

V E R S L A G V A N D E
R A A D V A N B E S T U U R

Raad van Bestuur	p. 5
Boodschap van de Voorzitter en de Gedelegeerd bestuurder	p. 6
Bekaert Group Executive	p. 9
Strategie	p. 10
Geavanceerde metaaltransformatie	p. 15
Geavanceerde draadproducten	p. 16
Afrasteringen Europa	p. 22
Geavanceerde materialen en deklagen	p. 25
Geavanceerde materialen	p. 26
Geavanceerde deklagen	p. 30
Personeel	p. 34
Gezondheid, veiligheid en leefmilieu	p. 38

2003

Raad van Bestuur



Baron Paul Buysse
Voorzitter



Julien De Wilde
Gedelegeerd bestuurder



Gary J. Allen



Pol Bamelis



Baron Leon Bekaert



Roger Dalle



Graaf Charles de Liedekerke



François de Visscher



Baron Jan Huyghebaert



Baron Georges Jacobs



Hubert Jacobs van Merlen



Maxime Jadot



Baudouin Velge



Boodschap van de Voorzitter en de Gedelegeerd bestuurder

2003 was een bijzonder jaar, 2004 wordt een belangrijk jaar.

Economisch en politiek was 2003 voor diverse regio's in de wereld een turbulent jaar. De economie in West-Europa en Noord-Amerika stond onder zware druk. Verschillende markten in Azië, Latijns-Amerika en Centraal- en Oost-Europa daarentegen zetten hun belangrijke groei voort.

Voor Bekaert was 2003 operationeel een zeer positief jaar. Ondanks de opmerkelijke depreciatie van de US dollar bleef de omzetzijding beperkt. Aan constante valuta zou dit overeenstemmen met een omzetstijging van meer dan 3% ten opzichte van het vorige jaar. Ondanks de significante invloed van de evolutie van de wisselkoersen zette Bekaert in 2003 een sterk nettoresultaat neer. Daarnaast ziet Bekaert eerste tekenen van een structurele verbetering van de operationele marge en bevestigt de onderneming haar stevige balansstructuur en de goede cashflow.

In 2003 bevestigden de Raad van Bestuur en het management de strategie van duurzame rendabele groei. Op basis van haar twee kerncompetenties, de geavanceerde metaaltransformatie en de geavanceerde materialen en deklagen, biedt de onderneming de klanten unieke oplossingen aan met een hoge toegevoegde waarde. Bekaert paste voor het boekjaar 2003 de nieuwe financiële rapportering toe, die volledig in overeenstemming is met IFRS en die haar activiteiten opdeelt in vier rapporteringssegmenten: geavanceerde draadproducten, afrasteringen Europa, geavanceerde materialen en geavanceerde deklagen.

In de geavanceerde draadproducten handhaafde Bekaert zowel de omzet als het resultaat. In West-Europa en Noord-Amerika heeft Bekaert ondanks moeilijke economische



omstandigheden blijken gegeven van een grote weerbaarheid. Daarvoor is het noodzakelijk dat de onderneming op continue wijze haar productieconfiguratie afstemt op de steeds evoluerende behoeften van de diverse specifieke markten.

Daarnaast versterkte Bekaert haar positie aanzienlijk in de groeiemarkten in Azië, Latijns-Amerika en Centraal- en Oost-Europa. De omzet in staalkoördproducten voor de versteviging van banden steeg in China met meer dan 30% en met de toenemende investeringen wil de onderneming haar marktaandeel bestendigen. Voor verschillende draadproducten heeft Bekaert haar positie versterkt in Centraal-Europa, onder meer met haar recente acquisities in Slowakije. In Latijns-Amerika presteerde Bekaert bijzonder goed, voornamelijk in Brazilië en Chili.

Het ingrijpend herstructureringsplan dat Bekaert heeft doorgevoerd in de afresteringen Europa, leverde in 2003 sterk verbeterde financiële resultaten op, ondanks een verminderde omzet. Hierdoor wordt het bewijs geleverd dat de inspanningen van de onderneming om op een kostenefficiënte wijze de productielijnen af te stemmen op een productassortiment met een hogere toegevoegde waarde, hun vruchten dragen.

Bekaert bouwde haar positie in de geavanceerde materialen verder uit. Met doelgerichte acquisities wil Bekaert haar metaalvezelconcept verder in de markt introduceren en zich in nieuwe marktsegmenten positioneren. In de verbrandingstechnologie is de onderneming uitgegroeid tot marktleider in speciale milieuvriendelijke branders voor hoogrendementsketels. Bekaert wil verder groeien in de geavanceerde materialen door zich nog meer toe te spitsen op geselecteerde toepassingen van haar kerncompetenties en door het continue innovatieproces nog te versterken.

In de geavanceerde deklagen bevestigde Bekaert in 2003 het groeipotentieel van de industriële deklagen met enkele belangrijke doorbraken in de sputtertechnologie en het aanbrengen van diamantachtige deklagen. De activiteit van gespecialiseerde filmdeklagen daarentegen werd in 2003 getroffen door een bijzonder zwakke vraag op de Amerikaanse markt en presteerde beneden de verwachtingen. Bekaert heeft operationeel maatregelen genomen om de situatie te keren en behoudt haar volle vertrouwen in het welslagen ervan.

Teneinde zich beter te concentreren op haar strategische doelstellingen stapte Bekaert in 2003 uit de activiteiten in zonnepanelen, in de composietprofielen en de consulting-activiteiten.

Op basis van de goede resultaten van de onderneming voor 2003 en het vertrouwen dat de Raad van Bestuur en het Management hebben in de verdere winstcreatie van de recent goedgekeurde bedrijfsstrategie, zal de Raad van Bestuur aan de Algemene Vergadering van aandeelhouders voorstellen om het dividend te verhogen met 4% ten opzichte van vorig jaar. Indien dit voorstel wordt aanvaard, kan een brutodividend van 1,748 euro per aandeel worden uitgekeerd.

2004 wordt voor Bekaert een belangrijk jaar, een jaar vol opportuniteiten, maar ook een jaar vol uitdagingen. Bekaert wil haar wereldwijd markt- en technologisch leiderschap verder uitbouwen. In de groeiemarkten bouwt Bekaert haar ambitieus expansieprogramma uit en versterkt ze haar competitieve positie. In geavanceerde draadproducten verwacht Bekaert wereldwijd een aanhoudende vraag naar staalkoordproducten. Het uitblijven van een uitgesproken verbetering van de economische toestand in Noord-Amerika en West-Europa noopt Bekaert echter tot voorzichtigheid in haar vooruitzichten. Naast de invloed van de wisselkoersverhouding van de dollar ten opzichte van de euro vormen de aanhoudende prijsstijgingen van walsdraad, Bekaert's voornaamste grondstof, en de specifieke omstandigheden op het vlak van bevoorrading ervan, belangrijke uitdagingen voor de onderneming. Met het oog op het verbeteren van de rendabiliteit zet Bekaert haar inspanningen onverminderd verder. Daarom wordt op continue wijze het productportfolio wereldwijd geëvalueerd en waar nodig verder geoptimaliseerd.

Namens de Raad van Bestuur danken wij onze medewerkers voor hun inzet en toewijding. Bekaert is vastbesloten om haar strategische doelstelling van duurzame rendabele groei te realiseren. Om de uitdagingen op de diverse vlakken in 2004 met succes aan te gaan, kan Bekaert immers in het bijzonder steunen op de inspanningen van haar medewerkers. Ze zijn zich bewust van het belang van de waardecreatie voor de aandeelhouder, voor de klant en voor de omgeving waarin de onderneming actief is. Essentieel is de ontwikkeling van innovatieve producten en diensten die onze klanten nieuwe opportuniteiten bieden of voor hen kostenbesparend werken. Om de voorsprong ten opzichte van de wereldwijde concurrentie te bestendigen, vormen het klantgericht denken, de kwaliteit en het continue innovatieproces voor Bekaert de belangrijkste troeven. Samen met de Raad van Bestuur drukken wij ons volle vertrouwen uit in de toekomst.



Julien De Wilde
Gedelegeerd bestuurder



Baron Paul Buysse
Voorzitter

Bekaert Group Executive



Julien De Wilde
Gedelegeerd bestuurder

Marc Vandecasteele
Group Executive Vice President

Bert De Graeve
Group Executive Vice President

Henri Jean Velge
Group Executive Vice President

Georges Brys
Group Executive Vice President



Strategie



In 2003 bevestigde de Raad van Bestuur de strategie van **duurzame rendabele groei**. Het Bekaert Group Executive werkte toekomstgericht de langetermijnstrategie uit en wisselde hierover van gedachten met een belangrijke groep managers in de onderneming.

De fundamenten van Bekaert zijn haar twee kerncompetenties, de **geavanceerde metaaltransformatie** en de **geavanceerde materialen en deklagen**. De combinatie van beide competenties maakt Bekaert uniek. Bekaert baseert haar strategie van duurzame rendabele groei op de verdere uitbouw van het wereldwijd markt- en technologisch leiderschap in deze twee kerncompetenties.

Bekaert wil haar positie als **wereldwijd marktleider** verder verstevigen en breidt daarom haar internationale activiteiten uit. In de mature markten bestendigt Bekaert de belangrijke positie die ze al jarenlang inneemt. Verder wil de onderneming haar aanwezigheid in de diverse groeimarkten versterken. In Azië en in Centraal- en Oost-Europa werd in 2003 een belangrijke doorbraak gerealiseerd. Bekaert verwierf belangrijke posities in de geavanceerde draadproducten in Centraal- en Oost-Europa. In China wil Bekaert tegen einde 2004 beschikken over een totale productiecapaciteit van 120 000 ton staalkoordproducten voor de versteviging van radiaalbanden. Ook in Rusland werden nieuwe groeiopportunities bestudeerd.

Bekaert biedt haar klanten producten en diensten aan met een **hoge toegevoegde waarde**. De onderneming bouwt geïndividualiseerde partnerschappen op met diverse klanten. Een dergelijke samenwerking beoogt de gezamenlijke ontwikkeling van producten die beantwoorden aan zeer specifieke noden en die een significant voordeel bieden voor de klant. Dit leidt ook vaak tot nieuwe producten en toepassingen.

De onderneming heeft haar marktkennis in een aantal sectoren sterk ontwikkeld en belangrijke inspanningen geleverd om nieuwe markten te benaderen. Op basis van haar kerncompetenties wil de onderneming de klanten **unieke en geprefereerde oplossingen** aanbieden dankzij de synergie en combinaties tussen de verschillende technologieën in de diverse sectoren.

Bekaert verhoogt haar inspanningen voor O&O in het Bekaert Technologie Centrum (Deerlijk, België).



