

## 2022 / JAARVERSLAG



## Inhoud

3 Terugblik 2022

4 Vooruitblik 2023

5 **Businesses**

6 provifrost®

7 proviflow®

9 tolling

10 provichem®

11 proviplast®

13 microalgae

14 animal health

16 **Kwaliteit**

17 SHE

19 **Medewerkers**

20 **Financieel**

21 Kerncijfers

22 Balans

24 Resultatenrekening

30 **Bestuur**



# OPNIEUW VOLOP AAN DE GROENE WEG VAN PROVIRON GETIMMERD

De eerste helft van 2022 was redelijk goed, de tweede helft was moeilijker. Onze omzet steeg, voornamelijk doordat we de prijsstijgingen van de grondstoffen en de energie konden doorrekenen aan onze klanten. Maar de personeelskosten, die in België spectaculair omhooggingen, konden we niet doorrekenen.

### Prijsstijgingen deels doorgerekend

Onze internationale context speelt een grote rol in het slechts deels kunnen doorrekenen van prijsstijgingen. De meeste kosten stegen in alle landen, maar die stijging van personeelskosten is uniek voor België. Daar is in veel landen dus weinig begrip voor. De personeelskosten stijgen in België op 2,5 jaar tijd maar liefst 20%. Dat is zeer veel en heeft een grote impact.

### Veiligheid

Binnen Proviron werkten we in 2022 veel rond veiligheid. Meer specifiek sporen we onze werknemers aan om hun persoonlijke beschermingsmiddelen goed te gebruiken. Ook in 2023 zullen we daar nog meer op inzetten, met onder meer een interne campagne om het bewustzijn verder te vergroten.

### Internationale context

Vanaf de tweede helft van het jaar stak ook de internationale concurrentie meer de kop op. De chaos in het internationaal transport en de hoge prijzen raakten stilaan opgelost. Doordat de EU-grens met Rusland gesloten werd, gaan de Russische grondstoffen nu naar China, India, Turkije... En dan komen ze via een omwegje, al dan niet bewerkt, maar wel met een korting weer terug naar Europa. Dat maakte de tweede helft van het jaar veel moeilijker.

En als laatste willen we ook een pluim geven aan onze Chinese collega's. Ondanks de zeer uitdagende covid-tijden daar, heeft de Chinese afdeling goed standgehouden. Respect daarvoor.

### Groene Projecten

Doordat 2021 zo'n goed jaar was, werden er heel wat projecten opgestart bij onze klanten. We vreesden een beetje dat dat ging stilvallen door de slechtere economische situatie, maar dat was niet het geval. The European Green Deal heeft daar zeker veel mee te maken. Bedrijven besparen op korte termijn, dat zeker, maar de doelstelling om in 2050 impactneutraal te worden, blijft. De langetermijninvesteringen in het kader daarvan vallen dus zeker niet stil. Ook wij werken verder naar 2050 toe. We zijn nu bijvoorbeeld aan het onderzoeken om zonnepanelen te plaatsen en de zonnespiegels uit te breiden.

“Heel wat lange termijn groene projecten bij onze klanten gaan gelukkig gewoon door, ondanks besparingen op korte termijn.”

Leo Michiels  
/ Voorzitter



# EEN NIEUWE 'SCHWUNG' EN OPTIMISME BINNEN PROVIRON



“Wat opvalt is de positieve sfeer en het optimisme bij iedereen binnen Proviron, met veel geloof voor de toekomst.”

Wim Michiels  
/ Gedelegeerd bestuurder

Voor 2023 zijn onze verwachtingen dat het een gematigd jaar zal zijn. Sowieso liggen er veel investeringen op tafel waarbij twee nieuwe installaties opvallen. Als slotsom kunnen we zeggen dat we heel veel kosten op ons zien afkomen, maar dat we toch positief zijn over de toekomst.

Over de jaren heen zien we ook dat we met de juiste zaken bezig zijn. Alles waar Proviron al sinds het begin voor staat, is wel degelijk wat er vandaag en in de toekomst gevraagd wordt. Dat doet deugd.

Ook wordt de familie verder voorbereid. Een familiecharter was er al, nu worden de kleinkinderen stilaan geïnformeerd over Proviron zodat ze goed weten wat we doen en waar we voor staan.

## Financiële buffer

Ook belangrijk in 2022 is dat we een groot stuk grond van onze site in Oostende verkocht hebben. Dat geeft ons wat financiële buffer. Ook al zijn de inkomsten minder, dankzij deze financiële buffer kunnen we toch de investeringen doen die we voor ogen hebben om in de toekomst meer op te brengen.

## Langetermijn investeringen

In 2022 hebben we daarom zeer veel voorbereid dat zich nu begint te materialiseren. We hebben veel commercieel voorbereid, strategische beslissingen genomen en zijn volop aan het bouwen. De nadruk ligt daarbij op projecten die passen in de transitie zoals groene banden en veevoederadditieven die de darmgezondheid op natuurlijke wijze bevorderen. We hopen snel de vruchten te plukken van die investeringen en onze markten te doen groeien.

Ook blijven we inzetten op ons langetermijnproject van de micro-algen. Daar zijn we in 2022 een nieuwe weg ingeslagen. We blijven aan de weg timmeren van dit 'groene goud'.

## Nieuwe "schwung"

In 2022 wierven we een recordaantal mensen aan: 40 mensen op een effectief van 250. Voor een groot stuk heeft dat te maken met een aantal werknemers die op pensioen gingen. Je voelt doorheen het bedrijf een verjonging en dat brengt een positieve vibe mee. Als management ondersteunen we met veel plezier de initiatieven die ontstaan, zoals een winterdrink, of een ludieke campagne bij de introductie van Microsoft 365.

Los van die nieuwe werknemers voelen we een opvallende schwung bij iedereen. Een soort optimistische strijd lust, ondanks de uitdagende economische omstandigheden in alle business units. In plaats van pessimisme of paniek, heerst er hoop en geloof voor de toekomst. Onze ervaren collega's steunen de nieuwe volop, prachtig om te zien gebeuren! Ik dank er mijn collega's graag voor.



## 2022: EEN GEWELDIG JAAR MET OPNIEUW EEN RECORD



“Sinds dit jaar doen we mee met de Major League.”

David Carbonez  
/ business manager provifrost®

Vorig jaar spraken we nog van ons beste jaar, maar 2022 verbrak dat record. Nochtans hadden we een slechte start. Na december 2021 werden de temperaturen in Europa zeer mild en stabiel. Die periode waren er ook ernstige bevoorradingsproblemen met de grondstoffen zoals dat bijna overal het geval was. Dat zette onze beleveringszekerheid onder druk bij onze klanten.

### Enkele winterprikken

We werden geconfronteerd met exploderende energieprijzen. De omzetting van kaliumchloride naar kaliumhydroxide gebeurt in hydrolysebedrijven die gezien hun hyper-intensieve energievraag zorgden voor een factoriële stijging van de productiekosten. Daarbovenop zorgde de afkoppeling van Wit-Rusland en daarna Rusland met Europa, dat onze primaire grondstof – kaliumhydroxide – praktisch onbeschikbaar werd. Richting de winter van '22-'23 gingen de prijzen en beschikbaarheid van kwaad naar erger waardoor Proviron verplicht was bijzondere maatregelen te nemen om de beleveringszekerheid te beschermen van onze klanten. Zo allocerden we nog voor de zomer een groot volume aan grondstoffen. En dat is ergens ons geluk geweest.

### Flexibele prijszetting

Het jaar was voor de runway de-icers een echte roller coaster. De enorme volatiliteit van de grondstoffen zorgden dat onze prijzen voortdurend moesten bijgesteld worden. De tijd van een vaste prijs voor een gans seizoen moest achterwege gelaten worden en dat was natuurlijk niet leuk voor de vlieghavens. Het was ook bijzonder pijnlijk voor de budgetten van de vlieghavens die niet voorzien op dergelijke kostenstijging. Vergeet ook niet dat ze al moeilijke jaren achter de rug hadden, met Covid nog vers in het geheugen. Zij waren verplicht aan te kopen aan torenhoge prijzen om zichzelf operationeel te houden, een vlieghaven sluiten is nooit een optie. Ondanks de grote uitdagingen hebben we toch onze verplichtingen kunnen nakomen en kunnen rekenen op begrip bij onze klanten.

