



## Perscommuniqué

### Verkoopresultaten voor het derde kwartaal van 2005: hoge activiteitsgraad en een organische groei van 4,3 %

**Parijs, 25 oktober 2005** – De geconsolideerde verkoop van de Nexans' groep in het derde kwartaal van 2005 bedroeg 1,468 miljoen euro (bij de huidige metaalprijsen\*). Dit resultaat is gebaseerd op 14 werkweken, terwijl het derde kwartaal van 2004 slechts dertien weken telde.

Bij constante prijzen voor non-ferrometalen\*\*, bedroeg de totale verkoop voor het derde kwartaal 1,134 miljoen euro: een toename van 16 % ten opzichte van het derde kwartaal van 2004. **Op vergelijkbare schaal, tegen een zelfde wisselkoers en aantal werkdagen** is dit een toename van 4,3%.

De verkoop voor de eerste negen maanden van het jaar bedroeg 3,150 miljoen euro: 6 % meer dan voor dezelfde periode vorig jaar. **Op basis van vergelijkbare gegevens** vertaalt dit zich in een toename van 2,4%.

Directeur en CEO van Nexans Gérard Hauser zei hierover het volgende: "De resultaten van het derde kwartaal illustreren de positieve trend in de infrastructuurmarkten voor energie en telecommunicatie. Ze zijn tevens het resultaat van de groei van meerwaardediensten en de buitengewone ontwikkelingen in een aantal landen. Deze resultaten zijn erg bemoedigend in het licht van onze jaarresultaten."

\* Bij de huidige metaalprijsen bedroegen de resultaten van het derde kwartaal voor 2004 in totaal 1,186 miljoen euro (gepubliceerd) en 1,157 miljoen euro (herberekend volgens de IFRS 5).

\*\* Om het effect van variaties in de aankoopprijs van non-ferrometalen te neutraliseren en zo de onderliggende verkooptrends te meten, berekent Nexans zijn verkoop op basis van constante koper- en aluminiumprijzen.

#### Geconsolideerde verkoop\*\*

(in miljoen euro)	Bij constante metaalprijsen			Bij constante metaalprijsen en wisselkoersen	
	2004 gepubliceerd	2004 /IFRS 5	2005	2004 /IFRS 5	2005

<b>3<sup>de</sup></b>	<b>kwartaal</b>			1,13		
2 <sup>de</sup>	kwartaal	1,007	977	4	<b>1,000</b>	<b>1,134</b>
1 <sup>ste</sup>	kwartaal	1,077	1,040	1,05	<b>1,047</b>	<b>1,058</b>
		952	919	8	<b>926</b>	<b>958</b>
				958		
<b>Totaal op 30 september</b>	<b>30</b>	<b>3,036</b>	<b>2,936</b>	<b>3,150</b>	<b>2,973</b>	<b>3,150</b>

### Geconsolideerde verkoop per activiteitssector\*\*

(in miljoen euro)	Bij constante metaalprijzen			Bij constante metaalprijzen en wisselkoersen	
	3 <sup>de</sup> kwartaal 04 gepubliceerd	3 <sup>de</sup> kwartaal 04 /IFRS 5	3 <sup>de</sup> kwartaal 05	3 <sup>de</sup> kwartaal 04 /IFRS 5	3 <sup>de</sup> kwartaal 05
Energie	633	633	758	<b>647</b>	<b>758</b>
Telecom	141	140	170	<b>142</b>	<b>170</b>
Elektrische draden	230	201	203	<b>208</b>	<b>203</b>
Andere	3	3	3	<b>3</b>	<b>3</b>
<b>Totaal</b>	<b>1,007</b>	<b>977</b>	<b>1,134</b>	<b>1,000</b>	<b>1,134</b>

### Activiteiten per geografische regio

#### Verkoop per geografische regio

(in miljoen euro)	Bij constante metaalprijzen			Bij constante metaalprijzen en wisselkoersen	
	3 <sup>de</sup> kwartaal 04 gepubliceerd	3 <sup>de</sup> kwartaal 04 /IFRS 5	3 <sup>de</sup> kwartaal 05	3 <sup>de</sup> kwartaal 04 /IFRS 5	3 <sup>de</sup> kwartaal 05
Europa	736	709	782	<b>713</b>	<b>782</b>
Noord-Amerika	173	172	216	<b>182</b>	<b>216</b>
Azië	54	52	60	<b>57</b>	<b>60</b>
Rest van de wereld	44	44	76	<b>48</b>	<b>76</b>
<b>Totaal</b>	<b>1,007</b>	<b>977</b>	<b>1,134</b>	<b>1,000</b>	<b>1,134</b>

- **Europa**

De Europese operaties groeiden met 1,9 % over het derde kwartaal van 2004 (op basis van een vergelijkbaar aantal werkdagen).

Hoog- en middenspanningsnetwerken bleven het erg goed doen in het derde kwartaal, en die trend zou zich doorzetten in het vierde kwartaal. De verkoop van koper- en glasvezelkabels aan de markt voor telecomnetwerken deed het ook erg goed, mede dankzij het succes van breedband.

