



# 2023 / JAARVERSLAG



# Inhoud

3 Terugblik 2023

4 Vooruitblik 2024

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**



# INTENS GEÏNVESTEERD OM NIEUWE MARKTEN TE BEDIENEN

Voor Proviron was 2023 een jaar van groei en investeringen, met innovatie, duurzaamheid en uitbreiding van de activiteiten als drijfveer. Met een focus op diverse marktsegmenten en de uitbouw van nieuwe productielijnen, hebben we een solide basis gelegd voor verdere groei in de komende jaren.

## Grootste investeringsjaar ooit

We hebben het afgelopen jaar geïnvesteerd in twee grote installaties, die essentieel zijn om nieuwe markten te kunnen beleveren. Allereerst werd, in samenwerking met onze klant, een nieuwe productieunit in Oostende opgestart die grondstoffen voor groene banden maakt. Deze stap betekende niet alleen een mijlpaal in de samenwerking, maar ook in onze strategie om producten en processen te ontwikkelen die bijdragen aan een duurzame wereld. De tweede installatie is een zoutenfabriek met een geautomatiseerd afval- en stapelsysteem in Hemiksem voor onze Animal Health tak. De nieuwe lijn stelt ons in staat om te beantwoorden aan de groeiende vraag van klanten naar organische zuren in vaste vorm. Aangezien het overgrote deel van ons gamma juist uit vloeistoffen bestaat, is het in dat opzicht een bijzondere installatie voor ons.

Naast deze grote investeringen werden er vorig jaar ook tal van andere projecten en initiatieven uitgevoerd. Zo investeerden we in de vernieuwing van de kantoren in Hemiksem en de elektrificatie van het wagenpark met bijhorende laadpalen. Bovendien was het ook wat dagelijkse operationele investeringen betreft een uitzonderlijk jaar, zowel in Hemiksem als in Oostende.

## Met verenigde kracht

Het Proviron team gaf in 2023 opnieuw het beste van zichzelf. Enerzijds werd goed geprospecteerd en verkocht. Voor onze dealers werd bijvoorbeeld een uitgebreide campagne gedaan in Oost-Europa, wat resulteerde in een absoluut recordjaar voor Provifrost. Anderzijds mogen we niet vergeten dat die groeiende volumes ook geproduceerd en geleverd werden, ondanks de uitdagingen wat grondstoffenmarkt en logistiek betreft. Het maakt ons trots om te zien hoe de kernwaarden van Proviron, zoals onberispelijke levering en klantenservice, door onze productieploeg en logistieke afdeling opnieuw werden uitgedragen. De vastberadenheid van het team weerspiegelt Proviron's toewijding aan kwaliteit en betrouwbaarheid. We zijn het personeel dan ook ontzettend dankbaar voor deze prestatie.

## Een mooi resultaat

Alles bij elkaar hebben we het afgelopen jaar betere resultaten behaald dan het voorgaande jaar, ondanks de uitdagingen waarmee de chemische sector in Europa werd geconfronteerd. We begrijpen het belang van investeren tijdens economisch minder gunstige tijden, en dankzij de opbrengsten uit de verkoop van grond in 2022 konden we dit ook daadwerkelijk realiseren. In 2023 investeerden we zelf meer dan we verdiend hebben en daar plukken we nu al de vruchten van.

---

“We hebben op een strategisch moment kunnen investeren en daar plukken we nu al de vruchten van.”

---

Leo Michiels

/ voorzitter



# EXPANSIE EN INNOVATIE VOOR EEN DUURZAME TOEKOMST



“Met diversificatie en innovatie verankerd in ons DNA, zijn we goed gepositioneerd om onze activiteiten te blijven uitbouwen.”

Wim Michiels  
/ gedelegeerd bestuurder

Na een succesvol 2023 richt Proviron zich nu op de toekomst en de uitdagingen en kansen die 2024 met zich meebrengt. Er worden belangrijke stappen gezet op vlak van productontwikkeling en we verkennen de uitbreidingsmogelijkheden van onze activiteiten in de VS.

## Een nieuwe, groene weekmaker

Er wordt in al onze businesssen voortdurend ingezet op productontwikkeling, maar de nieuwe weekmaker gebaseerd op bio-based grondstoffen is toch een innovatie die eruit springt. Het onderzoek gebeurde in partnerschap met een klant die zich net als wij inzet voor milieuvriendelijke alternatieven. De groene PVC-plasticizer van Proviplast is een veelbelovend product dat een plaats heeft op verschillende markten. We verwachten het komende jaar dan ook een significante groei.

## Actieve stoffen uit microalgen

Een andere opvallende ontwikkeling situeert zich in de Microalga. Daar werd na een grondig marktonderzoek besloten om te focussen op nieuwe sectoren, in het bijzonder de cosmetica- en voedingssupplementenmarkt. In essentie zullen we kapitaliseren op de antioxidanten die de algen op een natuurlijke manier produceren. Deze berekende nieuwe koers start vanuit de reeds ontwikkelde microalgen productietechnologie, die dit jaar overigens wordt afgesplitst van Proviron en verder gaat onder een andere naam.

## Internationale ambities

Op het wereldtoneel blijft Proviron streven naar expansie. We investeerden in een groter sales team in de Verenigde Staten, een strategische keuze met het oog op een verdubbeling van de capaciteit van onze Amerikaanse plant. Op termijn willen we het volautomatische productieproces van de Heat Transfer Fluids in Hemiksem daar nabouwen. Bij Provifrost worden er dit jaar dan weer extra inspanningen gedaan om te prospecteren in Centraal-Azië, een regio met doorgaans koude winters. Ook Animal Health zet de komende tijd extra in op de Aziatische markt, waar we ondanks de geopolitieke uitdagingen ook goed standhouden met Proviplast.

## Ijveren voor duurzaamheid

Met diversificatie en innovatie verankerd in ons DNA, zijn we goed gepositioneerd om onze activiteiten te blijven uitbouwen. We blijven veilige producten nastreven die niet schadelijk zijn voor mens en milieu en willen bijdragen aan een circulaire economie door nog meer in te zetten op upcycling. Duurzaamheid blijft een topprioriteit voor Proviron, waarbij we ijveren voor 24/7 beschikbare, betaalbare en klimaatneutrale energie. Ook digitalisering en automatisatie spelen een cruciale rol in de toekomstplannen van de organisatie om efficiënt en flexibel te kunnen produceren. We bouwen vastberaden verder aan een op lange termijn stabiel en duurzaam Proviron, zowel op ecologisch, sociaal als financieel vlak.



# EEN JAAR VAN COMMERCIEËLE SUCCESSSEN



“We willen de business verder vergroenen en een intrede maken in nieuwe markten met onze bewezen succesformule.”

David Carbonez  
/ business manager provifrost®

In 2023 beleefde Provifrost een opmerkelijke periode van groei en succes. Door middel van intensieve commerciële campagnes gericht op persoonlijk contact en verbeterde logistieke ondersteuning, werd de klantenportefeuille aanzienlijk uitgebreid. Met een focus op duurzaamheid heeft Provifrost zichzelf gepositioneerd als een belangrijke speler in de de-icing industrie.

## Uitbreiding klantenportefeuille

In 2023 lanceerde Provifrost haar meest intensieve commerciële campagne tot nu toe, met opmerkelijke resultaten. Hoogtepunten waren het winnen van meerdere aanbestedingen en diverse grote contracten in Europa zoals het succesvol verlengen van het raamcontract met Schiphol en het binnenhalen van diverse grote contracten elders in Oost-Europa. Een grote mijlpaal was de uitbreiding van onze aircraft de-icers naar Centraal-Azië, waar we voor het eerst leveringen verzorgden aan CIS-landen. Een belangrijk aspect voor onze klanten waren de strategische stocks die we dynamisch met het weer tijdens de winter opbouwen of afbouwen om meer leveringszekerheid en snellere levertijden te bieden. Daarnaast kunnen de klanten nu ook kiezen voor duurzame de-icers wat meestal in goede aarde viel. De uitdagingen van 2030 en 2050 in kader van de Green Deal liggen gevoelig voor luchthavens en geaffilieerde bedrijven binnen aviation.

