.



Truckbanden bevatten meer dan 10 kg staalkoord met ultrahoge treksterkte. Met staalkoord versterkte banden dragen niet alleen het gewicht van de vrachtwagen, maar brengen ook de stuur-, aandrijf- en remkrachten over op de weg.

*“better together is niet alleen denken in functie van de klant. Het is ook denken in functie van de activiteit van de klant. Daar worden we zonder twijfel allebei beter van.”* Marc Vandecasteele, Group Executive Vice President

Bekaert zal de machines en uitrustingen overbrengen naar haar fabriek in Shelbyville (Kentucky). Hier produceert de onderneming al industriële nietendraad en fijne gespecialiseerde draden voor allerhande toepassingen. Bekaert ambieert de hoogste efficiëntie te bereiken in zowel de bevoorrading als in de dienstverlening, twee sleutelparameters voor het succesvol bedienen van huidige en nieuwe klanten.

De trend op de bandenmarkt in West-Europa stond in schril contrast met die in Centraal-Europa, waar de economie de voorbije jaren een steile vlucht nam. Ook de komende jaren wordt verdere economische groei verwacht. De bandenproductie neemt er enorm toe; alle grote banden-

fabrikanten breidden er hun capaciteit uit. Ook de radialisatiegraad – het aandeel banden dat versterkt wordt met staalkoord – stijgt snel.

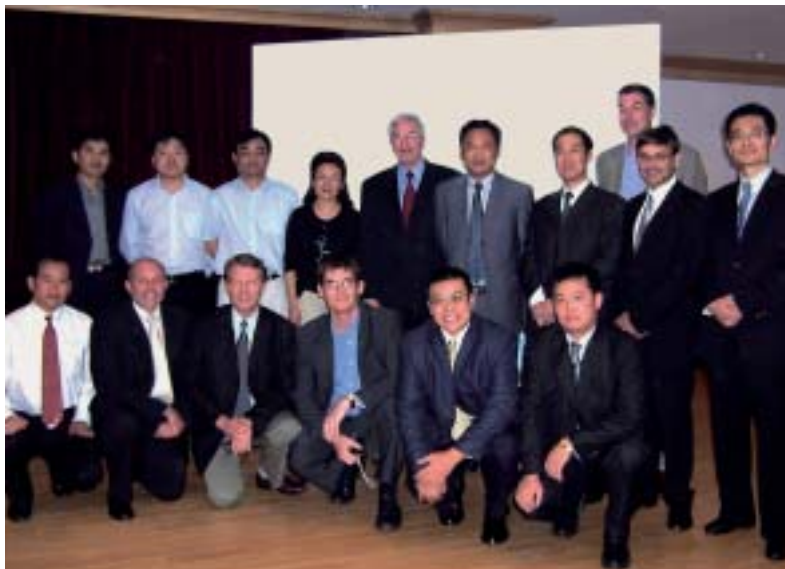
Sinds verschillende jaren heeft Bekaert er, met haar twee staalkoordfabrieken in Slowakije een goede positie uitgebouwd. Ze beschikt er over een productieplatform met een aanzienlijke productiecapaciteit, dicht bij haar klanten.

Op de verschuiving van de automobiel- en bandenproducenten naar de groeiemarkten, anticipeerde Bekaert door aanpassingen door te voeren in haar productieapparaat. De productiecapaciteit in Centraal-Europa werd opgedreven; in België en in de Verenigde Staten werd het productieapparaat daarentegen

gereorganiseerd. De Belgische Lanklaar-vestiging had te lijden van een sterk afnemende rendabiliteit. Daarom besloot Bekaert deze vestiging voortaan in te zetten voor een beperkte selectie van hoogwaardige staalkoordproducten. Hiertoe werden ook de organisatie en de werksystemen in Lanklaar herzien, met een impact op 125 arbeidsplaatsen.

Ook in de vestiging in Dyersburg (Tennessee, Verenigde Staten) werd de productiecapaciteit teruggeschreefd onder impuls van de structurele marktevolutie. Een beperkt aantal arbeidsplaatsen werden opgeheven door het niet-verlengen van tijdelijke contracten en door vrijwillige afvloeiingen.

## China: een wereld apart



In het najaar van 2005 organiseerde Bekaert in Shanghai het *Bekaert 2005 China Tire Enterprises CEO Forum* met de CEO's van grote Chinese bandenfabrikanten en diverse gastsprekers.

Al begin jaren 90 vestigde Bekaert zich met een eerste staalkoordfabriek in China. In mei 2003 besliste Bekaert haar jaarlijkse productiecapaciteit voor staalkoordproducten voor de versterking van banden op te drijven tot 120 000 ton. Hiermee stegen de

totale geconsolideerde investeringsuitgaven van Bekaert tot ongeveer € 160 miljoen per jaar. Momenteel telt Bekaert er vestigingen voor geavanceerde draadproducten, in de provincies Jiangsu, Liaoning en Shandong.

