

Vraag- en antwoorden Pers- en analistenbijeenkomst 15 maart 20007

RSDB was bezig met onderzoek delisting. Na het niet doorgaan vorig jaar van aansluiting bij industriële partij bleef het onderzoek van kracht. Wat is de status nu: Gaat u nog door met het onderzoek naar delisting?

Het onderzoek naar de beursnotering is geen doel op zich. Het doel is een oplossing te vinden voor de problematiek van onze industrie om weer een balans te vinden tussen vraag en aanbod. Dat kan alleen bereikt worden door consolidatie. We zijn dus op zoek naar een oplossing: lukt dat als beurs genoteerd bedrijf, dan blijven we op de beurs. Beursgenoteerd zijn kan een voordeel hebben als je met een andere beursgenoteerde partij zou willen samen gaan. Het heeft voor ons uiteraard ook nadelen als een van de weinige beursgenoteerde grafische bedrijven. Wij moeten onze cijfers publiceren, maar onze concurrenten niet.

Zijn er geen partijen meer gevonden die waarde kunnen toevoegen en gaat u autonoom verder?

Voor Print Productions zijn we bezig de mogelijkheden te scannen. We kijken naar mogelijkheden waarmee we een goede geografische spreiding zouden kunnen realiseren en die een zinvolle commerciële aanvulling zou betekenen.

Waar streeft u naar:

RSDB wil niet in een 'slachtofferrol' zitten. Dat is ook niet nodig. In onze huidige conditie kunnen wij een leidende rol spelen.

Maar een tijdje terug werd gezegd dat RSDB klaar was om overgenomen te worden omdat consolidatie niet ging lukken. Collega bedrijven zouden niet bereid zijn aan die consolidatie mee te werken? Dat was in die tijd wellicht wel zo. Nu verkeert de industrie in nood en wordt er anders naar gekeken.

U verwacht dat de consolidatieslag 4-7 jaar kan gaan duren. Worden daar dan ook equity bedrijven bij betrokken.

Wij willen bij overnames het voortouw nemen want onze oorlogkas is groot genoeg. Ik verwacht dat we zo'n 150-200 miljoen op de been kunnen brengen, zonder uitgifte van aandelen. Mocht het niet groot

genoeg blijken in bepaalde gevallen, dan zullen we ondersteuning zoeken bij equity partijen.

En wat verwacht u qua omzetdoelstelling dit jaar van Marketing Communications?

Het besluit om geen overnames te gaan doen maar MC autonoom te laten groeien is pas net genomen dus die omzetdoelstelling gaan we nu opnieuw vaststellen.

U gaf in uw presentatie aan dat het aantal fte's is afgenomen maar de personeelskosten zijn toegenomen. Hoe verklaart u dat?

Er is uiteraard weer een CAO ronde geweest maar ook het sociaal passief zit bij de personeelskosten inbegrepen. Eind 2007 moet dat zijn uitgezet.

Wat was uw sociaal passief over 2006 en wat verwacht u voor 2007?

Afgerond ongeveer 9,9 miljoen, inclusief afvloeiingskosten. Voor 2007 verwachten we een sociaal passief van ongeveer € 1 mln.

Als u zegt dat u het resultaat van 2006 denkt te evenaren bent u dan voorzichtig?

Nee, dan ben ik realistisch.

Maar als u in West europa bedrijven gaat overnemen, dan blijft de capaciteit toch gelijk?

Nee als je gaat consolideren dan ga je in eerste instantie definiëren wat in de markt moet blijven en ga je de rest saneren. Consolideren is overnemen + saneren.

U geeft aan dat de energieprijzen in 2006 weer flink hoger waren. Wat verwacht u voor 2007?

Mede afhankelijk van de elektraprijzen in de tweede helft van 2007 verwachten wij, bij een gelijkblijvend gas en elektra volume, gelijke of iets lagere kosten.

Hoe gaat u om met die stijgende energiekosten?

We hebben een energiebeleidsteam opgezet die diverse mogelijkheden gaat bekijken. Een ervan is of het bijvoorbeeld voor de diepdruk bedrijven mogelijk is zelf energie op te wekken. Dat zou dan in 2008 baten op moeten kunnen leveren.

Wat is uw investeringsbegroting voor 2007

In de begroting is € 25 miljoen opgenomen maar dat hoeft niet op. We gaat daar heel gezond mee om.

Is dat gedekt uit de afschrijvingen?

Uiteraard.

Hoe zeker is het dat u geen prooi wordt?

Dat weet je nooit zeker. Als er een bod wordt gedaan dan zijn de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen vanuit hun verantwoordelijkheid verplicht het te bestuderen en te kijken of het wel goed is voor de aandeelhouderswaarde en of wij geen alternatieven hebben die voor een betere opbrengst zorgen.

U spreekt in het persbericht over een trendbreuk. Moeten we daaruit concluderen dat internet een duidelijk effect heeft op print?

Ik bedoel niet alleen internet, maar multimediale middelen die invloed hebben op onze behoefte en gedrag. Tegenwoordig kan men informatie krijgen via telefoon, of bilboards in openbare gelegenheden of supermarkten, kortom allerlei vormen. Daardoor neemt de omvang van het drukwerk af. Dat merken ook de papierfabrieken. Ook zij proberen vraag en aanbod weer in lijn te brengen en doen dat door hele fabrieken te sluiten.

Gaat RSDB ook in Multimedia investeren?

We hebben dat in eerste instantie onderzocht bij onze plannen voor Marketing Communications maar hebben toch geconcludeerd dat we eigenlijk supersterk zijn in print en ons daar gewoon op moeten blijven richten.

Dus uw investeringsbegroting gaat voornamelijk naar Print Productions, terwijl u net aangeeft dat dat een krimpende markt is?

Dat klopt. Wij verwachten te kunnen groeien in een krimpende markt door consolidatie en saneren.

Denkt u dat u in 2007 de eerste stap kunt gaan maken?

Dat hopen we wel. De consolidatie binnen de markt is al op gang gekomen. Kijk maar naar Prinovis en Schlott. Maar wij willen daar ook een belangrijke rol in spelen.

Waar denkt u omzettechnisch dan in 2012 bijvoorbeeld uit te komen?

Het streven is de omzet dan toch ruim te verdubbelen dus richting € 1 - 1,5 miljard.

U bent een van de 2 diepdrukkerijen in Nederland. Hoe onmisbaar bent u?

Diepdrukkanten vind je in een straal van 800 - 1000 km. Dus als we niet in Nederland zouden zitten, zouden de klanten naar Duitsland of Frankrijk kunnen gaan. Dus we zijn onmisbaar. Maar dat geldt dan uiteraard ook voor de Duitse en Franse diepdrukbedrijven.

Is er voor u wat veranderd nu Schlott Biegelaar heeft overgenomen?

Nee, niets. Biegelaar was al een concurrent en dat is het nu nog.

Volgens de cijfers zijn uw handelsvorderingen toegenomen en is uw handelsschuld afgenomen.

Eind van het jaar was die positie toegenomen, maar inmiddels hebben we dat weer sterk afgebouwd.