## Een topjaar

Een succesvol jaar. Met de winter voor de deur hebben we kunnen profiteren van onze op maat gemaakte voorstellen, gebaseerd op persoonlijke input die we via individuele contracten hebben verkregen. Daarnaast beschikken we over een uitstekende supply chain met voorraad op verschillende locaties in Europa, waardoor veel luchthavens ons als leverancier hebben gekozen. In landen als Italië en Ierland leveren we nu bijvoorbeeld de-icing fluids voor vrijwel het hele land. Onze activiteiten op zowel het gebied van aircraft als runway de-icing hebben ons meer erkenning en vertrouwen opgeleverd, wat heeft geleid tot succesvolle samenwerkingen met Proviron. Al deze factoren, samen met gunstige weersomstandigheden in het vierde kwartaal, hebben geleid tot het beste jaar ooit. De commerciële inspanningen hebben direct resultaat opgeleverd en zich vertaald in prachtige cijfers.

## Duurzame de-icing

Naast het belang van persoonlijk contact en vertrouwen, draagt ook de duurzaamheid van onze producten bij aan onze leidende positie. Onze bio-based de-icers worden geproduceerd via duurzame processen, waardoor ze een lagere ecologische impact hebben. Op deze manier biedt Proviron klanten de mogelijkheid om hun koolstofvoetafdruk te verkleinen.

# STABIELE GROEI EN INTERNATIONALE AMBITIES

Als jonge speler hebben we nog veel groeipotentieel wat marktaandeel betreft. Dat benutten we door zowel goede producten als goede service aan te bieden en onze activiteiten in de VS uit te bouwen. We slaagden er dan ook in om 2023 met goede cijfers af te sluiten.

## Marktherstel en organische groei

2023 startte rustig maar vanaf de tweede helft van het jaar zagen we de vraag toenemen waardoor we het jaar positief konden afsluiten. De naweeën van de COVID-periode ebden stilaan weg en de markt heeft zich het afgelopen jaar goed hersteld. Een stabilisatie van de grondstofmarkt na enkele moeilijke jaren, heeft positief bijgedragen aan onze groei.

Een andere factor die ons resultaat positief heeft beïnvloed, is de organische groei als gevolg van de Europese Green Deal. Die gaat gepaard met strengere productvereisten waardoor de markt regelmatig op zoek moet gaan naar alternatieven. Onze glycolproducten komen zo als vervangers van F-gassen in de schijnwerpers te staan. Een stijgende verkoop van glycolproducten wordt stilaan een constante in onze business en een belangrijke pijler van onze groei.

## Start verkoop in de VS

Het voorbije jaar hebben we belangrijke stappen gezet voor de start van onze verkoopactiviteiten in de Verenigde Staten. We hebben de markt in kaart gebracht, de eerste klanten binnengehaald en een Amerikaanse collega versterkt sinds deze zomer ons team ter plaatse. De inspanningen leverden ook wat op: sinds begin dit jaar verkopen we ook effectief volumes in de States. Op termijn willen we het volautomatische productie- en afvulproces van Hemiksem dupliceren in de VS. 'Made in America' is daar nog steeds een belangrijk begrip, vandaar dat we streven naar een lokale productie. Ondanks de stevige concurrentie in de VS zijn we ervan overtuigd dat onze prijs en flexibiliteit ons een belangrijk voordeel bieden. We prospecteren dus volop en nemen deel aan verschillende beurzen om onze naamsbekendheid te vergroten.

## Vooruitblik 2024

We verwachten in stijgende lijn te kunnen verder gaan, ondersteund door de Green Deal. We blijven streven naar marktaandeel in de VS en hebben ons team van salesmanagers uitgebreid om meer prospectie te kunnen doen, met een focus op groeiende markten zoals sprinklerinstallaties en geothermische toepassingen. Met ambitie om ons bereik internationaal uit te breiden, kijken we optimistisch uit naar wat de toekomst in petto heeft voor Proviflow.



“Sinds begin dit jaar verkopen we effectief volumes in de States.”

Gregory Jansseune  
/ business manager proviflow®





# GROEI IN DE VS EN MOOIE TOEKOMSTPERSPECTIEVEN

2023 was een jaar van zowel uitdagingen als groei voor tolling. Ondanks de stijgende energiekosten en de moeilijkheden in de chemische sector, hebben we vastberaden een mooi resultaat behaald. Bovendien liggen alle kaarten goed voor verdere groei in de komende jaren.

## Mooi resultaat ondanks moeilijkheden

Het afgelopen jaar werd gekenmerkt door stijgende energiekosten en uitdagingen in de chemische sector. Onze klanten hadden minder budget ter beschikking, en hoewel er minder nieuwe projectaanvragen waren in Europa, slaagden we erin om de gebudgetteerde volumes te halen. Dat we uiteindelijk ons budget overstegen, is voornamelijk te danken aan onze groeiende activiteiten in de Verenigde Staten en de succesvolle recyclage van remvloeistoffen.

## Groeiende markten

In de VS draaien we momenteel op volle capaciteit. Door deelname aan diverse Amerikaanse beurzen hebben we ons netwerk ter plaatse versterkt, wat in 2023 meteen een bredere klantenportefeuille opleverde. We onderzoeken momenteel de uitbreidingsmogelijkheden zodat we ook in de toekomst aan de toenemende vraag kunnen beantwoorden. Bovendien constateren we een gestage groei in het volume van recyclage van remvloeistoffen, een belangrijk aspect van onze activiteiten. De verwachting is dat deze positieve trend zich voortzet, aangezien de Europese regelgeving en een groeiende duurzaamheidscultuur de inzameling van remvloeistof stimuleren.

## Opstart nieuwe unit

Een opvallend project het afgelopen jaar was de realisatie van een nieuwe productie-unit voor componenten bestemd voor groene autobanden. Deze innovatieve banden, primair bedoeld voor elektrische voertuigen, beloven een aanzienlijke groei in de komende jaren. Een cruciale ondersteuning hierbij vormt de Europese wetgeving, die onze inspanningen voor duurzame mobiliteit aanmoedigt. De opstart van deze unit verliep bijzonder vlot, dankzij de nauwe samenwerking tussen diverse teams. De commerciële introductie komt geleidelijk op gang. Dat is immers gebruikelijk bij bandenproducenten die een geleidelijke marktintroductie hanteren voor nieuwe producten. Desalniettemin was de succesvolle levering van de eerste campagne in het vierde kwartaal van 2023 een hoogtepunt voor tolling.

## Oog op expansie

Onze vooruitzichten voor de nabije toekomst zijn optimistisch, met verwachte groei in de recyclage van remvloeistoffen en het opstarten van nieuwe projecten in de Verenigde Staten. Eveneens zien we geleidelijke groei in de markt voor groene autobanden, terwijl we voor de polyurethaan business stabiliteit in de volumes verwachten. Gezien de stijgende kosten voor energie en arbeid in Europa, lijkt uitbreiding in de Verenigde Staten een logische stap in onze commerciële strategie. Tegelijkertijd biedt de opkomende markt van elektrische mobiliteit een veelbelovende toekomst voor onze activiteiten op het Europese continent.



“De opstart van de nieuwe unit voor de productie van componenten voor groene autobanden was voor tolling het hoogtepunt van 2023.”

Ief Proost  
/ business manager tolling



# AMBITIEUS EN KLANTGERICHT DE CONCURRENTIE AANGAAN



“We blijven ons onderscheiden dankzij snelle responstijden en een uitstekende klantenservice.”

Perry Walters  
/ business manager provichem®

Door concurrentie van buiten Europa was de groei voor 2023 minder groot dan voorspeld, maar dankzij onze kwaliteit en service blijven de klanten op ons rekenen.

