
**Woord van de Voorzitter ter gelegenheid van de
Algemene Vergadering van aandeelhouders van de
Etn. Fr. Colruyt NV van 21 september 2011**

Kerncijfers

In een klimaat van politieke impasse in België en van tanend consumentenvertrouwen in de Eurozone, hebben we als groep een meer dan behoorlijke omzetstijging van 7,8% gerealiseerd. De omzet bedroeg 7,28 miljard euro tegenover 6,75 miljard euro vorig boekjaar.

De operationele resultaten bleven echter achter op de omzetgroei. In absolute cijfers steeg de Ebit van de groep met een half percent tot 472,2 miljoen euro. De ebitmarge sloot af op 6,5%, een half procent lager dan vorig jaar.

Het aandeel van de groep in de geconsolideerde winst na belasting steeg uiteindelijk met 2,5% tot 338 miljoen euro tegenover 329,6 miljoen euro vorig jaar.

De winst per aandeel (aandeel van de groep) is 2,3% gestegen tot 2,14 euro.

In lijn met de evolutie van het nettoresultaat wordt er een stijging van het brutodividend voorgesteld van 2,68% tot 0,92 euro per aandeel.

De cash flow (aandeel van de groep) steeg 5,9% tot 486,8 miljoen euro tegenover 459,5 miljoen euro vorig boekjaar.

Het afgelopen boekjaar mocht de Groep Colruyt 1.553 bijkomende medewerkers verwelkomen, goed voor een totaal van 24.119 personeelsleden op 31 maart 2011.

De Raad van Bestuur meent te mogen besluiten dat we in een uitdagende markt het boekjaar 2010-2011 met behoorlijke cijfers hebben afgesloten.

Het afgelopen boekjaar heeft de Groep Colruyt meer dan 802 miljoen euro bijdragen aan de Belgische schatkist overgemaakt. Dat bedrag komt overeen met 55% van de toegevoegde waarde gegenereerd door de Belgische medewerkers.

Van ondernemingen en medewerkers wordt verwacht dat ze hun middelen en arbeid efficiënt en effectief aanwenden. Wij van onze kant rekenen er dan ook op dat onze bijdragen in eerste instantie efficiënt zullen worden aangewend voor de nakende en noodzakelijke sanering van de overheidsfinanciën,

We verwachten dan ook dat het ondernemerschap niet zal worden gefnuikt door een onrealistische administratieve of fiscale druk. En dat de koopkracht van onze gezinnen niet zwaar geïmponeerd wordt.

In een continu evoluerende retailmarkt blijft elk van onze enseignes consequent werken om zijn specifieke klantenbelofte elke dag opnieuw waar te maken. Samen werken we aan zinvolle en duurzame retail. Daarvoor heeft de Groep Colruyt het afgelopen boekjaar opnieuw meer dan 300 miljoen euro geïnvesteerd in winkels, distributiecentra, productieafdelingen en informatietechnologie. We investeerden ook in duurzame afvalverwerking en in duurzame energieprojecten zoals de windmolenparken Belwind en Northwind.

In het najaar van 2010 hebben we ons vastgoed gecentraliseerd in één werkmaatschappij. Door deze operatie daalden de werkingskosten en kunnen we het vastgoed in eigendom van de groep efficiënter beheren, uniform en transparant doorrekenen en duurzaam verankeren. In deze context zal de afschrijvingsduur van al ons onroerend goed worden gelijkgesteld wat voor het eerstkomende boekjaar 9 miljoen euro aanvullende afschrijvingslasten met zich zal meebrengen.

Resultaten per segment

Detailhandel

Het segment detailhandel overkoepelt al onze eigen winkels en webshops in België onder de logo's Colruyt, OKay, Bio-Planet, DreamLand, DreamBaby en Collishop/Cookozi. In Frankrijk omvat dit de Colruyt- en Coccinelle-winkels in eigen beheer. Dit segment vertegenwoordigt 77% van de totale omzet van de groep.

De detailhandel kende het afgelopen boekjaar een omzetstijging van 7,7%. De bijdrage tot de bedrijfswinst groeide met 2,8%.

De Colruyt-winkels in België realiseerden een omzetstijging van 6,4% tegenover vorig boekjaar. Wij openden vijf nieuwe Colruyt-winkels en vergrootten 11 bestaande vestigingen. Op de Belgische markt klom ons marktaandeel voor kalenderjaar 2010 tot 24,48%. Ook tijdens de eerste jaarhelft van 2011 zagen de Colruyt-winkels hun marktaandeel verder toenemen.

De inflatie stijgt opnieuw en we kunnen die maar met vertraging in onze winkelprijzen toepassen. De prijsstijgingen van grondstoffen en energie hebben niet alleen een impact op onze marges maar ook op het uitgavenpatroon van de gezinnen.

In een erg nerveuze markt is Colruyt er met efficiëntie en flexibiliteit in geslaagd zijn laagsteprijzengarantie te blijven waarmaken. Dat heeft de eindconsument het nodige vertrouwen geschonken. Ook in de toekomst zullen we onze garantie op een consistente manier blijven waarmaken.

De OKay- en Bio-Planet-winkels lieten opnieuw een stevige groei van 18,7% optekenen. OKay opende 8 nieuwe winkels, goed voor 74 vestigingen eind maart 2011. Bio-Planet telde einde boekjaar 7 winkels.

