

Bnode second quarter 2026 analyst call

Transcript van de analistencall over de resultaten van Bnode voor het tweede kwartaal van 2026

Deze transcriptie is automatisch gegenereerd met behulp van artificiële intelligentie en kan onnauwkeurigheden bevatten. Wij geven geen garantie met betrekking tot de juistheid, volledigheid of betrouwbaarheid van de vertalingen en kunnen niet aansprakelijk worden gesteld voor eventuele fouten of omissies. Een versie van de oorspronkelijke Engelstalige transcriptie is beschikbaar aan het einde van de Nederlandstalige versie.

Operator:

Dames en heren, goedendag en welkom bij de analistenconferentie van Bnode over het tweede kwartaal van 2026. Aan deze conferentie nemen vandaag de heer Chris Peeters, CEO, en de heer Philippe Dartienne, CFO, deel. Houd er rekening mee dat dit gesprek wordt opgenomen en dat u gedurende het gesprek alleen kunt luisteren. Aan het einde van de conferentie krijgt u echter de gelegenheid om vragen te stellen. Dit kunt u doen door op de #5-toets op uw telefoontoetsenbord te drukken om uw vraag in te dienen. Als u uw vraag wilt intrekken, drukt u alstublieft op de toets met het symbool van de vierkante haak en de cijfer 6 op uw telefoontoetsenbord. Ik geef nu het woord aan uw gastheer, de heer Chris Peeters, CEO, om de conferentie van vandaag te beginnen. Ga uw gang, meneer.

Chris Peeters:

Dank u wel. Goedemorgen, dames en heren, en hartelijk dank dat u vandaag bij ons bent als CEO van Bnode. Ik heet u van harte welkom bij de presentatie van onze resultaten over het tweede kwartaal. Vandaag zijn naast mij ook Philippe, onze CFO, en Alexandra en Antoine van Investor Relations aanwezig. De presentatiematerialen zijn eerder vanochtend op onze website gepubliceerd. We zullen u eerst door de presentatie leiden en daarna graag uw vragen beantwoorden. Zoals altijd vragen wij u vriendelijk om u te beperken tot maximaal twee vragen per persoon, zodat iedereen de kans krijgt om deel te nemen. Tijdens de teleconferentie zal Philippe u eerst door onze financiële resultaten van het tweede kwartaal leiden. Daarna zal ik terugkomen met een update over de voortgang van onze belangrijkste strategische en transformatie-initiatieven in de eerste helft van het jaar, en afsluiten met onze vooruitzichten voor de rest van 2026. Philippe, het woord is aan jou.

Philippe Dartienne:

Bnode second quarter 2026 analyst call

Bedankt, Chris, en goedenavond allemaal. Zoals u kunt zien in de hoogtepunten op pagina drie, bedroeg het bedrijfsresultaat van de Groep voor het tweede kwartaal 1.046.000.000, wat neerkomt op een daling van 46 miljoen, of 4%, ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Het grootste deel van de daling werd veroorzaakt door wanbetalingen. Naast de versnellende structurele daling van de meth-volumes, die tijdens het kwartaal bijna 17% bedroeg, kromp het volume ten opzichte van vorig jaar ook met ongeveer 9%, als gevolg van de vijf weken durende staking in april, die we begin mei tijdens onze presentatie over het eerste kwartaal voor het eerst met u bespraken. Tegelijkertijd realiseerde Paxon in Europa een solide omzetgroei van 6,5%, wat hielp om zowel de impact van het eerder aangekondigde verlies van klanten als de tijdelijke omzetsdruk bij Staci Americas te compenseren. Bij Landmark lag de wereldwijde omzet licht lager dan vorig jaar, wat voornamelijk het gevolg was van de impact van de binnenlandse staking op de inkomende stromen vanuit Azië naar België. Dan nu onze aangepaste EBIT van 29,4 miljoen. Wat betreft de impact van de staking op de EBIT: u kunt zien dat onze schatting nu uitkomt op 25,5 miljoen, vergeleken met ongeveer 15 miljoen toen we hierover begin mei, kort na het einde van de staking, voor het eerst communiceerden. Sindsdien hebben contractuele boetes, schadevergoedingen en andere kortetermijneffecten de totale impact verder vergroot. Zonder deze stakingsimpact bleef de daling op jaarbasis beperkt tot ongeveer 3 miljoen euro, wat beter is dan we hadden verwacht. Ondanks de beëindiging van de 679-activiteiten en de versnelde daling van de postvolumes, die op de winstgevendheid van Bpost drukken, blijven de onderliggende prestaties van de groep inderdaad relatief veerkrachtig. Deze veerkracht werd ondersteund door de aanhoudende spectaculaire groei bij Paxon, ondanks de aanhoudende druk op de omzet in de VS, en door de positieve bijdrage van de reorganisatie en de operationele maatregelen die in België werden doorgevoerd. Hoewel deze factoren niet voldoende waren om de uitzonderlijke impact van de staking te compenseren, Ze tonen wel de aanhoudende effectiviteit van onze transformatie-initiatieven en de onderliggende kracht van het bedrijf aan. De gevolgen van de staking hebben niettemin een wezenlijk effect op onze vooruitzichten voor het volledige jaar en brengen ons onder onze oorspronkelijke prognose. We zullen hierover over enkele minuten in detail terugkomen, alvorens over te gaan tot de prestaties van onze business unit. Ik wil benadrukken, zoals te zien is op dia vier, dat onze gecorrigeerde nettowinst, afgezien van de lichte evolutie, profiteerde van een verbetering van € 19 miljoen in de financiële resultaten. Deze verbetering werd voornamelijk veroorzaakt door een ongunstig niet-contant wisselkoerseffect vorig jaar, evenals een hoger netto-inkomen uit onze Treasury-investering dit jaar. Dit positieve effect werd gedeeltelijk tenietgedaan door hogere rentelasten in verband met de obligatie-uitgifte van juni 2025. Daarmee kom ik nu bij de prestaties van onze businessunit. Op dia vijf ziet u dat de omzet van het Bpost-segment op jaarbasis met 43 miljoen is gedaald tot 493 miljoen euro. De binnenlandse omzet daalde met 29 miljoen, ofwel -10,4%, en het persvolume kromp met 16,8% tijdens het kwartaal, vergeleken met slechts 11,3% vorig jaar en 14,3% in het eerste kwartaal. Dit is in lijn met de prognose van een volumedaling van midden in de tien procent

Bnode second quarter 2026 analyst call

die we eerder dit jaar hebben gegeven. De versnelde daling weerspiegelt voornamelijk lagere transactievolumes na de invoering van de verplichte B2B-facturering aan het begin van het jaar, evenals de beëindiging van verschillende advertentiecontracten. De totale daling van het postvolume had een negatief effect van ongeveer € 45 miljoen, gedeeltelijk gecompenseerd door het positieve prijs- en mixeffect van € 16 miljoen, ofwel +6,4%. De omzet uit deelactiviteiten daalde met € 10 miljoen, ofwel -7,9% op jaarbasis, als gevolg van een volumedaling van -9,2% ten opzichte van een stijging van 9,3% in het eerste kwartaal, naast een positief prijs- en mixeffect van 1,3%, zoals besproken tijdens onze analisten call in mei. Het aantal wachtwoorden daalde in april met ongeveer 27% als direct gevolg van de staking. Deze cijfers omvatten niet het grensoverschrijdende volume met bestemming België, dat wordt gerapporteerd binnen Landmark Global, waarover ik straks meer zal zeggen. Na het einde van de staking zien we een geleidelijk herstel van het klantenvolume, waarbij de activiteit week na week toeneemt. Tegen het einde van het kwartaal lagen de volumes grotendeels weer op het niveau van vorig jaar. Dit betekent echter dat we nog niet zijn teruggekeerd naar het onderliggende groeitraject dat we vóór de staking en met name in het eerste kwartaal kenden. Dan de prijsmix. Het positieve effect tijdens het kwartaal werd gedreven door een gunstig product- en klantenmix-effect tijdens de stakingsperiode, aangezien grote klanten niet hun gebruikelijke volume inbrachten, evenals een tijdelijke brandstof toeslag. Deze positieve effecten werden gedeeltelijk tenietgedaan door contractuele boetes en commerciële claims in verband met de problemen met de dienstkwaliteit tijdens de staking. Ten slotte daalde de omzet uit overige activiteiten, waaronder toegevoegde-waardediensten voor de detailhandel en gepersonaliseerde logistiek, met € 4 miljoen ten opzichte van vorig jaar. Dit weerspiegelt voornamelijk lagere inkomsten na de beëindiging van de 679-activiteiten aan het begin van het jaar, evenals lagere inkomsten uit Fine Solution, gedeeltelijk gecompenseerd door hogere inkomsten bij Dyna Group. Laten we nu naar de winst- en verliesrekening van Bpost gaan. Op pagina zes, inclusief kruisomzet uit inkomend grensoverschrijdend volume dat via het binnenlandse netwerk wordt verwerkt. Het totale bedrijfsresultaat daalde met € 44 miljoen, ofwel -7,1% [edit: 7,9%], ten opzichte van vorig jaar. Aan de kostenzijde daalden de operationele kosten (OpEx), inclusief D&A, met € 21 miljoen of -3,9%, voornamelijk als gevolg van twee tegengestelde effecten. Ten eerste hebben we ons personeelsbestand met ongeveer 1.500 PhD's en tijdelijke medewerkers ingekrompen, wat neerkomt op een daling van ongeveer 6,5%. Dit weerspiegelt de voordelen van de voortdurende reorganisatie van onze distributieroutes en retailactiviteiten. Ten tweede werden deze besparingen gedeeltelijk tenietgedaan door hogere loonkosten per FTE, die met 2% stegen ten opzichte van vorig jaar na de loonindexering van maart 2026. Dit effect werd enigszins getemperd door onbetaalde afwezigheden tijdens stakingen. Als gevolg daarvan daalde de gecorrigeerde EBIT met 23 miljoen pp jaarbasis. Hierin is ongeveer 24 miljoen aan stakingskosten inbegrepen, die samen met de beëindiging van het 679-contract de aanhoudende productiviteitswinsten die we tijdens ons lopende reorganisatie-initiatief hebben gerealiseerd, ruimschoots teniet hebben