## Stevige concurrentie

Het afgelopen jaar zagen we de grondstofprijzen stabiliseren waardoor we niet voortdurend kort op de bal moesten spelen wat prijsbepaling betreft. Na de dynamische prijszetting van 2022, waarin prijzen regelmatig werden aangepast aan fluctuerende kosten, hebben we in de loop van het afgelopen jaar prijsstructuren kunnen vastleggen voor langere termijnen, wat resulteert in een overzichtelijker beheer.

Anderzijds werden we geconfronteerd met stevige concurrentie van buiten Europa, in het bijzonder wat de thermische papierindustrie betreft. Dat heeft alles te maken met de hoge kosten, denk maar aan energie- en personeelskosten, die een impact hebben op de productprijzen. We blijven dan ook de competitieve waarde van Europese ondernemingen op Europees niveau benadrukken.

## Ambitieuw en klantgericht

Provichem blijft zich echter vastberaden onderscheiden dankzij een focus op snelle responstijden en uitstekende klantenservice. Deze toewijding aan efficiënte logistiek en topkwaliteit wordt gewaardeerd door onze klanten, die ons temidden van competitieve marktomstandigheden toch blijven terugvinden.

Het was in het algemeen een uitdagend jaar voor de chemiesector en ook wij konden niet alle doelstellingen voor 2023 helemaal waarmaken. Maar doordat we in diverse markten actief zijn, zijn we erg robuust. We blijven dus ambitieus en optimistisch: we investeerden recent in meer opslagcapaciteit om grotere volumes aan te kunnen, maar ook om nog flexibeler te kunnen zijn naar onze klanten toe.

Verder stemt ook de groei in de markt van de biobuffers ons optimistisch. Dit is nog steeds een belangrijke markt voor ons waarin we nu enkele nieuwe klanten mogen belevaren. We zien hier dus nog veel groeipotentieel de komende jaren.

## Transitieperiode

Met de komst van een nieuwe business manager in april bevindt Provichem zich momenteel in een periode van transitie. We kijken uit naar de voortzetting van onze klantgerichte aanpak en verdere uitwerking van onze strategie onder nieuw leiderschap. De recente investeringen in extra capaciteit ondersteunen ons streven om de klant te ontzorgen en hoogwaardige, duurzame producten te leveren.

# TOENEMENDE VRAAG ONDANKS HEVIGE CONCURRENTIE

Reflecterend op de prestaties en uitdagingen van het afgelopen jaar, was 2023 een jaar van stabiliteit en concurrentie, maar ook een jaar van strategische groei en innovatie. We geloven in een groenere toekomst van weekmakers en hebben hoge verwachtingen van onze biogebaseerde PVC weekmaker.

## Stabiliteit en vooruitgang

Achteraf gezien overtrof 2023 2022 in alle opzichten en in alle regio's. Het was een zeer stabiel jaar vergeleken met voorgaande jaren. Ondanks de volatiliteit van de grondstoffen en energieprijzen hadden we geen grote hobbels, ons traject bleef standvastig. Over het algemeen zijn de volumes van onze producten die verkocht worden in de EU en de VS gestegen dankzij een combinatie van een grotere vraag van bestaande klanten en de werving van nieuwe klanten.

## Productuitdagingen en successen

Als we naar onze productportefeuille kijken, zien we een aantal opvallende trends. De overgang binnen de automobielsector naar elektrische voertuigen vormde een potentiële bedreiging voor de vraag naar onze nylon weekmakers, die traditioneel worden gebruikt in conventionele auto's en vrachtwagens. In 2023 werd echter bevestigd dat er ook een stevige plaats is voor onze nylon weekmakers in elektrische voertuigen, wat voor stabiliteit en zelfs groei in volumes zorgt. Tegelijkertijd dwong de toegenomen concurrentie ons tot strategische aanpassingen met betrekking tot onze citraatweekmakers. We moesten onze productie stroomlijnen, waarbij we ons vooral moesten richten op het stopzetten van ATBC vanwege de afnemende concurrentiekracht. Anderzijds ziet ons nieuwe gamma PVC-weekmakers op biologische basis (Proviplast 27XX) er op zijn minst veelbelovend uit. Dit product is het resultaat van een gezamenlijke ontwikkeling met een klant die, net als wij, gelooft in de toekomst van groene alternatieven. Deze weekmaker is biogebaseerd (minder koolstofvoetafdruk), ftalaatvrij en zeer efficiënt.

Daarom zijn we ervan overtuigd dat het meer dan in staat is om te concurreren met gewone weekmakers.

## Wereldwijde marktdynamiek

De voortdurende omzetgroei die we de afgelopen jaren hebben waargenomen in verschillende wereldwijde regio's, zoals het Midden-Oosten, is in 2023 opnieuw bevestigd. We hebben met succes nieuwe klanten geworven en geprofiteerd van een toegankelijker markt. Onze activiteiten in China hadden echter te kampen met hevige concurrentie voor nylonweekmakers. Ondanks het feit dat onze Europese kostenstructuur voortdurend werd uitgedaagd door de goedkopere lokale grondstoffen, heeft ons streven naar kwaliteit en betrouwbaarheid ons in staat gesteld om de verkoopvolumes in dit competitieve landschap op peil te houden. Een uitstekend voorbeeld van hoe onze bedrijfswaarden onze positie in Azië hebben verankerd.

## Baanbrekend voor een groenere toekomst

Dit jaar markeert een belangrijk moment voor de lancering van onze biogebaseerde weekmaker. We zijn ervan overtuigd dat het volume in de tweede helft van 2024 aanzienlijk zal toenemen. Operationeel zijn alle systemen klaar voor de uitbreiding van deze groene oplossing. De Europese markt, gemotiveerd door de Green Deal van de EU, toont een groeiende honger naar duurzame alternatieven. Het is een aanhoudende vraag van klanten die ons in de eerste plaats overtuigde om in dit product te investeren. Dus we kijken reikhalzend uit naar de veelbelovende toekomst van deze innovatie.



“We zien een mooie toekomst voor onze nieuwe biogebaseerde PVC weekmaker op de Europese markt.”

Sonny Huot  
/ sales manager proviplast®



# EEN NIEUW TIJDPERK VOOR DE MICROALGEN

Het was een bepalend jaar voor de microalgen waarin we de markt grondig hebben onderzocht en een nieuwe strategie uitgewerkt hebben. Er werd besloten om ons te positioneren op een nieuwe markt met een nieuw ingrediënt: astaxanthine, de sterkste antioxidant ter wereld en geproduceerd in microalgen.

## Nieuwe markten

Na een decennium van voornamelijk focus op aquacultuur, merkten we een groeiende interesse vanuit de cosmetica-industrie, hoewel we daar niet actief prospecteerden. Daarop besloten we een deskundige in te schakelen om de mogelijkheden in andere marktsegmenten te verkennen, met specifieke aandacht voor cosmetica en nutraceuticals (voedingssupplementen met gezondheidsvoordelen).

## De opkomst van astaxanthine

Tot voor kort opereerden we voornamelijk als een "whole cell" microalgenbedrijf, waarbij we microalgen produceerden, vriesdroogden en in hun geheel verkochten. De markt van aquacultuur groeit echter te traag waardoor we genoodzaakt zijn om deze activiteit te stoppen. Onze marktanalyse onthulde gelukkig nieuwe mogelijkheden in de extractie van actieve stoffen. Met de ambitie om een schaalbare business te creëren, hebben we stappen ondernomen om actieve moleculen te extraheren, met de focus op astaxanthine. Dit krachtige antioxidant, dat wereldwijd een groeiende vraag ziet, biedt veelbelovende perspectieven. Zowel marktonderzoek als ook bezoeken aan beurzen zoals FI Europe, Vitafoods en Cosmoprof, bevestigden de groeitendensen voor deze actieve stof. De technologie, die hebben we al. Sterker nog: we hebben een competitief voordeel vanwege een unieke, gepatenteerde technologie. Aangezien lichtpenetratie de voornaamste parameter is voor het efficiënt groeien van deze microalgen, geloven we dat we astaxanthine efficiënter kunnen produceren dan de andere spelers in de markt.