De Chinese economie kende de voorbije jaren een enorme groei. In de loop van de laatste drie jaar werd duidelijk dat China goed op weg is om binnen afzienbare tijd de grootste staalkoordmarkt ter wereld te worden. In 2005 kende de bandenmarkt een belangrijke



groei en steeg ook de vraag naar staalkoordproducten aanzienlijk.

Aan de basis van deze groeicijfers ligt enerzijds de evolutie van de lokale markt: bij Chinese consumenten stijgt de vraag naar personenwagens. Ook groeit de behoefte aan efficiënt transport. Het aantal vrachtwagens neemt toe en er worden alsmaar meer autosnelwegen aangelegd. Bovendien neemt de radialisatiegraad toe. Vandaag wordt 60% van de vrachtwagenbanden versterkt met staalkoord, en er wordt verwacht dat dit percentage de komende jaren nog aanzienlijk zal toenemen.

Anderzijds groeit ook de exportmarkt vanuit China: Chinese banden worden geëxporteerd naar de rest van de wereld.

Bekaert werkt ook in China aan een strategie van partnerships met haar

vele klanten. Technische vertegenwoordigers bieden er de klanten persoonlijke begeleiding op technisch vlak.

Tegelijk werkt Bekaert via haar technologiecentrum in Jiangyin (Jiangsu provincie) nauw samen met klanten voor productontwikkeling. Hier werd de jongste jaren een belangrijk portfolio staalkoordproducten ontwikkeld. Bekaert zal de capaciteiten van haar technologiecentrum verder uitbreiden, om haar klanten optimaal te ondersteunen. Om de band met klanten en leveranciers te versterken, opende Bekaert een nieuw opleidings- en ontmoetingscentrum, vlakbij het technologiecentrum in Jiangyin. Ze schonk ook geavanceerde laboratoriumuitrusting aan het Onderzoeks- en Testcentrum voor Materialen van de Chinese Rubberindustrieassociatie in Beijing. Dit centrum speelt een belangrijke rol

in de normalisering van testprocedures en de vergelijking van materialen die gebruikt worden in de rubberversterking.

Om te voldoen aan de snel stijgende vraag naar staalkoord, besliste Bekaert in 2005 om haar productiecapaciteit opnieuw met minstens 50% uit te breiden om te kunnen blijven meedingen naar een marktleiderschapspositie. Dit nieuwe investeringsprogramma zal ook het activiteitsniveau verhogen van het engineeringdepartement in Jiangyin, dat instaat voor de levering van machines. Het totale investeringsbedrag zal vergelijkbaar zijn met dat van de vorige programma's in China.

Ook met de andere geavanceerde draadproducten is Bekaert volop actief in China. De verkoop van deze producten groeit behoorlijk.

In de loop van 2005 breidde Bekaert haar productiecapaciteit in geavanceerde draadproducten in China uit. Zo werd onder meer in Weihai (Shandong provincie) de derde staalkoordfabriek officieel geopend en in Shenyang (Liaoning provincie) startte Bekaert nu ook met de productie van staalkoord voor *off the road*-banden.



*“better together betekent dat wij allemaal moeten uitblinken in actief luisteren en in snel antwoorden op specifieke noden en verwachtingen van elke individuele externe en interne klant. Dit zal leiden tot een tevreden klant en tot duurzaam leiderschap voor Bekaert.”* Herman Vandaele, President Bekaert Asia



## Latijns-Amerika ging verder op haar elan

In 2005 zette Bekaert sterke prestaties neer in Latijns-Amerika. De regio biedt met een markt van 500 miljoen inwoners een aantrekkelijk groeipotentieel en tal van opportuniteiten voor Bekaert. Het staalverbruik per inwoner ligt er op ongeveer één vijfde van dat in West-Europa.

Aan de basis van het succes in Latijns-Amerika, liggen onder

meer de uitstekende relaties met de partners. Bekaert geniet er het voordeel van lokale verankerde bedrijven met internationale slagkracht.

Voor draadproducten biedt de onderneming er haar klanten *one-stop-shopping*: ze kunnen bij de joint ventures terecht voor zowel standaard- als uiterst vernieuwende producten. In bepaalde

productsegmenten – zoals kabeldraden voor mijnbouw – wordt in de toekomst een belangrijke groei verwacht.

De Latijns-Amerikaanse markt voor staalkoordproducten groeide in 2005 minder snel dan verwacht. Bovendien vormde de sterke Braziliaanse real een nadeel voor de export vanuit Brazilië naar de Verenigde Staten.