De verkoop van laagspanningskabels voor de bouwsector steeg opmerkelijk, vooral in Frankrijk en Noorwegen.

De verkoop van industriële kabels nam daarentegen af, voornamelijk als gevolg van de lagere investeringen in de industriële sector. De sector voor elektrische draden kreeg het hard te verduren. De gedaalde verkoop van wikkeldraden en walsdraden was immers mee verantwoordelijk voor een globale verkoopafname met 16 %.

- **Noord-Amerika**

Hier werd een organische groei geregistreerd (op basis van een vergelijkbaar aantal werkdagen) van 15,2 % ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar.

Telecomkabels deden het goed dankzij de grotere afname van mid-range LAN-kabels. Meerwaardeproducten (zoals CAT6-, 10-Gbit-kabels) deden het daarentegen minder goed.

De verkoop van stroomkabels bleef het goed doen, gestimuleerd door de vraag naar producten voor netwerkonderhoud. Hiermee werd de neerwaartse trend in de markt voor elektrische draden als gevolg van de wisselkoerspariteit tussen de Amerikaanse en de Canadese dollar deels gecompenseerd (hoewel minder opvallend dan in de eerste helft van het jaar).

- **Azië**

De organische groei (op basis van een vergelijkbaar aantal werkdagen) was hier eerder onbeduidend in vergelijking met het derde kwartaal van 2004.

De verkoopresultaten van het derde kwartaal voldeden aan de verwachtingen, zowel in China (waar een productie-eenheid werd geopend in Sjanghai) als in Zuid-Korea, waar toepassingen voor scheepsbouw en boorplatformen het erg goed bleven doen. Deze groei compenseerde deels het uitblijven van investeringen in infrastructuurwerken van de grote operatoren in Zuid-Korea's energie- en telecommunicatiesectoren.

- **Rest van de wereld**

Hier werd een organische groei geregistreerd (op basis van een vergelijkbaar aantal werkdagen) van 7,6 % ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar.

De verkoop van stroomkabels kende een hoge vlucht in Brazilië, Marokko en het Midden-Oosten, terwijl er mede als gevolg van toegenomen vastgoedinvesteringen in Turkije steeds meer kabels aan de bouwmarkt werden verkocht. Behalve in Egypte, werd de telecomsector getroffen door het uitblijven van infrastructuurinvesteringen.

### **Verwachtingen voor 2005**

De operaties in het derde kwartaal liggen in de lijn van het nagestreefde jaarresultaat, zowel voor de verkoop als de bedrijfswinst die geraamd wordt op bijna 4 %.

In augustus jongstleden rondde Nexans de verkoop af van zijn distributieactiviteiten in Noorwegen, en in oktober zou de joint venture met Superior Essex voor de productie wikkeldraden in Europa een feit zijn. Deze twee operaties resulteren in een afname van de schuld met 80 miljoen euro. Als gevolg van de stijgende koperprijzen sinds 1 juli zou de nettoschuld echter tot 340 miljoen euro (in plaats van de voorspelde 320 miljoen euro) kunnen oplopen.

### **Over Nexans**

Nexans is wereldmarktleider in kabels en bekabelingsystemen. De groep biedt een uitgebreid gamma aan van geavanceerde bekabelingsystemen op basis van koper en glasvezel voor infrastructuurwerken, de industrie en de bouwmarkt. Nexans' kabels en bekabelingsystemen vindt men terug in alle segmenten van het dagelijkse leven, gaande van telecommunicatie en stroomnetwerken tot lucht- en ruimtevaart, de automobiellindustrie, spoorwegen, de bouwsector, de petrochemische nijverheid en medische toepassingen. Nexans beschikt over productie-eenheden in 29 landen en is commercieel actief in 65 landen. Er werken wereldwijd 20.000 mensen voor het bedrijf dat in 2004 een verkoopsomzet behaalde van 4,8 miljard euro. Nexans staat bovendien genoteerd op de beurs van Parijs. Meer informatie vindt u op [www.nexans.com](http://www.nexans.com)

### **Voor meer informatie:**

#### **Financiële informatie**

Michel Gédéon

Tel: +33 (0)1 56 69 85 31

E-mail: [michel.gedeon@nexans.com](mailto:michel.gedeon@nexans.com)

#### **Bedrijfscommunicatie**

Véronique Guillot-Pelpel

Tel: + 33 (0)1 56 69 84 44

E-mail: [veronique.guillot-pelpel@nexans.com](mailto:veronique.guillot-pelpel@nexans.com)

Pascale Strubel

Tel: + 33 (0)1 56 69 85 28

E-mail: : [pascale.strubel@nexans.com](mailto:pascale.strubel@nexans.com)

Céline Révillon

Tel: + 33 (0)1 56 69 84 12

E-mail: [celine.revillon@nexans.com](mailto:celine.revillon@nexans.com)