## In een stroomversnelling

In september schakelden we een versnelling hoger: we hebben ons team versterkt, uitgebreid getest op laboratoriumschaal en uiteindelijk een product geproduceerd dat aan de normen voldoet. Tegen het einde van het jaar slaagden we erin onze microalgenproductie te optimaliseren, waardoor we klaar zijn om deel te nemen aan deze bloeiende markt. Onze benadering wordt marktgericht en collaboratief. We streven ernaar om een 'enabler' te worden voor onze toekomstige klanten die koste wat kost Europese kwaliteit willen.

In 2024 zullen we een nieuw bedrijf lanceren, gericht op de cosmetica- en nutraceuticals-industrie. We zijn ervan overtuigd dat een veelbelovende markt op ons wacht en investeren nu aanzienlijk in deze richting. Momenteel zijn we druk bezig met de productie van onze eerste batch, met als doel om in de zomer van 2024 onze eerste commerciële toepassingen te realiseren.



"In 2024 zullen we een nieuw bedrijf lanceren, gericht op de cosmetica- en nutraceuticals-industrie."

Mark Michiels  
/ microalgen



# STABIELE VOORUITGANG ONDANKS DE VELE UITDAGINGEN



“Door butyraatzouten in ons gamma te introduceren, worden we nu als het ware een one-stop-shop voor boterzuurproducten.”

**Patrick Schotte**  
/ business manager animal health

Licht positief maar met de nodige uitdagingen; zo kunnen we 2023 samenvatten voor de Animal Health afdeling. Toewijding aan kwaliteit en geografische expansie zorgden voor een status-quo binnen onze traditionele productlijnen, ondanks de dynamiek van de markt. De introductie van de nieuwe butyraanzouten liep een aantal maanden vertraging op vanwege technische uitdagingen, maar ook die hindernissen werden intussen overwonnen.

## Navigeren door een onrustige markt

We slaagden erin de cijfers van onze traditionele producten stabiel te houden, maar dit was geen sinecure. De grondstofprijzen daalden maar mondjesmaat tot het niveau van voor het Russisch-Oekraïens conflict. En door dalende vleesprijzen hadden veekeekers minder middelen om te investeren in veevoederadditieven. Hou daarbij nog in gedachten dat de goedkopere Chinese en Indische producten steeds prominenter aanwezig zijn op de markten en je snapt: er wordt onderhandeld op het scherp van de snee.

## Geografische expansie

Dat we 2023 toch positief konden afsluiten heeft vooral te maken met het feit dat we de verkochte volumes hebben kunnen opkrikken. We hebben bijvoorbeeld ingezet op de Aziatische markt, ondersteund door een nieuwe collega die zich vanuit Ho Chi Minh stad ontfermt over de verkoop in Azië. De respons die we ervaren tijdens de beurs in Bangkok (VIV-Azië), waar onze producten en organisatie veel interesse wekten, bevestigde onze groeistrategie in deze regio. In maart staan we opnieuw op een beurs in Bangkok (Nutrition & Health Asia) om de internationale bekendheid van onze producten te vergroten.

## Opstart nieuwe productlijn

Intussen zijn ook de technische plooiën gladgestreken wat de opstart van de butyraatzouten-lijn betreft. Sinds kwartaal één van dit jaar produceren we commerciële hoeveelheden. Deze vorm van boterzuur is populair in veel landen. De vooruitzichten voor de verkoop van deze nieuwe zouten zijn dus gunstig. Door dit product in ons gamma te introduceren, worden we nu als het ware een one-stop-shop voor boterzuurproducten

## Positionering op het internationale toneel

Later dit jaar staan we op een congres in de Filipijnen, waar we de resultaten van een onderzoeksproject presenteren. Dit congres trekt een aanzienlijk aantal bezoekers van over de hele wereld. De ideale gelegenheid dus om aan zowel de Aziatische als Europese markt te tonen dat ons product effectief is. Tenslotte worden onze butyraatzouten in november nog eens extra in de kijker gezet – naast onze andere producten uiteraard – op EuroTier in Hannover, een toonaangevende internationale vakbeurs voor de dierlijke productie-industrie. In 2024 profileren we ons dus volop als dé leverancier voor diervoederadditieven, binnen en buiten Europa.



# SUCCESVOLLE AUDITS EN EEN MEDAILLE VOOR DUURZAAMHEID



“Bij audits kregen we veel lof voor onze doortastende en gestructureerde manier van werken.”

Petra Haezebrouck  
/ quality manager

Met een hele reeks audits op het programma, was het een druk jaar voor de kwaliteitsafdeling. De audits waren allemaal succesvol. Onze daadkrachtige aanpak resulteerde in een dalend aantal klachten.

## Audits

Enkele maanden terug vond een uitgebreide ISO-audit plaats voor de vernieuwing van ons certificaat. Met slechts één kleine opmerking (een 'minor') kon men vaststellen dat we het hoge niveau aanhouden van de voorbije jaren. Positieve observaties benadrukten onder andere onze gestructureerde aanpak van de implementatie van het nieuwe ERP-systeem, de diepgaande oorzaakanalyse bij klantenklachten en de inzet voor personeelsopleidingen. Oostende kreeg een pluim van de auditors voor de vlotte en veilige opstart van de nieuwe Unit 1000. In Hemiksem werd de betrokkenheid van de leidinggevenden en de projectmatige aanpak van de nieuwe zoutenfabriek geprezen.

Daarnaast hebben we een opvolgingsaudit doorlopen voor ons Feed Chain Alliance certificaat voor de afdelingen Animal Health en Microalgae. Ook daar zijn geen grote opmerkingen naar voren gekomen. Wel gaan we werk maken van het uitbreiden van de HACCP's (Hazard Analysis and Critical Control Points, een risico-inventarisatie voor voedingsmiddelen). Voor onze eindproducten, zowel in Oostende als in Hemiksem. De zoutenfabriek is bijvoorbeeld pas begin dit jaar goed opgestart, waardoor we nu de HACCP kunnen finaliseren.

We zijn ook zelf de baan op gegaan voor een tweetal audits bij leveranciers. Dit zowel nationaal als internationaal. Die waren zeker positief, er werden geen grote issues vastgesteld. In juni zullen we opnieuw twee leveranciers auditen.

## Klanttevredenheid

Wat klantenaudits betreft hebben we ook een goed traject afgelegd met prima resultaten op beide sites. Waar nodig werden de procedures aangepast en er zijn actieplannen opgesteld voor de aangebrachte verbeterpunten. Over het algemeen kregen we veel lof voor onze doortastende en gestructureerde manier van werken – iets waar we als organisatie toch trots op mogen zijn.

Dat vertaalt zich ook in een aanzienlijke daling van het aantal klantenklachten. In 2023 hebben we respectievelijk 11 en 13 klachten ontvangen in Oostende en Hemiksem, bijna een halvering ten opzichte van 2022. Over laattijdige levering bijvoorbeeld kregen we in 2023 geen enkele klacht. Hoe dan ook hebben we voor elke klacht een actieplan opgesteld en verbetermaatregelen geïmplementeerd, waarbij we nauwlettend toezien op de opvolging ervan.

## Duurzaam ondernemen

Met de groeiende aandacht voor duurzaam ondernemen, onder meer door de Europese ambities op het gebied van duurzaamheid (EU Green Deal), zien we een toename in de vragenlijsten van klanten die we ontvangen. Deze vragenlijsten zijn niet alleen uitgebreider, maar besteden ook steeds meer aandacht aan duurzaamheidsaspecten. We blijven uiteraard niet achter en zijn actief bezig met zaken als carbon footprint en levenscyclusanalyse. Dit droeg recentelijk bij tot een indrukwekkende EcoVadis-score van 68/100, onze hoogste score ooit. Daarmee positioneren we ons in de top 10% van alle door EcoVadis geanalyseerde bedrijven, onderscheiden met een zilveren medaille.