In november startte de joint-venture Belgo Bekaert Arames in Bahia (Brazilië) in een recordtijd een nieuwe fabriek op voor industriële draadproducten. Deze zijn hoofdzakelijk bestemd voor de automobiellindustrie. Bekaert wil grote klanten helpen regionaal te expanderen door hen just-in-time te beleveren in hun nieuwe fabrieken in het noordoosten van Brazilië.

*“better together verwoordt eigenlijk een manier van zakendoen. We moeten voortdurend en op alle vlakken streven naar een win-winsituatie.”* Rick McWhirt, President Bekaert North America and General Manager steel cord products North and Latin America

# Geavanceerde materialen en deklagen

Voor de geavanceerde materialen en deklagen is Bekaert voortdurend actief in producten met grote toegevoegde waarde, bestemd

voor specifieke nichemarkten. In een aantal sectoren kon de onderneming doorbraken realiseren: bijvoorbeeld in de filmdeklagen

en de diamantachtige deklagen. Voor bepaalde producten werd zij echter geconfronteerd met een terugval van de vraag.

## Voet aan de grond in Azië

Bekaert is met geavanceerde materialen en deklagen niet alleen actief op de mature markten. Ook in Azië ontwikkelt de onderneming diverse activiteiten.

Een mijlpaal in 2005 was de opening van een nieuwe fabriek in Suzhou (Jiangsu provincie, China). De inhuldiging vond plaats in aanwezigheid van mevrouw Tan Ying, Vice-burgemeester, en van de heer Yves Leterme, Minister-president en mevrouw Fientje Moerman, Vice-minister-president van de Vlaamse Regering. De bouw van de fabriek – die in de huidige opstartfase al 70 mensen tewerkstelt – nam minder dan zes maanden in beslag en vertegenwoordigt een investering van € 20 miljoen. Bekaert wil er activiteiten in vezeltechnologie, verbrandingstechnologie, industriële deklagen en gespecialiseerde filmdeklagen ontwikkelen.



## Filtermedia met lange levensduur

In de productie van filtermedia gemaakt van ultrafijne metaalvezels – op basis van roestvrij staal – is Bekaert wereldleider. De metalen Bekaert filtermedia kunnen immers worden herbruikt en hebben bijgevolg een veel langere levensduur. In 2005 zette de onderneming in deze activiteit een behoorlijke groei neer.

Op basis van metaalvezelmedia vervaardigt Bekaert onder meer oplossingen voor de filtratie van gassen in de chemische industrie. In 2005 werd een doorbraak gerealiseerd in de filtratie van het hete gas dat vrijkomt bij de productie van aluminium. Bekaert haalde op het eind van het jaar een belangrijke bestelling binnen van Alcan Gove, de Australische dochter-

maatschappij van Alcan. Deze beschikt over een bauxietmijn en aluminiumraffinerij in Australië, op het eiland Gove. Het bedrijf koos voor de Bekaert-oplossing omwille van de lage emissies, de betrouwbaarheid van de filters en het compacte ontwerp.

In 2005 versnelde Bekaert haar groei in de vezeltechnologie door

de acquisitie van Southwest Screens & Filters SA, een van de wereldspelers in industriële procesfilters op basis van metaalvezels. Deze acquisitie toont eveneens aan dat Bekaert opschuift in de waardeketen. De filters van deze onderneming worden vooral gebruikt in de polymeerindustrie: tijdens het productieproces halen

ze onzuiverheden uit de gesmolten grondstoffen om zo een goede kwaliteit van de kunststofvezel of -film te waarborgen. Naast een productievevestiging in Sprimont (België) is Southwest Screens & Filters SA ook actief met een productievevestiging nabij Jakarta (Indonesië). Het bedrijf realiseert een jaaromzet van € 10 miljoen.

In China staat Bekaert exclusief in voor de distributie van filtersystemen voor melamine-toepassingen voor Beijing Melalin S&T Co. Ltd., een onderneming die nauw samenwerkt met de Tsinghua universiteit. Deze systemen bieden een oplossing voor de problemen in de gasfase van het melamineproces.

## Milieuvriendelijke branders en gasverbrandingssystemen

Bekaert is fabrikant van milieuvriendelijke gasbranders en -verbrandingssystemen voor zowat alle belangrijke spelers. Hierin realiseerde de onderneming in 2005 een aanzienlijke groei. Ze slaagde er ook in haar activiteiten geografisch verder uit te breiden.