Bekaert biedt haar klanten wereldwijd topproducten aan die aan strenge kwaliteitsnormen voldoen.



Bekaert wendt haar bestaande distributiekkanalen beter aan om haar productengamma aan te bieden aan een ruimere waaier van klanten. In 2003 startte Bekaert met de systematische verkenning van de Latijns-Amerikaanse en de Aziatische markten voor haar producten in geavanceerde materialen en geavanceerde deklagen. In Brazilië werd hiervoor een specifiek verkoopkantoor geopend en in diverse markten in Azië kende de verkoop van deze producten een sterke stijging.

De onderneming wil haar verdere groei realiseren door haar **technologisch leiderschap** blijvend te versterken. Bekaert bestendigt de technologische voorsprong met haar continu **innovatie**proces. Cruciaal is het Bekaert Technologie Centrum in Deerlijk (België), dat meer dan 260 medewerkers telt en in toenemende mate samengesteld is uit internationale deskundigen. Deze onderzoeksafdeling werkt in de diverse domeinen nauw samen met de verschillende entiteiten van de groep en met Bekaert Engineering. Deze crossfunctionele samenwerking tussen medewerkers van onderzoek, engineering en marketing werd geïnstitutionaliseerd via 'virtual companies' doorheen de organisatie. Op basis van de 'Marketing roadmap' bekijken deze teams het gehele traject vanaf de initiatie van de idee, de ontwikkeling, over de implementatie tot aan de finale marktintroduktie. Dankzij de samenwerking met sleutelklanten en potentiële eindgebruikers komen diverse nieuwe ontwikkelingen tot stand. Deze beantwoorden beter aan de specifieke behoeften van de klant en kunnen sneller op de markt gebracht worden.

In 2003 besteedde Bekaert meer dan 50 miljoen euro aan **Onderzoek & Ontwikkeling**. De helft hiervan werd besteed aan het verder uitbouwen van de technologische voorsprong in de producten en diensten voor de bestaande markten. Met de overige helft spitste Bekaert zich toe op het introduceren van producten voor nieuwe markten en op het verdiepen van haar kennis in enkele strategische competentiedomeinen. Gezien de gunstige toekomstperspectieven krijgen de segmenten geavanceerde materialen en geavanceerde deklagen een bijzondere aandacht en belangrijke middelen toegewezen op vlak van onderzoek en ontwikkeling. Bekaert streeft een oordeelkundig evenwicht na in de maturiteitsgraad van de diverse producten in het portfolio. De onderneming kiest resoluut voor meer geconcentreerde inspanningen voor O&O, wat zich weerspiegelt in een aantal duidelijk gedefinieerde, marktgerichte sleutelprojecten.



Internationale, multidisciplinaire teams realiseerden nieuwe ontwikkelingen die in 2003 aanleiding gaven tot een dertigtal octrooien. Bekaert werkte wereldwijd nauw samen met internationaal toonaangevende universiteiten en andere befaamde technologische kennis- en onderzoekscentra en nam deel aan verschillende Europese technologieprojecten.

Bekaert besliste om haar budget voor Onderzoek & Ontwikkeling voor 2004 te verhogen en zal in de komende jaren het team versterken met 20 hoogtechnologische medewerkers.

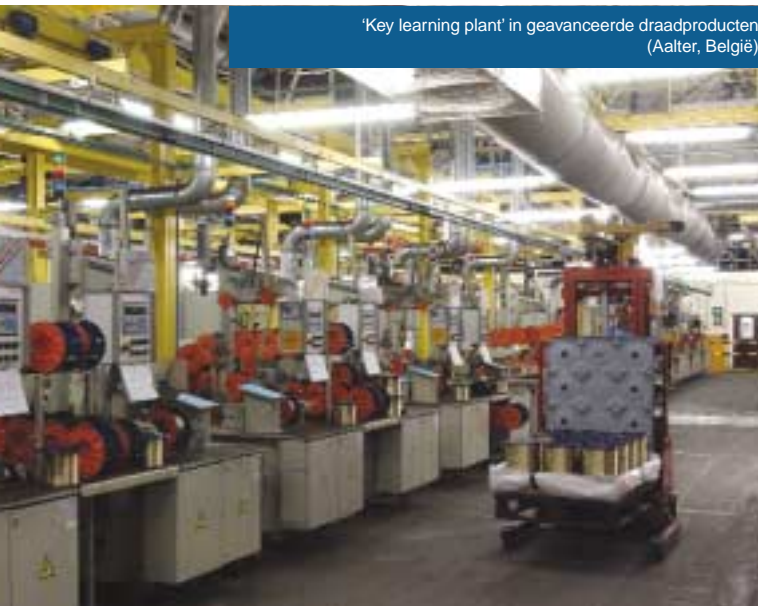
Bekaert streeft naar **operationele uitmuntendheid** in al haar activiteiten. Op basis van haar jarenlange ervaring heeft Bekaert een uitstekende operationele kennis zowel op vlak van kwaliteit als van kost. Daardoor biedt ze de klanten wereldwijd topproducten aan die aan strenge kwaliteitsnormen voldoen.

Dankzij de nauwe samenwerking tussen Bekaert Engineering, Bekaert Technologie Centrum en de verschillende productie-eenheden, verbetert de onderneming de efficiëntie van haar wereldwijd machinepark. Bekaert werkt onder meer verder aan de uitbouw van het 'key learning plant'-concept. Bekaert Engineering ondersteunt ook de ontwikkeling van nieuwe producten en speelt een centrale rol bij de versnelde expansie in de verschillende groeimarkten.

Bekaert combineert **organische groei** met een politiek van **allianties, joint ventures en acquisities**. Doelgerichte acties verschaffen de onderneming ook toegang tot complementaire technologische en commerciële competenties, die leiden naar nieuwe activiteiten. Bekaert wenst verder te integreren in de waardeketen.

Bekaert wil zich duidelijk concentreren op geselecteerde toepassingen van haar kerncompetenties waarin ze wereldwijd markt- en technologisch leider wil zijn. Om deze reden stapte Bekaert uit de activiteiten in de zonnepanelen, de composietprofielen en de consultingactiviteiten.

'Key learning plant' in geavanceerde draadproducten
(Aalter, België)



Bekaert streeft naar operationele uitmuntendheid in al haar
activiteiten (San Diego, V.S.).



Duurzame groei vereist **strikte rendabiliteitscriteria**. Voor alle segmenten gelden strikte rendabiliteitsdoelstellingen. Bekaert streeft naar een totale rendabiliteit op haar investeringen, die hoger ligt dan de gewogen kost van het ingezette kapitaal.

Een aantal productlijnen die niet het potentieel hebben om aan deze rendabiliteitseisen te voldoen, werden al geëlimineerd. Andere productlijnen werden om dezelfde reden naar regio's verplaatst, waar ze tegen een lagere totale ondernemingskost geproduceerd kunnen worden. De diverse productlijnen worden op periodieke basis geëvalueerd en waar nodig geoptimaliseerd. Een strikte opvolging van het werkkapitaal en een zorgzame beoordeling van nieuwe investeringen blijven een prioriteit.

De wereldwijde lokalisatie van de productieplatforms van Bekaert, in de nabijheid van de specifieke markten, biedt een hoge graad van natuurlijke dekking tegen operationele wisselkoersfluctuaties. De optimale afstemming van de aankoop, de productie en de verkoop vormt een voortdurend aandachtspunt. Bovendien worden netto handelstransacties in vreemde munten maximaal ingedekt en worden schuldposities voornamelijk uitgedrukt in US dollar. Het optillen van de rendabiliteit, Bekaert's prioritaire doelstelling, resulteert finaal in **een duurzame waardecreatie voor de aandeelhouders**.

In lijn met haar strategie van duurzame rendabele groei heeft Bekaert voor 2003 een nieuwe segmentrapportering ingevoerd, die volledig in overeenstemming is met de IFRS vereisten. Bekaert wil maximaal inspelen op de behoeften aan relevante financiële informatie en zo een optimaal inzicht verschaffen in de activiteiten, resultaten en risico's van de onderneming. Uitgaande van haar twee kerncompetenties, de geavanceerde metaaltransformatie en de geavanceerde materialen en deklagen, deelt Bekaert de primaire rapportering voortaan op in vier segmenten: geavanceerde draadproducten, afrasteringen Europa, geavanceerde materialen en geavanceerde deklagen. Deze indeling is gestoeld op een grondige analyse van het risicoprofiel van Bekaert's activiteiten wereldwijd. De primaire segmentatie wordt aangevuld met geografische informatie, overeenkomstig de vereisten van een secundaire segmentatie. Hoewel de financiële segmentrapportering enkel betrekking heeft op de geconsolideerde activiteiten, verschaft Bekaert bijkomende informatie over de activiteiten van de joint ventures en de geassocieerde ondernemingen in de diverse segmenten.

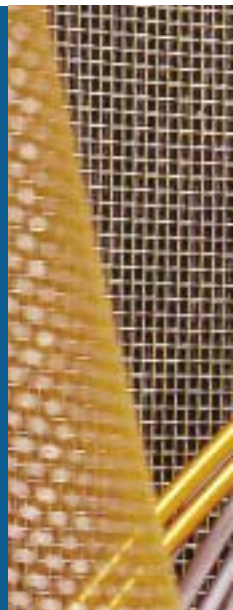
A photograph of several aerial acrobats performing in a dark space, illuminated by spotlights. The acrobats are suspended from the ceiling by ropes and are holding onto various pieces of equipment, including rings and a horizontal bar. One acrobat in the foreground is upside down, holding onto a horizontal bar. The background is dark with several bright spotlights creating a dramatic atmosphere.

G E A V A N C E E R D E
M E T A A L -
T R A N S F O R M A T I E

Ervaring
geeft
vertrouwen



Geavanceerde draadproducten



Ondanks de evolutie van de wisselkoersen bleef de geconsolideerde omzet van de geavanceerde draadproducten stabiel op 1,2 miljard euro. De omzetzijging in een aantal activiteiten van dit segment werd gecompenseerd door de acquisities in Centraal-Europa, de overname van de resterende 50% in Contours Ltd (V.S.) en door de stijging van de omzet in staalkoordproducten voor de bandenversterking. De gezamenlijke omzet daalde met 5,3% tot 1,9 miljard euro. Deze daling is vooral te verklaren door de zwakke markt voor kabels in Noord-Amerika en door de wisselkoersverschillen. Bij constante valuta steeg de geconsolideerde omzet met 8% en de gezamenlijke omzet met 7%. Het bedrijfsresultaat bleef sterk waardoor de bedrijfsmarge op omzet licht steeg tot 10,1%.