### Strategische stock in Oost-Europa

Voor de aircraft de-icing startte het jaar minder goed gezien de milde temperaturen maar gelukkig werd dit ruimschoots gecompenseerd in het najaar. We konden rekenen op enkele nieuwe klanten in combinatie met enkele koude prikken. Ook belangrijk om melden, is de opstart van een externe stockage in Oost-Europa. Zo proberen we het hoofd te bieden aan de actuele transportproblematiek. Op die manier kunnen we de afgesproken levertijden toch nakomen. Het is een robuuster systeem, en wordt zeer geapprecieerd door onze klanten.

Ook belangrijk, in 2022 trokken we de aandacht van grote spelers, waardoor onze aircraft de-icers een opstapje naar de Major League maakten. Dit zorgde ervoor dat onze business een mooie groei kon neerzetten. Na tien jaar in de business voelen we een groeiende interesse en worden we onthaald als een serieuze speler. We zijn meer en meer bekend, en bewijzen ons elke dag op vlak van onze sterke service.

### Responsief en proactief

Waar provifrost in uitblinkt is dat we zeer responsief zijn op vlak van transport, en alles zeer strak opvolgen. Daarnaast gaat Provifrost echt voor de persoonlijke aanpak en plannen. We bezoeken zoveel mogelijk ter plaatse. We geloven dat samenwerken voor zo'n belangrijke producten enkel met vertrouwen kan en daarvoor moet je elkaar toch eens zien. Bovendien werken we altijd erg proactief. Wanneer we de volgende week bijvoorbeeld een koudegolf verwachten, lichten we onze klanten in, een must in de de-icersindustrie.

## UPS EN DOWNS, MAAR VEEL OPTIMISME

Het was een jaar met ups en downs, en veel uitdagingen. De business startte vrij goed, maar vanaf maart was de impact van de globale situatie goed te voelen. Er ontstond onzekerheid, klanten stelden investeringen uit, en ook de stijging van de prijzen had natuurlijk zijn invloed. De focus lag voor onze klanten vooral op overleven, waardoor er minder afname was van de proviflow-producten.



“2022 was een minder jaar dan 2021, maar we zijn zeker niet pessimistisch”

Gregory Jansseune  
/ business manager proviflow®

### Geothermische installaties

Een sector die het wel goed deed en bleef doen, is de sector van de hernieuwbare energie. In België is dat specifiek de geothermische markt. We voelden dat mensen echt op zoek gingen naar alternatieve energiebronnen, om niet meer zo afhankelijk te zijn van gas. We zagen dan ook een stijging in de geothermische installaties in de residentiële markt in België. In die installaties wordt er onder meer gewerkt met proviflow L, op basis van propyleenglycol.

We konden het jaar dan ook afsluiten zoals verwacht, volgens de budgetten die werden opgesteld. 2022 was minder goed dan 2021, maar we mogen niet te pessimistisch zijn.

### Hoge klantentevredenheid

Als we kijken naar cijfers merken we dat we niet altijd in staat geweest zijn om de variabele grondstofprijzen, transport- en energiekosten mee te nemen in onze prijzen.

Met het oog op de toekomst investeerden we in 2022 tot drie keer meer dan 2021 in de ontwikkeling van nieuwe producten. We zullen in '23 en '24 nieuwe producten lanceren om verdere groei te realiseren.

De nieuwe productie- en afvulinstallatie die we eind 2021 in gebruik namen, is door veel klanten erg positief onthaald. Niet alleen kunnen we nu heel snel schakelen, ook de flexibiliteit naar kleuren in het eindproduct zien ze als een grote plus. Ook interessant is dat we onze levertijd perfect kunnen voorspellen. Naar klantentevredenheid is dat dus zeker een positief verhaal.

### Groei in de VS

Voor 2023 voelen we wel wat optimisme. De business trekt weer wat aan, en veel bedrijven gaan de investeringen die gepaard gaan met koeling weer opnemen.

Dit jaar willen we ook starten met de eerste verkoop in de VS. Onze lokale businessmanager daar heeft de eerste contacten gelegd en we willen daar zeker nog bijkomende business opportuniteiten aantrekken.

De bedoeling is om het Europese business model in de US te kopiëren en plaatselijk te produceren op onze site in Friendly. De business in de VS kan zeker bijdragen tot een significante groei in de business van heat transfer fluids.

Cruciaal in dat hele verhaal is de digitalisering en marketing. Het voorbije jaar werd de website op punt gesteld en creëerden we content. Nu gaan we ook echt focussen op campagnes en digital marketing om de business verder te doen groeien. We zijn ervan overtuigd dat het een sterke manier is om ons doelpubliek te bereiken, zowel in de VS als in Europa.



# JAAR MET TWEE SNELHEDEN

2022 was een jaar met twee snelheden. De eerste helft – tot en met juli – was heel goed en zelfs boven budget. De tweede helft was echter systematisch onder budget. Het eindresultaat bleef daardoor ook onder budget.

## Minder volume geproduceerd

We zien verschillende oorzaken voor de mindere resultaten in de tweede helft. Enerzijds waren er voor de polyurethanen problemen in de toelevering van bepaalde kritische grondstoffen. Dat maakte dat we de beoogde volumes niet konden produceren. Die verminderde aanvoer kwam ook terug in de zwavelchemie, meer bepaald bij de productie voor componenten voor groene autobanden.

Uiteraard speelde ook de stijging in energiekosten een rol. Vooral bij wat oudere, lang lopende contracten was het moeilijk om de voortdurende koststijgingen systematisch in het huidige jaar te kunnen doorrekenen in de prijzen om zo de rentabiliteit te behouden.

Een uitzondering was de recyclage van remvloeistoffen. Daar draaiden we opnieuw recordvolumes en zette de groei zich dus verder.

## Aanwezigheid in de VS

Ook positief in '22 is dat we onze visibiliteit in de markt hebben kunnen vergroten in de VS. We namen deel aan een aantal trade shows en legden nieuwe contacten. Hieruit zullen de komende jaren wellicht een aantal nieuwe contracten voortvloeien.

Daarnaast werkten we ook aan het heronderhandelen van een aantal belangrijke contracten. Het ziet ernaar uit dat die productievolumes in de toekomst stabiel zullen blijven.

## 2023: nieuwe unit in dienst

In '23 kijken we volop uit naar de opstart van een nieuwe unit die we nu aan het bouwen zijn. Het gaat om een installatie voor de productie van componenten voor groene autobanden, die voornamelijk gebruikt zullen worden voor elektrische wagens. We verwachten daar zeker een stevige groei. E-mobility is nog altijd aan een duidelijke opmars bezig, mede door de sterke fiscale ondersteuning en het Europese wetgevend kader hierrond.

We denken dat we voorzichtig optimistisch mogen zijn voor 2023, ook al hebben we in 2022 wel gezien dat globale ontwikkelingen erg onvoorspelbaar kunnen zijn. Die onzekerheid zal dus in de toekomst wellicht wel wat blijven spelen



“Een verminderde aanvoer van kritische grondstoffen betekende dat we minder volume konden produceren”

Ief Proost  
/ business manager tolling

## OPNIEUW MOOIE GROEI



In 2021 keken we al heel positief naar 2022 toe. Er presenteerden zich veel kansen, en we gingen een nieuwe markt aanboren met een nieuw product. We zijn trots dat we dit in 2022 effectief konden realiseren en eindigden met een beter resultaat dan het jaar ervoor.

### Component voor thermisch papier

Voornamelijk in de papierindustrie konden we een mooie groei waarmaken. Het gaat om een nieuw product dat zijn toepassing heeft in thermisch papier. Op zeer korte tijd konden we ons als nieuwe Europese speler in deze markt profileren, als een betrouwbare leverancier die zorgt voor de nodige kwaliteit, ondersteuning en flexibiliteit.

