



Roto Smeets Group

PERSBERICHT

Business update eerste kwartaal 2014

- Markt daalt in eerste kwartaal 2014 harder dan verwacht
- Inrichting nieuwe divisiestructuur op schema
- Rentedragende schulden verder afgenomen

MARKTONTWIKKELING

Het algemene beeld van de markt is voor de segmenten waarin Roto Smeets Group (RSG) actief is onveranderd. Het toenemend aantal faillissementen binnen de grafische industrie heeft maar weinig effect op de overcapaciteit. In het eerste kwartaal is met name bij de divisie Publishing Services de omzet achtergebleven bij de verwachting doordat er sprake is van een sterkere daling van tijdschriftenoplagen dan in voorgaande jaren. De omzet in de markt voor de divisie Commercial Print lag op hetzelfde niveau als in de vergelijkbare periode 2013. De voorzichtige tekenen van een opleving van de Nederlandse economie zijn nog niet zichtbaar in de marktsegmenten waar MediaPartners Group en Roto Smeets GrafiServices zich op richten.

Joost de Haas, CEO: “We hebben in het eerste kwartaal in de volle breedte van het concern kunnen zien dat het voorzichtige economische herstel in onze markten zich nog niet vertaalt in een stabilisering van de volumes. Integendeel, met name de tijdschriftenmarkt is veel sneller gedaald dan tot nu toe. De marktontwikkelingen sterken ons nog verder in het idee dat Roto Smeets Group moet inzetten op een versterking van haar positie in de keten en het bieden van toegevoegde waarde op meer gebieden. We hebben grote stappen gemaakt in het verbeteren van de productiviteit en efficiency, maar die zijn op lange termijn niet genoeg. Het project Sneller, Beter, Hoger dat we bijna twee jaar geleden gestart zijn, levert nu per jaar ruim meer dan € 10 mln aan kostenbesparingen op. Daarmee houden we de daling van de marktprijzen bij, maar dat is niet voldoende. Het moet niet alleen sneller en beter, maar zeker ook nóg hoger: meer waarde aan klanten bieden en een grotere bijdrage leveren aan de gehele keten. Daartoe ontwikkelen we - vaak samen met klanten- initiatieven die onze klanten beter in staat stellen om te concurreren. De Contentstripper van Senefelder Misset en het videoplatform van MediaPartners zijn hier mooie voorbeelden van.”

FINANCIËLE POSITIE

De financiële positie van RSG is ten opzichte van de situatie zoals beschreven in het jaarverslag over 2013 niet gewijzigd. Gezien de beperkte financiële mogelijkheden en de teleurstellende resultaatontwikkeling in het eerste kwartaal is RSG terughoudend met het uitvoeren van investeringsprojecten. Zoals eerder aangegeven heeft RSG met ABN AMRO en ING Bank de bestaande kredietfaciliteiten gecontinueerd. De factorovereenkomst met ABN AMRO

Commercial Finance wordt voortgezet voor de duur van twee jaar op basis van dezelfde zekerheden en aangepaste ratio's. Het rekening-courantkrediet van ABN AMRO Bank heeft een onbepaalde looptijd. De kredietfaciliteit van ING Bank is verlengd voor de duur van een jaar waarbij de condities gelijk zijn gebleven. De rentedragende schuldpositie is ten opzichte van 31 december 2013 verder afgenomen.

TOELICHTING BELANGRIJKE GEBEURTENISSEN

Divisies

Eind eerste kwartaal heeft de Centrale Ondernemingsraad (COR) van RSG positief advies gegeven op het besluit tot herstructurering van de bestaande divisiestructuur van de groep. De divisies MediaPartners Group en Roto Smeets GrafiServices worden hier niet door beïnvloed. De rationale voor deze herstructurering is de noodzaak van een sterkere focus op de segmenten tijdschriften ('publishing') en retail en catalogi ('commercial print'). In de nieuwe structuur vormen de huidige offsetbedrijven Roto Smeets Weert, Senefelder Misset en de business units van Senefelder Misset - PSH Media Sales, Xmedia Solutions, Hoogte80 en NextGen Publishers - de Publishing Services divisie. Roto Smeets Deventer, Roto Smeets Etten, De Wit Binders, Antok en de internationale verkooporganisatie vormen de Commercial Print divisie. Ieder merk blijft wel actief onder de huidige naam.