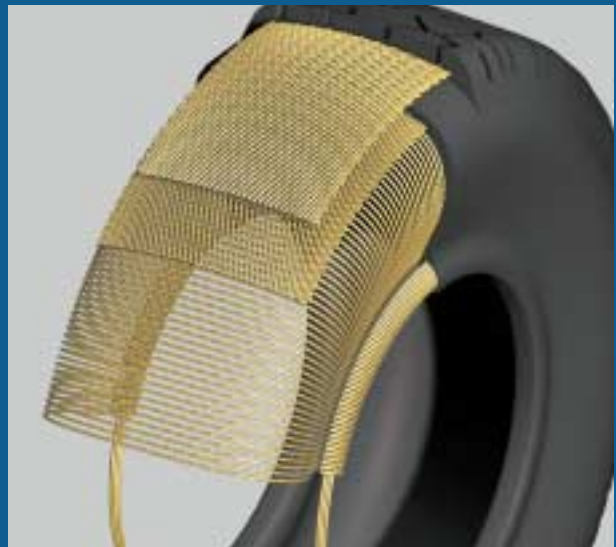
Geavanceerde draadproducten (*)										in miljoen euro
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Geconsolideerde ondernemingen										
Omzet	1 233	1 251	1 120	1 318	1 208	1 211	1 229	1 220	1 206	1 196
Bedrijfsresultaat (EBIT)									121	121
EBIT / omzet (%)									10,0	10,1
Investeringen	101	94	114	97	75	68	79	96	54	88
Personeel	9 654	9 000	8 156	7 838	6 794	6 352	6 392	6 467	6 138	7 400
Joint ventures & geassocieerde ondernemingen										
Omzet	647	692	372	653	725	692	853	890	844	746
Investeringen	41	51	49	35	39	38	38	50	23	27
Personeel	5 564	5 856	4 404	5 846	5 728	6 053	6 073	5 941	5 676	5 335
Totaal										
Gezamenlijke omzet	1 880	1 943	1 492	1 971	1 933	1 903	2 082	2 110	2 050	1 942
Investeringen	142	145	163	132	114	106	117	146	77	115
Personeel	15 218	14 856	12 560	13 684	12 522	12 405	12 465	12 408	11 814	12 735

(*) Vanaf 2000 werden nieuwe boekhoudprincipes toegepast. De voorafgaande jaren zijn enkel informatief.

Bekaert produceert een brede waaier aan staaldraden voor diverse industrieën.



Voor elke band een staalkoordproduct: personenwagens, vrachtwagens, bussen en zware voertuigen.



Draad Europa

Voor de activiteit draad Europa was 2003 een zwak jaar. De grootste West-Europese afzetmarkten Frankrijk, Duitsland en Italië, kenden een recessie. De meeste industriële sectoren deden het in 2003 minder goed, wat een negatieve impact had op de activiteit in verschillende draadproducten. In het tweede semester stelde Bekaert een verdere verzwakking van de markt vast door de sterke stijging van de euro ten opzichte van de dollar. Daarnaast steeg de aankooprij van de grondstof walsdraad, wat de marges verder onder druk zette.

Bekaert realiseerde een verdere kostenoptimalisatie van haar Europese productieconfiguratie. Daarom herschikte de onderneming een aantal productielijnen uit de Belgische vestigingen in Zwevegem en Hemiksem, door de productie dichterbij de lokale markten te brengen. Zodoende wil Bekaert beter inspelen op de behoeften van de klant.

Centraal- en Oost-Europa vormen belangrijke groeimarkten waarin Bekaert haar competitieve positie wil versterken. In Tsjechië is Bekaert actief met de fabriek van Bohumin. In april 2003 verwierf de onderneming het Slowaakse Drôtovňa Drôty.

Ondanks de marktomstandigheden was 2003 een gunstig jaar op het vlak van productinnovatie. Zo werd in nauwe samenwerking met diverse sleutelklanten onder meer een vernieuwd draadtype ingevoerd voor een nieuwe generatie ruitenwissers en werden diverse nieuwe producten voor de versterking van flexibele pijpen gebruikt in de offshore-industrie gehomologeerd. Bekaert ontwikkelde nieuwe

dekragen voor verendraad ter verbetering van het productieproces bij de klanten. De nieuwe fijne verzinkte draad met een verhoogde corrosieweerstand, Bekipro® – die gebruikt wordt als roestwerende omwikkeling van diverse materialen – werd zeer positief onthaald bij de klanten. Het marktaandeel van Bekaert voor draden met dekragen zoals Bezinal® en Bekacolor® kende een aanzienlijke groei.

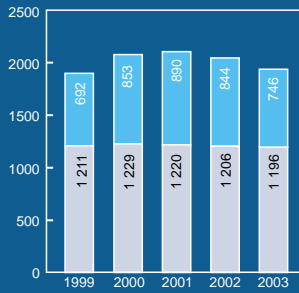
Bekaert realiseerde een verdere kwaliteitsverbetering in diverse producten. Ook de dienstverlening op vlak van leveringstermijnen werd verder verbeterd. Gezien de moeilijke economische toestand werd Bekaert geconfronteerd met veelvuldige kleinere orders. Dankzij het centrale distributiecentrum in Zwevegem (België) kon het gewenste serviceniveau gewaarborgd blijven. Het centrum speelde eveneens een belangrijke rol voor de distributie in West-Europa van producten die Bekaert in Centraal-Europa en Azië vervaardigt.

Dankzij deze inspanningen kon de onderneming in een aantal specifieke segmenten haar marktaandeel aanzienlijk verhogen.

Draad Noord-Amerika

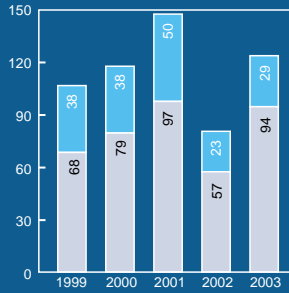
2003 was ook een moeilijk jaar voor draad Noord-Amerika. De vraag in de markt was zwak en in het tweede semester steeg de aankooprij van walsdraad bovendien aanzienlijk. Antidumpingmaatregelen en specifieke belastingsmaatregelen voor traditionele invoerders leidden tevens tot een verminderd aanbod. De walsdraadprijzen van lokale producenten bereikten een historische hoogte.

Omzet (in miljoen euro)



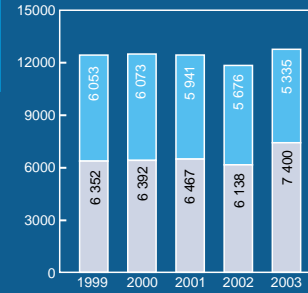
Geconsolideerde ondernemingen
 Joint ventures & geassocieerde ondernemingen

Investerings (in miljoen euro)



Geconsolideerde ondernemingen
 Joint ventures & geassocieerde ondernemingen

Personeel



Geconsolideerde ondernemingen
 Joint ventures & geassocieerde ondernemingen

De competitie in de draadindustrie in Noord-Amerika was in 2003 bijzonder hevig. Verschillende concurrenten gebruikten de prijszetting om volumes binnen te halen. Bekaert verwacht dat de herschikkingen in het concurrentielandschap zich in 2004 zullen verderzetten.

In de Verenigde Staten werd de verkoop van verzinkte draden en landbouwafrasteringen negatief beïnvloed door de lange en koude winter. De markt verzwakte omdat een aantal belangrijke klanten hun productie-eenheden stillegden en het activiteitsniveau in de Noord-Amerikaanse automobielsector daalde. In augustus 2003 heeft Bekaert de resterende 50% van het kapitaal in Contours Ltd (Ohio), producent van gespecialiseerde hoogkoolstofdraden, verworven en volledig geïntegreerd.

Begin 2003 nam Titan Steel & Wire Co. Ltd (Canada) de strenge activiteit van Wire Rope Industries Ltd in Canada over. Er werd geïnvesteerd in een nieuwe technologie om sneller te verzinken, wat leidde tot een significante kwaliteitsverbetering, een verlaagde productiekost en een verhoogde productiecapaciteit. In 2003 stonden verschillende sectoren in Canada onder de druk van de verzwakte US dollar, waardoor de verkoop van verzinkte draden daalde.

Bekaert realiseerde belangrijke investeringen in diverse fabrieken teneinde het productengamma aanzienlijk te verbreden en een hogere toegevoegde waarde te bieden voor de klanten.

Draad Latijns-Amerika

In Latijns-Amerika, voornamelijk een markt van industriële draden en landbouwafrasteringen, zette de positieve trend zich voort in 2003. Enkel de activiteiten in de Andina-regio hadden te lijden onder een zwakke vraag en een belangrijke prijsdruk.

In het Mercosurgebied zette Inchalam (Chili), ondanks de lagere export, een goede prestatie neer. Het tweede semester werd beïnvloed door de lagere dollar ten opzichte van de peso en door de gunstige economische vooruitzichten. In Brazilië kende Belgo Bekaert Arames S.A. in 2003 een goed jaar. De lokale vraag daalde, maar werd ruimschoots gecompenseerd door de exportactiviteiten.

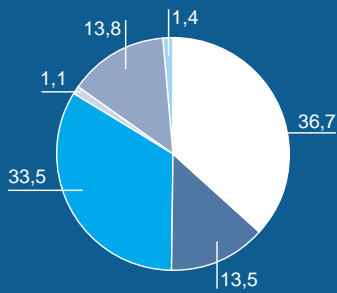
In het Andinagebied werden de activiteiten van Vicson (Venezuela) getroffen door de wisselkoerscontrole, die de overheid introduceerde begin 2003. Omwille van de moeilijke economische situatie werd de markt aanhoudend gekenmerkt door een lage vraag. Toch plukte Vicson de vruchten van de herstructureringen die in 2002 doorgevoerd werden, en bereikte het in 2003 goede resultaten. In Colombia werd de eerste stap gezet in het consolidatieproces van vier productie-eenheden in Bogota. Een nieuwe verzinkingslijn werd geïnstalleerd, wat resulteerde in een verbeterde productmix en een optimale fabrieksconfiguratie. De prijzen stonden in het laatste kwartaal zwaar onder druk wegens de hevige lokale concurrentie. In Peru en Ecuador was de lokale markt zwak. Toch is Bekaert erin geslaagd een stevige positie te verwerven in een aantal aantrekkelijke nichemarkten.

Draad Azië

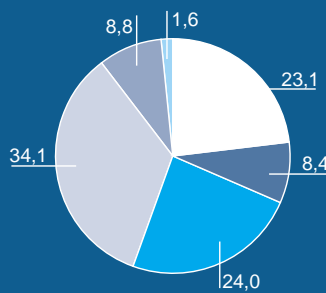
Voor draad Azië was 2003 een jaar van consolidatie en groei. Eind 2002 beëindigde Bekaert haar joint venture met Hikari in Japan. In 2003 startte Bekaert in Bekaert-Jiangyin Wire Products Co., Ltd (China) met de productie van met nylon bedekte draden voor de sterk groeiende Aziatische markten van boekbinddraad.