### Dynamische prijsstrategie

De stijgende grondstofprijzen zorgden ook bij ons voor extra uitdagingen. Onze klanten in de verfindustrie ervaarden enorme stijgingen in grondstofprijzen. Toch zijn we erin geslaagd de stijgende kosten grotendeels door te voeren. Onze klanten toonden begrip en zien de waarde van Proviron als Europese en lokale leverancier.

De volatiele prijzen maakten dat we een strategiewissel doorvoerden: we werken niet meer met jaarprijzen, maar bieden een prijs die zoveel mogelijk in lijn is met de actuele kosten. Zo kunnen we de beste prijs geven aan onze klanten, en blijven we mee in een fluctuerende markt. Zulk een dynamische prijs betekent wel een grotere werkdruk, en vereist meer aandacht bij de bestellingen die binnenkomen. In mijn ogen was 2022 daardoor een jaar waarin iedereen binnen het team nauwer is gaan samenwerken om een beter resultaat te behalen. Dat is mooi om te zien. Als er veel verandert op korte tijd, laten we ons niet verrassen als bedrijf, maar halen we het beste eruit. Voor ons, maar ook voor de klanten.

“Provichem is een robuuste divisie: ook in uitdagende tijden laten we ons niet verrassen als bedrijf, maar halen we het beste eruit”

Perry Walters  
/ business manager provichem®

### Ruimte voor nieuwe chemie

Verder hebben we een klant in Europa die met onze chemie een volledig nieuwe productie opstartte in de agro-industrie. Er is duidelijk nog ruimte en behoefte om nieuwe chemie op te starten, zelfs in uitdagende tijden. Onze flexibiliteit als lokale speler helpt hier zeker om de productie te doen vlotten.

Het is goed om te zien dat de groei voor Provichem al elk jaar verwezenlijkt wordt. Ondanks dat de meeste producten al zo lang bestaan, blijven we een meerwaarde in de markt.

In de markt van de biobuffers – stoffen om de zuurtegraad van medicatie te stabiliseren – zijn er nieuwe evoluties in het gebruik van onze grondstoffen. Hier zien we nog nieuwe opportuniteiten en mogelijkheden om te groeien.

### 2023

2023 zien we momenteel vrij positief in, al was er een tragere start als uitloper van de prijsstijgingen in 2022. Wel merken we dat bedrijven nu meer ademruimte hebben om te gaan produceren, groeien en innoveren nu de prijzen weer verbeteren. We blijven nieuwe opportuniteiten zien in verschillende markten en staan paraat om al onze trouwe klanten zoveel mogelijk te ondersteunen.

## GOEDE VOORUITZICHTEN VOOR 2023

Ook voor Proviplast was 2022 een woelig jaar. De eerste helft was vrij goed, maar vanaf de zomer viel er veel stil.



### Automotive

Voor proviplast 24, onze weekmaker voor nylon, startte het jaar goed, maar de tweede helft was heel wat minder. China en Azië bleven zelfs het hele jaar onder de verwachtingen.

Dat had vooral te maken met de dalingen die ze daar zien in de verkoop aan automotive, en dan meer bepaald in toepassingen voor vrachtwagens. Dat had onvermijdelijk een impact op onze sales.

Daarbovenop kwamen nog de vele lockdowns en aanhoudende coronamaatregelen in Azië, die ook een negatief effect hadden.

Natuurlijk speelden ook de volatiele grondstofprijzen en stijgende energieprijzen ons parten. Het voelde een beetje alsof we het hele jaar achter de feiten moesten aanhollen. Het lukte ons wel de prijsstijgingen door te rekenen, maar zeker de tweede helft vielen de volumes weg.

### Succes in de VS

In de adipaatweekmakers was het een vrij rustig en stabiel jaar. Voor de citratenweekmaker was het dan weer een sterker jaar omdat we in de VS konden uitbreiden. De aanvoer uit Azië verliep namelijk moeizaam omwille van de hoge transportkosten en hoge importtarieven.

### Groene weekmaker

Voor 2023 zien we een belangrijke rol voor onze biogebaseerde groene weekmaker proviplast 2755. We verwachten groei t.o.v. 2022. De Europese markt is duidelijk de weg van de sustainability ingeslagen, mede onder invloed van de Green Deal. Er is dan ook beslist dat er verder volop geïnvesteerd zal worden in dit project, en dat we daar dan ook een grote groei mogen verwachten.

Verder werd intensief gewerkt aan de ontwikkeling van nieuwe ftalaatvervangers met onder andere medische toepassingen. De uitfasering van DOP is volop aan de gang en Proviron staat klaar met een waardig alternatief.

“Voor 2023 zien we een belangrijke rol voor onze biogebaseerd groene weekmaker”

Koen Engelen  
/ business manager proviplast®



# GELOOF IN GROENE GOUD BLIJFT

Voor de microalgae beslisten we in 2022 om een aantal strategiewijzigingen te doen. We blijven focussen op digitale marketing om onze groei te stimuleren maar gaan ook meer inzetten op de verkoop van levende algen en het aantrekken van tolling klanten.

## Levende algen

In 2022 deden we intensieve proeven met algenpasta's bij aquacultuur-klanten in Nederland en Italië. Het gaat om hatcheries die gespecialiseerd zijn in venusschelpen. In plaats van te werken met gevriesdroogde algen, gebruikten we een pasta van levende algen. Die proeven gaven positieve resultaten.

In 2023 zullen we dan ook de vermarkting van algenpasta verder uitwerken. Omdat het internationaal transport ervan minder evident is, zoeken we vooral partners in de regio. Dat kan gaan om oesters in Frankrijk en Nederland, maar ook voor mosselen geloven we dat het goede resultaten kan geven.

## Tolling

Een andere strategiewijziging is dat we meer inzetten op tolling, en dus op zoek gaan naar samenwerkingen met andere bedrijven en onderzoeksinstituten om voor hen algen te produceren. We haalden ook nieuwe mensen aan boord voor R&D. We hopen binnenkort enkele nieuwe veelbelovende algen in de markt te kunnen zetten. Ook interessant is de extractie van specifieke stoffen uit onze algen die o.a. gebruikt kunnen worden in cosmetica.

Er is nog geen commerciële doorbraak voor de micro-algen, maar we geloven er nog altijd sterk in. Net daarom blijven we tal van nieuwe pistes onderzoeken. Het zijn innovatieve producten waar zeker een toekomst voor is, maar waar de tijd misschien nog niet overal rijp voor is.

Op vlak van digitale marketing werken we verder aan de uitbouw en optimalisatie van de website, en focussen we nu op aanwezigheid op sociale media. Stilaan gaan we ook terug naar beurzen. Daar kruipt veel tijd en voorbereiding in, maar we geloven erin dat onze online en offline aanwezigheid onze groei zal stimuleren.



“De microalgae zijn innovatieve producten waar zeker een toekomst voor is”

Vanessa Doms  
/ commercieel directeur



# OVERGANGSJAAR VOOR ANIMAL HEALTH



“Onze klanten en producten zijn zeer onderhevig aan de prijs van grondstoffen”

Patrick Schotte  
/ business manager animal health

2022 was, zoals verwacht, een moeilijk jaar voor animal health maar het was eveneens een kanteljaar. Er werden een aantal belangrijke strategische beslissingen genomen die vanaf 2023 resultaat zouden moeten opleveren.

## Grondstof en energie

De afdeling animal health ondervond grote uitdagingen na de coronaperiode, vooral door de economische recessie. Onze klanten en producten zijn zeer onderhevig aan de prijs van grondstoffen. De basisgrondstoffen voor veevoeder – tarwe, gerst, mais en soja – schoten door het dak in 2022 en daarnaast is er energie nodig voor de processen in de veevoedersector. En ook die prijzen stegen spectaculair. Het was dus een dubbele nekslag.

