



Agenda

- Welkom Koen Slippens
- Halfjaarcijfers 2011 Huub van Rozendaal
- Toelichting Food retail en Foodservice Koen Slippens
- Vooruitzichten Koen Slippens





Winst- en verliesrekening

	2011 x €mln	2010 x €mln	Toe- name%	2011 %	2010 %
Omzet	1.185	1.115	6,2	100,0	100,0
Bruto winst	272	252	7,8	22,9	22,6
Overige bedrijfsopbrengsten	2	2	(25,8)	0,2	0,2
Kosten	(202)	(191)	5,4	(17,0)	(17,1)
Ebitda	72	63	13,9	6,1	5,7
Afschrijving/amortisatie	(26)	(26)	(1,2)	(2,2)	(2,4)
Ebit (bedrijfsresultaat)	46	37	24,9	3,9	3,3
Rente e.d.	(1)	0	-	(0,1)	0,0
Winst voor belasting	45	37	20,6	3,8	3,3
Belasting	(11)	(9)	21,4	(1,0)	(0,8)
Netto winst	34	28	20,3	2,8	2,5

Segmentatie resultaat

x €miljoen	Foodservice		Food retail	
	2011	2010	2011	2010
Netto omzet	779	759	406	356
Overige bedrijfsopbrengsten	1	0	1	2
Ebitda	54	48	18	15
Ebita	41	33	10	7
Ebit	40	32	6	5
Ebitda in % van de omzet	6,9	6,3	4,5	4,4
Ebita in % van de omzet	5,2	4,3	2,4	2,1
Ebit in % van de omzet	5,1	4,2	1,5	1,3
Netto investeringen ¹⁾	18	21	7	5
Afschrijving en amortisatie	(14)	(16)	(12)	(10)

1) In materiële en immateriële activa, op transactiebasis



Segmentatie resultaat

Rentabiliteit Netto Geïnvesteerd Vermogen

In €mln	Foodservice		Food retail		Totaal	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010
NGV (medio) ¹⁾	456	444	219	181	675	625
EBITDA (H1-H2)	116	118	38	34	154	152
EBIT (H1-H2)	85	88	15	11	100	99
In % gemiddeld NGV						
EBITDA	25,8	27,8	18,0	18,4	23,3	25,0
EBIT	19,0	20,7	6,9	6,2	15,1	16,4

¹⁾ Exclusief financiële activa, Sanders 3 kwartalen meegerekend



Kasstroomoverzicht (€ mln)

	2011	2010
Uit bedrijfsoperaties	48	48
Rente e.d.	2	2
Vennootschapsbelasting	(20)	(21)
Uit operationele activiteiten	30	29
Acquisities/verkopen	0	1
Netto investeringen	(22)	(23)
Uit investeringsactiviteiten	(22)	(22)
Langlopend krediet / deelneming	0	(14)
Dividend / inkoop eigen aandelen	(34)	(48)
Uit financieringsactiviteiten	(34)	(62)
Mutatie geldmiddelen en kortlopende schulden	(26)	(55)
Stand begin boekjaar	67	25
Stand medio boekjaar	41	(30)



Balans (vóór winstbestemming)

x €mln	02/07 2011	03/07 2010		02/07 2011	03/07 2010
Vaste activa			Eigen vermogen	500	464
Immaterieel	181	167	Voorzieningen	36	30
Materieel	310	286	Schulden lang	166	126
Vastgoedbeleggingen	15	25			
Financieel	44	57	Schulden kort		
	550	534	Banken	0	47
Vlottende activa			Aflossings - verplichting	53	28
Voorraden	188	176	Crediteuren	98	103
Vorderingen ed	123	119	Overige	57	51
Voor verkoop aangehouden activa	8	3		208	229
Liquide middelen	41	17		910	849
	360	315			
	910	849			



Samenvatting H1-2011

Omzet (€mln)

	2011	2010	in %
Food retail	406	356	14,2
Foodservice	779	759	2,5
Totaal	<u>1.185</u>	<u>1.115</u>	6,2