Ondanks moeilijke marktomstandigheden en een stijgende lokale concurrentie droeg Jiangyin Fasten-Bekaert Optical Cable Steel Products Co., Ltd bij tot de winstgevende groei.

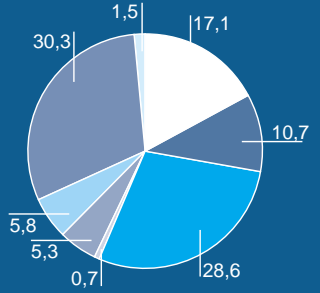
Geografische spreiding van de geconsolideerde omzet



Geografische spreiding van de gezamenlijke omzet



Gezamenlijke omzet per activiteitenplatform



□ Europese Unie: 36,7%	□ Latijns-Amerika: 1,1%	□ Europese Unie: 23,1%	□ Latijns-Amerika: 34,1%	□ Draad Europa: 17,1%	□ Bouwproducten: 5,3%
■ C.- & O.- Europa: 13,5%	■ Azië: 13,8%	■ C.- & O.- Europa: 8,4%	■ Azië: 8,8%	■ Draad Noord-Amerika: 10,7%	■ Staalkoord China: 5,8%
■ Noord-Amerika: 33,5%	■ Rest van de wereld: 1,4%	■ Noord-Amerika: 24,0%	■ Rest van de wereld: 1,6%	■ Draad Latijns-Amerika: 28,6%	■ Staalkoord andere: 30,3%
				■ Draad Azië: 0,7%	■ Overige geavanceerde draadproducten: 1,5%

De onderneming vervaardigt voornamelijk wapeningsdraad voor optische vezels en levert eveneens halfproducten aan andere vestigingen in China.

Klassieke landbouwafrasteringen, zoals Motto® prikkeldraad en landbouwgaas, kenden succes zowel in China als in de andere Aziatische markten, dankzij nieuw ontwikkelde metallieke deklagen.

Bouwproducten

Onlangs de moeilijke economische omstandigheden handhaafde Bekaert haar activiteitsniveau in de bouwproducten. De vraag naar vezels voor betonversterking, die het grootste deel uitmaken van de activiteit bouwproducten, werd vooral gekenmerkt door een aantal grootschalige projecten, voornamelijk tunnelwerken. Deze compenseerden de zwakke marktsituatie in Noord-Amerika en Japan waar, in 2003, strenge budgetbeperkingen golden voor openbare werken. Na een zeer zwak 2002 kwam in Duitsland en Centraal-Europa een lichte heropleving van de vraag, terwijl deze daalde in andere Europese markten.

Op vlak van innovatie ontwikkelde Bekaert een vezel met een hogere treksterkte die uiterst geschikt is voor tunneltoepassingen. Teneinde de ontwerpingenieurs optimaal te adviseren over de aanwending van Dramix® vezels, startte Bekaert op haar website een interactief ontwerpprogramma.

De overige bouwproducten, voornamelijk gebruikt voor de versterking van metsel- en pleisterwerken, kenden eerder een zwakke markt in Europa, met uitzondering van Zuid-Europa. In 2003 heeft Bekaert beslist de rendabiliteit van deze producten te verbeteren. Daarom wordt de productie van bouwproducten in Zwevegem (België), met uitzondering van staalvezels, verplaatst naar de vestiging Bekaert Hlohovec, a.s. in Slowakije.

Staalkoord China

De markt van staalkoord voor de bandenversterking kent in China een explosieve groei. Zowel internationale als lokale bandenproducenten spelen in op de stijgende autoverkoop. Naarmate de Chinese wegeninfrastructuur zich verder ontwikkelt, treedt ook de progressieve omschakeling op van diagonaalbanden naar – met staalkoord verstevigde – radiaalbanden. Dit fenomeen doet zich voornamelijk voor bij vrachtwagens en heeft een zeer belangrijke impact op de vraag naar staalkoord.

Bekaert heeft een lange traditie in het beleveren van de bandenproducenten in China. Met de sterk stijgende marktvraag voor staalkoord heeft Bekaert in mei 2003 beslist haar productiecapaciteit in China aanzienlijk uit te breiden. De capaciteit van de bestaande fabrieken China Bekaert Steel Cord Company Limited (Jiangyin, Jiangsu province) en van Bekaert Shenyang Steel Cord Co., Ltd (Shenyang, Liaoning province) wordt in 2004 meer dan verdubbeld. In juli 2003 koos Bekaert de site van Weihai (Shandong province) uit voor de bouw van een nieuwe, ultramoderne fabriek. In december 2003 vond de eerste steenlegging van de derde fabriek in China plaats. Tegen einde 2004 verwacht Bekaert te beschikken over een totale productiecapaciteit van 120 000 ton per jaar. Bekaert wil voor haar Chinese klanten lokaal producten van topkwaliteit vervaardigen. Voor de bevoorrading van de grondstof walsdraad in China doet Bekaert meer en meer een beroep op Chinese walsdraadleveranciers. In november 2003 bekroonde Bekaert het Chinese ijzer- en staalconglomeraat Shanghai Baosteel als erkenning voor het excellente kwaliteitsniveau.

Staalkoord andere

In Noord-Amerika werd de staalkoordmarkt voor de bandenversterking vooral beïnvloed door het wegvallen van een belangrijke producent. Bekaert nam deze opportuniteit te baat



om haar marktpositie substantieel te versterken door een belangrijk deel van de weggevallen capaciteit in te nemen.

Met het oog op de groeiende Centraal- en Oost-Europese markt en in antwoord op de trend waarbij sinds enkele jaren de grote bandenproducenten hun productie verplaatsen van West- naar Centraal- en Oost-Europa, verwierf Bekaert het Slowaakse Drôtovňa Kordy. De integratie van deze nieuwe fabriek in de Bekaertorganisatie en de verdere uitbouw van de bestaande staalkoordvestiging in Sladkovicovo (Slowakije) verliepen naar wens. De Russische markt voor radiaalbanden ontwikkelt zich eveneens en Bekaert heeft een specifieke strategie uitgewerkt om er een actievere rol te spelen.

In Latijns-Amerika zette de marktgroei zich lichtjes door en versterkte Bekaert haar marktaandeel. Het expansieprogramma voor de twee vestigingen in Brazilië werd aangevat.

De markt in Indië kende een verdere gunstige ontwikkeling. De recente marktindicatoren wijzen erop dat in de nabije toekomst de penetratiegraad van radiaalbanden voor vrachtwagens aanzienlijk zal stijgen. Dit zal de vraag naar staalkoord doen toenemen. In februari 2004 werd de fabriek van Bekaert Industries Private Limited in Pune officieel ingehuldigd. In Indonesië waar PT. Bekaert Indonesia diverse staalkoordproducten vervaardigt, tekende Bekaert bij een toenemende marktvraag een versterking op van haar marktaandeel.

Met haar staalkoordfabriek in Izmit (Turkije) wist Bekaert de verkoopverwachtingen in het Midden-Oosten volkomen in te

lossen, ondanks de turbulente politieke situatie in deze regio.

In de andere staalkoordproducten voor polymeerversterking wist Bekaert haar positie algemeen te handhaven. De verkoop van staalkoord voor de versterking van hogedrukslangen kende, na een aanvankelijke inzinking van de markt in 2003, een opmerkelijke ommekeer.

2003 was een moeilijk jaar in de verkoop van staalkoord voor de versterking van transportbanden. De markt werd gekenmerkt door een beperkt aantal projecten en door een scherpe concurrentie vanuit lagelonenlanden, met zeer lage prijzen tot gevolg. Gezien deze marktomstandigheden besliste Bekaert om deze productielijn te verplaatsen van Zwevegem (België) naar Hlohovec (Slowakije). Hierdoor zal de concurrentiepositie van de onderneming verbeteren teneinde slagvaardig te kunnen opereren in een onvoorspelbare en volatiele markt.

De verkoop van staalkoordweefsels voor de versterking van rubber en van fijne staalkoordkabels voor de versterking van aandrijfriemen kende een positieve ontwikkeling. Bekaert heeft haar productengamma verder verruimd naar met plastic bedekte kabels. Deze bieden nieuwe toepassingsmogelijkheden voor het hijsen van liften en voor de versterking van plastic buizen.

De markt voor zaagdraad – d.i. fijn staalkoord voor het zagen van monokristallijn silicium tot fijne schijven, gebruikt in de elektronicasector en in zonnepanelen – groeide aanzienlijk.

Bekaertdraad speelt een prominente rol in ruitenwissersystemen voor voertuigen: ruitenwisserarmen, -bladen, -veren en -haken zijn allemaal vervaardigd uit staaldraad.



Bekaert staalkoordproducten voor polymeerversterking verlenen tal van toepassingen sterkte en vermogen.



Overige geavanceerde draadproducten

Bekaert produceert kabels voor de verankering van boorplatforms, hijskabels voor kranen en liften en kabels gebruikt in de visserijsector. De productie-eenheden in Latijns-Amerika kenden een stabiele omgeving. De omzet van Wire Ropes Industries Ltd (Canada) werd negatief beïnvloed door een langdurige staking. In het laatste kwartaal van 2003 werd met de sociale partners een akkoord bereikt.

Bekaert levert specifieke draden voor de vervaardiging van kaarden. Kaarden doen dienst voor het verwerken van ruwe natuurlijke of synthetische vezels voor de textielindustrie en andere industriële toepassingen. Deze markt groeit voornamelijk in Azië. In 2003 werden belangrijke stappen gezet in de verbetering van het productieproces en de optimalisatie van het totale machinepark.



Afrasteringen Europa



De daling van de geconsolideerde en de gezamenlijke omzet met 8,5% is het resultaat van de evolutie naar een productmix met een hogere toegevoegde waarde, wat onder meer leidde tot de stopzetting van een aantal productielijnen.

De implementatie van het rationalisatieplan werd succesvol voltooid waardoor de negatieve rendabiliteit in 2002 werd omgebogen naar een positieve bedrijfsmarge op omzet van 6,6% in 2003.