Wat de additieven betreft zien we twee verschillende benaderingen of reflexen bij onze klanten. Duurdere grondstoffen maken ofwel dat klanten back to basics gaan. Ze kiezen voor een eenvoudig veevoeder, zonder additieven, en wachten af wat de resultaten zijn. Een andere mentaliteit is net het gebruik van additieven, om te zorgen dat de dieren beter groeien en minder eten. Door die besparing aan voer, betaalt het additief zich dan snel terug.

## Eerste Aziatische beurs voor veevoerders

Ondanks die grote uitdagingen zijn we er toch in geslaagd om bijna hetzelfde volume te verkopen als in 2021, weliswaar met lagere marges.

De aangekondigde geografische expansie heeft nog wat op zich moeten laten wachten. Vooral door aanhoudende coronamaatregelen in verschillende landen, en de internationale beurzen die pas in de tweede helft van het jaar hervat werden. Stilaan wordt dat allemaal terug heropgestart. In 2023 nemen we bijvoorbeeld deel aan VIV-Azië, de eerste Aziatische beurs voor veevoerders sinds Corona in Bangkok.

## Diversifiëring

Op strategisch vlak was het een kanteljaar voor animal health. Het management heeft er in 2022 voor gekozen om voor de volle 100% te gaan voor onze afdeling, met de nodige investeringen. Intussen is er een vernieuwd, groter team, en zijn we volop bezig met een verbreding en diversifiëring van de producten. Vanaf de tweede helft van 2023 gaan die ook echt on stream komen. Na een moeilijk jaar hebben we voor 2023 dus wel betere vooruitzichten die we volop hopen te gaan waarmaken.





# DUURZAAMHEID IN ALLE STADIA WORDT STEEDS BELANGRIJKER



“We merken nog altijd een stijging van het aantal questionnaires van klanten”

Petra Haezebrouck  
/ quality manager

De klanttevredenheid in 2022 bleef stabiel op hoog niveau. Opmerkelijk is dat we steeds meer questionnaires krijgen van klanten rond duurzaamheid.

## Klantenaudits

In 2022 was er maar één klantenaudit, die bovendien online doorging. Dat was voor een nieuwe klant in de Verenigde Staten. Verder kregen we geen klantenaudits, en waren er ook geen grote klachten. Wat we wel merken is dat er nog steeds een stijging is van de questionnaires. Die vragenlijsten van klanten stegen spectaculair tijdens de coronaperiode, en dat is eigenlijk niet verminderd. Vermoedelijk is het voor veel klanten een stukje een vervanging voor een audit, maar daarnaast heeft het ook te maken met de steeds maar strenger wordende wettelijke eisen rond chemische producten. Dat zorgt voor een grote werkbelasting voor ons. Opmerkelijk is ook dat de vragen niet alleen komen vanuit Europa – die bekend staan om de strenge wettelijke eisen- maar ook vanuit Azië.

Zelf deden we twee leveranciersaudits in 2022. In 2023 zullen die weer verder opgenomen worden, ook in het buitenland.

## Matuur ISO-systeem

Voor de ISO-audit was er in 2022 een opvolgingsaudit zonder grote opmerkingen. De auditor bevestigde bovendien formeel dat de maturiteit van ons ISO-systeem duidelijk is toegenomen in Hemiksem. Dat is fijn om horen.

Voor animal health was er een hercertificatie voor de twee sites. Er was een gecombineerde niet-conformiteit voor beide sites met betrekking tot de infrastructuur. Concreet ging het om mankementen aan de gebouwen, waarvan eentje het gevolg was van recente stormschade. Die zaken zijn ondertussen volledig in orde gebracht voor de beide sites. We hebben er dus alle vertrouwen in dat de nieuwe audit helemaal positief zal zijn.

## Klachten

Klantenklachten worden zoals altijd rigoureus opgevolgd, elke klacht wordt geregistreerd en verder onderzocht. In 2022 waren er twintig klachten voor elke site. De problemen in de transportsector blijven een heikel punt, maar toch was er maar één formele klacht rond te late levering. Gezien de moeilijke omstandigheden is dat dus zeker positief. Ook waren er zes klachten rond productkwaliteit, twee daarvan bleken bij nader onderzoek niet bij ons te liggen en zijn dus ongegrond.

Ook interne klachten worden opgevolgd. De klachten worden in detail doorgenomen met de hele logistieke ploeg. We blijven hameren op het belang van die schakel in het proces.

## Sustainability

We krijgen meer en meer vragen van onze klanten rond duurzaamheid, met uitgebreide vragenlijsten. De Europese Green Deal speelt daar zeker een grote rol in. Onze klanten – en dus ook wij – moeten steeds meer kunnen aantonen dat we verduurzamen. Dat gaat over groene energie, maar ook over recyclage en duurzame grondstoffen. Alles moet bovendien worden aangetoond met berekeningen en certificaten. en dat brengt heel wat extra werk met zich mee. Proviron werkt hiervoor met EcoVadis, een online platform rond sustainability specifiek voor de chemie.

We zien algemeen dat de klanttevredenheid in 2022 stabiel bleef op hoog niveau. Dankzij de vele aanwervingen vorig jaar staan we in 2023 nog sterker om onze klanten een goede service te bieden.

# OP SCHEMA OP ALLE VLAKKEN

Op vlak van Safety, Health en Environment zijn de agenda's altijd goed gevuld. Een klein overzicht van de belangrijkste zaken, terugkijkend op 2022.

## Veiligheid en gezondheid

In 2022 was er één arbeidsongeval met werkverlet, dat is één minder dan in 2021.

Na het nieuwe werk- en vergunningensysteem in 2021, werd in 2022 het systeem rond betredingsvergunningen verbeterd. Daarnaast werd er extra opleiding gegeven aan de meetbevoegden.

Het SWA-VR is bijgewerkt en aanvaard door de verschillende overheidsdiensten. Dat is het Samenwerkingsakkoord Veiligheidsrapport. Het gaat om alle risico's die op de site te Oostende kunnen gebeuren en die een interne impact kunnen hebben. In 2023 zullen we het O-VR vernieuwen, het veiligheidsrapport over de omgevingsrisico's.

De 5-jaarlijkse herziening van de HAZOP-risico-analyses loopt verder zoals gepland. Daar zitten we op schema. Verder ontwikkelden we een nieuwe systematiek voor risico-analyse bij chemische agentia. De uitdaging voor Proviron voor de komende jaren is zich aanpassen aan voortdurende wijzigingen op het vlak van classificatie van chemische producten.

Voor de ACR – Afdeling van het Toezicht op de chemische risico's, hebben we in 2022 zeer veel punten weggewerkt. Daar hebben we grote inspanningen geleverd om dat aan te pakken, met succes.

## Brandveiligheid

Dit jaar deden we heel wat rond brandveiligheid. De openstaande punten van de brandweerverslagen van brandweerzone één te Oostende zijn aangepakt, onder meer in het kader van het KB Brand. Er zijn evacuatieplannen opgesteld en op site oost is de branddetectie geplaatst en in werking.

Het uitvoeren van de berekeningen op bluswateropvang is aangevat, maar nog niet volledig klaar. Dat loopt verder in 2023. Voor diegene die we al hebben uitgevoerd, hebben we ook een akkoord van de brandweer dat ze correct werden uitgevoerd.

Ook in 2022 vernieuwden we het brandweerlokaal volledig. Het gaat om een bestaand gebouw dat werd verfraaid, en waar onder meer extra poorten werden voorzien. Ook de werkplaats zelf is verder verfraaid, met onder meer nieuwe parkings en een nieuwe portiersloge.

## Milieu

We blijven het wagenpark verder vergroenen. We plaatsten een 12-tal laadpalen die ook publiek toegankelijk zijn.

Om toekomstige investeringen mogelijk te maken werden in 2022 heel wat vergunningen aangevraagd en bekomen. Het omgevingsveiligheidsrapport (OVR) is in volledige revisie en zal in 2023 ingediend worden. De aanpassingen aan het OVR kaderen o.a. in de verkoop van gronden aan de firma Biofertilcol.