De omzet van onze gespecialiseerde non-food detailhandel DreamLand en DreamBaby steeg met 9,5%. Er werd hard gewerkt aan de restyling en omvorming van de Collishop-assortimenten tot aparte webshops. De eerste nieuwe webshop was Cookozi, gewijd aan het plezier van samen koken, tafelen en genieten.

In een klimaat van hevige concurrentie en een stagnerende consumentenmarkt konden onze 54 geïntegreerde winkels in Frankrijk een omzetgroei van 9,6% boeken. De klanten waarderen er vooral het concept van laagste prijzen voor nationale merken en het brede "premier prix" assortiment.

Groothandel en Foodservice

Groothandel en Foodservice vormen onze tweede grootste bedrijfsactiviteit en zijn goed voor 17% van de groepsomzet. In een zeer competitieve markt werd het afgelopen boekjaar een omzetgroei van 4,2% gerealiseerd.

De groei van onze Belgische groothandelsactiviteit met 10,9% is in hoofdzaak toe te schrijven aan Spar Retail, dat gestaag zijn marktaandeel, omzet per vierkante meter en rentabiliteit weet te vergroten. Een doorgedreven remodelling-programma en verdere prijsinvesteringen maken van Spar een aantrekkelijke speler in het segment van de zelfstandige buurtwinkels.

Met Collivery en het in april 2010 overgenomen Foodinvest wil de groep in België een volledig foodserviceassortiment aanbieden aan de commerciële restauratie (zoals horeca en feestzalen) en aan de sociale restauratie (in rusthuizen, ziekenhuizen en bedrijfsrestaurants bijvoorbeeld). Er is een businessplan uitgewerkt voor de volledige integratie van deze activiteiten. Er worden ook commerciële synergieën uitgewerkt met de foodservice in Frankrijk.

In Frankrijk kende de groothandel en foodservice een lichte daling met 1,9%. Ondanks de felle concurrentie en prijsdruk kon het segment geaffilieerde winkels toch nog een omzetstijging boeken. De foodservice daarentegen kende een overgangsjaar met de desinvestering van de Codi-Cash winkels, de verdere integratie van de overgenomen ondernemingen en de vereenvoudiging van de ondernemingsstructuren.

Overige activiteiten

Dit segment vertegenwoordigt 7% van onze groepsomzet en omvat de benzineverkoop in België en Frankrijk onder het logo DATS 24, de printing en documentmanagement-activiteiten van Symeta en de engineeringactiviteiten van Intrion. De omzet van de 'overige activiteiten' steeg met 18%. Deze groei is hoofdzakelijk toe te schrijven aan DATS 24, dat sinds kort in een aantal tankstations ook CNG of aardgas onder druk aanbiedt.

Inkoopprogramma eigen aandelen

De voorbije periode hebben we terug gebruik gemaakt van de machtiging van de Buitengewone Algemene Vergadering om eigen aandelen in te kopen. Het afgelopen boekjaar kochten we voor 7 miljoen euro eigen aandelen in. Over de periode van april tot eind augustus van het lopende boekjaar hebben we voor bijna 27 miljoen euro eigen aandelen ingekocht. Vandaag bezit de vennootschap 10.556.579 eigen aandelen of iets meer dan 6% van het totaal aantal uitgegeven aandelen. Ook in de nabije toekomst zullen we eigen aandelen blijven inkopen als er zich opportuniteiten voordoen.

De buitengewone algemene vergadering van aandeelhouders van 12 oktober 2010 besliste tot splitsing van het aandeel door 5. Deze deling van het aandeel vond plaats op 15 oktober 2010.

Om toekomstige dividenden te kunnen innen, moeten aandeelhouders die nog oude fysieke effecten bezitten, die met coupon 13 en volgende aangehecht eerst omruilen voor nieuwe aandelen.

Vooruitzichten

Als Groep blijven we, dankzij onze consequente prijsstrategie, verder groeien in omzet en marktaandeel. Daarbij zullen we focussen op het optimaliseren van onze operationele kosten. We worden immers geconfronteerd met stijgende grondstofprijzen, die we maar ten dele kunnen doorrekenen aan de eindconsument. Ook het automatisch indexeringsmechanisme en de stijgende energieprijzen blijven doorwegen op onze kostenstructuur.

In een nerveuze politieke, financiële en economische markt met onzekere consumenten die de vinger aan de knip houden, is het heel moeilijk om een exact vooruitzicht te geven. Wij streven ernaar om voor het boekjaar 2011/2012 een geconsolideerd nettoresultaat (aandeel van de groep) te behalen dat het resultaat van het afgesloten boekjaar benadert. Dit vooruitzicht zullen wij zonodig actualiseren bij de publicatie van onze halfjaarresultaten eind november 2011.

Voor de volgende jaren willen we onze groei gestaag verderzetten. Daarbij gaan we uit van onze talenten, onze gezamenlijke missie en kernwaarden, om elke dag opnieuw op een duurzame wijze meerwaarde te creëren. Met het vertalen van onze missie in ambities, beleidslijnen en groepsprojecten maken we de groep klaar voor de komende uitdagingen, zowel intern als extern.

Tot slot zou ik, naast al onze klanten, ook alle medewerkers van de Groep Colruyt willen bedanken voor hun inzet ten dienste van de klanten. De verdienstelijke resultaten die we jaar na jaar als groep behalen, zijn het rechtstreekse gevolg van de inspanningen van elk van hen. Het is mede dankzij hun inspanningen dat we de toekomst van de groep hoopvol en met veel vertrouwen tegemoet zien.

Jef Colruyt
Voorzitter van de Raad van Bestuur
Groep Colruyt