Bnode second quarter 2026 analyst call

gedaan. Laten we nu kijken naar Paxon op dia zeven. Net als in voorgaande kwartalen weerspiegelen de resultaten twee tegenstrijdige trends bij Paxon Europe. De omzet steeg licht met 3% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar in al onze Europese bedrijfsonderdelen en regio's. We realiseerden een groei van ongeveer 6,5%, vergeleken met 4% in het eerste kwartaal van 26, waarbij verschillende activiteiten bleven groeien met hoge eencijferige percentages. Dit positieve momentum werd gedeeltelijk tenietgedaan door de prestaties van Amerika, die onder Paxon Europe worden gerapporteerd na een contractbeëindiging die in het vierde kwartaal werd aangekondigd. De omzet daalde in het eerste kwartaal aanzienlijk ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar, verder beïnvloed door ongunstige wisselkoerseffecten van meer dan € 1,5 miljoen bij Paxon. De omzet in Noord-Amerika daalde met € 9 miljoen bij constante wisselkoersen. Dit komt neer op een daling van -3%, die door drie factoren wordt veroorzaakt. Ten eerste het verwachte verlies aan omzet door klanten. Als gevolg van de beëindiging van klantcontracten die vorig jaar werd aangekondigd. Ten tweede. Een lichte daling van enkele procenten van Same Store Sales, hoewel dit een lichte verbetering is ten opzichte van het eerste kwartaal van 2016. Ten derde, deze effecten werden gedeeltelijk gecompenseerd door de bijdrage van recent aangetrokken klanten, die tijdens het kwartaal ongeveer € 23 miljoen aan omzet genereerden. Laten we verdergaan met de winst- en verliesrekening van Paxon op dia acht. Tegen deze achtergrond bleef het totale bedrijfsresultaat vrijwel stabiel ten opzichte van vorig jaar, terwijl de bedrijfskosten, inclusief D&A, licht daalden. De ontwikkeling van onze kostenbasis weerspiegelt de tegenstrijdige trends in de verschillende regio's waar Paxon actief is, met aan de ene kant aanhoudende groei in Europa en aan de andere kant een lager activiteitenniveau in de VS. Aan de andere kant is het belangrijk dat we, ondanks de aanhoudende omzetdruk in de VS, een veerkrachtige kostenstructuur hebben weten te handhaven. De variabele contributiemarge blijft solide, terwijl extra vaste kosten en maatregelen op het gebied van personeelsbezetting de winstgevendheid bleven ondersteunen. Als gevolg daarvan steeg de aangepaste EBIT in het kwartaal met 2 miljoen tot 23 miljoen euro, gedreven door omzetgroei en productiviteitswinsten in Europa, en door kostenmaatregelen en vastgoedoptimalisatie in Noord-Amerika, waardoor de impact van de aanhoudende omzetdruk werd getemperd. Laten we nu kijken naar Landmark Global op dia negen. De onderliggende markttrends blijven ongewijzigd. De omzetontwikkeling bleef echter op jaarbasis stabiel, aangezien binnenlandse stakingen bij Bpost een negatieve invloed hadden op het pakketvolume vanuit Azië naar België. In april gingen er volumes verloren aan de concurrentie en ook in mei bleef de druk aanhouden, terwijl de activiteiten geleidelijk weer normaal werden. Een positief punt is dat juni een sterk herstel liet zien en de groei tegen het einde van het kwartaal weer op gang kwam. Andere Europese bestemmingen ondervonden geen hinder van de staking en blijven zich grotendeels ontwikkelen in lijn met het vorige kwartaal. Bij Landmark Noord-Amerika steeg de omzet licht ten opzichte van vorig jaar bij constante wisselkoersen. Dit weerspiegelt enerzijds een bescheiden volumegroei in de context van een macro-economische vertraging en anderzijds ongunstige mixeffecten als

Bnode second quarter 2026 analyst call

gevolg van een groter aandeel van binnenlandse volumes in de VS en lagere volumes van Canada naar de VS. Over het geheel genomen daalde het wereldwijde bedrijfsresultaat van Landmark met 2million of -1,6% op jaarbasis. Zoals te zien is op dia tien, stegen de operationele kosten (OpEx) en de DNA met 3%, voornamelijk als gevolg van hogere transportkosten in verband met de volumegroei, evenals hogere bedrijfs- en ICT-kosten. Als gevolg hiervan, ondanks de onderliggende groei in de meeste van onze commerciële activiteiten, De aangepaste EBIT daalde met 6 miljoen tot 17 miljoen, als gevolg van een stakingseffect van ongeveer € 1,5 miljoen. Daarnaast was er sprake van een ongunstig mixeffect, zowel in Europa – met een groter aandeel van commerciële producten ten opzichte van postvolumes – als in Noord-Amerika, met een groter aandeel van binnenlandse volumes in de VS, lagere grensoverschrijdende stromen tussen de VS en Canada en hogere kosten tussen segmenten. We gaan verder met het bedrijfssegment op dia 11. De aangepaste EBIT was iets lager op -€ 10 miljoen, wat voornamelijk het gevolg was van hogere investeringen in marketing, communicatie en rebranding tijdens het kwartaal. Tegelijkertijd blijven we kostenbeheersing toepassen, waarbij we ons personeelsbestand met ongeveer 2% hebben ingekrompen en tegelijkertijd een jaarlijkse salarisindexering van ongeveer 2% hebben opgevangen. Ik ga nu verder met de dia over de kasstroom op dia 12. De netto-uitstroom van kasmiddelen bedroeg in het kwartaal € 90 miljoen, vergeleken met een instroom van ongeveer 480 miljoen in dezelfde periode vorig jaar, die profiteerde van de obligatie-uitgifte die op juni 2025 werd afgerond. Zonder dit financieringseffect bleef de vrije kasstroom op jaarbasis grotendeels stabiel. De belangrijkste factoren waren de volgende. Ten eerste bedroeg de kasstroom uit operationele activiteiten vóór wijzigingen in het werkkapitaal € 107 miljoen, wat neerkomt op een daling van € 27 miljoen ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar, voornamelijk als gevolg van een lagere EBITDA. Ten tweede leidden mutaties in het werkkapitaal en de voorzieningen tot een uitstroom van 95 miljoen. In vergelijking met vorig jaar betekent dit een positief verschil van 29 miljoen ten opzichte van vorig jaar, voornamelijk als gevolg van de timing van de afwikkeling van nieuwe terminalcontracten en mutaties in de leverancierssaldi. Ten derde, de netto-uitstroom uit investeringsactiviteiten bedroeg 30 miljoen en bleef jaar-op-jaar grotendeels stabiel. De investeringen bleven gericht op pakketten, kluisjes en capaciteitsuitbreiding. De vernieuwing van ons binnenlandse distributienetwerk en de verdere ontwikkeling van onze internationale e-commerce logistieke activiteiten. Samen verklaarden deze elementen grotendeels de ontwikkeling van de vrije kasstroom tijdens het kwartaal. Ten slotte bedroeg de netto-kasuitstroom uit financieringsactiviteiten in totaal 73 miljoen euro, exclusief de opbrengsten uit de obligatie-uitgifte van vorig jaar. De hogere uitstroom weerspiegelt voornamelijk de jaarlijkse couponbetaling van 26 miljoen in verband met de op juni 2025 uitgegeven obligatie.

Chris, het woord is aan jou.

Bnode second quarter 2026 analyst call

Chris Peeters:

Dank u wel. Philippe. Ik ben bij dia 13 met de hoogtepunten van de strategie en transformatie bij Bpost. Over het geheel genomen hebben de stakingen in april in de eerste helft van het jaar voor aanzienlijke operationele verstoringen gezorgd. Tegelijkertijd is de uitvoering van onze transformatieagenda voortgezet, waarbij sterke vooruitgang bij het merendeel van onze transformatie-initiatieven zich vertaalde in concrete resultaten. Belangrijk is dat deze resultaten de strategische koers die we voor de groep hebben uitgezet, verder bevestigen. Ondanks de stakingen in april ligt de transformatie naar een parkjemodel nog steeds stevig op koers. Na succesvolle proefprojecten gaan we nu over naar de opschalingsfase. September markeert een belangrijke mijlpaal, aangezien we latere distributiestarttijden invoeren en het nieuwe dynamische distributiemodel uitbreiden van 4 naar 23 distributiekantoren. We versterken onze leidende positie in de out-of-home-sector verder via het dichtste netwerk van afhaalkluisjes in België. We liggen goed op schema om onze versnelde jaardoelstelling van 3.500 lockers te halen, waarbij er op dat moment nog slechts ongeveer 100 locaties overblijven. Het lokale gebruik blijft sterk toenemen, wat ons multichannel-aanbod voor zowel consumenten als bedrijven verder versterkt. De transformatie van ons retailnetwerk vordert verder door de introductie van nieuwe producten, diensten en partnerschappen. De afgelopen maanden hebben we met succes landelijke partnerschappen gelanceerd met DIGI, een telecomoperator, en de aanbieder van huisbeveiliging Verisure, waardoor de relevantie en de waardepropositie van ons retailnetwerk zijn versterkt. Niettemin verloopt de voortgang iets trager dan aanvankelijk gepland vanwege de lopende besprekingen over het achtste beheercontract en ten slotte blijven onze transportactiviteiten aan kracht winnen als nieuw groeiplatform. We breiden de pilot gestaag uit en bedienen nu meer dan 20 interne en externe klanten met meer dan 150 vrijwillige chauffeurs. Dit stelt ons in staat om het bedrijfsmodel onder reële bedrijfsomstandigheden verder te valideren en te verfijnen, terwijl we ons voorbereiden op toekomstige schaalvergroting. Laten we nu eens kijken naar Paxon en Landmark Global. Op pagina 14. In onze internationale activiteiten blijven we vooruitgang boeken op het gebied van onze strategische prioriteiten. Hoewel elke bedrijfsonderdeel te maken heeft met een andere reeks uitdagingen die van invloed zijn op het tempo van de vooruitgang. Bij Paxon verloopt de commerciële ontwikkeling trager dan aanvankelijk verwacht, en het versnellen van de omzetgroei blijft een belangrijke prioriteit. Tegelijkertijd blijft onze commerciële pijplijn zich versterken, met name bij Paxon Europe. En dankzij gedisciplineerd kostenbeheer is de winstgevendheid bij Paxon gewaarborgd gebleven. In Noord-Amerika toont Landmark Global zich zeer veerkrachtig: het bedrijf handhaaft zijn volumes en verdedigt onze belangrijkste handelsroutes, ondanks toenemende handelsbarrières en de tijdelijke verstoring als gevolg van de nieuwe EU-invoerheffing van € 3. We realiseren nog niet de omzetgroei die we met onze fabrieken voor ogen hadden. Daarom blijft het beschermen van