Er wordt momenteel gewerkt aan een centrale IBC-opslaglocatie, naast de logistieke redenen zijn daarvoor ook heel wat milieu- en veiligheidsredenen.



“We blijven het wagenpark verder vergroenen. We plaatsten een 12-tal laadpalen die ook publiek toegankelijk zijn.”

Wim Denecker  
/ SHE-manager



# RECORDAANTAL NIEUWE AANWERVINGEN

In 2022 kwamen er maar liefst 40 nieuwe mensen werken bij Proviron. Ondanks de krapte op de arbeidsmarkt, slaagden we erin om de juiste mensen aan te trekken. Door te focussen op het rekruteringsproces en te werken aan onze employer branding. Verder werken we aan de digitalisering binnen HR, daar namen we in 2022 heel wat stappen.

## De juiste profielen vinden

Bijna één aanwerving per week in 2022, dat is spectaculair. Dat is gelukt door 100% te focussen op rekrutering, en te schaven aan onze selectieprocedure. Van kandidaten krijgen we vaak de feedback dat onze aanpak heel menselijk is, en dat is heel bewust zo gedaan. We proberen werkgever en werknemer altijd bewust op dezelfde hoogte te stellen. Zeker jonge mensen zijn vaak erg nerveus bij een sollicitatie. Wij proberen dat te doorbreken en hen op hun gemak te stellen. Dat is niet alleen aangenamer voor hen, het maakt ook dat wij beter kunnen inschatten of die persoon een match is met Proviron of niet.

## Stappen in digitalisering

Het aanwervingsproces vereenvoudigden we door een verdere digitalisering.

De selectieproeven gebeuren niet meer op papier, maar digitaal. Dat gaat vlotter en is professioneler. Bovendien delen we altijd de feedback aan de kandidaten, ook als die minder positief is.

De kandidaatrapporten worden altijd doorgestuurd. Het belangrijkste is dat we gaan voor dialoog, en dat werpt zijn vruchten af.

Binnen HR zelf gaan we verder met de digitalisering. Dat gaat van het digitaliseren van de broodjesbestellingen, tot de meer technische processen in de loonadministratie.

## Employer branding

In 2021 zetten we al wat stapjes richting een betere employer branding, en dat hebben we in 2022 zeker verdergezet. HR werkt nauw samen met onze marketingafdeling, om Proviron wat meer in de kijker zetten op social media bijvoorbeeld. We willen zeker het familiale karakter als werkgever uitspelen. Het is een unieke troef in de chemie en het maakt Proviron een aantrekkelijke werkgever.

## 2023

In 2023 bouwen we verder aan de opleidingen binnen HR, en gaan we ons meer focussen op de functioneringsgesprekken, met de nodige opleidingen daarrond voor zowel leidinggevend als niet-leidinggevend. Daarnaast werken we wat meer rond absentie, en proberen we korter op de bal te spelen. Het einde van het jaar zal vooral draaien rond de komende sociale verkiezingen in 2024. We kijken dus uit naar een goed gevuld jaar met een positieve blik.



“We delen altijd feedback met kandidaten, ook als het minder goed is”

Marleen Stubbe  
/ HR manager



# UITDAGEND JAAR, MAAR UITEINDELIJK EEN MOOIE WINST



“In een mondiale context is de Belgische inflatie moeilijk uit te leggen”

Serge Maes  
/ financieel directeur

2022 was voor alle units een grote uitdaging. De stijgende prijzen van grondstof, energie en transport, de inflatie en de daling in ondernemersvertrouwen creëerden bijna een perfecte storm. We willen dan ook vooral een pluim geven aan alle medewerkers die er toch een succesvol jaar van gemaakt hebben.

### Stijgende prijzen

De stijgende prijzen begonnen al lichtjes in 2021, maar in 2022 ging het van kwaad naar erger. Eerst de stijging van de grondstofprijzen, daarna transport, energie, en als klap op de vuurpijl de inflatie. Dat alles maakte dat onze resultaten onder druk kwamen te staan. De stijgende prijzen van grondstof, transport en de energieprijzfluctuaties konden we vrij goed opvangen.

Een ander verhaal is de stijging van de loonen weddekost. We zijn mondiaal actief, maar de stijging van die kosten was in België veel hoger dan in andere landen. Die gigantische inflatie krijg je moeilijk uitgelegd aan internationale klanten.

Een tweede luik dat het jaar bemoeilijkte, is dat het ondernemersvertrouwen duidelijk afnam in de tweede helft van het jaar. Globaal gezien verliezen we geen marktaandeel, maar onze klanten zijn zeer voorzichtig en afwachtend. Ze verminderen hun voorraden en wachten op betere tijden, zoals iedereen. Daar zijn onze businesses niet immuun voor.

### Uitzonderlijk resultaat

Naast deze moeilijke omstandigheden, hebben we wel een belangrijk uitzonderlijk resultaat dankzij de verkoop van terreinen in Oostende. Die terreinen waren onbenutte activa die verkocht werden, en zorgden zo voor een grote meerwaarde in 2022.

Ondanks de moeilijke periodes hebben we onze schulden toch verder kunnen doen dalen. Het netto bedrijfskapitaal is positief, en op vlak van werkkapitaal is alles perfect gefinancierd. Onze totale financiële schulden gingen van 18,9 mio eind 21 naar 17,1 mio nu. Een mooie daling van nog eens 1,8 mio.

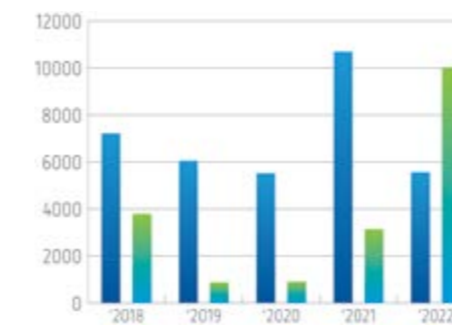
Samengevat was 2022 een minder goed jaar, voornamelijk door de grote terugval in het laatste kwartaal. Op businessvlak was het zeker niet fantastisch, maar naar financiële structuur is het wel vrij stabiel. Ook niet onbelangrijk is dat we in deze economisch onzekere tijden toch een lage financiële schuld hebben.

### Voorzichtig optimisme voor 2023

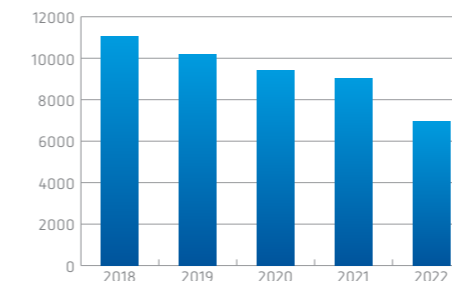
Het goede nieuws is dat onze mensen in de business voor 2023 vrij positief zijn en voldoende opportuniteiten zien. We zijn ons ervan bewust dat we in uitdagende economische omstandigheden werken mondiaal, en dat we daar een antwoord op moeten geven. Maar voor de lange termijn zijn we bezig met tal van positieve zaken die mooie resultaten zullen geven. Ook in onze investeringen en projecten hebben we nog heel wat in petto. 2023 en 2024 worden cruciale jaren daarin.

