

bpostgroup lanceert #Reshape2029 om een regionale en digitale expert in logistiek voor pakjes te worden

Vandaag organiseert bpostgroup haar Capital Markets Day, waarbij CEO Chris Peeters, CFO Philippe Dartienne en de CEO's van de business units de strategie en financiële vooruitzichten van het bedrijf presenteren aan analisten en investeerders.

Kernpunten

- bpostgroup heeft de ambitie om in 2029 een regionale en digitale expert te worden in logistiek voor pakjes.
- Deze ambitie wordt ondersteund door een uitgebreid transformatieprogramma, dat het bedrijf herpositioneert van een postbedrijf met logistieke activiteiten naar een leider in logistiek die ook postdiensten aanbiedt.
- Onder de strategie "Rethink the Possible", gelanceerd in 2024, werden de strategie en langtermijnambitie voor deze transformatie gedefinieerd.
- #Reshape2029 is gericht op de uitvoering van de transformatie. Dit wordt gedaan via zeven "Must-Wins" die de strategische visie van bpostgroup vertalen in concrete acties en meetbare resultaten.
- Binnen de bredere transformatie van #Reshape2029, gericht op de terugkeer naar winstgevende groei en het creëren van lange termijn aandeelhouderswaarde, stelt bpostgroup een tussentijds financieel doel van 3 jaar (2024-2027). Gedurende deze periode is de verwachting dat de omzetgroei voornamelijk wordt gedreven door de uitbreiding van de logistieke en cross-borderactiviteiten. Hiermee zal de omzet van bpostgroup in 2027 naar verwachting meer dan 5,0 mld EUR bedragen. Dit zal een progressief EBIT-herstel naar meer dan 275 mln EUR in 2027 mogelijk maken, waarbij de groei naar verwachting vanaf 2026 zal toenemen.
- bpostgroup is van plan om 160-180 mln EUR aan jaarlijkse CAPEX te investeren ter ondersteuning van een gerichte organische groeistrategie, waarvan ongeveer de helft wordt toegewezen aan groeigebieden die de winstgevendheid op lange termijn, een verbeterde klantervaring en duurzame omzetgroei stimuleren.
- Er wordt gestreefd naar een progressief en duurzaam dividendbeleid, met dividenduitkeringen van 30-50% van het IFRS-nettoresultaat, met een duidelijke focus op het creëren van langetermijnwaarde.
- Het bedrijf blijft gecommitteerd om haar standalone investment-grade credit rating te behouden, met een duidelijk plan voor schuldafbouw na de acquisitie van Staci. Op korte termijn heeft schuldafbouw prioriteit boven M&A, ondersteund door sterke cashflows en een gedisciplineerde financiële strategie, met als doel de leverage ratio tegen 2027 onder 2,5x te brengen.

Chris Peeters, CEO van bpostgroup: "bpostgroup is bijna tien jaar actief in e-commerce en logistiek. Met onze ambitie voor 2029 willen we deze transformatie versnellen en uitgroeien tot een regionale en digitale expert in logistiek voor pakjes. Dit betekent dat we onze operationele processen aan het herzien zijn, waarbij we pakjes centraal stellen in onze activiteiten, terwijl we ook postproducten blijven leveren. Om dit te verwezenlijken, hebben wij #Reshape2029 opgezet. Een solide transformatiestrategie die de Groep in de markt zal herpositioneren en duurzame groei zal realiseren op het gebied van bedrijfsopbrengsten, winstmarge en relevantie in de markt."

#Reshape2029: Uitvoeren van de transformatie en creëren van waarde

bpostgroup bouwt voort op haar ambitie om in 2029 een regionale en digitale expert in logistiek voor pakjes te worden, ondersteund door een veelomvattend transformatieprogramma. Deze transformatie zal het bedrijf herpositioneren van een postbedrijf met logistieke activiteiten naar een leider in logistiek die ook postdiensten aanbiedt. Onder de strategie "Rethink the Possible", gelanceerd in 2024, heeft bpostgroup de strategie en langetermijnambitie voor deze transformatie gedefinieerd.