Autonome omzetgroei¹⁾

3,3% 4,7%

Food retail

4,9% 4,2%

Foodservice

2,5% 4,9%

1) Niet autonoom:

Food retail: verkochte supermarkten, acquisitie Sanders



Samenvatting H1-2011

Brutowinst van 22,6% naar 22,9% van de omzet

- Prijsdruk in de markt door stijgende inkooprijzen en concurrentie
- Effect bij FR sterker dan bij FS
- Gewijzigde productmix en betere inkoopcondities
- Aandeel omzet franchise lager bij FR (van 23% naar 17%)



Samenvatting H1-2011

Overige Bedrijfsopbrengsten (x € mln)

	2011	2010
Huuropbrengsten	1,7	1,6
Boekresultaten	1,7	1,0
Reële waarde aanpassingen	(1,5)	-
	<u>1,9</u>	<u>2,6</u>
Foodservice	0,5	0,4
Food retail	1,4	2,2



Samenvatting H1-2011

Totale kosten¹⁾ van 19,5% naar 19,2% van de omzet

- Besparingsprogramma's:
 - 2^e fase Plop-project
 - Project 'Groot Amsterdam'
- Incidentele kosten i.s.m. 'Groot Amsterdam' H1-2010 ca € 3 mln, waarvan € 2,5 mln afschrijvingen.
- Integratiekosten Sanders

¹⁾ Inclusief afschrijvingen en amortisatie



Samenvatting H1-2011

Bedrijfsresultaat (EBIT) +24,9% € 46 mln (van 3,3% naar 3,9%)

Foodservice:

- Groei in omzet
- Behoud brutowinstmarge
- Kostenbesparingen

Food retail:

- Uitvoering Masterplan Food retail
- Sterke autonome omzetontwikkeling EMTÉ
- Integratiekosten Sanders
- Conditieverbetering voor franchiseondernemers



Samenvatting H1-2011

Financiële baten en lasten van +0,0% naar -0,1%

	2011	2010
Netto financieringslasten	(3,5)	(2,0)
Deelnemingsresultaat	2,2	2,3

- Financieringslasten toegenomen door schuldtoename (Sanders) en gestegen tarieven (van variabel naar vast in 2^e USPP)



Samenvatting H1-2011

Netto winst	€ 33,7 mln (€28,0 mln)	+ 20,3 %
Winst per aandeel	€ 0,76 (€0,63)	+ 20,6 %



Samenvatting H1-2011

Kasstroom uit operationele activiteiten: € 30 mln (2010: €29 mln)

- Vooruitbetaling VpB € 10 mln (2010; € 12 mln)
- In de eerste jaarhelft altijd seizoenmatige investering in werkkapitaal

Kasstroom uit investeringsactiviteiten: € 22 mln (2010: €22 mln)

- Onder andere investeringen in ombouw Sanders naar EMTÉ
- Inclusief €8 mln opbrengst uit desinvesteringen retail panden (activa voor verkoop)

- Dividend van €31 mln uitgekeerd en €3 mln inkoop eigen aandelen ivm optieprogramma