De COR heeft tevens positief geadviseerd over de benoeming van de divisiedirecteuren. Per 7 april zijn Frans Boelens, voorheen plantmanager Roto Smeets Weert en Ronald van Rossum, algemeen directeur Senefelder Misset benoemd als eindverantwoordelijke voor respectievelijk de divisies Commercial Print en Publishing Services.

Commercial Print divisie

De focus van de Commercial Print divisie ligt enerzijds op een strak prijsbeleid en anderzijds op het ontwikkelen van onderscheidend vermogen binnen het retailsegment. Accent zal hierbij liggen op schaalvergroting, verhoging van de productiviteit en op verdere kostenverlaging om de positie in de markt te versterken. Tijdschriften die vanwege hun omvang het meest efficiënt in diepdruk worden vervaardigd, blijven geproduceerd worden door de huidige diepdrukkerijen.

Roto Smeets heeft ten opzichte van de meeste buitenlandse aanbieders, het voordeel van korte doorlooptijden en lage transportkosten. Mede hierdoor heeft Roto Smeets een substantieel drukwerkpakket van Maxeda weten te contracteren, bestaande uit opdrachten voor Praxis, V&D, Formido en De Bijenkorf. Daarnaast zijn onlangs contracten voor de diepdrukproducties van 'Kampioen' van ANWB, 'Allerhande' van Albert Heijn en 'Dag Allemaal' van de Persgroep voor meerdere jaren verlengd.

Door de sterk veranderende markt is het besluit met betrekking tot de verhuizing van De Wit Binders in 2015 aangepast. In eerste instantie was sprake van verdeling van de activiteiten over Roto Smeets Deventer en Roto Smeets Weert. Besloten is nu twee bindstraten naar Roto Smeets Deventer te verplaatsen en de overige garenloos bindactiviteiten onder te brengen bij Senefelder Misset.

Veroorzaakt door de krimpende markt in Hongarije wordt bij Antok een reorganisatie doorgevoerd waarbij arbeidsplaatsen komen te vervallen. De capaciteit wordt aangepast aan het marktvolume.

Publishing Services divisie

De focus van de Publishing Services divisie ligt op het verder benutten van haar positie in de Nederlandse tijdschriftenmarkt door het aanbieden van nieuwe diensten binnen de bestaande bedrijfskolom; aan de bovenkant richting contentverrijking en aan de onderkant richting distributie. De nieuw ingerichte divisie zal zich voor verdere groei gaan richten op (West-)Duitsland en (Noord-)Frankrijk.

Binnen de Publishing Services divisie zijn een aantal belangrijke contracten verlengd en nieuwe contracten gesloten, zoals met TMG (Telegraaf MediaGroep) waarmee een meerjarige overeenkomst is gesloten voor de productie van de titels 'Vrouw' en 'Privé'.

Senefelder Misset heeft besloten met het oog op kostenbesparing en ter verbetering van de efficiency de business unit PSH Media Sales te verhuizen van Arnhem naar Doetinchem. Hoogte 80 verhuist uit Arnhem naar het kantoorpand waar MediaPartners Group is gevestigd. Hoogte 80 blijft zelfstandig en onder haar eigen naam opereren, maar gaat gebruik maken van de facilitaire diensten van MediaPartners Group. Hoogte 80 bedient met name non-profit organisaties en zorginstellingen en vult daarmee MediaPartners Group goed aan.

Tijdens het jaarlijkse seminar van Senefelder Misset heeft business unit X-Media Solutions het nieuwe platform 'Contentstripper' gelanceerd. Deze nieuwe dienst maakt het mogelijk een aangeleverde PDF 'uit te kleden', waarna deze omgezet wordt in medium-neutrale content geschikt voor diverse on-linedistributiekkanalen. Tegelijkertijd werd de SenefelderDirect.nl webshop gelanceerd. Via deze webshop kunnen klanten snel en gemakkelijk online drukwerk bestellen.

MediaPartners Group

Onder leiding van de nieuwe algemeen directeur, Richard de Booij, zal de positionering van MediaPartners Group (MPG) worden aangepast aan de marktbehoeften, zodat MPG haar leidende positie kan behouden in deze sterk veranderende markt. Klanten van MPG vragen in toenemende mate om de inzet van on-line en video-communicatie, naast de bestaande printuitingen. Met de hoeveelheid videoproducties voor Allerhande behoort MPG al tot de top-productiehuizen in Nederland. Deze positie zal verder worden uitgebouwd en breder worden ingezet. Ook op het gebied van databeheer en CRM-oplossingen ziet MPG mogelijkheden om deze vanuit een centrale aanpak in de markt te zetten. Met deze bredere servicepropositie kan MPG klanten niet alleen een multimediale visie bieden maar tevens een geïntegreerde productionele aanpak.