2024 markeerde tevens het eerste volledige jaar onder nieuw leiderschap, waarbij alle prioriteiten die werden gesteld voor het eerste jaar, werden gerealiseerd: de Groep is nu georganiseerd rond drie Business Units op basis van hun operationele activiteiten - BeNe Last-Mile, 3PL en Global Cross-border, het groepsportfolio is gediversifieerd en de strategische overname van Staci heeft de toegang tot de B2B-markt van bpostgroup versneld en tegelijkertijd haar omnichannel logistieke capaciteiten versterkt.

De "Rethink the Possible" strategie wordt nu uitgevoerd als onderdeel van #Reshape2029. Centraal hierin staan zeven "Must-Wins" die de strategische visie vertalen naar duidelijke acties en meetbare resultaten:

3PL Europa & Noord-Amerika



Succesvolle integratie van Staci, Active Ants en Radial Europa

Ontwikkelen tot een regionaal leider in flexibele, logistieke oplossingen. Het realiseren van commerciële synergiën door logistieke capaciteiten te integreren en het realiseren van kostensynergiën door transport-, opslag-, overhead- en inkoop-synergiën.



Verschuiving Radial VS portfolio naar mid-market

Stimuleren van groei vanuit nieuwe sectoren, omvang van klanten en kanalen, waardoor het klantportfolio wordt versterkt. Aanbieden van Radial Fast Track aan kleine en middelgrote ondernemingen in de VS, mogelijk gemaakt door het opzetten van een gerichte sales force.

BeNe Last-Mile



Winnen van marktaandeel in groeiende X2C markt

Winnen van marktaandeel in groeiende X2C marktsegmenten door het bieden van de beste oplossingen tegen concurrerende prijzen.



Uitbouwen van B2B business

Brengen van nieuwe waardeproposities naar doelgroepen, waarbij de sterktes van de Groep wordt benut, inclusief de uitbreiding van het serviceaanbod in de B2B-pakketmarkt.



Behouden van relevantie retailnetwerk

Veiligstellen van de toekomst van het retailnetwerk door de bpost-vestigingen om te vormen tot aantrekkelijke retailbestemmingen die een breed scala aan nabijheidsdiensten leveren en daarmee een maatschappelijke rol versterken.



Leveren van operationele efficiëntie

Leveren van operationele efficiëntie door over te stappen van een post-gestuurd naar een pakket-gestuurd operationeel model, door het herzien van postrondes, het optimaliseren van het gebruik van bedrijfsmiddelen en het in lijn brengen van de personeelsorganisatie.

Global Cross-border



(Uit)bouwen van nieuwe routes

Binnen de wereldwijde cross-borderactiviteiten, bestaande routes verder versterken en nieuwe routes en oplossingen ontwikkelen, en uitbreiden naar B2B.

bpostgroup's financiële ambitie en kapitaalallocatiebeleid voor de komende 3 jaar

Als onderdeel van haar #Reshape2029 transformatiestrategie presenteert bpostgroup een financieel traject gericht op terugkeer naar winstgevende groei en het creëren van lange termijn aandeelhouderswaarde. **Binnen het bredere transformatietraject, is een tussentijds doel van 3 jaar (2024-2027) gesteld.**

Gedurende deze periode wordt verwacht dat de groei van de totale bedrijfsopbrengsten van de groep voornamelijk wordt aangedreven door de expansie van de logistieke en cross-borderactiviteiten. Hiermee zal **de omzet van bpostgroup in 2027 naar verwachting meer dan 5,0 mld EUR bedragen**. Dit zal **een progressief EBIT-herstel¹ naar meer dan 275 mln EUR in 2027 mogelijk maken, waarbij de groei naar verwachting vanaf 2026 zal toenemen**. Voor 2025 herhaalt bpostgroup haar verwachtingen om een aangepaste EBIT 150-180 mln EUR te realiseren, waarbij de huidige trends wijzen op een verminderde exposure aan de onderkant van de bandbreedte.

Omdat de samenstelling van de aangepaste EBIT verschuift van legacy businesses naar logistiek, wordt de 3PL business unit na de transformatie de belangrijkste drijver van groei. Global Cross-border zal naar verwachting sterk blijven presteren en BeNe Last-Mile zal geleidelijk worden geherpositioneerd.