# VOORTDURENDE OPTIMALISATIE VOOR EEN VEILIGE WERKOMGEVING

Zoals steeds zijn we bij Proviron toegewijd aan een veilige en gezonde werkomgeving. Er werd het afgelopen jaar dus opnieuw heel wat vooruitgang geboekt wat de verschillende aspecten van Safety, Health en Environment betreft.

## Uitstekende veiligheidsprestaties

Met trots kunnen we melden dat er in Oostende geen ongevallen met werkverlet waren in 2023. Dat is een uitstekende prestatie, wetende dat er omvangrijke uitbreidingswerken hebben plaatsgevonden aan Unit 1000 in Proviron West. Een doorgedreven veiligheidscoördinatie van dit project, in combinatie met een bredere cultuur van de veiligheidsbewustzijn en preventie, heeft dus zeker zijn vruchten afgeworpen.

## Veiligheidssystemen geoptimaliseerd

Op vlak van veiligheidssystemen en – rapporten hebben we stappen gezet. Zo werd onder meer een nieuw Omgevingsveiligheidsrapport opgesteld en is het oproepsysteem voor hulpverlening geüpgraded naar een geavanceerde cloud-oplossing. Dit resulteerde in een transparanter, efficiënter en meer geautomatiseerd systeem voor incidentenmelding en hulpverlening. Verder werd een centrale opslagplaats voor IBC's gecreëerd, ter bevordering van brandveiligheid. Bovendien zijn alle openstaande punten met betrekking tot het KB Brand volledig afgehandeld en is het evacuatieplan gedigitaliseerd, met een geplande oefening met de brandweer voor het noodinterventieplan van de provincie.

In 2023 hebben we ons ook gericht op het uitvoeren van de benodigde risicoanalyses voor onze producten en hebben we een taakanalysesysteem geïmplementeerd om de risico's van manuele handelingen te beoordelen. Deze analyses stellen ons in staat om onze processen voortdurend te optimaliseren en veiligheid te waarborgen.

## Persoonlijke veiligheid

Ook persoonlijke veiligheid blijft een prioriteit, met lopende initiatieven zoals een rookstopbegeleiding en een campagne rond het dragen van persoonlijke beschermingsmiddelen (PBM's). De boodschap die we in deze campagne willen uitdragen is dat shortcuts absoluut vermeden moeten worden, en dat er geen compromissen zijn als het op veiligheid aankomt. We zien dat incidenten vaak voorkomen hadden kunnen worden indien men de juiste PBM's had gebruikt. We blijven dus werken aan een collectief bewustzijn omtrent preventie en bescherming.

## Uitdagingen

Terwijl we vooruitgang blijven boeken, blijft digitalisering een van onze belangrijkste uitdagingen binnen SHE. Bovendien is contractorveiligheid een voortdurend aandachtspunt waar we aan blijven werken. Veiligheid is vooral een verhaal van continue verbetering. Daarin ligt volgens ons de sleutel om de hoogste veiligheidsnormen te kunnen handhaven.



“Ondanks omvangrijke werken op onze site, hadden we geen arbeidsongevallen met werkverlet in Oostende.”

Wim Denecker  
/ SHE-manager





05  
25m<sup>3</sup>

oviron

# FOCUS OP AANWERVINGEN, DIGITALISERING EN WELZIJN

Binnen HR hebben we opnieuw inspanningen geleverd op het gebied van aanwervingen, digitalisering van de HR-processen en welzijn op het werk. Met de implementatie van een nieuw feedbacksysteem creëren we proactief ruimte voor dialoog.

## Aanwervingen

Er werd het afgelopen jaar opnieuw veel aandacht besteed aan het aantrekken van gekwalificeerd personeel. We anticiperen op pensioneringen, voorkomen dat er personeelstekorten ontstaan in de productie en trachten de steeds zeldzamer wordende technische profielen aan te trekken. Hoewel de selectiecriteria streng zijn, zetten we alles op alles om de juiste kandidaten te vinden die voldoen aan de hoge standaarden van onze organisatie.

## Verdere digitalisering

Proviron blijft investeren in de digitalisering van HR-processen. Van het upgraden van digitale personeelsdossiers tot het implementeren van een online learning & development module. De focus ligt op het verbeteren van operationele efficiëntie. Daarnaast werd er in Hemiksem voor de arbeiders werk gemaakt van digitale verlofaanvragen en een tijdsregistratiesysteem, dat naar verwachting in mei operationeel zal zijn. Ook het on- en offboarding-proces werd digitaal geoptimaliseerd. We blijven dus continu bouwen aan een digitaal, efficiënt systeem om onze HR-workflow scherp te houden.

## Welzijn op het werk

Het bevorderen van het welzijn van onze medewerkers heeft een hoge prioriteit binnen onze organisatie. Daarom hebben we een feedbacksysteem geïntroduceerd waarbij niet alleen jobinhoudelijke onderwerpen worden besproken, maar ook het welzijn en de tevredenheid van onze medewerkers centraal staan. Bovendien hebben we een rookstopcampagne gelanceerd om een gezondere werkomgeving te creëren, wat veel interesse en positieve feedback heeft opgeleverd. Het is inspirerend om te zien hoe de deelnemers elkaar aanmoedigen tijdens dit rookstoptraject. Ook de leuke teamactiviteiten blijven natuurlijk een integraal onderdeel van onze bedrijfscultuur, wat zeker bijdraagt aan een positieve teamspirit.

## Op de agenda

De implementatie van het tijdsregistratiesysteem voor arbeiders in Hemiksem komt stilaan in een finale fase en ook rond opleidingen steken we dit jaar een tandje bij. We legden bijvoorbeeld contact met een lokale onderwijsinstelling om de kennis van chemie bij onze medewerkers op punt te houden. We planden veiligheidsdagen in en we blijven timmeren aan een feedbackcultuur. Tot slot zullen ook de sociale verkiezingen de komende maanden een belangrijk topic zijn.



“We zetten alles op alles om de juiste kandidaten te vinden die voldoen aan onze hoge standaarden.”

Marleen Stubbe  
/ HR manager



# EEN VRUCHTBAAR 2023 EN EEN VEELBELOVENDE START VAN 2024



“Er is het afgelopen jaar opvallend veel geïnvesteerd.”

Serge Maes  
/ financieel directeur

We kijken terug op een vruchtbaar jaar bij Proviron, waarin we ondanks stijgende vaste kosten een aanzienlijke vooruitgang hebben geboekt. De marges zijn in vrijwel al onze bedrijfstakken gestegen en onze schuldgraad is gedaald. Ook 2024 is veelbelovend gestart.

## Mooie resultaten

De resultaten van 2023 zijn intrinsiek beter dan die van 2022. Ondanks een omzetsdaling, die voornamelijk het gevolg is van dalende grondstofprijzen, noteren we een indrukwekkende toename van onze contributie met meer dan 9% ten opzichte van het voorgaande jaar. Daarnaast hebben we onze marges substantieel weten te vergroten en onze EBITDA (cashflow) bereikte bijna het hoogste niveau van de afgelopen vijf jaar. Ook onze schuldgraad (netto financiële schuld/ REBITDA) is verder gedaald. We kunnen 2023 dus zeker beschouwen als een succesvol jaar, ondanks de opnieuw toegenomen vaste kosten.

De oorzaak voor die stijging in vaste kosten, met ca. 9% in 2023, moeten we vooral zoeken in de indexering als gevolg van de inflatie. Voornamelijk de loonindexering blijft een belangrijke factor in de stijging van de arbeidskost.

## Een investeringsjaar

Er is het afgelopen jaar opvallend veel geïnvesteerd. Naast een nieuwe unit voor de productie van componenten voor groene banden in Oostende, is er ook in Hemiksem geïnvesteerd in een nieuwe zoutenfabriek voor de Animal Health tak. We hebben veel inspanningen gedaan wat onderhoudsinvesteringen betreft, we zijn met een aantal grote vervangingen bezig. Ook in de implementatie van het nieuwe ERP-systeem kruipt heel wat budget. Intussen blijven we uiteraard verder investeren in onderzoek en ontwikkeling, absoluut onontbeerlijk voor onze business.