Bnode second quarter 2026 analyst call

de winstgevendheid onze onmiddellijke prioriteit. Om dit te bereiken, blijven we structurele kostenbesparende maatregelen doorvoeren, waaronder personeelsinkrimping en optimalisatie van ons vastgoed. Tegelijkertijd zetten we onze marktpenetratiestrategie verder door, waarbij we onze klantenportefeuille diversifiëren en onze afhankelijkheid van een beperkt aantal grote klanten verminderen. Bij Paxon Europe verloopt de commerciële transformatie trager dan aanvankelijk verwacht. Niettemin begint het commerciële actieplan dat eerder dit jaar door de nieuwe CEO werd geïntroduceerd, bemoedigende resultaten op te leveren, met meer commerciële samenwerking en cross-selling binnen de hele organisatie, wat leidt tot een aanhoudende versterking van de commerciële pijplijn. Tegelijkertijd maken we gebruik van de beproefde Star-capaciteiten om de ommekeer van geselecteerde verouderde vestigingen en klantcontracten te versnellen. En ten slotte tonen we bij Landmark Global een sterke veerkracht, ondanks toenemende handelsbarrières en de tijdelijke marktverstoring na de invoering van de nieuwe EU-invoerheffing van € 3. Door middel van gerichte commerciële maatregelen zijn we erin geslaagd de volumes tussen China en België na de staking in april te herstellen en de impact van de nieuwe EU-invoerheffing van € 3 grotendeels op te vangen. Dit hebben we gedaan door ons volumeaandeel bij toonaangevende Aziatische platforms en marktplaatsen te vergroten, waardoor we onze positie in een van onze belangrijkste grensoverschrijdende handelsroutes verder hebben versterkt. Zoals u ziet, boekt onze 'Reshape 2029'-strategie dus vooruitgang op alle pijlers. Laat ik deze operationele vooruitgang nu vertalen naar financiële resultaten. Philippe heeft u zojuist onze resultaten over het tweede kwartaal toegelicht. Als we een stapje terug doen en naar de eerste helft als geheel kijken, Drie belangrijke observaties vallen op wat betreft de omzetontwikkeling. Ten eerste is een aanzienlijk deel van de omzetsdaling van de groep van ongeveer € 100 miljoen toe te schrijven aan onze in de VS gevestigde triple-activiteiten bij Paxon. Gecombineerd zagen Radial US en de Americas de omzet met ongeveer € 62 miljoen dalen ten opzichte van vorig jaar, ofwel -14%, inclusief een negatief wisselkoerseffect van ongeveer -6%. Deze daling werd slechts gedeeltelijk gecompenseerd door de sterke prestaties van onze Europese activiteiten, die een groei van meer dan € 20 miljoen, of iets meer dan 5%, lieten zien. Ten tweede blijven we bij Landmark Global onze volumes vergroten, ondanks een veeleisende marktomgeving. De omzetgroei was bescheidener als gevolg van effecten in de productmix, maar de algemene activiteit bleef veerkrachtig. Ten derde daalde bij Bpost de verwachte versnelling van het postvolume tot ongeveer -15%, wat resulteerde in een omzetsdaling van ongeveer € 50 miljoen. Onder normale omstandigheden zou een deel van deze impact zijn gecompenseerd door de aanhoudende groei van het pakketvolume. De vijf weken durende staking in april verstoorde dat traject echter, ondanks een sterk eerste kwartaal en een geleidelijk herstel van de volumes na de staking, waarbij het pakketvolume in april met 27 % daalde. Eerste halfjaar. De deelomzet eindigde iets onder het niveau van vorig jaar, wat resulteerde in een totale daling van de deelomzet met ongeveer 3 miljoen. Wat betreft de EBIT bij Bpost, gecorrigeerd voor de gevolgen van de stakingen in februari 2025 en april 2026: De Ebit daalde met € 15 miljoen ten opzichte van vorig jaar, terwijl

Bnode second quarter 2026 analyst call

de winstgevendheid nog steeds werd beïnvloed door de structurele daling van de postvolumes en de beëindiging van het hoogrenderende 679-contract. Een aanzienlijk deel van deze tegenwind werd gecompenseerd door de voordelen die voortvloeiden uit onze lopende reorganisatie-initiatieven en efficiëntiemaatregelen. Bij Landmark daalde de wereldwijde EBIT met ongeveer € 10 miljoen, exclusief de effecten van de stakingen. Dit ondanks de veerkrachtige omzetontwikkeling en werd voornamelijk veroorzaakt door een ongunstige ontwikkeling van de businessmix, zowel in Europa als in de VS. Het positieve hoogtepunt komt van Paxon. Ondanks een omzetsdaling van ongeveer € 40 miljoen, ofwel - 5%, grotendeels toe te schrijven aan de activiteiten in de VS. Paxon realiseerde een EBIT van ongeveer € 6 miljoen, samen met een margeverbetering, hoewel het commerciële momentum nog steeds achterblijft bij onze ambitie en er nog werk aan de winkel is. Deze prestatie toont aan dat de maatregelen die de afgelopen kwartalen zijn doorgevoerd, het bedrijf in de juiste richting sturen. Dit overzicht van onze resultaten over het eerste halfjaar brengt mij bij de bijgewerkte vooruitzichten voor 2026. Ik ben bij dia 15, gebaseerd op onze resultaten over het eerste halfjaar en onze huidige visie op het bedrijf. We herzien vandaag onze prognose voor de gecorrigeerde EBIT over het volledige jaar 26 naar ongeveer € 140 miljoen. U herinnert zich wellicht dat we eerder dit jaar een eerste EBIT-prognose van 165 tot 195 miljoen euro hadden bekendgemaakt, met een middenwaarde van 180 miljoen euro. Wat is er sindsdien veranderd? Het eerste element is de impact van de staking in april, die we niet konden voorzien en die nu wordt geschat op ongeveer € 25 miljoen. Dit brengt het midden van de prognose automatisch van € 180 miljoen naar € 155 miljoen, wat neerkomt op een voor de staking gecorrigeerde bandbreedte van € 140 tot € 170 miljoen. Het tweede element heeft voornamelijk betrekking op Paxon. Zoals ik zojuist heb besproken, verloopt de commerciële ontwikkeling bij Paxon trager dan aanvankelijk verwacht. Hoewel onze prestaties in de eerste helft op groepsniveau grotendeels in lijn waren met onze verwachtingen – afgezien van de stakingseffecten – was een aanzienlijk deel van ons EBIT-plan voor de tweede helft gebaseerd op de opschaling van nieuwe activiteiten en commerciële initiatieven die nu naar verwachting later zullen plaatsvinden dan aanvankelijk gepland. We schatten het daaruit voortvloeiende Ebit-tekort op ongeveer € 20 miljoen, dat zal worden gecompenseerd door ongeveer € 5 miljoen aan aanvullende kostenbesparingsmaatregelen op groepsniveau, wat resulteert in een netto-impact op de Ebit van ongeveer 15 miljoen. Als u dus kijkt naar de herziening van de prognose, zijn er in feite twee afzonderlijke stappen. Ten eerste de mechanische aanpassing die de impact van de bijgestelde uitoefenprijs weerspiegelt. En ten tweede de lager dan verwachte bijdrage van de commerciële ontwikkeling bij Paxon. Dit sluit aan bij de trends die we in de eerste helft van het jaar hebben waargenomen. Anders gezegd: onze huidige verwachting van ongeveer € 140 miljoen komt grofweg overeen met de ondergrens van onze oorspronkelijke prognose, gecorrigeerd voor de stakingsimpact van € 25 miljoen. Hiermee zijn we nu klaar om uw vragen te beantwoorden. Nogmaals, graag maximaal twee vragen per persoon, zodat iedereen tijdens de sessie aan bod komt. Operator, kunt u de lijnen openen?

Bnode second quarter 2026 analyst call

Operator:

Dames en heren, ter herinnering: als u een vraag wilt stellen of een bijdrage wilt leveren aan de teleconferentie van vandaag, drukt u dan op de #5-toets op uw telefoontoetsenbord om in de wachtrij te komen. Als u uw vraag wilt intrekken, drukt u op de #6-toets op uw telefoontoetsenbord. Zorg er ook voor dat uw lijn lokaal niet op mute staat. U krijgt te horen wanneer u uw vraag kunt stellen. De volgende vraag is van Michiel Declercq van KBC Securities. Ga uw gang.

Michiel Declercq:

Ja. Hallo, en bedankt dat u mijn vragen wilt beantwoorden. Ik heb twee vragen over de activiteiten van Paxon. Eén over Europa en één over de VS. Maar eerst over Europa: als we het klantenverlies dat u in de VS hebt geleden buiten beschouwing laten, is uw groei natuurlijk gestegen tot 6,5%. Maar als ik dan naar de prognose kijk die u noemde, verwacht u, eh, een iets tragere groei. Eh, ja. Ontwikkeling van de bedrijfsactiviteiten in Frankrijk. Wat bedoelt u hiermee? Precies. Gaat het om het binnenhalen van nieuwe klanten of om nieuwe pijlers? Kunt u daar wat dieper op ingaan, want het wijkt enigszins af van wat we in het tweede kwartaal hebben gezien? Eh, en dan is de tweede vraag over de Amerikaanse radio. Tijdens de kapitaalmarktbijsamenkomst van vandaag was je nogal positief over het binnenhalen van deze nieuwe klanten, deze kleinere klanten. Nu lijkt de trend iets onder je verwachtingen te liggen. Kunt u mij iets vertellen over de tegenwind of wat de redenen hiervoor zijn? Waarom is het moeilijker dan u aanvankelijk had verwacht, of is het gewoon een kleine vertraging in de fasering, waarbij u ziet dat sommige contracten worden uitgesteld tot 2027? Kunt u daar alstublieft even iets over zeggen?

Philippe Dartienne:

Dus wat Europa betreft, inderdaad. Bedankt voor je vraag. Ten eerste. Uw analyse klopt inderdaad helemaal. Eh, ondanks de groei van 6,5% in Europa zien we dat met name in Frankrijk de ontwikkeling niet op het niveau ligt dat we verwachten. Eh, u weet dat, eh, we een verkooppunt hebben, eh, dat niet, eh, groeit, eh, de sector in het algemeen. Ze groeit niet erg snel, maar, eh, we ondervinden, eh, enige vertraging bij het binnenhalen van nieuwe klanten voor, eh, nieuwe diensten. Het is dus niet zo dat het niet zal gebeuren. Ik zou zeggen dat er sprake is van een vertraging bij het binnenhalen van die klanten.

Chris Peeters:

Bnode second quarter 2026 analyst call

Eh, in de VS. Eh, dus inderdaad, eh, toen we het Fast Track-product lanceerden, hadden we in het begin, eh, een zeer goede tractie. Als we de analyse nu nog eens bekijken, was een deel daarvan eigenlijk te danken aan het feit dat de invoerheffingen een aantal retailers van buiten de VS, die rechtstreeks naar consumenten importeerden, en een paar modemerken die lokale afhandeling begonnen te doen, ertoe aanzetten om dat te doen, en we konden profiteren van het momentum dat er op dat moment was. Op basis daarvan hebben we de groeicurve die we in de toekomst konden verwachten tot op zekere hoogte, laten we zeggen, overdreven ingeschat. Dat heeft zich later weer in evenwicht gebracht wat de invoerheffingen betreft, wat in feite betekent dat de pijplijn minder gevuld was met dit soort kansen. Daarom verloopt de ontwikkeling iets langzamer dan we hadden verwacht op het moment dat we de aankondiging deden tijdens de Capital Markets Day.

Michiel Declercq:

Als ik nog even kort mag terugkomen op Europa. U had het over enige vertraging bij het binnenhalen van nieuwe klanten. Als je kijkt naar de groei van bestaande klanten, die 6,5%. Kunt u dit wat verder uitsplitsen? Ik bedoel, welk deel is misschien toe te schrijven aan Radio Europe en welk deel aan Staci? En op basis van uw opmerking zou ik verwachten dat dit groeipercentage in de tweede helft van het jaar weer zal dalen, klopt dat?