Samenvatting H1-2011

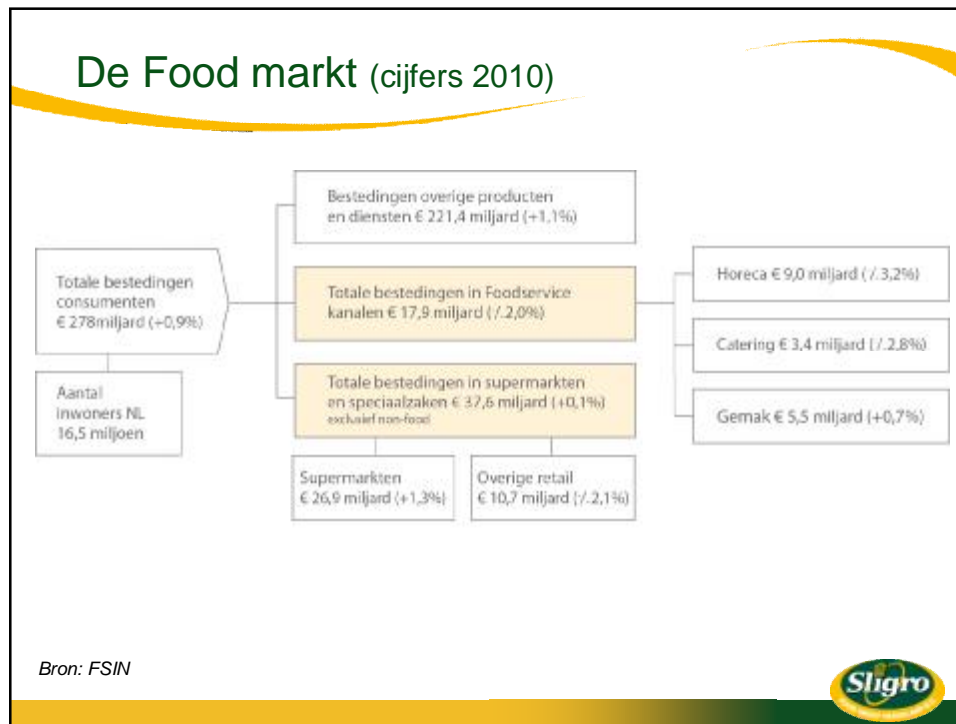
Netto rentedragende schuld x €mln

	02-07 2011	01-01 2011
Bruto ¹⁾	217	223
Liquiditeiten	(41)	(67)
Netto	176	156

Toename ondermeer door uitkering dividend en inkoop eigen aandelen (€34 mln) en vooruitbetaling VpB (€10 mln) en seizoenmatige investering in werkkapitaal

¹⁾ Na aftrek reële waarde derivaten





Food retail

- Marktontwikkeling
- Food retail bij Sligro Food Group
- Sanders Supermarkten
- Food retail plannen



Marktontwikkelingen Foodretail H1-2011

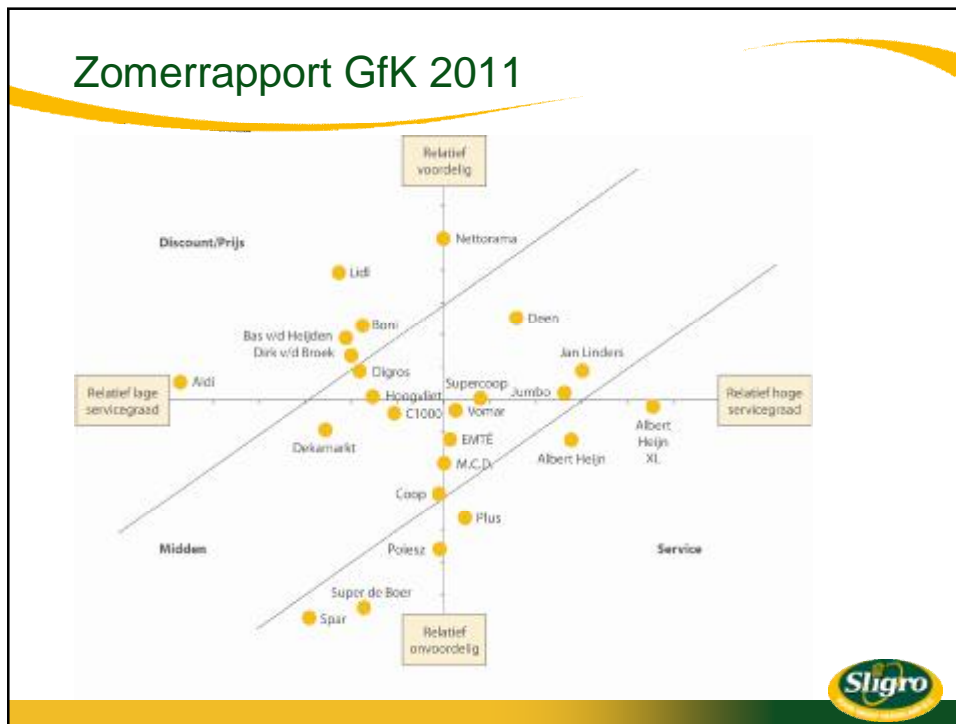
Ontwikkeling diverse onderzoeksbureaus loopt (wederom) uiteen:

Marktcijfers:

IRI	2,5% (26 weken)	} Onze inschatting 2,5%
ACN	3,8% (26 weken)	
GFK	2,0% (26 weken)	

- Overschat ACN ontwikkeling hard discount?