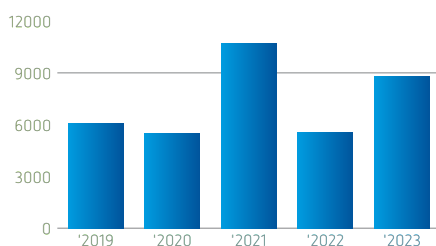
## Vooruitblik naar 2024

Met een veelbelovende start van 2024 zien we in het eerste kwartaal al onze business units groeien ten opzichte van vorig jaar. Deze groeitrend willen we uiteraard voortzetten, maar we erkennen de uitdagingen die gepaard gaan met een minder transparante markt. De visibiliteit is in vergelijking met vorige jaren duidelijk afgenomen, wat maakt dat toekomstige resultaten moeilijker te voorspellen zijn. Maar binnen de industrie, die globaal gezien toch klappen krijgt, blijven we het als bedrijf erg goed doen.

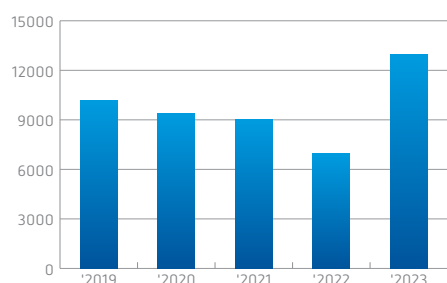
# KERNCIJFERS

## 2019 - 2023

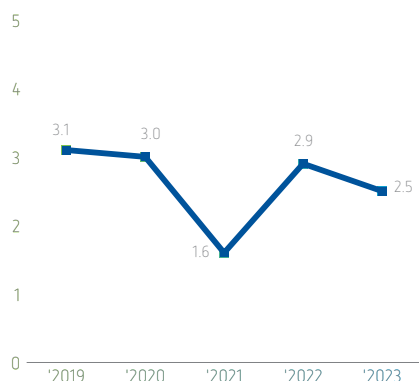
### Rebitda



### Financiële schulden lang karakter



### Schuldgraad



Proviron Holding Geconsolideerd - in '000 €					
Resultatenrekening	2019	2020	2021	2022	2023
Bedrijfsopbrengsten	69.686	59.227	87.220	96.056	95.614
Handelsgoederen, hulp- en grondstoffen	28.189	20.256	38.293	46.370	39.705
<b>Marge</b>	<b>41.496</b>	<b>38.971</b>	<b>48.927</b>	<b>49.687</b>	<b>55.909</b>
Diensten & diverse goederen	17.380	15.138	18.930	22.870	24.097
Bezoldigingen	17.190	17.366	18.194	20.100	21.956
Overige kosten	1.043	1.082	1.092	1.272	1.079
Voorzieningen	-158	-130	25	-109	-10
<b>Rebitda</b>	<b>6.041</b>	<b>5.515</b>	<b>10.686</b>	<b>5.554</b>	<b>8.787</b>
Niet-recurrente opbrengsten	8	1.050	341	8.631	262
Niet-recurrente Bedrijfskosten	475	15	1.475	-1.693	199
<b>Ebitda</b>	<b>5.573</b>	<b>6.551</b>	<b>9.551</b>	<b>15.878</b>	<b>8.849</b>
Waardeverminderingen	37	118	180	-87	39
Afschrijvingen	4.855	5.530	6.238	5.980	5.863
<b>Bedrijfswinst</b>	<b>681</b>	<b>903</b>	<b>3.134</b>	<b>9.985</b>	<b>2.947</b>
Financieel resultaat	-157	-563	-243	-162	-1.101
<b>Resultaat voor tax &amp; afschrijvingen goodwill</b>	<b>524</b>	<b>340</b>	<b>2.891</b>	<b>9.823</b>	<b>1.846</b>

Proviron Holding Geconsolideerd - in '000 €					
Financiering	2019	2020	2021	2022	2023
bedrijfskapitaal	31/dec	31/dec	31/dec	31/dec	31/dec
Netto te financieren bedrijfskapitaal	8.305	9.069	8.361	9.134	9.027
Korte Termijn Financiering	9.671	11.388	9.857	10.192	10.388
Liquide middelen	1.365	2.319	1.496	1.058	1.360

Proviron Holding Geconsolideerd - in '000 €					
Balans (herwerkt)	2019	2020	2021	2022	2023
	31/dec	31/dec	31/dec	31/dec	31/dec
Vast Actief	53.294	51.990	49.177	48.697	53.507
Consolidatieverschillen	1.516	328	0	0	0
Vorderingen LT	3.663	3.793	2.584	3.857	4.416
Werkkapitaal	6.846	6.791	11.863	12.521	11.478
Liquiditeiten	1.365	2.319	1.496	1.058	1.360
<b>Actief (herwerkt)</b>	<b>66.684</b>	<b>65.222</b>	<b>65.119</b>	<b>66.133</b>	<b>70.761</b>
Eigen Vermogen	37.933	35.467	37.586	38.845	37.550
Voorzieningen	8.903	8.977	8.669	10.138	9.885
Financiële Schulden	19.849	20.778	18.864	17.150	23.326
<b>Passief (herwerkt)</b>	<b>66.684</b>	<b>65.222</b>	<b>65.119</b>	<b>66.133</b>	<b>70.761</b>



# PROVIRON HOLDING NV

## 1. GECONSOLIDEERDE BALANS EN RESULTATENREKENING

ACTIVA		Codes	31.12.2023 in '000 Euro	31.12.2022 in '000 Euro
<b>VASTE ACTIVA</b>		<b>20/28</b>	<b>53.507</b>	<b>48.697</b>
I.	Oprichtingskosten	20		
II.	Immateriële vaste activa	21	12.130	11.177
III.	Positieve consolidatieverschillen	9920		
IV.	Materiële vaste activa	22/27	41.374	37.518
	A. Terreinen en gebouwen	22	17.491	17.687
	B. Installaties, machines en uitrusting	23	16.067	15.017
	C. Meubilair en rollend materieel	24	240	278
	D. Leasing en soortgelijke rechten	25	77	54
	E. Overige materiële vaste activa	26		
	F. Activa in aanbouw en vooruitbetalingen	27	7.498	4.482
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>39.672</b>	<b>39.014</b>
VI.	Vorderingen op meer dan één jaar	29	4.416	3.857
	A. Handelsvorderingen	290		
	B. Overige vorderingen	291	4.416	3.857
	C. Actieve belastinglatenties	292		
VII.	Voorraden en bestellingen in uitvoering	3	15.883	14.445
	A. Voorraden	30/36	15.883	14.445
	1. Grond- en hulpstoffen	30/31	6.219	5.965
	2. Goederen in bewerking	32		
	3. Gereed product	33	6.320	5.042
	4. Handelsgoederen	34	3.344	3.438
	5. Onroerende goederen bestemd voor verkoop	35		
	6. Vooruitbetalingen	36		
	7. Bestellingen in uitvoering	37		
VIII.	Vorderingen op ten hoogste één jaar	40/41	17.738	19.447
	A. Handelsvorderingen	40	13.470	15.240
	B. Overige vorderingen	41	4.267	4.207
IX.	Geldbeleggingen	50/53	173	173
	A. Eigen aandelen	50	172	172
	B. Overige beleggingen	51/53	0	0
X.	Liquide middelen	54/58	1.187	885
XI.	Overlopende rekeningen	490/1	275	207
<b>TOTAAL VAN DE ACTIVA</b>		<b>20/58</b>	<b>93.179</b>	<b>87.711</b>