Afrasteringen Europa (*)										in miljoen euro
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Geconsolideerde ondernemingen										
Omzet	160	174	308	318	436	424	378	383	419	383
Bedrijfsresultaat (EBIT)									(9)	25
EBIT / omzet (%)									(2,1)	6,6
Investeringen		10	13	12	13	15	15	14	10	8
Personeel		1 267	2 154	2 102	2 612	2 460	2 289	2 103	2 069	1 862
Joint ventures & geassocieerde ondernemingen										
Omzet	0	0	0	0	10	10	94	98	79	72
Investeringen								2	3	2
Personeel							625	779	771	617
Totaal										
Gezamenlijke omzet	160	174	308	318	446	434	472	481	498	455
Investeringen		10	13	12	13	15	15	16	13	10
Personeel		1 267	2 154	2 102	2 612	2 460	2 914	2 882	2 840	2 479

(*) Vanaf 2000 werden nieuwe boekhoudprincipes toegepast. De voorafgaande jaren zijn enkel informatief.

Bekaert levert afrasteringssystemen waarbij de nadruk ligt op grote projecten en veiligheidstoepassingen.

Bekaert produceert eveneens geweven en gelast gaas voor industriële toepassingen.



Het segment afrasteringen Europa heeft betrekking op de Europese activiteiten, die vanaf 2003 in een afzonderlijke juridische structuur werden ondergebracht. Bekaert Fencing NV, een volledige dochteronderneming van N.V. Bekaert S.A., heeft industriële activiteiten in België, Frankrijk, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Spanje, Polen en Italië.

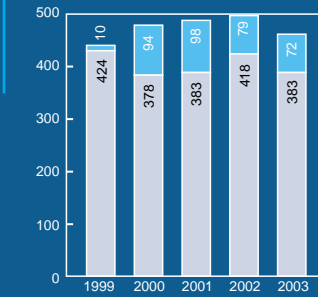
In 2003 werd de implementatie van het rationalisatieplan om de rendabiliteit van Bekaert Fencing te verbeteren, succesvol voltooid. In het productassortiment werd de nadruk gelegd op producten met een hogere toegevoegde waarde. De configuratie zowel van de fabrieken als van de verkoop- en administratieve organisaties werd geoptimaliseerd en de kostenefficiëntie werd verder opgevoerd, waardoor Bekaert weerstand kon bieden aan de toenemende concurrentie van goedkope import uit China voor geweven landbouwafrasteringen en lichtgelaste gazen.

De verkoop van de afrasteringssystemen stond onder druk door de zwakke economie in Frankrijk, Duitsland en Italië. Bekaert legde zich echter toe op een meer gedifferentieerd productengamma met een specifiek groeipotentieel. Er werden oplossingen uitgewerkt om de volledige projectkost voor de klant te verminderen. In dit perspectief ontwikkelde en commercialiseerde Bekaert recent het 3-meter paneel dat minder afrasteringstoebehoren hoeft en een kortere plaatsingstijd mogelijk maakt.

De afrasteringssystemen voor veiligheidstoepassingen kenden een positieve ontwikkeling. De nood aan beveiliging van strategische installaties en gebouwen nam verder toe. Bekaert wist met een aangepast productengamma en een verhoogde flexibiliteit in de fabrieken in te spelen op de vraag voor grootschalige projecten. In 2003 werden meerdere projecten in dit segment succesvol verwezenlijkt. Het gamma van geautomatiseerde schuifpoorten werd vervolledigd en kende een verdere groei in 2003.

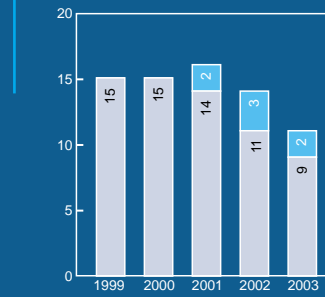
De volumes in Centraal-Europa groeiden aanzienlijk. Bekaert speelde succesvol in op de toenemende investeringen in deze regio. Daarnaast ontplooidde de onderneming een professioneel netwerk met lokale partners voor de installatie van de zwaardere veiligheidssystemen.

Omzet (in miljoen euro)



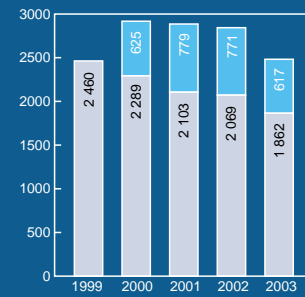
Geconsolideerde ondernemingen
Joint ventures & geassocieerde ondernemingen

Investeringen (in miljoen euro)



Geconsolideerde ondernemingen
Joint ventures & geassocieerde ondernemingen

Personeel



Geconsolideerde ondernemingen
Joint ventures & geassocieerde ondernemingen

Ook de verkoop van de industriële panelen kende een groei dankzij een aantal grote projecten in het Verenigd Koninkrijk. Anderzijds waren er minder projecten in olie-exploratie, wat zijn impact had op de verkoop van Armapipe®, het versterkingsproduct gebruikt voor gas- en oliepijpleidingen.

Een brede klantenbevraging bevestigde het leiderschap van de onderneming op het vlak van kwaliteit, productgamma en slagkracht. Deze gaf de aanzet tot verdere verbeteringsacties van de dienstverlening en de flexibiliteit.

Voor de activiteit Handling was 2003 een keerpunt. Bekaert Handling verkocht een deel van de niet-kernactiviteit van Bekaert Handling A/S (Middelfart, Denemarken). Bekaert Handling Systems Ltd (Droitwich, Verenigd Koninkrijk), dat actief is in het verhuren van containers voor transport van vloeistoffen, werd grondig geherstructureerd. Bekaert realiseerde een succesvolle uitlevering van een belangrijke bestelling verhandelingscontainers aan één van de leiders van de Europese grootdistributie. Hierdoor werd Bekaert de marktreferentie voor dit product inzake kwaliteit en flexibiliteit. Als gevolg sleepte de onderneming een zeer grote bestelling in de wacht voor de grootdistributie in Australië. Bekaert verwacht dat deze successen aanleiding zullen geven tot bijkomende orders in dit marktsegment.

De verbeteringsinspanningen worden in 2004 voortgezet om de leiderspositie in verhandelingscontainers wereldwijd verder te versterken en om de rendabiliteit te verhogen.



G E A V A N C E E R D E
M A T E R I A L E N
E N D E K L A G E N

Vernieuwen
is durven

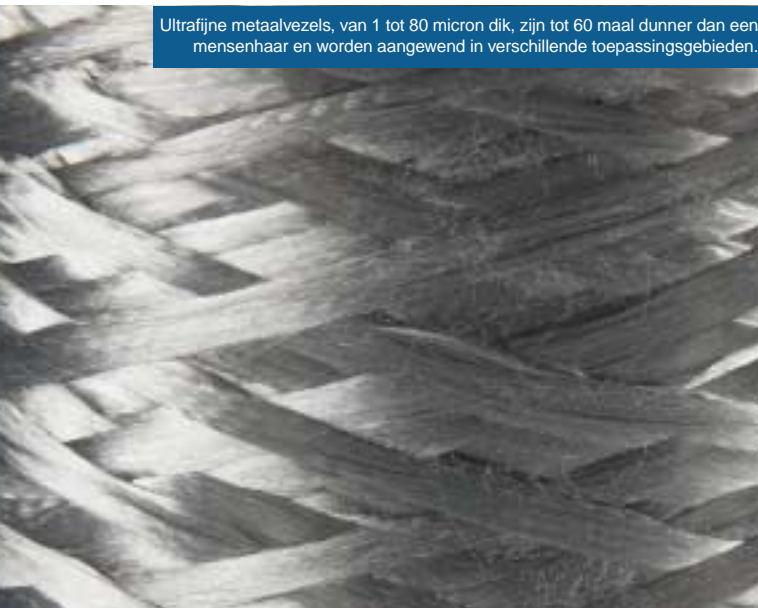
Geavanceerde materialen

De geconsolideerde omzet steeg met 5,5% en is volledig toe te schrijven aan de groei van de activiteiten in de verbrandingstechnologie. Bij constante wisselkoersen steeg de omzet met 8%. Dankzij een duidelijke concentratie op geselecteerde toepassingen en het verder integreren in de waardeketen versterkte Bekaert haar positie en verbeterde ze op structurele wijze de bedrijfsmarge op omzet tot 7,5%.

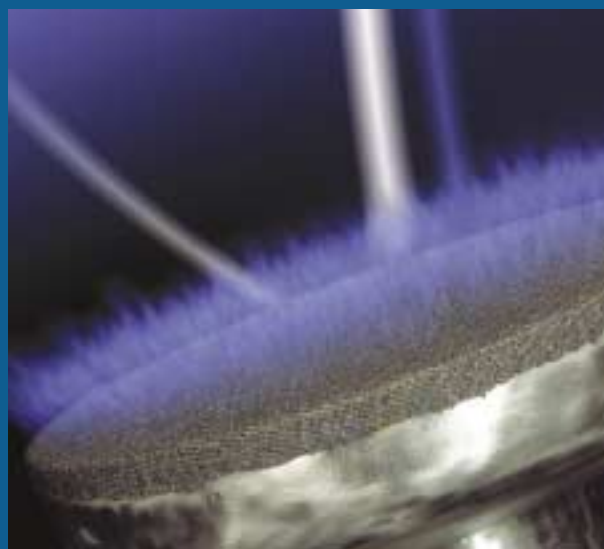
Geavanceerde materialen (*)										in miljoen euro
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Geconsolideerde ondernemingen										
Omzet	3	3	5	6	8	20	86	89	97	103
Bedrijfsresultaat (EBIT)									2	8
EBIT / omzet (%)									2,2	7,5
Investeringen	3	8	6	10	5	6	6	4	4	4
Personeel	81	123	279	320	330	546	540	580	569	592
Joint ventures & geassocieerde ondernemingen										
Omzet	1	2	3	4	5	5	5	5	0	0
Investeringen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Personeel	5	6	4	10	16	11	15	17	2	2
Totaal										
Gezamenlijke omzet	5	5	8	10	13	25	90	94	97	103
Investeringen	4	8	6	10	5	6	6	4	4	4
Personeel	86	129	283	330	346	557	555	597	571	594

(*) Vanaf 2000 werden nieuwe boekhoudprincipes toegepast. De voorafgaande jaren zijn enkel informatief.

Ultrafijne metaalvezels, van 1 tot 80 micron dik, zijn tot 60 maal dunner dan een mensenhaar en worden aangewend in verschillende toepassingsgebieden.



Milieuvriendelijke gasbranders en gasverbrandingssystemen, gebaseerd op ultrafijne metaalvezels.



Vezeltechnologie

In het segment geavanceerde materialen ontwikkelt Bekaert een belangrijke competentie in vezeltechnologie. Bekaert produceert ultrafijne metaalvezels die aangewend worden in verschillende toepassingsgebieden.

In de filtratie vervaardigt Bekaert onder meer filtermedia voor de polymeerfiltratie. In deze mature markt handhaafde Bekaert behoorlijk haar positie. De verkoop van de filtermedia voor inktjetfiltratie daalde lichtjes. Daarnaast wil Bekaert verder in de waardeketen opschuiven door de ontwikkeling van filterelementen en -systemen voor de filtratie van gassen en vloeistoffen.