Philippe Dartienne:

Als we het nu hebben over onze activiteiten in Europa, opereren we in feite als één geheel. Eh, alle activiteiten die we je hebben verteld: we zijn overgestapt van een, eh, organisatie net na de overname, waarbij we in elk, eh, land een voormalige ster hadden, vanuit een radiaal van evenementen. Nu, sinds het begin van het jaar, runnen we die landen echt als één geheel en het hele verkoopteam, alle, eh, magazijnen, eh, worden als één geheel gerund. Het is dus erg moeilijk om snelheid te maken en eerlijk gezegd zou het voor ons niet veel zin hebben om te blijven kijken naar wat, eh, wat verder was, eh, Stussy-klanten, eh, of, eh, versus, eh, de Radial-klanten. Eh, we hebben die overname gedaan om onze aanwezigheid in Europa te versterken, in andere regio's waar we actief zijn, en we hebben er wat aan toegevoegd. En dit is precies wat er gebeurt, met name in Frankrijk, wat er werkelijk aan de hand is. In feite zijn er twee elementen die ons parten spelen. Zoals ik al zei, waren er geen formele activiteiten van Meridian of Arc-evenementen, ondanks het feit dat we die kennis over e-commerce naar Frankrijk willen brengen, een competentie die Staci daar niet had, is het tot nu toe iets moeilijker om door te dringen op die e-com-markt in Frankrijk, terwijl we tegelijkertijd de possum, de kern van de activiteiten die we nog steeds in Frankrijk hebben, hebben, wat

Bnode second quarter 2026 analyst call

eigenlijk geen groeiende activiteit is? Eh, de activiteiten als geheel zijn op zijn best stabiel, dus er is maar beperkte groei te verwachten uit dat soort activiteiten.

Michiel Declercq:

Oké. Dat is heel duidelijk. Dank u wel.

Operator:

De volgende vraag is van Frank Claassen van DeGroof-Petercam. Peter Kim. Ga uw gang.

Frank Claassen:

Ja, meneer. Goedemorgen. Mijn eerste vraag gaat over de gevolgen van de staking. De negatieve 25 miljoen. Eh, is dat alles, of bestaat er een risico op een soort vertraagde impact, eh, door bijvoorbeeld boetes of verlies van marktaandeel? Kunt u daar wat dieper op ingaan? En mijn tweede vraag gaat over de gedeeltelijke volumegroei. We zitten weer op een vrijwel stabiel niveau, eh, in mei en juni. Wat heeft u in uw prognose verwerkt? Wat zijn uw aannames voor de tweede helft van het jaar? Verwacht u dat de groei weer terugkeert? Eh. En hoeveel groei? Dank u wel.

Chris Peeters:

Dus wat betreft die 25 miljoen, eh, min of meer, is alles wat we moesten meerekenen inmiddels meegerekend. Als we dus kijken naar de, eh, effecten die we ondervonden, was er natuurlijk de directe impact van de staking tijdens de periode zelf, waarna er een sterke daling was in het aantal klanten, waarvan we voor de meesten het vertrouwen konden herwinnen en die nu weer normaal functioneren. Bij sommigen duurde het wat langer, omdat we daar met twee effecten te maken hadden. Het ene effect was dat sommigen zeiden: 'Eerst moet je de achterstand volledig wegwerken voordat we weer met jullie gaan samenwerken. Dat kostte wat tijd, en andere klanten hadden voor een bepaalde periode een contract gesloten met andere spelers, een overeenkomst om de 'last mile' voor hen te verzorgen. Het duurde dus even voordat dat contract afliep en ze weer bij ons terugkwamen. Maar op dit moment hebben we ons daar volledig van hersteld. Het tweede punt dat u noemde, betreft de boetes. De meeste onderhandelingen bevinden zich in de afrondingsfase, wat betekent dat de juridische documenten nog moeten worden afgerond. Maar ik denk dat de overeenkomsten voor de meeste van die boetes min of meer rond zijn, en we verwachten geen nieuwe boetes meer.

Bnode second quarter 2026 analyst call

Philippe Dartienne:

Wat betreft de groei van pakjes in de tweede helft van het jaar verwachten we, in lijn met onze oorspronkelijke prognose, een groei van een laag eencijferig percentage.

Frank Claassen:

Een laag eencijferig percentage voor de tweede helft van het jaar. Dus niet voor het hele jaar, maar voor de tweede helft.

Philippe Dartienne:

Nee, nee, voor de tweede helft van het jaar.

Frank Claassen:

Ja. Oké. Ja, precies. Oké. Oké. Hartelijk dank.

Operator:

De volgende vraag is van Marc Zeck van Keppler. Ga uw gang.

Mark Zeck:

Goedemorgen. Bedankt dat u mijn vragen beantwoordt. Eh, ik wil eigenlijk even voortborduren op de vraag van mijn collega over Paxon. Eh, voor mij is het nog niet helemaal duidelijk of, eh, de vertraging of, eh, de vertragingen in de commerciële ontwikkeling structureel van aard zijn, of dat het gewoon een vertraging is in die zin dat, eh, het volume of de inkomsten voor Pakistan en de VS later zullen komen. Ik moet zeggen dat het, op basis van wat u zei, meer op een structurele vertraging leek. Het is dus niet echt een vertraging, maar dat uw aanvankelijke verwachtingen gewoon, eh, te optimistisch waren. En dat is, eh, het is niet echt een vertraging, maar er zijn daadwerkelijk minder inkomsten te verwachten voor, Eh, voor Paxon Europe. Ze zeiden dat, eh, er vertragingen zijn bij het binnenhalen van nieuwe klanten. Zou je misschien wat meer kunnen uitleggen over de oorzaak van deze vertragingen? Dit zijn gewoon, eh, operationele vertragingen. Komt dit misschien door, eh, ik weet het niet, specifieke problemen in Frankrijk? Of is dit ook een soort structurele vertraging die in de toekomst tot lagere inkomsten zal leiden? Dat is mijn eerste vraag; ik realiseer me dat

Bnode second quarter 2026 analyst call

er een paar deelvragen in zitten. Eh, de tweede vraag zou op dat niveau liggen. Eh, zou u ons misschien een idee kunnen geven van hoe de tweede helft van het jaar zich zou kunnen ontwikkelen? Voor de wereldwijde markt? Ik denk dat we in de eerste helft van het jaar aanzienlijk onder het niveau van vorig jaar zitten, eh, zelfs als we Striving Tech buiten beschouwing laten. Kunnen we dit in de tweede helft van het jaar enigszins goedmaken, of moeten we voor de winst in de tweede helft min of meer, eh, rekening houden met hetzelfde verschil als we in de eerste helft hebben gezien? Eh, dat zijn mijn twee vragen. Dank u wel.

Philippe Dartienne:

Laat ik beginnen met je te bedanken voor je vraag, Mark. Eh, laat ik beginnen met de, eh, tweede vraag over Landmark. Eh, als we de prognose presenteren, geven we in feite een prognose weer van, eh, een combinatie van groei in het midden van de enkele cijfers, eh, met de impact van de staking en alle andere negatieve effecten die we ondervinden. Zoals Chris al aangaf, richten we ons in de VS, gezien de invoerheffingen, meer op een groeipercentage in de lage enkele cijfers voor de omzetontwikkeling. Dit gezegd hebbende, denk ik dat het belangrijk is om te benadrukken dat we, wat de winstgevendheid betreft, onze prognose nog steeds handhaven. We bevinden ons wellicht aan de onderkant van de bandbreedte. We voldoen nog steeds aan de prognose, wat op EBIT-niveau nog steeds een zeer gezonde winstgevendheid is. Dat mag niet worden onderschat. De veerkracht van het bedrijf. Als we kijken naar alle negatieve macro-economische effecten waarmee we te maken hebben, is er bijvoorbeeld die in de VS die is begonnen. Dat is niet gisteren begonnen. Het begon ook al een beetje aan het einde van vorig jaar. Maar desondanks zijn ze erin geslaagd nieuwe routes te ontwikkelen om rechtstreeks naar Canada te komen, eh, en ook enkele andere nieuwe routes te ontwikkelen, eh, met bestemming Europa. Het gaat dus inderdaad iets langzamer. Maar ik zou zeggen, en dat is interessant, dat we Landmark Global kunnen omschrijven als zeer veerkrachtig, eh, in staat om zich aan te passen aan macro-economische omstandigheden en aan de behoeften van klanten. Ik ben dus iets positiever dan wat ik uit uw vraag over Landmark Global opmaak. Eh, als het gaat om, eh, om, eh, om, eh, Paxon, eh, als ik begin met de VS, eh, is het een vraag. Misschien is het een kwestie van woordkeuze. Eh, als we het over vertraging hebben, eh, ja, er is vertraging bij het binnenhalen van nieuwe klanten, maar, eh, of is het een permanent verlies? Nee, het is een feit dat het meer tijd kost om die, eh, middelgrote klanten aan te trekken wanneer we dat, eh, fast-track-product lanceren. Het is echt omhooggeschoten, eh, in het eerste kwartaal, en nu is het echt, eh, aan het afvlakken. Eh, dat moeten we onder ogen zien. Eh, wat ook, eh, wat leiders ook moeten doen, is ons dienstenaanbod opnieuw bekijken. Is het het juiste aanbod? Eh, wij denken van wel, maar het is moeilijker om die klanten aan te trekken, wat ook niet onderschat mag worden. Dezelfde winkel meldde een impact. In het verleden hebben we ons gericht op onze beste klanten die in de plus stonden. Natuurlijk komt dat doordat je ze goed bedient en ze bij je blijven, maar je

Bnode second quarter 2026 analyst call

profiteert ook van de inherente groei van hun bedrijf. Maar sinds enkele kwartalen zien we nu dat diezelfde klant zich daadwerkelijk in de negatieve cijfers bevindt. Zoals ik al zei, eh, het is een beetje, eh, laten we het heel eenvoudig houden. In het eerste kwartaal noteerden we een min vijf. In het tweede kwartaal noteerden we een min vier. Oké. Het is een kleine verbetering die nog steeds in de min staat en die ons, eh, qua omzet behoorlijk sterk beïnvloedt als het gaat om, eh, Frankrijk, zou ik zeggen. Eh, ik herhaal wat ik tegen Frank zei, eh, het is meer dat we proberen een nieuw soort diensten op de Franse markt te introduceren, wat meer tijd kost dan verwacht. Onze aanwezigheid daar was nauwelijks bekend. Ik sta vooral bekend om de buidelrat. We trekken nieuwe klanten aan. Wanneer je een nieuw soort dienstenaanbod introduceert op basis van nieuwe competenties, kost dat wat tijd, iets meer tijd. Je moet ook een aantal bestaande klanten overtuigen om ons die e-commerce-achtige activiteiten toe te vertrouwen. Maar dat gaat niet van de ene op de andere dag. We hebben er alle vertrouwen in dat dit zal slagen. Maar het is echt een kwestie van tijd, zou ik zeggen, wat dat betreft.

Mark Zeck:

Hartelijk dank.

Operator:

De volgende vraag is van Henk Slotboom, van The Idea. Ga uw gang.