PASSIVA		Codes	31.12.2023 in '000 Euro	31.12.2022 in '000 Euro
<b>EIGEN VERMOGEN</b>		<b>10/15</b>	<b>37.550</b>	<b>38.834</b>
I.	<b>Kapitaal</b>	<b>10</b>	<b>49.170</b>	<b>49.170</b>
	A. Geplaatst kapitaal	100	49.170	49.170
	B. Niet opgevraagd kapitaal (-)	101		
II.	<b>Uitgiftepremies</b>	<b>11</b>		
III.	<b>Herwaarderingsmeerwaarden</b>	<b>12</b>	<b>7.908</b>	<b>7.908</b>
IV.	<b>Geconsolideerde reserves (+)(-)</b>	<b>9910</b>	<b>-19.465</b>	<b>-18.400</b>
V.	<b>Negatieve consolidatieverschillen</b>	<b>9911</b>	<b>26</b>	<b>26</b>
VI.	<b>Omrekeningsverschillen (+)(-)</b>	<b>9912</b>	<b>-89</b>	<b>129</b>
VII.	<b>Kapitaalsubsidies</b>	<b>15</b>		
<b>BELANGEN VAN DERDEN</b>			<b>0</b>	<b>12</b>
VIII.	<b>Belangen van derden</b>	<b>9913</b>		<b>12</b>
<b>VOORZIENINGEN, UITGESTELDE BELASTINGEN EN BELASTINGSLATENTIES</b>		<b>16</b>	<b>9.885</b>	<b>10.138</b>
IX.	<b>Voorzieningen voor risico's en kosten</b>	<b>160/5</b>	<b>3.918</b>	<b>4.033</b>
	A. Pensioenen en soortgelijke verplichtingen	160	21	31
	B. Fiscale lasten	161		
	C. Grote herstellings- en onderhoudswerken	162		
	D. Milieuverplichtingen	163	3.845	3.950
	E. Overige risico's en kosten	164/5	52	52
	F. Uitgestelde belastingen en belastinglatenties	168	5.967	6.105
<b>SCHULDEN</b>		<b>17/49</b>	<b>45.743</b>	<b>38.728</b>
X.	<b>Schulden op meer dan één jaar</b>	<b>17</b>	<b>11.359</b>	<b>4.094</b>
	A. Financiële schulden	170/4	11.359	4.094
	1. Achtergestelde leningen	170		
	2. Niet achtergestelde obligatieleningen	171		
	3. Leasingschulden en soortgelijke schulden	172		7
	4. Kredietinstellingen	173	2.859	3.837
	5. Overige leningen	174	8.500	250
	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.	<b>Schulden op ten hoogste één jaar</b>	<b>42/48</b>	<b>32.367</b>	<b>34.400</b>
	A. Schulden op meer dan één jaar die binnen het jaar vervallen	42	1.580	2.864
	B. Financiële schulden	43	10.388	10.192
	1. Kredietinstellingen	430/8	9.888	10.192
	2. Overige leningen	439	500	
	C. Handelsschulden	44	16.190	17.203
	1. Leveranciers	440/4	16.190	17.203
	2. Te betalen wissels	441		
	D. Ontvangen vooruitbetalingen op bestellingen	46	53	38
	E. Schulden met betrekking tot belastingen, bezoldigingen en sociale lasten	45	4.119	4.061
	1. Belastingen	450/3	1.032	1.294
	2. Bezoldigingen en sociale lasten	454/9	3.087	2.767
	F. Overige schulden	47/48	39	43
XII.	<b>Overlopende rekeningen</b>	<b>492/3</b>	<b>2.018</b>	<b>233</b>
<b>TOTAAL VAN DE PASSIVA</b>		<b>10/49</b>	<b>93.179</b>	<b>87.711</b>



# PROVIRON HOLDING NV

## 2. GECONSOLIDEERDE RESULTATENREKENING

	Codes	2023 in '000 €	2022 in '000 €
<b>I. Bedrijfsopbrengsten</b>	<b>70/76A</b>	<b>95.876</b>	<b>104.687</b>
A.Omzet	70	89.285	92.010
B. Wijziging in de voorraad goederen in bewerking en gereed produkt en in de bestellingen in uitvoering (toename +, afname -)	71	678	-12
C. Geproduceerde vaste activa	72	3.670	2.120
D. Andere bedrijfsopbrengsten	74	1.982	1.939
E. Niet-recurrente bedrijfsopbrengsten	76A	8.631	8.631
<b>II. Bedrijfskosten</b>	<b>60/66A</b>	<b>-92.930</b>	<b>-94.703</b>
A. Handelsgoederen, grond- en hulpstoffen	60	39.705	46.370
1. Inkopen	600/8	40.374	46.760
2. Voorraad: afname (toename)	609	-668	-390
B. Diensten en diverse goederen	61	24.097	22.870
C. Bezoldigingen, sociale lasten en pensioenen	62	21.956	20.100
D. Afschrijv. en waardevermind. op oprichtingskost., op immateriële en materiële vaste activa	630	5.863	5.980
E. Waardevermind. op voorraden, bestel. in uitvoer. en handelsvorderingen: toevoegingen (terugnemingen)	631/4		-87
F. Voorzien. voor risico's en kosten: toevoegingen (bestedingen en terugnemingen)	635/8	-10	-109
G. Andere bedrijfskosten	640/8	1.079	1.272
H. Als herstructureringskost. geactiv. bedrijfskosten (-)	649		
I. Afschrijvingen op positieve consolidatieverschillen	9960		
J. Niet-recurrente bedrijfskosten	66A	199	-1.693
<b>III. Bedrijfswinst (Verlies) (+)(-)</b>	<b>70/64</b>	<b>2.947</b>	<b>9.985</b>



	Codes	2023 in '000 €	2022 in '000 €
<b>IV. Financiële opbrengsten</b>	<b>75/76B</b>	<b>559</b>	<b>810</b>
Recurrente financiële opbrengsten	75	559	810
Opbrengsten uit financiële vaste activa	750		
Opbrengsten uit vlottende activa	751	341	273
Andere financiële opbrengsten	752/9	218	538
Niet-recurrente financiële opbrengsten	76B		
<b>V. Financiële kosten</b>	<b>65/66B</b>	<b>-1.660</b>	<b>-972</b>
Recurrente financiële kosten	65	1.660	972
Kosten van schulden	650	1.095	422
Afschrijvingen op consolidatieverschillen	9961		
Waardeverminderingen op vlottende activa andere dan bedoeld onder II.E (toevoegingen +, terugnemingen -)	651		
Andere financiële kosten	652/9	564	549
Niet-recurrente financiële kosten	66B		
<b>VI. Winst (verlies) van het boekjaar voor belasting</b>	<b>9903</b>	<b>1.846</b>	<b>9.823</b>
<b>VII. A. Ontrekking aan de uitgestelde belastingen en belastinglatenties</b>	<b>780</b>	<b>137</b>	<b>71</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>-1.041</b>	<b>-460</b>
A. Belastingen (-)	670/3	-1.041	-477
B. Regularisering van belastingen en terugneming van voorzieningen voor belastingen	77		17
<b>IX. Winst (verlies) van het boekjaar (+)(-)</b>	<b>9904</b>	<b>942</b>	<b>7.278</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>942</b>	<b>7.278</b>
A. Aandeel van derden (+)(-)	99761		-1
B. Aandeel van de groep (+)(-)	99762	942	7.279



# PROVIRON HOLDING NV

## 3. STAAT VAN DE IMMATERIELE VASTE ACTIVA

	Kosten van onderzoek en ontwikkeling	Concessies, octrooien, licenties, enz	Goodwill	Vooruitbetalingen
<b>AANSCHAFFINGSWAARDE</b>				
Per einde van het vorige boekjaar	10.430	19.769	1.377	
<b>Mutaties tijdens het boekjaar:</b>				
Aanschaffingen inclusief de geproduceerde vaste activa		13		
Overdrachten en buitengebruikstellingen (-)	-1.269	3.194		
Overboekingen van één post naar een andere (+)(-)		2.970		
Omrekeningsverschillen (+)(-)	-15			
Andere wijzigingen				
Per einde van het boekjaar	10.415	22.976	1.377	
<b>AFSCHRIJVINGEN EN WAARDEVERMINDERINGEN</b>				
Per einde van het vorige boekjaar	9.867	9.155	1.377	
<b>Mutaties tijdens het boekjaar:</b>				
Geboekt	541	1.703		
Teruggenomen want overtollig (-)				
Verworven van derden				
Afgeboekt na overdracht en buitengebruikstelling (-)		11		
Overgeboekt van één post naar een andere (+)(-)				
Omrekeningsverschillen (+)(-)	-15			
Andere wijzigingen				
Per einde van het boekjaar	10.393	10.868	1.377	
<b>NETTOBOEKWAARDE PER EINDE VAN HET BOEKJAAR</b>	<b>22</b>	<b>12.108</b>	<b>0</b>	