Roto Smeets GrafiServices

Roto Smeets GrafiServices (RSGS) heeft het eerste kwartaal te maken gehad met een sterk afnemende vraag en toenemende prijsdruk. Ondanks dat er weer een groot aantal grafische bedrijven van de markt is verdwenen, neemt de capaciteit onvoldoende af en blijft het prijsniveau op een verontrustend laag niveau. De in het eerste kwartaal afgeronde invoering van het nieuwe ERP/MIS systeem stelt RSGS in staat efficiënter te werken waardoor haar concurrentiepositie wordt versterkt. RSGS is hiermee nog beter in staat zich als full-service dienstverlener te positioneren binnen de door haar bediende segmenten.

Organisatie

Naast de divisie-indeling zijn vorig jaar efficiencymaatregelen in de indirecte sfeer en aanpassingen van de werkstructuren in een aantal bedrijven aangekondigd, waarbij in totaal 170 arbeidsplaatsen verdwijnen in de locaties Deventer, Etten-Leur, Weert en Doetinchem. Deze reorganisatie loopt op schema.

In het eerste kwartaal 2014 is gebleken dat het project 'Panta Rhei' vruchten afwerpt. Kern van dit project is te komen tot meer flexibiliteit bij de inzet van medewerkers en zodoende de personeelsbezetting beter op de bedrijfsdrukke aan te passen. Door het gebruik van een centrale personeelsplanner, ondersteund door een personeelsplanningsysteem, kan er nu zodanig geroosterd worden dat de manbezetting meebeweegt met de drukke en stille periodes in de productie. Dit levert een belangrijke besparing op de inzet van uitzendkrachten op en leidt tot een efficiëntere inzet van vaste medewerkers.

De invoering van het nieuwe ERP/MIS systeem Technique bij RSGS, en tegelijkertijd de aanpassing van het systeem aan overige RSG-toepassingen, is praktisch volledig gerealiseerd. Daardoor kan het systeem nu versneld bij de andere divisies worden ingevoerd. De Publishing Services divisie zal eind deze zomer overgaan met direct daaropvolgend het laatste onderdeel, de Commercial Print divisie.

VOORUITZICHTEN

Ten opzichte van de uitgesproken verwachtingen in het jaarverslag dat onlangs is verschenen, is de wereld niet wezenlijk veranderd. Zij het dat de tijdschriftenmarkt sneller is gedaald dan tot voorheen. Zoals aangegeven zullen we de komende jaren door scherpe kostenreductie, strak financieel management en optimale capaciteitsbenutting het tempo van de marktdaling moeten blijven bijhouden.

Maar dat is niet voldoende. Door de nieuwe divisiestructuur ontstaat een duidelijkere marktfocus. Dit stelt de bedrijven tevens beter in staat binnen hun markten sneller en beter in te spelen op de klantbehoeften. Hiermee kan de positie van de divisie in de betreffende keten versterkt worden.

We hebben vooral de afgelopen twee jaar ook laten zien dat we innovatief zijn en voldoende expertise in huis hebben om de concurrentie aan te gaan. Daarmee zijn we in staat de defensieve strategie steeds meer om te buigen naar een sterk offensieve aanpak.

Deventer, 14 mei 2014

Roto Smeets Group NV
Raad van Bestuur

Voor meer informatie: Joost de Haas, CEO 0570 69 49 01

Belangrijke financiële data 2014

Halfjaarcijfers

21 augustus 2014

Business update 3e kwartaal

6 november 2014

Dit is een tussentijds bericht in het kader van artikel 5:25e van de Wet op het Financieel Toezicht.

Over Roto Smeets Group

Roto Smeets Group NV, is opgenomen in de notering van NYSE Euronext, Amsterdam en is één van de leidende grafmediabedrijven in West-Europa. Roto Smeets Group is specialist in het realiseren van gedrukte en multimediale communicatie-uitingen door bedrijven die onderverdeeld zijn in twee business lines: Print Productions – gericht op het efficiënt vervaardigen van full service grafische en gerelateerde dienstverlening en Marketing Communications – gericht op het produceren van content-rijke media en middelen op basis van een gedegen communicatie strategie.

Hunneperkade 4, 7418 BT Deventer, +31 570 69 49 00, info@rotosmeetsgroup.com, www.rotosmeetsgroup.com