

een stuk lager. Deze kwam bovendien de afgelopen drie jaar flink onder druk en bedroeg gemiddeld 5,4 procent. Meer winstgevend (een marge van 8 procent) zijn kabels voor industriële afnemers, die in 2009 17 procent van de omzet uitmaakten. Gemiddeld behaalde Prysmian de afgelopen vijf jaar over de hele omzet een operationele marge van 8 procent.

De aard van de business, waarin materiaalkosten verreweg het grootste deel van de kostprijs uitmaken, brengt met zich mee dat de productie zo veel mogelijk lokaal in de afzetmarkten moet plaatsvinden. Prysmian beschikt over 56 fabrieken in 39 landen. Geografisch vindt 70 procent van de omzet zijn weg naar Europa, het Midden-Oosten en Afrika, en circa 10 procent in elk van de regio's Noord-Amerika, Latijns-Amerika en Azië/Pacific.

Een van de redenen waarom Prysmian zijn oog op Draka heeft laten vallen, is dat Prysmian in een aantal van de 31 landen waarin Draka opereert tot nog toe geheel niet of nog slechts bescheiden aanwezig is. Zo is Draka leider in de energiekabelmarkt in Singapore en Hongkong en is wereldwijd met een tweede plaats, na het Amerikaanse Corning, in glasvezel groter dan Prysmian. In glasvezelkabel is Draka zowel in Europa als China de marktleider. Interessant is ook de eerste positie die Draka wereldwijd inneemt in geavanceerde kabels voor de automobielsector. Daarnaast heeft Draka een goede positie als leverancier aan EADS/Airbus. Dankzij de concentratie op hoogspanningskabels en door schaalgroottes is Prysmian echter aanmerkelijk winstgeverder dan Draka.

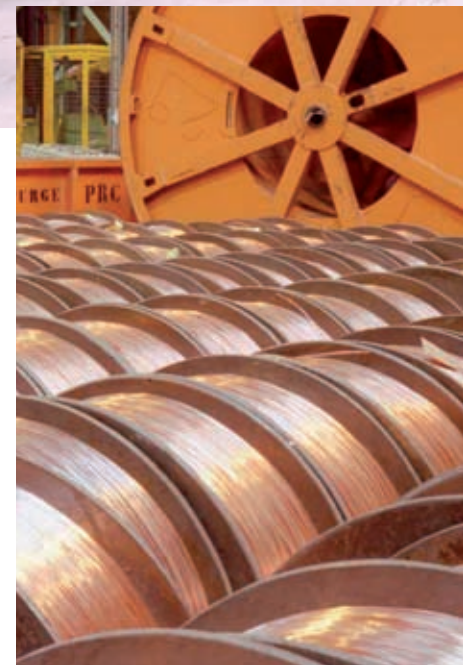
Prysmian heeft zich relatief goed door de crisisjaren heen geslagen. In elk van de afgelopen drie jaren bleef de operationele marge op energiekabels ruim boven de 9 procent. Alleen de marge op glasvezel kwam in 2009 onder de eerder gemelde prijsdruk als gevolg van overcapaciteit. Door een goede hand in het aanhouden van koperveroorden en hedging kon Prysmian bovendien in 2009 volop profiteren van een fors herstel van de koperprijs. Aangezien de opwaardering van de koperveroorden in het operationeel resultaat verantwoord werd, bereikte de overall ebitmarge in 2009 zelfs een record van 10,3 procent. Uiteindelijk werd een niet kinderachtige nettowinstmarge behaald van 6,6 procent, en dat steekt wel heel schril af bij Draka, dat in hetzelfde jaar in de verliezen kwam en ook bij Nexans, dat maar net uit de rode cijfers kon blijven.



ACTIEF OP OVERNAMEPAD

Nexans, waarvan de wortels tot 1897 reiken, is in de loop van zijn geschiedenis diverse keren in andere handen overgegaan. In 1986 in die van Alcatel waaruit het zich in 2000 losmaakte, om vervolgens in 2001 een zelfstandige beursnotering te verkrijgen. Ook bij Nexans ligt de nadruk op energiekabels, zo'n 90 procent van de omzet. De resterende 10 procent wordt behaald in telecommunicatiekabels, overwegend glasvezel. Energiekabels voor de bouwsector en industriële toepassingen nemen met 53 procent een relatief groot deel voor hun rekening. De onderneming is actief in 39 landen. Europa is goed voor 57 procent van de omzet, de rest is grofweg gelijkelijk verdeeld over Noord-Amerika (12%), Azië/Pacific (12%) Zuid-Amerika (11%) en het Midden-Oosten, Rusland en Afrika (8%).

Sinds de verzelfstandiging in 2000 is Nexans actief op het overnamepad gegaan. Achtereenvolgens werden onder andere ver-



worven de Duitse Confecta Group, het Australische Olex en Madeco. Voor de laatste, marktleider in Zuid-Afrika, had Nexans in maart 2009 een overnameprijs van 470 miljoen euro over. Nexans zet sterk in op de