Food retail bij Sligro Food Group

	Q1	groei % Q2	H1
<u>Like-for-like (week 1 t/m 26)</u>			
EMTÉ	4,5	6,4	5,5
SFG Food retail	3,7	6,1	4,9

- Pasen: -/- in Q1 en + in Q2
- WK-voetbal in 2010
- Inschatting markt ca 2,5% groei
- Food retail beduidend beter dan de markt

Sligro

Food retail bij Sligro Food Group (1)

Drie focus gebieden H1-2011

- Eigen filialen EMTÉ
 - volop aan het verVersen
 - goede like for like omzetontwikkeling
 - enige druk op marge als gevolg van de markt
 - 2 nieuwe locaties Putte en Borculo
- Franchise vestigingen EMTÉ / Golff
 - 8 extra omgebouwd naar EMTÉ, 10 nog te gaan in H2-2011
 - prima omzetontwikkeling
 - druk op marge als gevolg van de markt en de franchise afspraken
 - 2 locaties afgestoten H1-2011 (i.s.m. Putte)
- Sanders Supermarkten à



Food retail bij Sligro Food Group (2)

Sanders Supermarkten

- Volledige integratie van 20 vd 22 Sanders vestigingen in EMTÉ
- Winkelpersoneel opgeleid onder 'Ons Huis EMTÉ' opleidingsplan
- DC personeel stageperiode in Retail DC Putten à BS Enschede
- DC Sanders is verbouwd (3.500 m² à 10.000 m²) tot BS Enschede
- Van 28 hoofdkantoor medewerkers, 18 geplaatst binnen SFG
- Integratiekosten (excl ombouw) naar schatting tussen € 1 en € 2 mln.
- Basis gelegd (ombouw, voorraden uitverkocht, personeel opgeleid)
- Nu bouwen aan omzet en optimalisatie



Food retail bij Sligro Food Group

Vestigingspunten	Ultimo 2010	Medio 2011
EMTÉ	78	99
Sanders	21	-
Eigen winkels	99	99
EMTÉ Franchise	12	20
Golf	20	10
Franchise	32	30
Totaal	131	129

- 2 nieuwe filialen EMTÉ in Putte en Borculo, 2 voormalig Sanders filialen afgestoten
- Alle overige Sanders filialen omgebouwd naar EMTÉ
- 2 Golf locaties afgestoten in H1-2011, rest ombouw naar EMTÉ in H2-2011
- 85 winkels onder verVerste formule



Food retail plannen 2011

- Eind 2011 nagenoeg alle 130 supermarkten van de groep onder verVerste EMTÉ formule met alle aandacht op vers en ambacht
- Voortzetten succesvolle commerciële strategie (mix van prijs- en loyaliteitsacties)
- Meer lading aan de verVerste formule; '... lekker leven'
- Opleidingsplan 'Ons Huis EMTÉ' verder intensiveren en borgen
- Verdere optimalisatie back office



Foodservice

- Marktontwikkeling
- Foodservice bij Sligro Food Group
- Foodservice plannen



Hoe zien wij de markt?