3PL combineert activiteiten in Europa en Noord-Amerika. In Europa wordt een hoog enkelcijferige CAGR² van de totale bedrijfsopbrengsten verwacht over 2024-2027, met name ondersteund door de succesvolle replicatie van het bewezen Staci-groeimodel in de hele regio. In Noord-Amerika wordt verwacht dat de totale bedrijfsopbrengsten over het algemeen stabiel blijven of licht dalen met een laag enkelcijferige CAGR als gevolg van eerder aangekondigd klantverloop in 2024 en begin 2025. Dit wordt slechts gedeeltelijk gecompenseerd door de aanwas van nieuwe klanten via Radial Fast Track en de uitbreiding naar nieuwe sectoren, waarbij de focus ligt op waarde in plaats van volume. Als gevolg hiervan wordt verwacht dat de totale bedrijfsopbrengsten voor 3PL zullen groeien met een laag tot mid-enkelcijferige CAGR² over 2024-2027.

De EBIT-marge zal naar verwachting binnen de bandbreedte van 8-10% uitkomen, ondersteund door de best-in-class winstgevendheid van Staci (>12%), de voortgaande margeverbetering bij Radial en Active Ants en een verder margeherstel in Noord-Amerika.

Global Cross-border combineert activiteiten in Eurazië en Noord-Amerika. In Eurazië wordt verwacht dat een solide commerciële expansie de groei zal stimuleren, waardoor de structurele volumedaling in de postmarkt meer dan gecompenseerd wordt. In Noord-Amerika wordt verwacht dat de groei op korte termijn beperkt zal blijven, als gevolg van verschillende uitdagingen in 2024, zoals overcapaciteit en toegenomen concurrentie, evenals de onzekerheid over tarieven die het nemen van zakelijke beslissingen en commerciële cycli vertraagt. Op divisieniveau zullen deze trends gezamenlijk resulteren in een mid-enkelcijferige CAGR van de bedrijfsopbrengsten in de komende drie jaar.

Een lichte verwatering van de marge wordt verwacht als gevolg van de ontwikkeling van de productmix, namelijk de daling in Postal en de uitbreiding van commerciële volumes met een lagere marge, die naar verwachting grotendeels zal worden gecompenseerd door voortgaande initiatieven op het gebied van transportefficiëntie. Als gevolg hiervan wordt verwacht dat de EBIT-marge sterk zal blijven en in 2027 in de bandbreedte van 10-12% zal liggen. In combinatie met de groei van de bedrijfsopbrengsten worden stabiele EBIT-niveaus verwacht over deze periode.

BeNe Last-Mile blijft opereren in een structureel dalende postmarkt, waarbij de postvolumes naar verwachting gemiddeld met een hoog enkelcijferig percentage per jaar zullen dalen tussen 2024 en 2027. Hoewel de gemiddelde omzet per poststuk naar verwachting zal verbeteren door prijs- en mixeffecten (jaarlijks laag enkelcijferig percentage), zal dit de volumedaling niet volledig compenseren - met name na het einde van de persconcessie in juni 2024. Daarnaast wordt in 2026 een tijdelijke omzetzakelijkheid verwacht als gevolg van de afronding en her-aanbesteding van twee belangrijke staatsdiensten (679 en ELP). Tegelijkertijd blijven verschillende groeifactoren de omzet ondersteunen: de pakketvolumes X2C zullen naar verwachting met een mid-enkelcijferig percentage per jaar groeien, met een laag enkelcijferige prijs/mix verbetering.

¹ Alle verwijzingen naar EBIT(DA) of EBIT(DA) marge in dit document verwijzen naar aangepaste EBIT(DA) of aangepaste EBIT(DA) marge, zoals gedefinieerd in sectie 7.1.10 "Definition of Adjusted Performance" van het jaarverslag.

² De baseline voor 2024 is aangepast om een volledige bijdrage van Staci over 12 maanden weer te geven (ongeveer 800 mln EUR) vergeleken met 338 mln EUR over de periode van 5 maanden die is opgenomen in de gerapporteerde resultaten voor 2024, na de overname in augustus 2024. Deze aanpassingen werden gemaakt om de vergelijkbaarheid op een like-for-like basis te verbeteren.

Extra bijdrage aan de bedrijfsopbrengsten zal komen van nieuwe B2B-volumes, evenals aanhoudende groei in Personalized Logistics en binnenlandse cross-bordervolumes. Als gevolg hiervan wordt verwacht dat de totale bedrijfsopbrengsten in 2027 terugkeren naar het niveau van 2024.