Henk Slotboom:

Goedemorgen allemaal en bedankt dat jullie mijn vragen willen beantwoorden. Ik ben bang dat het ook over Paxon gaat. Chris. Het is meer een, eh, verduidelijking, eh, een vraag die ik heb, eh, over uw slotopmerkingen over de vooruitzichten voor het lopende jaar, voor de tweede helft van, eh, van Paxon. Eh, ik kreeg de indruk dat wanneer u verwijst naar, eh, vertragingen bij commerciële, eh, nieuwe contracten en dat soort zaken, eh, of dat betrekking heeft op contracten die al zijn ondertekend en nog niet van kracht zijn geworden, of dat het een weerspiegeling is van het feit dat u hoopt ergens in de loop van de tweede helft van het jaar nieuwe klanten aan te trekken? Dat was een beetje, eh, onduidelijk. Misschien kunt u dat verduidelijken. De tweede vraag die ik heb, is dat u ook verwijst naar het feit dat, eh, u veel vooruitgang hebt geboekt bij het, eh, terugwinnen van volumes, eh, vooral van de, van de Chinese platforms. Eh, dat helpt natuurlijk, eh, Landmark, eh, en met de gunstige ligging van Luik en Brussel als Europese knooppunten. Eh, ik denk, eh, dat dat een beetje, eh, hulp zou moeten bieden, maar is er ook een kruisbestuiving in de richting van, eh, Paxon? De Chinezen? Eh, sommigen van hen hebben gepleit voor lokale opslag en lokale afhandeling. Is

Bnode second quarter 2026 analyst call

dat iets waarvan u verwacht dat u er voordeel uit kunt halen? Dat waren mijn vragen.
Bedankt.

Chris Peeters:

Bedankt. Wacht even. De eerste vraag, over vertragingen: de manier waarop we dit in onze vooruitzichten hebben verwerkt, is dat we hebben gekeken naar de pijplijn en het conversiepercentage, dat de afgelopen tijd vrij gezond is geweest. Het gaat dus niet alleen om ondertekende contracten, maar om een toegepast conversiepercentage dat we hanteren voor een zeer gezonde portefeuille, gezien de verschillende stadia die we binnen die pijplijn waarnemen. Zo hebben we het altijd gedaan. Er is dus een mix: sommige zaken zijn misschien al getekend, andere bevinden zich wellicht nog in de onderhandelingsfase. Maar voor elk van die verschillende stappen binnen onze pijplijn passen we een conversiepercentage toe op weg naar het definitieve contract. En natuurlijk is er sprake van risicobeperking, omdat mensen doorgaans een groter volume aankondigen dan ze later in de praktijk daadwerkelijk realiseren. Dat is ook een effect dat we zien. Dus corrigeren we voor deze effecten. Maar zo is het opgebouwd. Het is dus een combinatie van beide, waarbij we conversiepercentages hebben toegepast op de verschillende fasen in de pijplijn die we aan het ontwikkelen zijn. Eh, als je kijkt naar het volume dat we zien plaatsvinden. Dus daar, eh, ik denk dat we inderdaad, natuurlijk, profiteren van het feit dat, eh, de luchthaven van Luik een zeer belangrijke hub is voor de binnenkomende Chinese volumes, eh, de impact van € 3, zoals je waarschijnlijk in de pers hebt gelezen, er werd in de pers geschreven dat er een ernstige daling was in de binnenkomende volumes. We konden van die situatie profiteren en door commerciële maatregelen een onevenredig groot aandeel veroveren van het deel dat nog steeds binnenkwam. En ondertussen zijn we inderdaad in gesprek met een aantal partijen – maar het is nog te vroeg om daar iets over aan te kondigen – die op zoek zijn naar mogelijkheden voor een betere afstemming op de leveringsmarkt. Zoals u weet, hebben velen van hen magazijnen aangekondigd. Sommigen openen zelfs op dit moment magazijnen. En dus is Paxon in die discussie natuurlijk ook in gesprek met meerdere partijen daar.

Henk Slotboom:

Oké. Sorry. Misschien kan ik er nog een vervolgvraag tussendoor proppen. Chris. Eh, als ik kijk naar eerdere, eh, rapporten van bijvoorbeeld personeel en CTT, eh, dan merk ik ook elders een toename van de activiteiten op het gebied van het openen van magazijnen en fulfilmentcentra. Ziet u daarin een toename van de concurrentie? Heb je het al gehad over de Chinezen die eraan komen? Eh, is dat iets waar je je zorgen over maakt, of gaat het om de

Bnode second quarter 2026 analyst call

kracht van de toegang, de actieve handen en de portofolios en dat soort dingen? Is die zo sterk dat je zegt: oké, nou, eh, dat redden we wel? Als dat een van de factoren is.

00:47:15

Chris Peeters:

Ik zou zeggen dat de algemene marktgroei goed is voor Paxon en Europa, afhankelijk natuurlijk van de verschillende markten; we hebben niet in elke markt dezelfde sterke positie. Maar doorgaans is het gunstig voor ons als een markt groeit, omdat dat betekent dat onze conversiepercentages en onze pijplijn op dat moment beter zijn. Dus zolang je hoort dat er meer activiteit op de Europese markt komt, is dat doorgaans een positief signaal voor, laten we zeggen, de kwaliteit en de gezondheid van onze pijplijn.

Henk Slotboom:

Oké. Hartelijk dank.

00:47:50

Speaker 1: De volgende vraag is van Marco Limite van Barclays. Ga je gang.

Marco Limite:

Hoi. Goedemorgen. Goedemorgen. Bedankt dat u mijn vragen beantwoordt. Ik heb er een paar. De eerste gaat dus over de de-minimisregel. Eh, hoe beoordeelt u het risico van de nieuwe Europese regelgeving, met name voor uw toonaangevende activiteiten? Eh, u zei dat juni eigenlijk best goed was. Denken we dat er sprake was van een soort frontloading van volumes en... Ja. Hoe denkt u dat de Landmark-activiteiten zich zullen aanpassen aan of reageren op de de minimis-regel? Denken we dat de tweede helft van het jaar een uitdaging zal worden? En dan is mijn tweede vraag over het nieuwe beheercontract voor de retailactiviteiten. Kunt u ons er alstublieft nog eens aan herinneren, eh, wanneer loopt dat af? Wat zijn de risico's rond dit contract? Hoe, eh, weet u, wat is de omzet die nodig is om er opnieuw over te onderhandelen? Dank u wel.

Chris Peeters:

Ja. Eh, wat betreft de de minimis-regel. Dus, eh, in juni was er nog, eh, de €3, eh, invoerheffing. Eh, de Europese invoerheffing. En dus was het een zeer sterke maand, waaruit bleek dat we ons konden herstellen van de staking. Voor ons is dat dus meer een teken dat we ons sterk konden herstellen van de staking. Wat we nu zien, zoals ik zojuist al aangaf, is dat het al in een aantal publicaties aan de orde is gekomen. Er was dus een forse daling van de importvolumes in de eerste weken na de invoerheffing van € 3. Je ziet dus dat, eh, de Chinese

Bnode second quarter 2026 analyst call

platforms zich nog niet volledig aan die realiteit hebben aangepast, wat betekent dat de lokale afhandeling nog niet volledig is voltooid, eh, aan hen is geleverd. Ze konden de impact van die €3 ook niet compenseren door middel van, eh, commerciële acties. Dat gezegd hebbende, was de positie van een toonaangevend wereldwijd bedrijf in de maand juli zeer sterk. Voor zover wij kunnen zien. Dat betekent dus dat we daar eigenlijk best optimistisch over zijn. Relatief gezien, ten opzichte van die markt, zijn we eigenlijk behoorlijk concurrerend. In de toekomst. Maar het is nog niet volledig uitgewerkt. Wat het... Wat de uiteindelijke uitkomst is van deze €3. Dus die €3, de opleving na de 40%-daling: doorgaans zien we dat de volumes geleidelijk terugkomen, maar niet volledig, en dat een deel daarvan naar lokale afhandeling gaat. Hoe dat zich precies zal uitbalanceren, is nog wat moeilijk in te schatten. Het tweede punt dat we natuurlijk niet mogen vergeten, is dat er later dit jaar een verwerkingsvergoeding wordt ingevoerd. En dus zou ook dat een tweede effect kunnen hebben op dat volume in die markt. En dat is natuurlijk een element dat we nauwlettend in de gaten zullen houden. En of de commerciële teams zich goed voorbereiden om ervoor te zorgen dat we geen negatieve effecten ondervinden aan de kant van Landmark.

Philippe Dartienne:

Het beheercontract loopt dus aan het einde van dit jaar af. Het beheercontract uit het verleden – en als ik zeg ‘uit het verleden’, bedoel ik het huidige contract – genereert 150 miljoen euro aan inkomsten. De overheid heeft aangegeven bereid te zijn dat bedrag met 50 miljoen te verlagen. Dat is openbare informatie. Het is openbare informatie. Ze hebben zich ten doel gesteld hun begroting te halen. Ze willen het verlagen. En we zijn in onderhandeling met de regering om te bekijken hoe we dat kunnen realiseren. Want voor ons is het vrij duidelijk dat de verlaging van de omzet niet zal leiden tot een verlies van iets meer dan 50 miljoen, en dat we die omzetsdaling niet kunnen opvangen door dezelfde diensten te handhaven. Daarom zijn we in gesprek met de regering om te bekijken onder welke voorwaarden we het dienstenpakket willen herzien, zodat dit recht doet aan het feit dat de omzet zal dalen van 150 naar 100 miljoen.

Marco Limite:

Dank u wel. Maar hiermee is er geen risico dat de grens van 150 miljoen verdwijnt. Dus u kunt bevestigen dat, eh, we best gerust kunnen zijn dat we slechts een daling van 50 miljoen te verwerken krijgen, toch? Eh, ja. Er is verder geen risico meer. Het gaat meer om onderhandelingen over de dienstverlening, en...

Chris Peeters:

Bnode second quarter 2026 analyst call

Het is een verklaring in het regeerakkoord. Dat is dus ook openbaar gemaakt op het moment dat deze regering aan de slag ging. Het komt zelden voor dat er grote wijzigingen worden aangebracht in een delicaat regeerakkoord, want dan zou je alle elementen van zo'n omvangrijk regeerakkoord in twijfel trekken. Het risico dat dit in de toekomst zou veranderen, is dus inderdaad zeer klein. Maar het is niet iets dat zomaar kan, aangezien het een politieke beslissing is. Het is niet iets dat volledig kan worden uitgesloten. Maar het zou vreemd zijn als iets dat zwart op wit in een regeerakkoord staat, drastisch zou veranderen tijdens de ambtsperiode van die regering.

Philippe Dartienne:

En tijdens de discussie die we voeren. We hebben het erover hoe we die bezuinigingen van 50 miljoen gaan doorvoeren. Het is geen vraag: het zou een 'go to zero' kunnen zijn.

Marco Limite:

Dus oké. Hartelijk dank.

Operator:

Dames en heren, er zijn geen verdere vragen. Dus geef ik het woord terug aan Chris Peters om de conferentie van vandaag af te sluiten. Bedankt.

Chris Peeters:

Dus bedankt aan iedereen die aan dit gesprek heeft deelgenomen en de tijd heeft genomen om bij ons te zijn. En bedankt voor jullie interessante vragen. We kijken ernaar uit om contact te houden. Ter herinnering: Felipe zal op 6 november onze resultaten over het derde kwartaal presenteren. Voor degenen die nog niet op vakantie zijn geweest: ik wens jullie fijne feestdagen. Hartelijk dank en nog een fijne dag.

Operator: Bedankt voor uw deelname aan het gesprek. U kunt nu de verbinding verbreken.

.....

Bnode second quarter 2026 analyst call

Transcript for "Bnode second quarter 2026 analyst call" (English version)

Operator:

Ladies and gentlemen, hello and welcome to the Bnode Second Quarter 2026 Analyst Conference Call. On today's call, we have Mr. Chris Peeters, CEO, and Mr. Philippe Dartienne, CFO. Please note this call is being recorded, and for the duration of the call, your line will be in listen-only mode. However, you will have the opportunity to ask questions at the end of the call. This can be done by pressing pound key five on your telephone keypad to register your question.