Marktcijfers:

Horeca volgens CBS Q1 ¹⁾ :	+ 6,2 %
Foodservice volgens FSIN Q1 ²⁾ :	+1,0 %

Onze informatie:

Onderzoek ontwikkeling bij 300 klanten in H1-2011:	+ 0 - 1 %
Leveranciers (Friesland, CocaCola, Unilever Foodsolutions) over volumeontwikkeling in Foodservice in H1-2011:	index +/-100

1) Persbericht, donderdag 26 mei 2011, www.cbs.nl

2) Persbericht, maandag 6 juni 2011, www.fsin.nl



Foodservice bij Sligro Food Group

- Autonome omzetontwikkeling van 2,5% (Q2: 4,4%) waarmee de marktontwikkeling wordt overtroffen
 - Pasen: +/- in Q1 en + in Q2
 - WK Voetbal (effecten verschillend per marktsegment)
 - Na-effect van verlies van enkele klanten a.g.v. integratieperikelen Groot Amsterdam in H2-2010
- Bezorging grootste groeier mede dankzij enkele grote accounts
- Paresto succesvol opgestart, Texaco start per november 2011
- ZB Tilburg verbouwing gereed



Status Groot Amsterdam (1)

- Concentratie bezorgactiviteiten in regio Amsterdam bijna afgerond
 - Leveranciers en partners geïntegreerd
 - Bezorging Alkmaar geïntegreerd
 - Overzetten klant orderstroom van Inversco naar Sligro Slimis systeem afgerond
 - Kwaliteit van dienstverlening op goed niveau
 - Eerste fase kostenbesparingen gerealiseerd



Hele proces wordt afgewikkeld volgens Sligro (ERP) methodiek in de BS infrastructuur.



Status Groot Amsterdam (2)

- Optimalisatie en afronding (tweede fase)
 - Herbeoordeling klantcondities
 - Optimalisatie assortiment (doublures, leveranciers etc.)
 - Herverdeling klanten over andere BS vestigingen en vice versa
 - Continue focus op transport en arbeidsproductiviteit
 - Totale afronding verwacht in Q2-2012 (grootste stappen in 2011)



Foodservice bij Sligro Food Group

Marge

- Marge ondanks klantenmix en felle concurrentie goed onder controle
- Inkooppositie Sligro in Foodservice is sterk
- Verbetering productmix (o.a. Eigen Merken aandeel)
- Klant heeft steeds meer behoefte aan structuur, kwaliteit en efficiency
- Prijs blijft echter van belang

Kosten

- Goede kostenbeheersing
- Verdere uitrol efficiency slagen door afgelopen jaren ingezette trajecten (o.a. PLOP, Groot Amsterdam)
- Veel nadruk op operational excellence
- Efficiency en verdere verbetering klanttevredenheid gaan hand in hand



Foodservice bij Sligro Food Group

Van Hoeckel

- Marktvraag in de zorg aan sterke verandering onderhevig
- Institutionele aanpak sterk in beweging o.l.v. nieuw management
- Met sterke DKW basis, nadruk op vers en convenience (uit eigen huis)
- Vernieuwde positionering wordt H2-2011 en 2012 uitgerold
- Operationeel verdere integratie met Sligro BS structuur (fijnmazig met DC Den Bosch als basis (grote drops, slow movers, hoofdkantoor))



Foodservice plannen 2011 / 2012

- Vervolg optimalisatie bezorgactiviteiten in regio Amsterdam
 - Productiviteit
 - Transportoptimalisatie
 - Omzetgroei / acquisitie
- Opstart BS Enschede (voorheen DC Sanders) als 10^e BS in september
- Verbouwingen ZB's
 - Leiden, Amersfoort, Tiel, Den Haag Forepark, Zwolle, Alkmaar
 - Oriëntatie regio Zaandam / Purmerend
- Project: Bezorgroutes België vanuit Nederland
- Eerste stappen "live" binnen e-commerce traject
- Verdere efficiency slagen / operational excellence





Vooruitzichten H2-2011



Vooruitzichten H2-2011

- Consument blijft terughoudend in beide segmenten
- Geen verdere negatieve trend verwacht doch ook geen grote groei
- Vele negatieve signalen vanuit overheid, politiek, banken, europa
- In pittige markten voor ondernemers die hun zaak goed voor elkaar hebben ook veel kansen !
- Geen concrete voorspelling financieel resultaat totaal 2011