## KERNCIJFERS 2018 - 2022

### Rebitda & Ebitda



### Financiële schulden lang karakter



Proviron Holding Geconsolideerd - in '000 €					
Resultatenrekening	2018	2019	2020	2021	2022
Bedrijfsopbrengsten	76.379	69.686	59.227	87.220	96.056
Handelsgoederen, hulp- en grondstoffen	31.593	28.189	20.256	38.293	46.370
<b>Marge</b>	<b>44.786</b>	<b>41.496</b>	<b>38.971</b>	<b>48.927</b>	<b>49.687</b>
Diensten & diverse goederen	19.130	17.380	15.138	18.930	22.870
Bezoldigingen	17.409	17.190	17.366	18.194	20.100
Overige kosten	1.106	1.043	1.082	1.092	1.272
Voorzieningen	-79	-158	-130	25	-109
<b>Rebitda</b>	<b>7.221</b>	<b>6.041</b>	<b>5.515</b>	<b>10.686</b>	<b>5.554</b>
Niet-recurrente opbrengsten	1.856	8	1.050	341	8.631
Niet-recurrente Bedrijfskosten	1.556	475	15	1.475	-1.693
<b>Ebitda</b>	<b>7.521</b>	<b>5.573</b>	<b>6.551</b>	<b>9.551</b>	<b>15.878</b>
Waardeverminderingen	-11	37	118	180	-87
Afschrijvingen	3.752	4.855	5.530	6.238	5.980
<b>Bedrijfswinst</b>	<b>3.780</b>	<b>681</b>	<b>903</b>	<b>3.134</b>	<b>9.985</b>
Financieel resultaat	-477	-157	-563	-243	-162
<b>Resultaat voor tax &amp; afschrijvingen goodwill</b>	<b>3.303</b>	<b>524</b>	<b>340</b>	<b>2.891</b>	<b>9.823</b>

Proviron Holding Geconsolideerd - in '000 €					
Financiering	2018	2019	2020	2021	2022
bedrijfskapitaal	31/dec	31/dec	31/dec	31/dec	31/dec
Netto te financieren bedrijfskapitaal	11.438	8.305	9.069	8.361	9.134
Korte Termijn Financiering	12.754	9.671	11.388	9.857	10.192
Liquide middelen	1.316	1.365	2.319	1.496	1.058

Proviron Holding Geconsolideerd - in '000 €					
Balans (herwerkt)	2018	2019	2020	2021	2022
	31/dec	31/dec	31/dec	31/dec	31/dec
Vast Actief	52.463	53.294	51.990	49.177	48.697
Consolidatieverschillen	2.704	1.516	328	0	0
Vorderingen LT	3.309	3.663	3.793	2.584	3.857
Werkkapitaal	11.973	6.846	6.791	11.863	12.521
Liquiditeiten	1.316	1.365	2.319	1.496	1.058
<b>Actief (herwerkt)</b>	<b>71.766</b>	<b>66.684</b>	<b>65.222</b>	<b>65.119</b>	<b>66.133</b>
Eigen Vermogen	38.821	37.933	35.467	37.586	38.845
Voorzieningen	9.166	8.903	8.977	8.669	10.138
Financiële Schulden	23.779	19.849	20.778	18.864	17.150
<b>Passief (herwerkt)</b>	<b>71.766</b>	<b>66.684</b>	<b>65.222</b>	<b>65.119</b>	<b>66.133</b>



# PROVIRON HOLDING NV

## 1. GECONSOLIDEERDE BALANS EN RESULTATENREKENING

ACTIVA	Codes	31.12.2022 in '000 Euro	31.12.2021 in '000 Euro
<b>VASTE ACTIVA</b>	<b>20/28</b>	<b>48.697</b>	<b>49.177</b>
I. Oprichtingskosten	20	0	0
II. Immateriële vaste activa	21	11.177	10.332
III. Positieve consolidatieverschillen	9920	0	0
IV. Materiële vaste activa	22/27	37.518	38.842
A. Terreinen en gebouwen	22	17.687	20.778
B. Installaties, machines en uitrusting	23	15.017	16.217
C. Meubilair en rollend materieel	24	278	272
D. Leasing en soortgelijke rechten	25	54	149
E. Overige materiële vaste activa	26		
F. Activa in aanbouw en vooruitbetalingen	27	4.482	1.426
V. Financiële vaste activa	28	3	3
A. Vennootschappen waarop vermogensmutatie is toegepast	9921	0	0
1. Deelnemingen	99211		
2. Vorderingen	99212		
B. Andere ondernemingen	284/8	3	3
1. Deelnemingen, aandelen en deelbewijzen	284		
2. Vorderingen	285/8	3	3
<b>VLOTTENDE ACTIVA</b>	<b>29/58</b>	<b>39.014</b>	<b>36.401</b>
VI. Vorderingen op meer dan één jaar	29	3.857	2.584
A. Handelsvorderingen	290		
B. Overige vorderingen	291	3.857	2.584
C. Actieve belastinglatenties	292		
VII. Voorraden en bestellingen in uitvoering	3	14.445	14.075
A. Voorraden	30/36	14.445	14.075
1. Grond- en hulpstoffen	30/31	5.965	5.697
2. Goederen in bewerking	32		
3. Gereed product	33	5.042	4.915
4. Handelsgoederen	34	3.438	3.462
5. Onroerende goederen bestemd voor verkoop	35		
6. Vooruitbetalingen	36		
7. Bestellingen in uitvoering	37		
VIII. Vorderingen op ten hoogste één jaar	40/41	19.447	18.132
A. Handelsvorderingen	40	15.240	13.658
B. Overige vorderingen	41	4.207	4.474
IX. Geldbeleggingen	50/53	173	0
A. Eigen aandelen	50	172	
B. Overige beleggingen	51/53	0	0
X. Liquide middelen	54/58	885	1.495
XI. Overlopende rekeningen	490/1	207	115
<b>TOTAAL VAN DE ACTIVA</b>	<b>20/58</b>	<b>87.711</b>	<b>85.578</b>

PASSIVA	Codes	31.12.2022 in '000 Euro	31.12.2021 in '000 Euro
<b>EIGEN VERMOGEN</b>	<b>10/15</b>	<b>38.834</b>	<b>37.573</b>
I. Kapitaal	10	49.170	49.170
A. Geplaatst kapitaal	100	49.170	49.170
B. Niet opgevraagd kapitaal (-)	101		
II. Uitgiftepremies	11		
III. Herwaarderingsmeerwaarden	12	7.908	12.043
IV. Geconsolideerde reserves (+)(-)	9910	-18.400	-23.663
V. Negatieve consolidatieverschillen	9911	26	26
VI. Omrekeningsverschillen (+)(-)	9912	129	-4
VII. Kapitaalsubsidies	15		
<b>BELANGEN VAN DERDEN</b>		<b>12</b>	<b>13</b>
VIII. Belangen van derden	9913	12	13
<b>VOORZIENINGEN, UITGESTELDE BELASTINGEN EN BELASTINGLATENTIES</b>	<b>16</b>	<b>10.138</b>	<b>8.669</b>
IX. Voorzieningen voor risico's en kosten	160/5	4.033	6.132
A. Pensioenen en soortgelijke verplichtingen	160	31	36
B. Fiscale lasten	161		
C. Grote herstellings- en onderhoudswerken	162		
D. Milieuverplichtingen	163	3.950	5.940
E. Overige risico's en kosten	164/5	52	155
F. Uitgestelde belastingen en belastinglatenties	168	6.105	2.537
<b>SCHULDEN</b>	<b>17/49</b>	<b>38.728</b>	<b>39.323</b>
X. Schulden op meer dan één jaar	17	4.094	6.028
A. Financiële schulden	170/4	4.094	6.028
1. Achtergestelde leningen	170		
2. Niet achtergestelde obligatieleningen	171		
3. Leasingschulden en soortgelijke schulden	172	7	57
4. Kredietinstellingen	173	3.837	5.670
5. Overige leningen	174	250	300
B. Handelsschulden	175	0	0
1. Leveranciers	1750		
2. Te betalen wissels	1751		
C. Ontvangen vooruitbetalingen op bestellingen	176		
D. Overige schulden	178/9		
XI. Schulden op ten hoogste één jaar	42/48	34.400	32.899
A. Schulden op meer dan één jaar die binnen het jaar vervallen	42	2.864	2.979
B. Financiële schulden	43	10.192	9.857
1. Kredietinstellingen	430/8	10.192	9.807
2. Overige leningen	439		50
C. Handelsschulden	44	17.203	15.216
1. Leveranciers	440/4	17.203	15.216
2. Te betalen wissels	441		
D. Ontvangen vooruitbetalingen op bestellingen	46	38	30
E. Schulden met betrekking tot belastingen, bezoldigingen en sociale lasten	45	4.061	4.779
1. Belastingen	450/3	1.294	2.169
2. Bezoldigingen en sociale lasten	454/9	2.767	2.609
F. Overige schulden	47/48	43	37
XII. Overlopende rekeningen	492/3	233	397
<b>TOTAAL VAN DE PASSIVA</b>	<b>10/49</b>	<b>87.711</b>	<b>85.578</b>