## 4. STAAT VAN DE MATERIELE VASTE ACTIVA

	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	16.306	121.00	3.294	7.469	0	1.426
Mutaties tijdens het boekjaar:						
Aanschaffingen inclusief de geproduceerde vaste activa			77			10.617
Overdrachten en buitengebruikstellingen (-)	342	383	-47	-51		
Overboekingen van één post naar een andere (+)(-)		11.329	76	-6.999		-7.600
Omrekeningsverschillen (+)(-)	-65	-103	-5	-3		-1
Andere wijzigingen						
Per einde van het boekjaar	16.582	132.610	3.395	417	0	7.4984
<b>MEERWAARDEN</b>						
Per einde van het vorige boekjaar	11.537					
Mutaties tijdens het boekjaar:						
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	10.157	105.983	3.016	7.416	0	0
Mutaties tijdens het boekjaar:						
Geboekt	176	3.269	125	49		
Teruggenomen want overtollig (-)						
Verworven van derden						
Afgeboekt na overdracht en buitengebruikstelling (-)	338	379	-49	-51		
Overgeboekt van één post naar een andere (+)(-)		7.004	67	-7.071		
Omrekeningsverschillen (+)(-)	-43	-93	-5	-3		
Andere wijzigingen						
Per einde van het boekjaar	10.628	116.543	3.154	340	0	0
<b>NETTOBOEKWAARDE PER EINDE VAN HET BOEKJAAR</b>	<b>17.491</b>	<b>16.067</b>	<b>240</b>	<b>77</b>	<b>0</b>	<b>7.498</b>



# PROVIRON HOLDING NV

## 5. KASSTROMEN UIT OPERATIES, INVESTERINGEN EN FINANCIERING

	2023
<b>OPERATIONEEL BRUTORESULTAAT</b>	
Geconsolideerde winst (verlies) na belastingen + niet-kaskosten	6.592
Kosten van schulden	1.095
<b>OPERATIONELE CASHFLOW NA BELASTINGEN</b>	<b>7.687</b>
<b>VERANDERINGEN VAN DE NETTOBEDRIJFSKAPITAALBEHOEFTE</b>	
Vlottende bedrijfsactiva	164
Operationeel vreemd vermogen op korte termijn	839
Omrekeningsverschillen van andere posten dan vaste activa	-185
<b>TOTAAL VAN DE VERANDERINGEN VAN HET OPERATIONELE NETTOBEDRIJFSKAPITAAL</b>	<b>819</b>
<b>KASSTROOM UIT OPERATIES</b>	<b>8.506</b>
<b>INVESTERINGEN IN VASTE ACTIVA EN GECONSOLIDEERDE DEELNEMINGEN</b>	
Oprichtingskosten	
Immateriële vaste activa	-3.197
Materieel vaste activa	-7.510
Financiële vaste activa	
Vorderingen op meer dan één jaar	-559
Geconsolideerde deelnemingen	
Minderwaarden bij realisatie van vaste activa	
<b>NETTOKASSTROOM UIT INVESTERINGEN</b>	<b>-11.266</b>
<b>VRIJE OPERATIONELE KASSTROOM NA INVESTERINGEN</b>	<b>-2.760</b>
<b>FINANCIERING MET FINANCIËEL VREEMD VERMOGEN</b>	
Kosten van schulden	-1.095
Financiële schulden	6.176
Uit te keren winstaandeel van de groep (-)	
Uit te keren winstaandeel van derden (-)	
Financiering met voorzieningen, uitgestelde belastingen en belastinglatenties	
Extern eigen vermogen exclusief negatieve consolidatieverschillen, omrekeningsverschillen en kapitaalsubsidies	-2.019
Kapitaalsubsidies	
<b>NETTO KASSTROOM UIT FINANCIERING</b>	<b>3.062</b>
<b>NETTOKASSTROOM UIT OPERATIES, INVESTERINGEN EN FINANCIERING</b>	<b>303</b>
Beginkas (liquide middelen + geldbeleggingen)	1.058
Eindkas (liquide middelen + geldbewegingen)	1.360
<b>BEWEGING IN KAS</b>	<b>303</b>

## 6. CONSOLIDATIEVERSCHILLEN

	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	2023		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
toegewezen goodwill naar:						
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	7		
4. Kredietinstellingen	1.523	2.859	
5. Overige leningen	50	8.500	
<b>Totaal financiële schulden</b>	<b>1.580</b>	<b>11.359</b>	<b>0</b>





# DE RAAD VAN BESTUUR

## Voorzitter

Leo Michiels

## Bestuurders

Mark Michiels  
gedelegeerd bestuurder

Wim Michiels  
gedelegeerd bestuurder

## Niet uitvoerende bestuurders

Batiline BV, met als vaste vertegenwoordiger  
Carl Van Camp

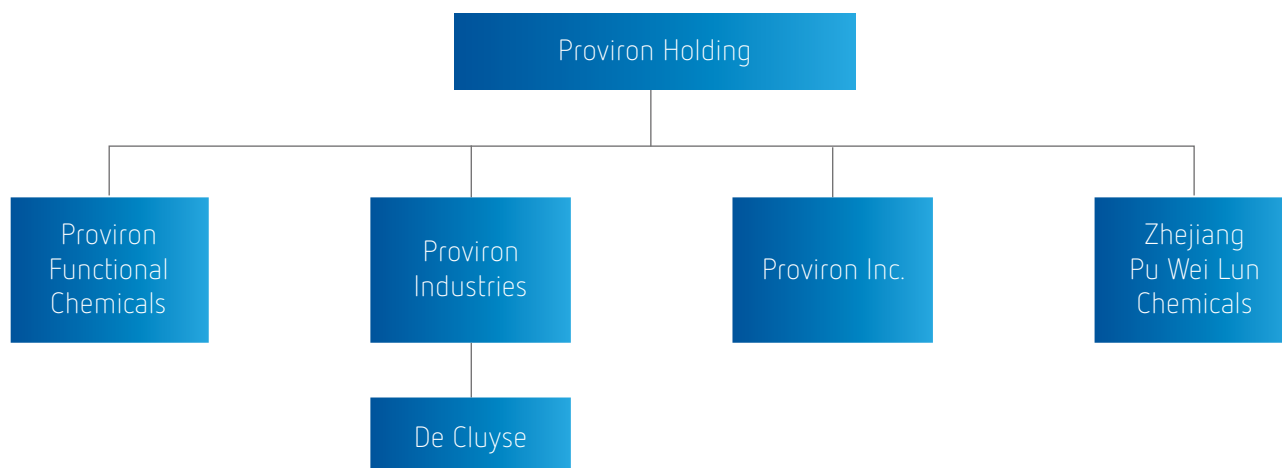
The Dewi Corp BV, met als vaste vertegenwoordiger  
Dewi Van De Vyver

IMbox BV, met als vaste vertegenwoordiger  
Saïd El Majdoub

## Commissaris

CVBA BDO, Bedrijfsrevisoren,  
vertegenwoordigd door Veerle Catry

# ORGANIGRAM AANDEEL- HOUDERSCHAP PROVIRON



# HET UITVOEREND COMITÉ

## Ontwikkeling

José Vanheule

## Voorzitter

Wim Michiels

## Commercieel

Vanessa Doms

## Operationeel

Dieter Ulrichts

## Financieel

Serge Maes





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

BELGIUM / USA / CHINA

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