If you wish to withdraw your question, please dial pound key six on your telephone keypad. I will now hand over to your host, Mr. Chris Peeters, CEO, to begin today's conference. Please go ahead, sir.

Chris Peeters:

Thank you. Good morning, ladies and gentlemen, and thank you for joining us today for Bnode's Q2 2026 analyst call. I am pleased to welcome you to our Second Quarter 2026 results presentation. Joining me today are Philippe, our CFO, as well as Alexandra and Antoine from Investor Relations. The presentation materials were published on our website earlier this morning. We will first take you through the presentation and will then be happy to answer your questions.

As always, we kindly ask you to limit yourself to two questions each to ensure everyone has the opportunity to participate.

During the call, Philippe will first take you through our Q2 financial performance. I will then come back to provide an update on the progress of our key strategic and transformation initiatives during the first half of the year, and conclude with our outlook for the remainder of 2026.

Philippe, over to you.

Bnode second quarter 2026 analyst call

Philippe Dartienne:

Thank you, Chris, and good morning, everyone. As you can see from the highlights on page three, group operating income for the second quarter amounted to 1.046 billion, representing a year-on-year decrease of 46 million, or 4%. Most of the decline was driven by Bpost. In addition to the accelerating structural decline in mail volumes, which reached almost 17% during the quarter, parcel volumes also contracted by around 9%, reflecting the impact of the five-week strike that took place throughout April and which we first discussed with you in early May during our Q1 presentation. At the same time, Paxon delivered solid top-line growth of 6.5% in Europe, helping to offset both the impact of the previously announced customer churn at Radial US and temporary revenue pressure at Staci Americas.

At Landmark Global, revenue was slightly lower year-on-year, mainly reflecting the impact of the domestic strike on inbound flows from Asia to Belgium.

Turning to our adjusted EBIT of 29.4 million. With respect to the EBIT strike impact, you can see that our estimate now stands at 25.5 million, compared with approximately 15 million when we first communicated on the matter in early May, shortly after the end of the strike. Since then, contractual penalties, compensation, and other short-term effects have continued to increase the overall impact. Excluding this strike impact, the year-on-year decline was limited to around 3 million euros, which is better than we had anticipated. Indeed, despite the termination of the 679 activities and the accelerated decline in mail volumes weighing on Bpost profitability, the group's underlying performance remained relatively resilient.

This resilience was supported by continued EBIT growth at Paxon despite ongoing top-line pressure in the US, as well as by the positive contribution from the reorganization and operational measures implemented in Belgium. While these factors were not sufficient to offset the exceptional strike impact, they demonstrate the continued effectiveness of our transformation initiatives and the underlying strength of the business. The strike impact nevertheless has a material effect on our full-year outlook and takes us below our initial guidance range, Chris will come back to in detail in a few minutes. Before turning to the performance of our business units, let me highlight, as shown on slide four, that beyond the evolution of EBIT, our adjusted net profit benefited from a €19 million improvement in financial results.

Bnode second quarter 2026 analyst call

This improvement was mainly driven by a favorable non-cash FX effect last year, as well as higher net income from our treasury investments this year. This positive effect was partially offset by higher interest expense related to the bond issued in June 2025. With that, let me turn to the performance of our business units.

And now on slide five, covering Bpost segment, revenue declined by €43 million year-on-year to €493 million. Domestic mail revenues decreased by 29 million, or -10.4%. Mail and press volume contracted by 16.8% during the quarter, compared to only 11.3% last year and 14.3% in Q1, and this is in line with the mid-teens volume decline guidance we provided earlier this year.

The accelerated decline mainly reflects lower transactional mail volumes following the introduction of mandatory B2B e-invoicing at the beginning of the year, as well as the termination of several advertising contracts. Overall, mail volume decline had a negative impact of around €45 million, partially offset by the positive price and mix effect of €16 million, or 6.4%.

Parcel revenues decreased by €10 million, or -7.9% year-on-year, reflecting a volume decline of -9.2% compared to growth of +9.3% in Q1, alongside a positive price/mix effect of 1.3%.

As discussed during our analyst call in May. Parcel volume declined by around 27% in April as a direct result of the strike. These figures do not include cross-border volumes with destination Belgium, which are reported within Landmark Global that I will comment on in a few minutes.

Following the end of the strike, we observed a gradual recovery in customer volume, with activity improving week after week. By the end of the quarter, volumes were broadly back in line with last year. However, this means that we have not returned yet to the underlying growth trajectory we were experiencing before the strike, and particularly in the first quarter.

Turning to price/mix. The positive effect during the quarter was driven by a favorable product and customer mix effect during the strike period, as larger customers did not inject their usual volumes, as well as a temporary fuel surcharge. These positive effects were partially offset by

Bnode second quarter 2026 analyst call

contractual penalties and commercial claims related to the service quality issues during the strike.

Finally, revenues from other activities, including retail value-added services and personalized logistics, declined by €4 million year-on-year. This mainly reflects lower revenue following the termination of the 679 activities at the beginning of the year, as well as lower revenue from fines solutions, partially offset by higher revenue at DynaGroup.

Let's move to the P&L of Bpost.

On page six, including inter-segment revenue from inbound cross-border volume processed through the domestic network, total operating income declined by €44 million, or -7.1% [edit: -7.9%], year-on-year.

On the cost side, OpEx, including D&A, decreased by €21 million, or -3.9%, mainly driven by two opposing effects. First, we reduced our workforce by approximately 1,500 FTEs and interim staff, representing a decrease of around 6.5%. This reflects the benefits of the ongoing reorganization of our distribution rounds and retail operations. Second, these savings were partially offset by higher salary costs per FTE, which increased by 2% year on year following the March 2026 salary indexation. This impact was slightly mitigated by unpaid absences during the strike.

As a result, the adjusted EBIT declined by 23 million year on year; this includes around €24 million of strike impact, which, together with the termination of the 679 contract, more than offset the continued productivity gains delivered throughout our ongoing reorganization initiative.

Turning to Paxon on slide seven. As in previous quarters, the performance reflects two contrasting trends. At Paxon Europe, revenue slightly increased by 3% year-on-year. Across our European businesses and geographies, we delivered a growth of around 6.5%, compared with 4% in Q1 26, with several activities continuing to grow at high single-digit rates.

Bnode second quarter 2026 analyst call

This positive momentum was partially offset by the performance of Staci Americas, which is reported under Paxon Europe. Following a contract termination announced in the fourth quarter, year-on-year revenues continued to decline significantly during the second quarter, further impacted by adverse FX effects of over €1.5 million. At Paxon. North America revenues declined by €9 million. At constant exchange rates, this corresponds to a 3% decrease, driven by three factors. First, the expected revenue churn from customer contract terminations announced last year. Second, low single-digit negative Same-store sales, although this is a slight improvement compared to the first quarter of 2026. And third, these effects were partially offset by the contribution from recently signed customers, which generated around €23 million of revenue during the quarter.

Let's move to the P&L of Paxon on slide eight.

Against this backdrop, total operating income remained nearly stable year on year, while operating expenses, including D&A, slightly decreased. The development of our cost base reflects the contrasting trends across Paxon geographies, with continued growth in Europe on one end and lower activity levels in the US on the other hand. Importantly, despite continued revenue pressure in the US, we have maintained a resilient cost structure. Variable contribution margin remains solid, while additional fixed costs and headcount actions continued to support profitability.

As a result, adjusted EBIT increased by €2 million to €23 million in the quarter, driven by top-line growth and productivity gains in Europe, and cost measures and real estate optimization in North America, helping to mitigate the impact of the continued top-line pressure.

Turning now to Landmark Global on slide nine.

[At Landmark Europe], underlying market trends remain unchanged. However, top-line performance was flat year-on-year as domestic strikes at Bpost negatively impacted parcel volumes from Asia into Belgium. Volumes were lost to competition during April and remained under pressure in May, while operations progressively returned to normal. On a more positive note, June delivered a strong recovery and growth resumed towards the end of the quarter.

Bnode second quarter 2026 analyst call

Other European destinations were not impacted by the strike and continued to develop broadly in line with previous quarters. At Landmark Global North America, revenue was slightly up year on year at constant exchange rates. This reflects, on one hand, modest volume growth in the context of a macroeconomic slowdown and on the other hand, an unfavorable mix effects driven by a higher proportion of US domestic volumes and lower Canada to US volumes. Overall, Landmark Global operating income decreased by [€ 2 million] or -1.6% year on year.

As shown on slide 10, OpEx and D&A increased by 3%, primarily reflecting higher transportation costs linked to volume growth, as well as higher corporate and ICT charges. As a result, despite underlying growth across most of our commercial activities, adjusted EBIT decreased by €6 million to just under €17 million, reflecting a strike impact of around €1.5 million, an unfavorable [business] mix effect impacting both Europe, with a higher share of commercial volumes versus postal volumes, and in North America, with a higher proportion of US domestic volume and lower US-Canada cross-border flows, and higher inter-segment charges.

Moving on to the corporate segment on slide 11.

Adjusted EBIT was slightly lower at -€10 million, primarily reflecting higher marketing, communication, and rebranding investments during the quarter. At the same time, we continue to exercise cost discipline, reducing our workforce by around 2% while absorbing an annual salary indexation of approximately 2%.

Let me now turn to the cash flow on slide 12. Net cash outflow for the quarter amounted to €90 million, compared with an inflow of approximately €480 million in the prior year period, which benefited from the bond issuance completed in June 2025. Excluding this financing effect, free cash flow remained broadly stable year on year.

The main drivers were the following. First, cash flow from operating activities before changes in working capital amounted to €107 million, representing a decrease of €27 million year-on-year, mainly reflecting lower EBITDA. Second, changes in working capital and provisions

Bnode second quarter 2026 analyst call

resulted in an outflow of €95 million. Compared with last year, this represents a positive year-on-year variance of €29 million, primarily driven by the timing of terminal dues settlement and movement in supplier balances. Third, net cash outflow from investing activities amounted to €30 million and remained broadly stable year on year. Investments continued to focus on parcels lockers, and capacity expansion. The renewal of our domestic fleet and further development of our international e-commerce logistics activities. Together, these elements largely explained the evolution of the Free Cash Flow during the quarter. Finally, net cash outflow from financing activities totaled €73 million. Excluding the proceeds from last year's bond issuance, the higher outflow mainly reflects the annual coupon payment of €26 million associated with the bond issued in June 2025.

Chris, over to you.

Chris Peeters:

Thank you, Philippe. I am on slide 13 with the strategy and transformation highlights at Bnode. Overall, the April strikes created significant operational disruption during the first half of the year. At the same time, execution of our transformation agenda continued with strong progress across the majority of our transformation initiatives, translating into concrete results. Importantly, these results further validate the strategic direction we have set for the group.