	Codes	2022 in '000 €	2021 in '000 €
<b>I. Bedrijfsopbrengsten</b>	<b>70/76A</b>	<b>104.687</b>	<b>87.560</b>
A.Omzet	70	92.010	81.475
B. Wijziging in de voorraad goederen in bewerking en gereed produkt en in de bestellingen in uitvoering (toename +, afname -)	71	-12	1.675
C. Geproduceerde vaste activa	72	2.120	2.017
D. Andere bedrijfsopbrengsten	74	1.939	2.053
E. Niet-recurrente bedrijfsopbrengsten	76A	8.631	341
<b>II. Bedrijfskosten</b>	<b>60/66A</b>	<b>-94.703</b>	<b>-84.427</b>
A. Handelsgoederen, grond- en hulpstoffen	60	46.370	38.293
1. Inkoop	600/8	47.882	39.869
2. Voorraad: afname (toename)	609	-1.512	-1.577
B. Diensten en diverse goederen	61	22.870	18.930
C. Bezoldigingen, sociale lasten en pensioenen	62	20.100	18.194
D. Afschrijv. en waardevermind. op oprichtingskost., op immateriële en materiële vaste activa	630	5.980	6.238
E. Waardevermind. op voorraden, bestel. in uitvoer. en handelsvorderingen: toevoegingen (terugnemingen)	631/4	-87	180
F. Voorzien. voor risico's en kosten: toevoegingen (bestedingen en terugnemingen)	635/8	-109	25
G. Andere bedrijfskosten	640/8	1.272	1.092
H. Als herstructureringskost. geactiv. bedrijfskosten (-)	649		
I. Afschrijvingen op positieve consolidatieverschillen	9960		
J. Niet-recurrente bedrijfskosten	66A	-1.693	1.475
<b>III. Bedrijfswinst (Verlies) (+)(-)</b>	<b>70/64</b>	<b>9.985</b>	<b>3.134</b>

	Codes	2022 in '000 €	2021 in '000 €
<b>IV. Financiële opbrengsten</b>	<b>75/76B</b>	<b>810</b>	<b>497</b>
Recurrente financiële opbrengsten	75	810	497
Opbrengsten uit financiële vaste activa	750		
Opbrengsten uit vlottende activa	751	273	245
Andere financiële opbrengsten	752/9	538	252
Niet-recurrente financiële opbrengsten	76B		
<b>V. Financiële kosten</b>	<b>65/66B</b>	<b>-972</b>	<b>-1.067</b>
Recurrente financiële kosten	65	972	1.067
Kosten van schulden	650	422	397
Afschrijvingen op consolidatieverschillen	9961		328
Waardeverminderingen op vlottende activa andere dan bedoeld onder II.E (toevoegingen +, terugnemingen -)	651		
Andere financiële kosten	652/9	549	342
Niet-recurrente financiële kosten	66B		
<b>VI. Winst (verlies) van het boekjaar voor belasting</b>	<b>9903</b>	<b>9.823</b>	<b>2.563</b>
<b>VII. A. Ontrekking aan de uitgestelde belastingen en belastinglatenties</b>	<b>780</b>	<b>71</b>	<b>76</b>
B. Overboeking naar de uitgestelde belastingen en de belastinglatenties	680	-2.156	
<b>VIII. Belastingen op het resultaat (+)(-)</b>	<b>67/77</b>	<b>-460</b>	<b>-1.067</b>
A. Belastingen (-)	670/3	-477	-1.068
B. Regularisering van belastingen en terugneming van voorzieningen voor belastingen	77	17	1
<b>IX. Winst (verlies) van het boekjaar (+)(-)</b>	<b>9904</b>	<b>7.278</b>	<b>1.572</b>
<b>X. Aandeel in het resultaat van de ondernemingen waarop vermogensmutatie is toegepast</b>	<b>9975</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
A. Winstresultaten	99751		
B. Verliesresultaten	99651		
<b>XI. Geconsolideerde winst (verlies)</b>	<b>9976/66</b>	<b>7.278</b>	<b>1.572</b>
A. Aandeel van derden (+)(-)	99761	-1	0
B. Aandeel van de groep (+)(-)	99762	7.279	1.571



	Kosten van onderzoek en ontwikkeling	Concessies, octrooien, licenties, enz	Goodwill	Vooruitbetalingen
<b>AANSCHAFFINGSWAARDE</b>				
Per einde van het vorige boekjaar	11.674	16.799	1.377	
<b>Mutaties tijdens het boekjaar:</b>				
Aanschaffingen inclusief de geproduceerde vaste activa				
Overdrachten en buitengebruikstellingen (-)	-1.269			
Overboekingen van één post naar een andere (+)(-)		2.970		
Omrekeningsverschillen (+)(-)	25			
Andere wijzigingen				
Per einde van het boekjaar	10.430	19.769	1.377	
<b>AFSCHRIJVINGEN EN WAARDEVERMINDERINGEN</b>				
Per einde van het vorige boekjaar	10.370	7.771	1.377	
<b>Mutaties tijdens het boekjaar:</b>				
Geboekt	742	1.384		
Teruggenomen want overtollig (-)				
Verworven van derden				
Afgeboekt na overdracht en buitengebruikstelling (-)	-1.269			
Overgeboekt van één post naar een andere (+)(-)				
Omrekeningsverschillen (+)(-)	25			
Andere wijzigingen				
Per einde van het boekjaar	9.867	9.155	1.377	
<b>NETTOBOEKWAARDE PER EINDE VAN HET BOEKJAAR</b>	<b>563</b>	<b>10.614</b>	<b>0</b>	

	Terreinen en gebouwen	Installaties, machines en uitrusting	Meubilair en rollend materieel	Leasing en soortgelijke rechten	Overige materiële vaste activa	Activa in aanbouw en vooruitbetalingen
<b>AANSCHAFFINGSWAARDE</b>						
Per einde van het vorige boekjaar	16.504	118.643	3.358	7.555	0	1.426
<b>Mutaties tijdens het boekjaar:</b>						
Aanschaffingen inclusief de geproduceerde vaste activa			45			8.412
Overdrachten en buitengebruikstellingen (-)	-370	-52	-205	-90		
Overboekingen van één post naar een andere (+)(-)	62	2.236	88			-5.353
Omrekeningsverschillen (+)(-)	110	174	7	5		-3
Andere wijzigingen						
Per einde van het boekjaar	16.306	121.000	3.294	7.469	0	4.482
<b>MEERWAARDEN</b>						
Per einde van het vorige boekjaar	14.189					
<b>Mutaties tijdens het boekjaar:</b>	-2.652					
Geboekt						
Verworven van derden						
Afgeboekt (-)						
Overboekingen van één post naar een andere (+)(-)						
Omrekeningsverschillen (+)(-)						
Andere wijzigingen						
Per einde van het boekjaar	11.537					
<b>AFSCHRIJVINGEN EN WAARDEVERMINDERINGEN</b>						
Per einde van het vorige boekjaar	9.915	102.426	3.086	7.406	0	0
<b>Mutaties tijdens het boekjaar:</b>						
Geboekt	177	3.467	117	95		
Teruggenomen want overtollig (-)						
Verworven van derden						
Afgeboekt na overdracht en buitengebruikstelling (-)		-52	-193	-90		
Overgeboekt van één post naar een andere (+)(-)						
Omrekeningsverschillen (+)(-)	65	143	6	5		
Andere wijzigingen						
Per einde van het boekjaar	10.157	105.983	3.016	7.416	0	0
<b>NETTOBOEKWAARDE PER EINDE VAN HET BOEKJAAR</b>	<b>17.687</b>	<b>15.017</b>	<b>278</b>	<b>54</b>	<b>0</b>	<b>4.482</b>