Eind 2005 bereikten Bekaert en Shell een akkoord over de verkoop van de 25%-participatie van Shell in de joint venture Bekaert Combustion Technology NV, waardoor Bekaert 100% aandeel-

houder werd van dit bedrijf. De onderneming bouwde in de loop van de voorbije jaren een leiderschapspositie uit in milieuvriendelijke gasbranders voor condenserende ketels in huishoudelijke toepassingen zoals woningverwarming. Bekaert speelt hiermee volop in op de steeds strengere milieureglementering in verschillende landen, hoofdzakelijk in Europa.

In 2005 startte de onderneming met de levering aan verschillende fabrikanten van verwarmingsinstallaties van de veelbelovende

Bekaert Furinit® brander. Deze brander combineert de vraag naar compactere ketels met de steeds strenger wordende milieu-eisen (hoog rendement gecombineerd met een zeer laag uitstootgehalte van CO/NOx). De Bekaert Furinit® branders zijn zeer compact en bieden ook de mogelijkheid tot standaardisatie. Ze passen dus perfect in de tendens naar kleinere woningen. Bovendien is deze brander geschikt voor meerdere gassoorten.

## Composieten

Op basis van glasvezelversterkte membraanbehuizing biedt Bekaert haar klanten componenten voor

waterontziltling aan op basis van het proces van omgekeerde osmose, die de *total cost of*

*ownership* bij de klant behoorlijk reduceren.

## Sputterhardware en targets

In industriële deklagen bereikte Bekaert een positie van wereldwijde nummer één in sputterhardware en -targets. Met deze uitrusting brengen glasproducenten tijdens hun productieproces deklagen aan op grote oppervlakten vlak glas. Bekaert kan bogen op een unieke, gecombineerde expertise inzake rotatable sput-

ter hardware en rotatable sputter targets. Roterende sputter targets bevatten én benutten meer materiaal dan vlakke targets. Ze hebben dan ook een langere looptijd en verkleinen zo het aantal productiestops op de bedekkingslijnen. Hierdoor bespaart de klant heel wat op de productiekosten.

Begin 2005 behaalde de onderneming haar grootste order in sputtertechnologie ooit voor een belangrijke glasproducent. Toch kende de sterk project gedreven sputter activiteit een moeilijk jaar.

*“better together gaat ook over efficiënte allianties en partnerships, over de succesvolle integratie van aangekochte bedrijven en over een efficiënte interne organisatie met cross-functionele samenwerking.”*  
Georges Brys, Group Executive Vice President

## Diamantachtige deklagen

De Bekaert diamantachtige deklagen bieden een unieke combinatie van extreem lage wrijvingsweerstand en hoge hardheid. Globaal realiseerde de onderneming hiermee in 2005 een gestage groei.

Diamantachtige deklagen vinden een toepassing in verschillende nichemarkten. Zo worden deze

deklagen aangebracht op matrijzen voor cd's en dvd's, markten die momenteel stagneren. Ook op moules voor de productie van plasticflessen worden ze aangebracht. In de Formule-1- en NASCAR-wereld heeft Bekaert al langer een leiderspositie met deklagen die de verschillende motoronderdelen beschermen tegen

slijtage en die wrijvingsverliezen reduceren waardoor het beschikbare vermogen toeneemt.

In maart 2005 verwierf Bekaert de overblijvende aandelen in Sorevi SA, die de levensduur van industriële uitrusting verlengt door het aanbrengen van diamantachtige deklagen.

## Glasfolie

Bekaert glasfolies beschermen gebouwen en voertuigen tegen zonnewarmte, ultravioletstralen en de gevolgen van glasbreuk. Dit laatste is vooral een voordeel voor overheidsgebouwen en ambassades, die strikte beveiliging behoeven.

In 2005 werd een nieuw en veelbelovend type glasfolie voor architecturale toepassingen met succes gelanceerd: Panorama® Hilite® mega performance glasfolie. Deze doorzichtige glasfolie, gebaseerd op polyester met een hoogtechnologische deklaag van slechts enkele nanometers dik, zet baanbrekende resultaten neer op het gebied van zonnewering. De glasfolie filtert tevens de schadelijke ultravioletstralen en beschermt de kleuren van interieur en decoratie. De toepassingsgebieden ervoor zijn zeer breed, gaande van woonhuizen over winkels tot musea. Vandaag zijn er in China al meer dan 100 gecertificeerde Bekaert dealers die Quantum glasfolie aanbieden. 90% van de eigenaars van een nieuwe wagen laat in China de vensters bedekken met folies en Bekaert wil met haar folies inspelen op deze groeiende markt. Deze verhogen aanzienlijk het comfort in de wagen en dankzij de zonnewerende glasfolie wordt het verbruik van de airconditioning aanzienlijk teruggedrongen.



Gespecialiseerde installateurs plaatsen glasfolie tegen de ramen om het gebouw te beschermen tegen zonnewarmte, ultravioletstralen en de gevolgen van glasbreuk.