De EBIT-marge zal naar verwachting uitkomen tussen de 2,5-3,5% in 2027, waarbij 2026 een tijdelijke terugval weerspiegelt als gevolg van de omzetsdaling. Het margeprofiel weerspiegelt ook een geleidelijke verschuiving in de mix van producten, met een afnemend aandeel van post, gedeeltelijk gecompenseerd door operationele efficiëntie op gebieden als netwerkstromen, distributierondes, bedrijfsmiddelen en de personeelsorganisatie.

De **CapEx strategie** van het bedrijf is gefocust en gedisciplineerd, met jaarlijkse investeringskosten van ongeveer 160-180 mln EUR, waarvan de helft organische groei-initiatieven ondersteunt. Belangrijke focusgebieden zijn de uitbreiding van e-logistieke capaciteiten, pakketautomaten en netwerkoptimalisatie - elk gekozen vanwege hun vermogen om aantrekkelijke financiële rendementen en strategische impact te leveren, met meetbare verbeteringen in operationele efficiëntie, klantervaring, kwaliteit en strategische differentiatie. Zelfs in een post-acquisitiecontext blijft het bedrijf herinvesteren in gebieden die duurzame groei op lange termijn stimuleren.

Het **dividendbeleid** van bpostgroup is erop gericht om aandeelhouders een consistent en aantrekkelijk rendement te bieden en tegelijk de bedrijfstransformatie voor lange termijn te ondersteunen. Het bedrijf bevestigt haar uitkeringsbeleid van 30-50% van de IFRS-nettowinst, geleid door financiële discipline, waarbij het streeft naar een progressief en duurzaam dividend terwijl het de aandeelhouderswaarde blijft verhogen door herinvestering en kapitaalefficiëntie.

Het behoud van een prudente **kapitaalstructuur** staat centraal in de financiële strategie van het bedrijf, met een duidelijk commitment om de standalone investment-grade credit rating te behouden. Na de overname van Staci heeft bpostgroup een schuldafbouw traject ingezet, met als doel de schuldratio te verlagen tot minder dan 2,5x in 2027. De gedisciplineerde aanpak zorgt ervoor dat strategische initiatieven kunnen worden gefinancierd waarbij het bedrijf tevens weerbaar blijft in een dynamische omgeving.

FY25 vooruitzicht en ambitie voor de komende 3 jaar		FY25 vooruitzicht ³	FY24-FY27 ambitie komende 3 jaar
3PL			
Totale bedrijfsopbrengsten	20-25% groei (tegen gerapporteerde FY24 omzet)	Laag tot mid-enkelcijferige CAGR ² groei	
Aangepaste EBIT-marge	4-6%	8-10%	
Global Cross-border			
Totale bedrijfsopbrengsten	Mid-enkelcijferige % groei	Mid-enkelcijferige CAGR groei	
Aangepaste EBIT-marge	11-13%	10-12%	
BeNe Last-Mile			
Totale bedrijfsopbrengsten	Licht lagere totale bedrijfsopbrengsten	Terugkerend naar het niveau van 2024 in 2027	
Aangepaste EBIT-marge	2-3%	2,5-3,5% in 2027	
bpostgroup			
Totale bedrijfsopbrengsten	Hoog enkelcijferige % groei (tegen gerapporteerde FY24 omzet)	>5,0 mld EUR	
Aangepaste EBIT	150-180 mln EUR, waarbij de huidige trends wijzen op een verminderde exposure aan de onderkant van de bandbreedte	>275 mln EUR	
CAPEX		Gross capex rond 180 mln EUR	Bandbreedte tussen 160-180 mln EUR op jaarbasis
Dividendbeleid		-	30-50% van de nettowinst (op IFRS-basis)
Leverage ratio (net debt/EBITDA)		-	<2.5x tegen 2027

De presentatie van de Capital Markets Day is te volgen op [deze](#) pagina. De presentaties beginnen om 10.00 uur en duren naar verwachting tot 13.00 uur, inclusief Q&A.

De presentatie (PDF) is beschikbaar op dezelfde pagina.

³ Financiële vooruitzichten zoals gepresenteerd met de 2024 jaarresultaten op 28 februari 2025. Bijgewerkt op 8 mei naar aanleiding van de publicatie van de resultaten voor Q1 2025: EBIT-verwachting van 150-180 mln EUR ongewijzigd, waarbij de huidige trends wijzen op een verminderde exposure aan de onderkant van de bandbreedte.