Despite the April strikes, the transformation towards a parcel-led operating model remains firmly on track. Following successful pilots, we are now moving into the scaling phase. September marks an important milestone as we roll out later distribution start times and expand the new dynamic distribution model from 4 to 23 distribution offices. We are further strengthening our leadership position in out-of-home through Belgium's densest locker network. We are well on track to reach our accelerated year-end target of 3,500 lockers, with only around 100 locations remaining to be deployed. At the same time, locker utilization continues to increase strongly, further reinforcing our multi-channel proposition for both consumers and businesses. Our retail network transformation progresses further through the introduction of new products, services and partnerships. Over the past months, we successfully launched nationwide partnerships with DIGI, a telecom operator, and the home security provider Verisure, strengthening the relevance and value proposition of our retail network. Nevertheless, progress has been somewhat slower than initially planned due to the ongoing discussions on the management contract. And finally, our transport activities continue to gain momentum as a new growth platform. We are steadily expanding the pilot, now serving more than 20 internal and external customers with over 150 volunteer drivers.

Bnode second quarter 2026 analyst call

This allows us to further validate and refine our operating model under real operating conditions while preparing for future scaling.

Turning now to Paxon and Landmark Global on page 14. Across our international business, we continue to make progress against our strategic priorities, while each business faces a different set of challenges impacting the pace of progress. At Paxon, commercial development has progressed more slowly than initially anticipated, and accelerating top-line growth remains a key priority. At the same time, our commercial pipeline continues to strengthen, particularly at Paxon Europe, and disciplined cost management has helped protect profitability at Paxon North America. At Landmark Global, our business demonstrates strong resilience, maintaining volumes and defending our key trade lanes despite increasing trade barriers and the temporary disruption caused by the new €3 EU import fee.

We are not yet delivering the top-line growth ambition embedded in our plans. Hence, protecting profitability remains our immediate priority. To do so, we continue to implement structural cost measures, including workforce reduction and real estate optimization. In parallel, we further execute our mid-market penetration strategy, diversifying our customer portfolio, and reducing our dependence on a limited number of large customers. At Paxon Europe, the commercial transformation is progressing more slowly than initially anticipated. Nevertheless, the commercial action plan introduced by the new Paxon CEO earlier this year is beginning to generate encouraging momentum with increased commercial collaboration and cross-selling across the organization, yielding a sustained strengthening of the commercial pipeline. In parallel, we are leveraging proven Staci capabilities to accelerate the turnaround of selected legacy sites and customer contracts.

And finally, at Landmark Global, we demonstrate strong resilience despite increasing trade barriers and the temporary market disruption following the introduction of the new €3 EU import fee. Through targeted commercial actions, we successfully restored China-Belgium volumes following the April strike and largely mitigated the impact of the new €3 EU import fee. We did so by increasing our volume share with leading Asian platforms and marketplaces, further strengthening our position in one of our most important cross-border trade lanes. So, as you can see, our #Reshape2029 strategy continues to advance across all pillars.

Let me now translate this operational progress into financial performance.

Bnode second quarter 2026 analyst call

Philippe has just walked you through our Q2 results. Taking a step back and looking at the first half as a whole. Three key observations stand out in terms of revenue development. First, a significant portion of the group's revenue decline of around €100 million is attributable to our US-based parcel activity at Paxon. Combined, Radial US and Staci Americas saw revenue decline by around €62 million year-on-year, or -14%, including a negative foreign exchange impact of approximately -6%. This decline was only partly offset by the strong performance of our European 3PL businesses, which delivered growth of more than €20 million, or slightly above 5%.

Second, at Landmark Global, we continue to grow volumes despite a demanding market environment. Revenue growth was more modest due to product mix effects, but overall activity levels showed resilience. Third, at Bpost, the anticipated acceleration in mail volume decline to approximately -15% resulted in a revenue reduction of around €50 million. Under normal circumstances, part of this impact would have been offset by continued parcel growth. However, the five-week April strike disrupted that trajectory. Despite a strong first quarter and a gradual recovery in volumes following the strike, during which parcel volume fell by 27% in April, first half parcel revenue ended slightly below last year, resulting in an overall parcel revenue decline of around €3 million.

Turning now to EBIT. At Bpost and adjusting for the February 2025 and April 2026 strike impacts. EBIT declined by €15 million year-on-year, while profitability continued to be affected by the structural decline in mail volumes and the termination of the high-margin 679 contract. A meaningful part of these headwinds was offset by the benefits delivered through our ongoing reorganization initiatives and efficiency measures.

At Landmark Global, EBIT declined by around €10 million, excluding strike effects. This was despite resilient topline performance and was mainly driven by an unfavorable business mix evolution, both in Europe and in the US.

The positive highlight comes from Paxon. Despite a revenue decline of approximately €40 million, or -5%, largely attributable to the US activity, Paxon delivered EBIT growth of around €6 million, together with a margin improvement. While commercial momentum remains below our ambition and there is still work to do, this performance demonstrates that actions implemented over recent quarters are moving the business in the right direction.

Bnode second quarter 2026 analyst call

This overview of our first half performance brings me to the outlook update for 2026. I am on slide 15.

Based on our first-half results and our current view of the business. We are today revising our full-year 2026 adjusted EBIT outlook to approximately €140 million. You will recall that earlier this year, we communicated an initial EBIT guidance range of €165 to €195 million, with a midpoint of €180 million. So what has changed since then?

The first element is the April strike impact, which we could not anticipate and is now estimated at approximately €25 million. Mechanically, this brings the midpoint of our guidance range from €180 million to €155 million and implies a strike-adjusted range of €140 million to €170 million. The second element mainly relates to Paxon. As I have just discussed, commercial development at Paxon is progressing more slowly than initially anticipated. While our first half performance at group level was broadly in line with our expectations, excluding the strike effects, a meaningful portion of our EBIT plan for the second half relied on new business ramp-ups and commercial initiatives that are now expected to materialize later than initially planned.

We estimate the resulting EBIT shortfall at approximately €20 million, to be mitigated by around €5 million of additional corporate cost-saving initiatives, resulting in a net EBIT impact of around €15 million. So if you think about the guidance revision, there are really two distinct steps. First, the mechanical adjustment reflecting the updated strike impact. And second, the lower than expected contribution from commercial development at Paxon, consistent with the trends we have observed during the first half of the year.

Put differently, our current expectation of around €140 million corresponds broadly to the lower end of our initial guidance range, adjusted for the €25 million strike impact.

With this, we are now ready to take your questions. Again, two questions each, please, so that everyone gets the chance to be addressed during the session. Operator, please open the lines.

Operator

Bnode second quarter 2026 analyst call

Ladies and gentlemen, as a reminder, if you'd like to ask a question or contribute on today's call, please dial star five on your telephone keypad to enter the queue. If you wish to withdraw your question, please dial star six on your telephone keypad. Please also ensure your line remains unmuted locally. You will be advised when to ask your question.

The next question comes from Michiel Declercq from KBC Securities. Please go ahead.

Michiel Declercq

Yes. Hi, and thanks for taking my questions. I have two questions on the Paxon business, please. One on Europe and one on the US. But first on Europe, as we filter out, of course, the customer loss that you had in the US, your growth improved to 6.5%. But then if I look at the guidance, you mentioned that you expect some slower development of business activities in France. What do you mean by this? Exactly. Is that new customer onboarding or new pillars? If you can elaborate a bit on that, because it is a bit different than what we have seen in the second quarter. And then the second question is on Radial US; so during the Capital Markets Day, you were quite positive on these new customer onboardings, these smaller customers. Now that seems to be trending a bit below your expectations. Can you tell me a bit about what the pushback is or what the reasons are for this? Why is it more difficult than you originally expected, or is it just a bit of a delay in phasing where you see that some contracts are being postponed into 2027? Could you please comment a bit on those topics?

Philippe Dartienne

Thank you for your question. First, indeed, your analysis is perfectly right. Despite the growth of 6.5% in Europe, we are seeing that in France particularly, the development is not at the level that we are expecting. You know that we have a point of sale activity which is not growing within the sector in general. It's not growing very fast, but we are experiencing some delays in onboarding new customers for new services. So, it is not that it will not happen. I would say it is a delay in onboarding those customers.

Chris Peeters

Regarding the US, indeed, when we launched the Fast Track product, we had very good traction in the initial part of that. If we now take back the analysis, a part of that was actually due to the fact that the tariffs inclined a number of retailers from outside of the US that were

Bnode second quarter 2026 analyst call

importing directly towards consumers and a couple of fashion brands that started to do local fulfillment, and we could benefit from that momentum that was there at that moment. And we estimated based on that to some extent, let's say, over-exaggerated the growth curve that we could expect going forward. That rebalanced in terms of tariffs later on, which means that the pipeline was less filled with these kinds of opportunities. And therefore, it is developing a bit slower than our expectation that we had at the moment that we made the Capital Markets Day announcement.

Michiel Declercq

If I can quickly follow up again on Europe. So you mentioned some delays on new customer onboarding. If you look at the growth of existing customers, the 6.5%. Can you break this down a bit? I mean, what part is maybe Radial Europe fulfillment and which part is Staci?

And based on your comment, I would expect this growth rate to come down again in the second half of the year, is that correct?

Philippe Dartienne

In fact, when we speak about operations in Europe now, we operate as one. All the activities we told you about, we moved from an organization just post-acquisition, where in every country we had a former Staci, Radial, or Landmark Global operation. Now, since the beginning of the year, we are really operating those countries as one, and all the sales force and warehouses are operated as one. So it is very difficult to make the split and frankly, it does not make much sense for us to continue looking at what was formerly Staci customers versus Radial customers. We made that acquisition to reinforce our presence in Europe and in other geographies where we are present, and we added some.

And this is exactly what is happening, particularly in France. In fact, there are two elements that are penalizing us. As I said, there were no formal activities from Radial or Dynagroup, despite the fact that we want to bring that knowledge on e-commerce into France, which is a competence that Staci did not have there; it is a bit more difficult to penetrate that market of e-commerce in France so far, while at the same time the POSM business, which is the core of

Bnode second quarter 2026 analyst call

our business in France, is really not a growing business. The business as a whole is at best stable, so there is limited growth coming from that kind of activity.

Michiel Declercq

Okay, it's very clear. Thank you.

Philippe Dartienne (34:07-34:08)

You are welcome.

Operator

The next question comes from Frank Claassen from Degroof.. Please go ahead.

Frank Claassen

Yes, good morning. My first question is on the strike impact. The 25 million negative. Is this it, or is there any risk of a sort of delayed impact from maybe penalties or loss of market share? So could you elaborate on that?

And my second question is on the parcel volume growth. We are back to flattish in May and June. What have you baked into your guidance? What do you assume for the second half? Do you expect to return to growth? And how much growth? Thank you.

Chris Peeters

Okay, so on the 25 million, more or less, everything that we had to include is included by now. So if we look at the effects that we had, it was, of course, the direct strike impact during the period itself, then you had a strong decline in the number of clients, of which for most of them we could regain their trust and they are in a normal operating mode again. Some of them took a bit of time because we had two effects there. One effect was that some said, first, you have to fully clean up the backlog before we start to reinject with you. And that took some time, and some other clients had contracted with other players for a certain period of time, with an agreement for them to handle the last mile.

Bnode second quarter 2026 analyst call

And so it took time before that contract ended, before they came back. But at this point in time, we have fully recovered from that. The second thing that you mentioned relates to the penalties. Most of the negotiations are in a final state, meaning that legal documents have to be finalized. But I think that the agreements are more or less finalized for most of those penalties, and we don't expect new penalties to come in.