	2022
<b>OPERATIONEEL BRUTORESULTAAT</b>	
Geconsolideerde winst (verlies) na belastingen + niet-kaskosten	13.169
Kosten van schulden	422
<b>OPERATIONELE CASHFLOW NA BELASTINGEN</b>	<b>13.591</b>
<b>VERANDERINGEN VAN DE NETTOBEDRIJFSKAPITAALBEHOEFTE</b>	
Vlottende bedrijfsactiva	-1.691
Operationeel vreemd vermogen op korte termijn	1.119
Omrekeningsverschillen van andere posten dan vaste activa	60
<b>TOTAAL VAN DE VERANDERINGEN VAN HET OPERATIONELE NETTOBEDRIJFSKAPITAAL</b>	<b>-512</b>
<b>KASSTROOM UIT OPERATIES</b>	<b>13.079</b>
<b>INVESTERINGEN IN VASTE ACTIVA EN GECONSOLIDEERDE DEELNEMINGEN</b>	
Oprichtingskosten	
Immateriële vaste activa	-2.970
Materieel vaste activa	-5.110
Financiële vaste activa	
Vorderingen op meer dan één jaar	-1.273
Geconsolideerde deelnemingen	
Minderwaarden bij realisatie van vaste activa	-12
<b>NETTOKASSTROOM UIT INVESTERINGEN</b>	<b>-9.364</b>
<b>VRIJE OPERATIONELE KASSTROOM NA INVESTERINGEN</b>	<b>3.715</b>
<b>FINANCIERING MET FINANCIËEL VREEMD VERMOGEN</b>	
Kosten van schulden	-422
Financiële schulden	-1.715
Uit te keren winstaandeel van de groep (-)	
Uit te keren winstaandeel van derden (-)	
Financiering met voorzieningen, uitgestelde belastingen en belastinglatenties	1.483
Extern eigen vermogen exclusief negatieve consolidatieverschillen, omrekeningsverschillen en kapitaalsubsidies	-3.499
Kapitaalsubsidies	
<b>NETTO KASSTROOM UIT FINANCIERING</b>	<b>-4.153</b>
<b>NETTOKASSTROOM UIT OPERATIES, INVESTERINGEN EN FINANCIERING</b>	<b>-438</b>
Beginkas (liquide middelen + geldbeleggingen)	1.496
Eindkas (liquide middelen + geldbewegingen)	1.058
<b>BEWEGING IN KAS</b>	<b>-438</b>

	Consolidatieverschillen	
	Positieve	Negatieve
<b>NETTOBOEKWAARDE PER EINDE VAN HET VORIGE BOEKJAAR:</b>	<b>0</b>	<b>26</b>
<b>Mutaties tijdens het boekjaar:</b>		
Ingevolge een stijging van het deelnemingspercentage		
Ingevolge een daling van het deelnemingspercentage		
Afschrijvingen		
In resultaat genomen verschillen		
Andere wijzigingen		
<b>NETTOBOEKWAARDE PER EINDE VAN HET BOEKJAAR:</b>	<b>0</b>	<b>26</b>

Consolidatieverschillen	Oorspronkelijk	reeds afgeschreven	Stand 31.12.2020	2021		Stand 31.12.2021
				toename / afname	afschrijving	
<b>n.a.v. oprichting Proviron NV</b>						
positieve goodwill	12.242	12.242	0			0
negatieve goodwill	-26		-26			-26
<b>toegewezen goodwill naar:</b>						
Terreinen	2.978		2.978			2.978
Gebouwen	3.948	3.948	0			0
<b>n.a.v. oprichting Proviron Holding</b>						
goodwill	14.020	14.020	0			0
<b>Totaal</b>	<b>33.162</b>	<b>30.210</b>	<b>2.952</b>	<b>0</b>		<b>2.952</b>

6. FINANCIËLE SCHULDEN (met een initiële looptijd van meer dan 1 jaar)

	FINANCIËLE SCHULDEN MET EEN LOOPTIJD VAN		
	hoogstens 1 jaar	meer dan 1 jaar, doch hoogstens 5 jaar	meer dan 5 jaar
1. Achtergestelde leningen			
2. Niet achtergestelde obligatieleningen			
3. Leasingschulden en soortgelijke	50	7	
4. Kredietinstellingen	2.764	3.837	
5. Overige leningen	50	250	
<b>Totaal financiële schulden</b>	<b>2.864</b>	<b>4.094</b>	<b>0</b>





## HET UITVOEREND COMITÉ

<b>Financieel</b>	<b>Commercieel</b>	<b>Ontwikkeling</b>	<b>Voorzitter</b>	<b>Operationeel</b> Hemiksem	<b>Operationeel</b> Oostende
Serge Maes	Vanessa Doms	José Vanheule	Wim Michiels	Mark Michiels	Dieter Ulrichts

## DE RAAD VAN BESTUUR

### Voorzitter

Leo Michiels

### Niet uitvoerende bestuurders

Batiline BV, met als vaste vertegenwoordiger  
Carl Van Camp

The Dewi Corp BV, met als vaste vertegenwoordiger  
Dewi Van De Vyver

IMbox BV, met als vaste vertegenwoordiger  
Saïd El Majdoub

### Commissaris

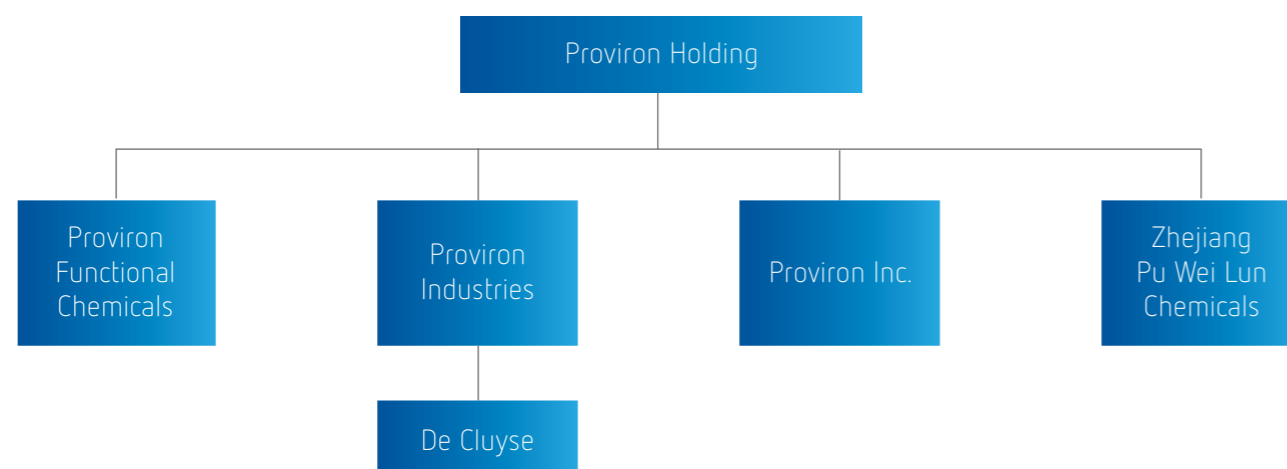
CVBA BDO, Bedrijfsrevisoren,  
vertegenwoordigd door Veerle Catry

### Bestuurders

Mark Michiels  
gedelegeerd bestuurder

Wim Michiels  
gedelegeerd bestuurder

## ORGANIGRAM AANDEEL- HOUDERSCHAP PROVIRON







[info@proviron.com](mailto:info@proviron.com) / [www.proviron.com](http://www.proviron.com)

BELGIUM / USA / CHINA

PROVIPLAST / PROVIFROST / PROVICHEM / PROVIFLOW  
ANIMALHEALTH / MICROALGAE / TOLLING