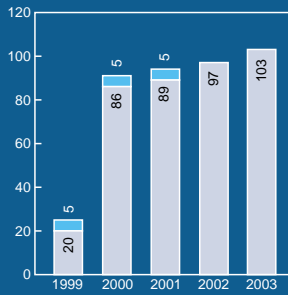
De metaalvezels van Bekaert worden ook aangewend in de textielsector. De activiteit in geleidend textiel in diverse traditionele toepassingen om elektrostatische ontladingen te vermijden kende een lichte daling. De vraag naar geleidend metaalvezeltextiel voor de verwarming van autozittingen verloopt in stijgende lijn. Bekaert heeft ook een mooie positie opgebouwd in het vervaardigen van hittebestendige vezelmatten, die worden aangewend bij de productie van autoruiten. In de textieltoepassingen die fungeren als halfproduct voor metaalvezelbranders realiseerde Bekaert in 2003 opnieuw een aanzienlijke groei.

De verkoop van metaalvezels vanuit de productie-eenheid Bekaert Toko Metal Fiber Co., Ltd in Japan was bijzonder succesvol.

Verbrandingstechnologie

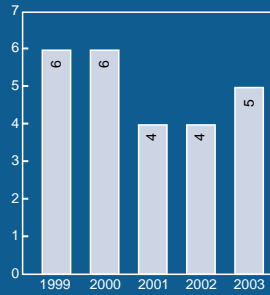
Uitgaande van de ultrafijne metaalvezels bouwde Bekaert, op basis van de bestaande markt- en technologische sterktes, haar activiteiten in de verbrandingstechnologie verder uit. Bekaert is marktleider in het domein van milieuvriendelijke branders voor hoogrendementsketels voor huishoudelijke en commerciële toepassingen.

Omzet (in miljoen euro)



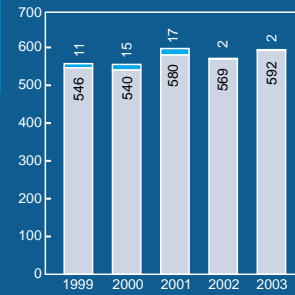
Geconsolideerde ondernemingen
Joint ventures & geassocieerde ondernemingen

Investerings (in miljoen euro)



Geconsolideerde ondernemingen
Joint ventures & geassocieerde ondernemingen

Personeel



Geconsolideerde ondernemingen
Joint ventures & geassocieerde ondernemingen

Bekaert bouwde een specifiek partnerschap op met enkele belangrijke afnemers, met wie de onderneming een langetermijnovereenkomst afsloot. Deze nauwe samenwerking op het vlak van productontwikkeling mondde in 2003 uit op het partnerschap met Bosch Junkers, één van de leidendevende producenten van verwarmingsketels.

Bekaert breidt de penetratie van haar metaalvezelconcept in de markt uit naar industriële toepassingen. Daarom heeft de onderneming in het voorjaar 2004 het Franse Solaronics overgenomen, dat zelf een wereldwijde speler is in industriële verbrandingstechnologie. Solaronics is gespecialiseerd in oplossingen op basis van gas en elektriciteit voor het drogen van deklagen op papier, op metaal en op hout. Deze acquisitie biedt Bekaert verder opportuniteiten in nieuwe marktsegmenten met hoge toegevoegde waarde.

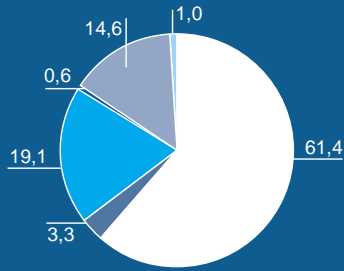
In februari 2003 verwierf Bekaert tevens 100% van het Nederlandse bedrijf CEB ('Clean Enclosed Burners') Technologies, waarin ze voordien een aandeel had van 19%. Bekaert CEB Technologies B.V. is nu actief in de ontwikkeling, productie, verkoop en verhuur van systemen voor gasaffakkeling. Deze systemen worden hoofdzakelijk ingezet om tijdens de exploratie van olie en gas de overtollige gassen te verwerken. De affakkelsystemen op basis van metaalvezels zorgen voor een bijzonder zuivere en dus milieuvriendelijke verbranding. Zij zijn ook zo goed als geruisloos en veroorzaken geen lichtpollutie, wat olie- en gaswinning mogelijk maakt in gebieden waar dit vroeger quasi uitgesloten was. Ze worden wereldwijd ingezet, vooral in Canada, Verenigde Staten, Europa en Indonesië.

Composieten

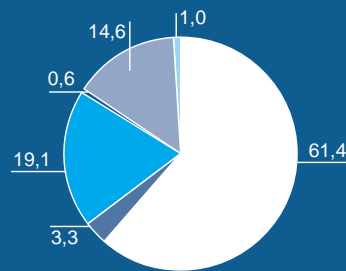
In 2003 was Bekaert actief in de vervaardiging enerzijds van composietprofielen voor diverse toepassingen en anderzijds van glasvezelversterkte hogedrukvlaten voor de ontzilting van zeewater. De totale verkoop kende een lichte daling, vooral omwille van de verminderde activiteit in composietprofielen.

Begin 2004 verkocht Bekaert de activiteit composietprofielen aan het Finse Exel Oyj, een toonaangevende Europese onderneming gespecialiseerd in composiettechnologie. Het realiseren van Bekaert's strategische doelstellingen voor deze activiteit composietprofielen zou aanzienlijke middelen geveerd hebben. Dit zou onvermijdelijk de groei van de onderneming beperkt hebben in andere domeinen die beter aansluiten bij haar kerncompetenties.

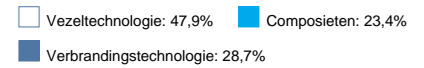
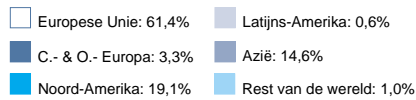
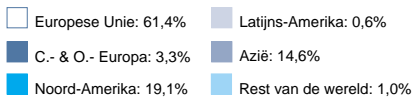
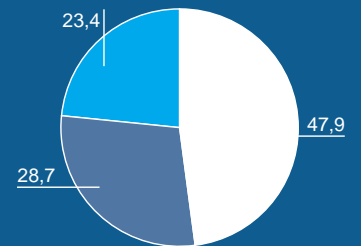
Geografische spreiding van de geconsolideerde omzet



Geografische spreiding van de gezamenlijke omzet



Gezamenlijke omzet per activiteitenplatform



De activiteit in composieten voor glasvezelversterkte hogedrukpaten, hoofdzakelijk gebruikt voor de waterzuivering en de ontzilting van zeewater, bleef ongeveer op hetzelfde peil.

Bekaert heeft productie-eenheden in Munguía (Spanje) en Vista (Californië, V.S.) en is voor deze activiteit de nummer twee in de wereld. In tegenstelling tot het vorige jaar werd de omzet van de vestiging in Vista in 2003 voor een volledig jaar in de resultaten opgenomen. Deze activiteit is ook sterk projectgebonden en daarom afhankelijk van financiële tussenkomsten van de overheden. Einde 2003 werden enkele belangrijke orders geboekt, die in de loop van 2004 zullen uitgeleverd worden. In dit domein realiseerde Bekaert enkele attractieve projecten in de Aziatische markt.



Geavanceerde deklagen



De geconsolideerde omzet daalde met 6,5% en de gezamenlijke omzet met 7,3%. Terwijl de omzet in industriële deklagen gestegen is, is de sterke daling van de omzet in gespecialiseerde filmdeklagen volledig toe te schrijven aan de lage dollar. Bij constante valuta steeg de geconsolideerde omzet met 7% en de gezamenlijke omzet met 6%.

De daling van de rendabiliteit werd veroorzaakt door een bijzonder zwakke vraag naar gespecialiseerde filmdeklagen op de Amerikaanse markt. Bovendien werden de nodige acties opgestart om kwaliteit en efficiëntie te verbeteren.

Geavanceerde deklagen (*)										in miljoen euro
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Geconsolideerde ondernemingen										
Omzet	30	43	48	56	54	67	31	71	119	112
Bedrijfsresultaat (EBIT)									3	(2)
EBIT / omzet (%)									2,5	(1,9)
Investeringen	3	2	3	4	3	1	3	8	8	6
Personeel	26	38	39	73	82	114	134	511	536	606
Joint ventures & geassocieerde ondernemingen										
Omzet	7	7	6	9	13	18	18	10	7	6
Investeringen	1	3	1	1	2	1	8	47	15	2
Personeel	53	60	46	50	55	59	247	286	316	25
Totaal										
Gezamenlijke omzet	37	50	54	65	67	85	49	81	126	117
Investeringen	4	5	4	5	5	2	11	55	23	8
Personeel	79	98	85	123	137	173	381	797	852	631

(*) Vanaf 2000 werden nieuwe boekhoudprincipes toegepast. De voorafgaande jaren zijn enkel informatief.

Industriële deklagen worden op verschillende materialen aangebracht door middel van vacuümtechnologie en thermisch spuiten.



Zonnefilms en veiligheidsfilms voor toepassingen op voertuigen, woningen en commerciële gebouwen.



Industriële deklagen

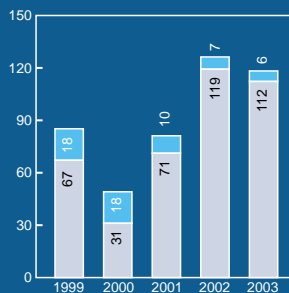
Bekaert is actief in de sputtertechnologie. Dit is een hoogtechnologisch proces waarbij onder vacuüm, deklagen worden aangebracht op een substraat. Bekaert is actief in het sputteren van diverse materialen hoofdzakelijk op kunststoffolie.

De onderneming is ook gespecialiseerd in het leveren van 'sputterproducten' aan haar klanten, vooral in de glasindustrie. De 'sputtertargets' zijn cilindrische buizen die Bekaert via het proces van thermisch spuiten bekleedt met hoogwaardige deklagen. Deze targets worden tijdens het fabricatieproces van de klant ingezet als materiaalbron voor het aanbrengen van diverse deklagen op grote oppervlakken. Bekaert vervaardigt 'targets' in Deinze (België) en in Springfield (Wisconsin, V.S.). De bijhorende sputteruitrustingen worden eveneens in België ontwikkeld en geproduceerd. Op basis van haar uitgebreide expertise biedt Bekaert haar klanten eveneens onderhoudsdiensten aan.