Philippe Dartienne

When it comes to parcel growth for the second half, we expect, in line with our initial guidance, a low single-digit growth.

Frank Claassen

A low single digit for the second half as well. So not for the full year, but for the second half.

Philippe Dartienne

No, no, for the second half.

Frank Clausen

Yes, okay, exactly. All right, thank you very much.

Philippe Dartienne

Welcome.

Operator

The next question comes from Marc Zeck from Kepler. Please go ahead.

Marc Zeck (36:38-38:31)

Bnode second quarter 2026 analyst call

Good morning. Thank you for taking my questions. I'm afraid I just want to follow up on the question from my colleague on Paxon. To me, it is not yet quite clear if the slowdown or the delays in commercial development are structural, or if it is just a delay in that the volume or the revenues will come later for Paxon US. I have to say, from what you said, it seemed more like a structural slowdown. So it's not really a delay, but that your initial expectations were just too optimistic. And that is not really a delay, but really less revenues to be expected going forward. Regarding Paxon Europe. They mentioned that there are delays in onboarding new customers. Could you elaborate a bit on what is causing these delays? Are these just operational delays? Is it maybe due to, I don't know, France-specific issues? Or is this also some kind of a structural delay that will lead to lower revenues going forward? That is my first question, and I recognize there are a couple of sub-questions in there. The second question would be on that level. Could you maybe give us a bit of a feeling for how H2 might develop for Landmark Global? I believe for H1 we are significantly below last year, even excluding the strike impact, will you catch up on this a bit in H2 or should we more or less factor in the same delta for H2 on profits that we saw in H1. That concludes my two questions. Thank you.

Philippe Dartienne

Let me start by thanking you for your question, Mark. Let me start with the second one on Landmark Global. In fact, when we show the guidance, we show a guidance of mid-single digit growth, with the impact of the strike and all the adverse impacts that we have. As Chris mentioned, in the US, with the tariffs, we are more targeting a low single-digit percentage growth for the top-line development. That being said, I think it is important to highlight that in terms of profitability, we are still maintaining our guidance.

We might be at the low end of the range, but we are still meeting the guidance, which reflects very healthy profitability at the EBIT level. It should not be underestimated the resilience of the business when we see all the adverse macroeconomic impacts that we are facing. There is the one in the US that started, it did not start yesterday. It started a bit at the end of last year as well. But despite that, they have been able to develop new lanes to come directly to Canada and also develop some other new lanes, destination Europe. So indeed, it's a bit slower. But I would say, interestingly, I think we could qualify Landmark Global as very resilient, being able to adjust to macroeconomic circumstances and adjust to customer needs. So I'm a bit more positive than what I'm hearing from your question on Landmark Global.

When it comes to Paxon, if I start with the US, it is a question. It might be a question of terminology. When we speak about delay, yes, there is a delay in onboarding new customers,

Bnode second quarter 2026 analyst call

but or is it a permanent loss? No, it is the fact that it takes more time to attract those mid-size customers. When we launch that fast track product, it really rocketed in the first quarter, and now it is plateauing. We have to recognize it. It also led us to revisit our service offering. Is it the right one? We believe yes, but it is more difficult to attract those customers. Also it should not be underestimated the same store sales impact. In the past, we had some of our best customers that were in the positive territories. Of course, it comes because you are serving them well and they stay with you, but you also benefit from the inherent growth of their business. While for several quarters now, we see that the same store sales are really in the negative territories. As I mentioned, it is slightly, let's be very simple, we experienced a minus 5% in the first quarter. We experienced a minus 4% in the second one. Okay. It's a small improvement, but it is still in the negative territory and that affects us in terms of top line quite significantly when it comes to France, I would say. I will repeat what I said to Frank; it's more like we are trying to bring a new type of service to the French market, where it takes more time than expected. Our presence there is barely known, mostly known for the POSM segment. We are bringing in new customers. When you bring a new type of service offering based on new competencies, it takes some time, a bit more time. You need to convince some existing customers to give us those e-commerce type of businesses. But it does not come overnight.

We are very confident that we will prevail. But it is really a question of delay, I would say, on that one.

Marc Zeck

Thank you very much.

Operator

The next question comes from Henk Slotboom, from The Idea. Please go ahead.

Henk Slotboom

Good morning all and thanks for taking my questions. I'm afraid it's on Paxon as well. Chris, it is more like a clarification or a question I have regarding your final remarks on the outlook for the current year, for the second half of the year for Paxon. I got the impression that when you refer to delays in commercial new contracts and that sort of thing, does that relate to contracts that have already been signed and have not kicked in yet, or is it reflecting the fact that you hope to onboard new clients somewhere in the course of the second half of the

Bnode second quarter 2026 analyst call

year? That was a little bit unclear. So perhaps you could clarify that. The second question I have is that you also refer to the fact that you have made a lot of progress in getting back volumes, especially from the Chinese platforms. That is, of course, helping Landmark and with a favorable position of Liege and Brussels as European hubs. I guess that should offer a little bit of help, but is there a crossover in the direction of Paxon as well? Regarding the Chinese e-commerce players, some of them have advocated for local warehousing and local fulfillment. Is that something you expect to be able to benefit from?

Those were my questions. Thank you.

Chris Peeters

Thank you Henk. On the first one, in terms of delays, the way we have brought it into our outlook is that we looked at a pipeline and the conversion rate with a fairly healthy conversion rate that we have seen over the last period. So it is not all signed contracts, but an applied conversion rate that we have on a very healthy portfolio in terms of different stages that we see within that pipeline. That is always the way how we have done it. So there's a mix of some things might be signed, some things might be in negotiation. But on each of those different steps within our pipeline, we apply a conversion rate towards the final contract.

And of course, there is risk mitigation, because typically people announce more volume than they really do in practice later on. That is also an effect that we see. So we correct for these effects. But that's the way it was built up. So it is a mix of the two on which we applied conversion rates on the different stages in the pipeline that we are developing.

If you look at the volume that we see happening. So there, I think that indeed, of course, we benefit from the fact that Liege Airport is a very important hub for the Chinese volumes coming in; the EU import fee impact, as you have probably seen in the press, resulted in a serious decline in the volumes coming in. We could benefit from that situation and, by commercial action, capture a disproportionate share of the part that was still coming in. And meanwhile, indeed, we are in conversation with a couple of parties, but it is too early to make any announcement regarding those looking for opportunities for closer to delivery market fulfillment. As you know, many of them have announced warehouses. Some are actually opening warehouses almost as we speak. And so in that discussion, of course, Paxon is in discussions with multiple parties over there as well.

Bnode second quarter 2026 analyst call

Henk Slotboom

Okay. Sorry. Perhaps I can squeeze in a follow-up. Chris, when I look at earlier reports by, for example, PostNL and CTT, I sense an increased activity in the field of opening warehouses and fulfillment centers elsewhere as well. Do you see increased competition in that? You already referred to the Chinese players that are coming? Is it something that is of any concern to you, or is the power of Active Ants or Radial and that sort of thing? Is it so strong that you say, okay, well, we will manage that. It is one of the factors.

Chris Peeters

I would say overall market growth is good for Paxon Europe, depending of course on the different markets, and we don't have the same strength of position in each of the markets. But typically, if a market grows, it is beneficial for us because it means that our conversion rates and our pipeline are better at that moment in time. So as long as you hear that there is more activity coming to the European market, it's typically a positive signal for the quality and the healthiness of our pipeline.

Henk Slotboom

Okay, thank you very much.

Operator

The next question comes from Marco Limite from Barclays. Please go ahead.

Marco Limite (47:56-48:49)

Hi, good morning. Thanks for taking my questions. I have a couple of questions, so the first one is on the de minimis. How do you assess the risk from new European regulation, especially in your Landmark Global business? You were mentioning that June was actually quite good.

Do we think that there was a sort of front-loading of volumes? How do you think that the Landmark Global business will adjust or react to the de minimis? Do we think the second half is going to be challenging? And then my second question is on the new management

Bnode second quarter 2026 analyst call

contract on retail activities. If you could please remind us when does that expire? What is the risk around this contract? How, you know, what is the revenue that needs to be renegotiated? Thank you.

Chris Peeters

Regarding the de minimis. So, June was pre the €3 import fee, the European import fee. And so it was a very strong month which showed that we could rebound from the strike. So for us, that is a clear sign that we could strongly rebound from the strike.

What we see now, as I already mentioned, was already in a number of publications, there was a hefty reduction of the import volumes in the first weeks after the €3 import fee. So you see that the Chinese platforms have not yet fully adapted to that reality, meaning that neither local fulfillment has been completely delivered to them. Neither could they compensate for the impact of that €3 import fee through commercial actions. That being said, the position of Landmark Global was very strong during the month of July. As far as we can see, that means that we actually are quite optimistic. Relatively speaking to that market, we are actually fairly competitive. Going forward, but it has not yet played out fully, what the endgame is of this €3 fee. So regarding the €3, the rebound after the 40% decline typically suggests that volumes will gradually return, though not fully, and some of that will shift to local fulfillment. And so how that balances out is a little bit difficult to have a real view on. The second thing, of course, that we should not forget is that there is a handling fee coming in later this year. And so that as well could have a second effect on that volume in that market. And that is an element, of course, that we will watch carefully. And whether our commercial teams are preparing well to ensure that we don't have negative effects on the side of Landmark Global.

Philippe Dartienne

So on the management contract, it will end at the end of this year. The current management contract generates €150 million in revenue. The government has expressed its willingness to reduce that amount by €50 million. It is public information. They stated that to reach their budget.

They want to reduce it. And we are in negotiation with the government to see how we could implement that. Because for us, it is quite obvious that the reduction in the topline will not lead to a loss of 50 million in EBIT, as we will not absorb that reduction of top line while maintaining the same services. So we are discussing with the government to see under which

Bnode second quarter 2026 analyst call

modalities we want to reshape the portfolio of services to reflect the fact that the topline will move from 150 to 100 million.

Marco Limite

Thank you. But on this, there is no risk that the whole of the 150 million disappears. So you can confirm that we should be quite relaxed that we only get a 50 million reduction, right? Yes, there is no further risk on it. It is more of a negotiation on the service.

Chris Peeters

It is a statement in the government agreement. So that was also made public at the moment that this government started to operate. It is seldom that you see big changes towards a delicate government agreement, because then you would question all the elements in a very large government agreement. So it is indeed a very low risk that that would change going forward. But it is not something certain, as it is a political decision.

It is not something that can be fully excluded. But it would be strange for something that is written in hard text in a government agreement to drastically change during the course of that government.

Philippe Dartienne

And during the discussions that we have, we are speaking about how to implement these 50 million reductions. It is not a question it will not go to zero.

Marco Limite

So, okay. Thank you very much.

Operator

Ladies and gentlemen, there are no further questions. So I will hand it back to Chris Peeters to conclude today's conference. Thank you.

Bnode second quarter 2026 analyst call

Chris Peeters

So thank you, everybody, on the call for having taken the time to be with us. And for your interesting questions. We look forward to staying in touch. And as a reminder, Philippe will present our third quarter results on November 6th. For those who have not been on holiday yet, I wish you happy holidays.

Thank you very much and have a nice day.

Operator

Thank you for participating in the call. You may now disconnect.