Bekaert is wereldleider in de roterende sputtertargets, die een hogere efficiëntie bieden dan vlakke targets. De markt voor glas met speciale deklagen groeit aanzienlijk. Bovendien treedt een gestadige vervanging op van vlakke targets door roterende targets in de glasindustrie. Beide verklaren de sterke groei die Bekaert in 2003 realiseerde. In Azië realiseerde Bekaert een aantal belangrijke doorbraken bij glasproducenten, vooral in de snel groeiende Chinese markt.

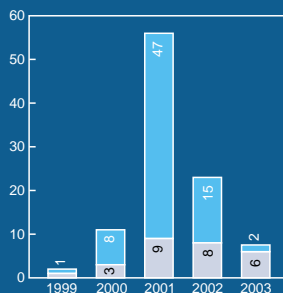
Bekaert is tevens gespecialiseerd in het aanbrengen van deklagen via thermisch spuiten voor industriële en medische toepassingen. Een andere specialiteit is het aanbrengen van diamantachtige deklagen. Deze combineren een hoge hardheid met een lage wrijvingsweerstand, waardoor een hoge slijtvastheid wordt bereikt. In 2003 realiseerde de onderneming een belangrijke technologische vooruitgang. Door het combineren van de technologische kennis uit de verschillende domeinen en vestigingen werd de hechting van de deklaag aan het werkstuk aanzienlijk verbeterd. Bekaert ontwikkelde ook grotere vacuümmachines met een verhoogde capaciteit.

Omzet (in miljoen euro)



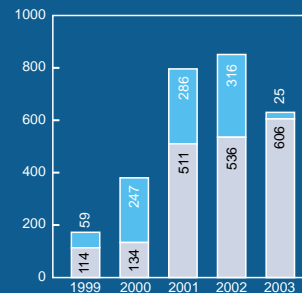
Geconsolideerde ondernemingen
Joint ventures & geassocieerde ondernemingen

Investeringen (in miljoen euro)



Geconsolideerde ondernemingen
Joint ventures & geassocieerde ondernemingen

Personeel



Geconsolideerde ondernemingen
Joint ventures & geassocieerde ondernemingen

Bekaert versterkte eveneens haar positie in deklagen voor onderdelen van racewagens. Bekaert brengt diamantachtige deklagen aan op matrijzen voor het vervaardigen van DVD's. Dit is een markt die zich vooral in Azië concentreert. Inmiddels verhoogde Bekaert haar participatie in het Franse Sorevi tot 86,7% en in Precision Surface Technology Pte Ltd (Singapore) tot 66,67%. Daarmee wil Bekaert haar toonaangevende positie in industriële deklagen nog versterken in marktsegmenten met een hoge toegevoegde waarde.

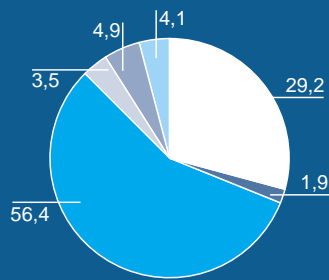
Gespecialiseerde filmdeklagen

De activiteit van gespecialiseerde filmdeklagen, voornamelijk voor toepassingen in zonnepanelen en veiligheidsglasfolie, kende een moeilijk jaar en presteerde globaal beneden de verwachtingen. De Amerikaanse markt, het grootste marktsegment voor filmdeklagen, kampte met een bijzonder zwakke vraag, zowel voor particulieren als voor de overheid. Deze vraag werd onder meer veroorzaakt door het laag algemeen consumptiepeil. Dat gold zowel voor toepassingen op auto's als op architecturale glasfolie. Daarenboven werd de onderneming geconfronteerd met een duidelijke vermindering van de bestellingen en het terugschroeven van de budgetten voor veiligheidsglasfolie vanwege de overheidssector. Omdat deze entiteit onvoldoende gewapend was tegen uitzonderlijke externe factoren, heeft Bekaert de nodige acties ondernomen om de situatie te keren. Inmiddels zijn er tekenen van herstel van de vraag. Bovendien werden een aantal projecten gestart om de operationele efficiëntie op een hoger peil te brengen. De methodes en technieken, vooral met betrekking tot totale kwaliteitsbeheersing en verhoging van operationele efficiëntie, die sinds jaren succesvol toegepast worden in de overige geledingen van Bekaert, worden versneld ingevoerd.

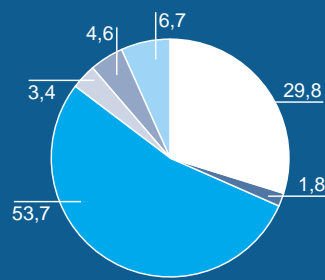
Unisolar

Voor de activiteit in zonnecellen bereikte Bekaert in mei 2003 een akkoord met Energy Conversion Devices Inc. (ECD), de partner in de Unisolar joint venture, voor de overname van het totale belang van Bekaert in Unisolar. ECD verwierf 19% in United Solar Systems Corporation en 60% in Bekaert ECD Solar Systems LLC. ECD nam eveneens de bestaande verbintenissen van Bekaert over. Bekaert verwierf de technologierechten buiten het domein van fotovoltaïsche cellen en de rechten om sputtermachines te bouwen buiten het domein van 'triple-junction' fotovoltaïsche cellen.

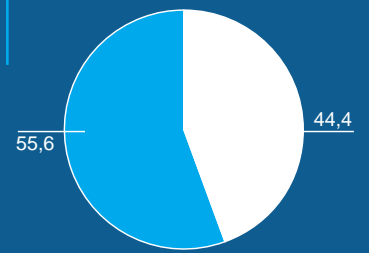
Geografische spreiding van de geconsolideerde omzet



Geografische spreiding van de gezamenlijke omzet



Gezamenlijke omzet per activiteitenplatform



Europese Unie: 29,2%
 Latijns-Amerika: 3,5%
 C.- & O.- Europa: 1,9%
 Noord-Amerika: 56,4%
 Azië: 4,9%
 Rest van de wereld: 4,1%

Europese Unie: 29,8%
 Latijns-Amerika: 3,4%
 C.- & O.- Europa: 1,8%
 Noord-Amerika: 53,7%
 Azië: 4,6%
 Rest van de wereld: 6,7%

Industriële deklagen: 44,4%
 Gespecialiseerde filmdeklagen: 55,6%

Uit strategische overwegingen besliste Bekaert geen bijkomende financiële middelen meer vrij te maken voor de verdere ontwikkeling van de zonnecelactiviteiten. In lijn met de IFRS boekhoudregels nam Bekaert al in 2002 een substantiële bijzondere waardevermindering op deze activiteit. De waardevermindering volstond om de financiële impact bij de stopzetting van de activiteit in 2003 te compenseren.



Personeel



Het personeelsbeleid stond in 2003 in het teken van de algemene ondernemingsstrategie van duurzame rendabele groei. Deze groei steunt voornamelijk op de competenties en de inzet van de medewerkers, die tot doel hebben zowel de externe als de interne klanten in elk deel van de wereld optimaal van dienst te zijn. Bekaert streeft wereldwijd naar een flexibele gemeenschap van medewerkers, die naadloos samenwerkt over de grenzen van de verschillende functies en afdelingen heen. De inspanningen zijn toegespitst op het ontwikkelen van competenties, die kritisch zijn voor het succes van een wereldwijd actieve organisatie.

Een meer internationale organisatie

Bekaert heeft zich in 2003 hoofdzakelijk toegespitst op een internationale en geïntegreerde samenwerking.

In Centraal-Europa integreerde het segment geavanceerde draadproducten met succes de activiteiten van de nieuwe vestiging Hlohovec in Slowakije in het wereldwijd netwerk. Een kernteam, samengesteld uit managers van de nieuwe vestiging en van andere vestigingen, zette een nieuwe en efficiëntere organisatiestructuur op. Een gedetailleerd plan werd uitgestippeld dat de prioriteiten voor de eerstkomende jaren bepaalt en de snelle start van de implementatie waarborgt.

De verschillende staalkoordfabrieken wereldwijd installeerden in de diverse regio's een 'Strategic Regional Council'. Deze raden zijn samengesteld enerzijds uit managers met sleutelposities in de regio en anderzijds uit managers die wereldwijd actief zijn. Zij spitsten zich toe op de specifieke implementatie van de strategie in de diverse regio's.

Verschillende activiteitenplatforms van het segment geavanceerde draadproducten richtten een gezamenlijk internationaal marketingteam op. Dit team bereidde de ontwikkeling en de verwezenlijking van de nieuwe langetermijnstrategie in de nieuwe wereldwijde markten voor en bestudeerde de vervanging van bestaande producten.

Vestiging van geavanceerde draadproducten in Van Buren (V.S.).



Vestiging van geavanceerde draadproducten in Jiangyin (China).



Om de internationale expansie te ondersteunen versterkten de segmenten geavanceerde materialen en geavanceerde deklagen de regionale organisatie in Latijns-Amerika en Azië.

Bekaert Engineering besteedde veel aandacht aan kennismanagement. In 2003 duidde de onderneming ervaren mensen aan als ankerpunten, werkte met expertgroepen per kennisdomein, en definieerde specifieke competentiebehoeften.

Tijdens een internationale workshop behandelden de managementteams van geavanceerde materialen en geavanceerde deklagen, van het Bekaert Technologie Centrum en van Bekaert Engineering, aangevuld met managers van andere activiteiten, enkele belangrijke thema's. De nadruk lag op de resultaatverbetering door de constructieve samenwerking en de bekwaamheidsontwikkeling van teams. Concepten als de 'value curve' en de 'virtual company' werden verder geconcretiseerd. Bekaert wil hiermee sneller inspelen op de diverse marktontwikkelingen.

Snelle integratie en continue opleiding van medewerkers

Technologie is één van de belangrijkste drijfveren van Bekaert. In 2003 werden een 15-tal hooggekwalificeerde medewerkers met internationaal profiel aangeworven voor de technologie- en engineeringafdelingen in België. Het trainingscurriculum voor jonge technologen werd herzien om sneller in te spelen op individuele noden.

De twee sleutelprogramma's 'Bekaert Manufacturing' en 'Bekaert Foundation Technologies' werden verfijnd en bijgewoond door alle nieuw aangeworven technologen.

Bekaert organiseerde traditiegetrouw wereldwijd specifieke introductieprogramma's voor nieuw aangeworven werknemers en voor de werknemers in de nieuwe vestigingen.

Talrijke product-, markt- en verkoopsmanagers van verschillende eenheden namen deel aan een nieuw trainingsprogramma in verkoopvaardigheden.



Louisville (V.S.)



Jiangyin (China)

Verschillende sessies van het seminarie 'Strategie & Organisatie' voor kaderleden vonden plaats in de Verenigde Staten, China en België. Een belangrijke groep managers verdiepte zich in de strategie en de organisatie van Bekaert en wisselde hierover van gedachten met het Bekaert Group Executive team.

Verbeterde successieplanning en meer coherente prestatieopvolging

Op basis van de regelmatig uitgevoerde 'Bekaert Development Reviews' bracht de onderneming wereldwijd alle sleutelposities in kaart. De bestaande en potentiële functiehouders werden geïdentificeerd om zo een betere langetermijnplanning van het managementpotentieel te kunnen opstellen.

De opgebouwde ervaring met het functieclassificatiesysteem voor kaderleden en bedienden werd formeel wereldwijd uitgewisseld tussen de verschillende regio's en activiteitenplatforms, die deze intens benut hebben.

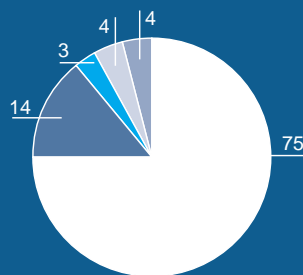
Met de toenemende internationalisering van de onderneming is de mobiliteit van managers een prioriteit. Bekaert vulde het bestaande expatriatiebeleid aan. Het aantal niet-Europese managers die als 'expatriate' actief zijn in de Bekaertvestigingen, steeg met een derde ten opzichte van vorig jaar.

Aandacht voor resultaten en focus op de juiste prioriteiten zijn de grondslag voor het systeem van prestatie-evaluatie dat wereldwijd in de Bekaertvestigingen wordt toegepast. In 2003 werd in België een collectieve arbeidsovereenkomst afgesloten met de sociale partners, die voor de bedienden vanaf 2004 een variabele verloning invoert op basis van prestaties. Voor alle managers wereldwijd werd het bestaande evaluatiesysteem gunstig geëvalueerd en vormt het de grondslag van een prestatiegericht personeelsbeleid.

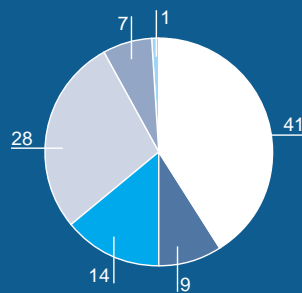
Onderzoek naar kostenstructuur van benefietplannen gestart

In 2003 startte Bekaert een internationale doorlichting van de plannen voor pensioenen en ziektekosten. Doel is de haalbaarheid van de diverse benefietplannen op lange termijn te evalueren gezien de stijgende kosten. In de Verenigde Staten werden aanpassingen aan het medisch verzorgingsplan doorgevoerd. In het Verenigd Koninkrijk werd het bestaande pensioenplan herzien en zijn diverse aanpassingen in voorbereiding.

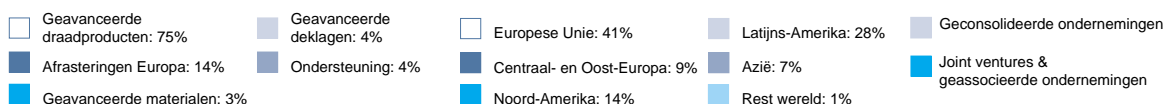
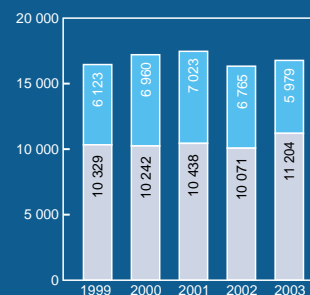
Spreiding per segment



Spreiding per regio



Evolutie personeel



Evolutie van het personeelsbestand

Het totaal aantal medewerkers van de Bekaertgroep is gestegen van 16 836 op het einde van 2002 naar 17 183 in 2003. In de geconsolideerde ondernemingen steeg het aantal van 10 071 naar 11 204. Deze stijging is voornamelijk het resultaat van de expansie in China en Slowakije. Het aantal medewerkers in de joint ventures en de geassocieerde ondernemingen kende een daling van 6 765 naar 5 979, grotendeels als gevolg van de uitstap uit Unisolar, de verkoop van een deel van Bekaert Handling in Denemarken en de volledige consolidatie van Contours in de Verenigde Staten.

Het personeelsbestand bestaat uit 72% arbeiders, 21% bedienden en 7% kaderpersoneel.



Gezondheid, veiligheid en leefmilieu

In lijn met haar strategie van duurzame rendabele groei streeft Bekaert naar een continue verbetering van de prestaties op het vlak van gezondheid, veiligheid en milieu.

Zo leverde Bekaert in 2003 een belangrijke inspanning voor de verdere verbetering van de veiligheidsprestaties. Nadruk lag vooral op de uitwisseling van 'best practices'. Belgo Mineira Bekaert Artefatos de Arame Ltda. (Brazilië) boekte opmerkelijke veiligheidsresultaten dankzij duidelijke doelstellingen, communicatie, teamwerk en de implementatie van een geïntegreerd veiligheids- en milieumanagementsysteem: de vestiging in Vespasiano bereikte einde 2003 een jaar zonder ongevallen met werkverlet en de vestiging in Itaúna telde op 3 december 2003 meer dan 1 000 dagen zonder arbeidsongeval. Gezien de specifieke risico's van aardbevingen vond in de fabriek te Izmit (Turkije) een aangepaste workshop over veiligheid plaats. Bekaert stelde een regionale veiligheidsmanager aan voor de regio Noord-Amerika ter ondersteuning van de veiligheidscoördinatoren in de lokale vestigingen. Dankzij de professionele ondersteuning leidde het proactief preventiebeleid tot een verhoogd veiligheidsbewustzijn en bijgevolg verbeterde veiligheidsprestaties.

Bekaert voerde wereldwijd een aantal bijkomende veiligheidsprocedures in teneinde de risico's voor de onderneming, haar werknemers en de omgeving onder controle te houden. Bekaert kende een jaar met weinig schadegevallen. Enkel in de vestiging in San Diego (V.S.) werd een beperkte schade veroorzaakt door een wervelstorm. In 2003 deed Bekaert opnieuw inspanningen om de totale verzekeringskost te verlagen. Dankzij gunstige onderhandelingen met de verzekeringsmakelaars en een diepgaande revaluatie van de eigendomsrisico's blijft de algemene premiekost onder controle. Het totale programma van kredietverzekering werd, ondanks de moeilijke economische omstandigheden, gunstig herzien.

Bekaert volgt de evolutie van de internationale milieuwetgeving van nabij op. Dit bracht potentiële interferenties met bestaande processen en producten aan het licht waarvoor de onderneming de gepaste oplossingen uitwerkt. Anderzijds is dit voor Bekaert de basis voor de ontwikkeling van nieuwe producten en diensten.



Binnen de engagementen die Bekaert met de overheden aangaat voor de proactieve aanpak van historische bodemverontreiniging heeft de onderneming belangrijke inspanningen geleverd. Bekaert Fencing S.A. in Bourbourg (Frankrijk) saneerde een historische stortplaats van filterkoek (slib van afvalwaterbehandeling) in akkoord met de Franse overheid DRIRE. In België werd de historische bodemverontreiniging van de Belgische vestigingen in kaart gebracht aan de hand van beschrijvende bodemonderzoeken. In 2003 startte Bekaert met het remediëren van een historische grondwaterverontreiniging met zink in Zwevegem (België).

Bekaert VDS investeerde te Deinze (België) in nieuwe opslagcontainers voor tijdelijke opslag van afvalstoffen. In Contours Ltd (V.S.) werd zowel de opslag- als de tankplaats voor de heftrucks beter beschermd tegen mogelijke lekken.

Wereldwijd wordt met zorg gewaakt dat alle processen strikt volgens de exploitatievergunningen verlopen.

De belangrijkste prioriteiten voor Bekaert zijn de vermindering van de hoeveelheid industrieel afvalwater en afvalstoffen en de recuperatie van grondstoffen. Enkele realisaties in 2003 zijn:

- de ingebruikneming van een nieuw afvalwaterstation in twee vestigingen in Latijns-Amerika, met name Proalco S.A. (Caldas) in Colombia en Inchalam S.A. (Talcahuano) in Chili;
- de stelselmatige aanpassing van de procesinstallaties in Bekaert Bohumín s.r.o. (Tsjechië) door toepassing van 'beste praktijken' waardoor de hoeveelheid afvalwater substantieel werd gereduceerd;
- de installatie van een bijkomende zandfiltratie van afvalwater in de vestiging te Muskegon (V.S.);
- de reductie van zeepafval met 30% in de Dramix®-vestiging Shanghai Bekaert Ergang Company Limited (China);
- de doorbraak in Shelbyville (V.S.) en in een aantal Belgische vestigingen op gebied van nuttige aanwending van afvalstoffen, vooral filterkoek, in plaats van afvoer naar een industriële stortplaats.

Bekaert voerde een energiedoorlichting van de productieprocessen in de Belgische vestigingen uit. Op basis hiervan tekende de onderneming een covenant met de Vlaamse overheid om de energie-efficiëntie op wereldtopniveau te brengen. De overheid engageerde zich van haar kant om geen bijkomende vergunningsvoorwaarden of CO₂-taksen op te leggen. Ook andere vestigingen realiseerden in 2003 energiebesparende projecten, onder meer Belgo Bekaert Arames S.A. (Contagem, Brazilië) die een belangrijke warmterecuperatie bij luchtcompressoren realiseerde. Rationele aanwending van water en zuur leverde belangrijke besparingen op in Belgo Bekaert Arames S.A. (Contagem, Brazilië), in de fabrieken Muskegon en Van Buren (V.S.) en in Bekaert Fencing NV (België).

Bekaert voerde in 2003 het nieuwe gegevensbestand Sensor in. Dit online-informatiesysteem bevat alle belangrijke veiligheids- en milieugegevens en is toegankelijk voor de medewerkers via het intranet. Deze 'benchmarken' onderling de prestaties van vestigingen met gelijke activiteiten. Het systeem laat ook de vlotte uitwisseling van beste praktijken toe. Dankzij deze crossfunctionele samenwerking past Bekaert in haar fabrieken meer milieuvriendelijke processen toe.

Enkele voorbeelden zijn:

- de vervanging van gekraakt ammoniak door een gunstiger alternatief te Zwevegem (België);
- de stopzetting van kerosine als brandstof voor stoomproductie in Belgo Bekaert Arames S.A. (Contagem, Brazilië);
- een nieuw verwerkingsproces van smeermiddelen in Dyersburg (V.S.);
- het vernieuwd proces van thermische oxidatie van de vluchtige organische stoffen in Bekaert Specialty Films, LLC (San Diego, V.S.) met een substantiële reductie van de emissies tot gevolg.

Bekaert streeft ernaar om in de verschillende landen een goede relatie op te bouwen met de overheden.