



RSDB NV

Presentatie halfjaarcijfers 2005

Hans de Jong / John Caris / Leo van Gelder

Dames en Heren, hartelijk welkom vanmorgen/vanmiddag op onze persconferentie/analistenbijeenkomst naar aanleiding van de hedenmorgen gepubliceerde halfjaarcijfers. Met genoegen stel ik ons team aan u voor:

Agenda



- Twee business lines
- Financiële uitkomsten RSDB 1e halfjaar 2005
- Lopende zaken
- Vooruitzichten

Wij willen de volgende agenda met u delen:

Twee business lines

Hoewel het in de markt begint, altijd, willen wij deze keer de presentatie beginnen bij onszelf.

RSDB stuurt strategisch bij, meer in focus, van 3 merken, Roto Smeets, PlantijnCasparie, Media Partners naar 2 business lines Print Productions en Marketing Communications. Op diverse plaatsen staat de organisatie in de steigers!

In dit business model, zoals eerder aangekondigd, zien wij niet langer een positie voor de kleiner-schalige vellendruk activiteiten van PlantijnCasparie. De voorgenomen vervreemding van een groot deel van PlantijnCasparie aan Thieme Grafimedia Groep is in juni aangekondigd. Later meer hierover.

Business Lines



**Print
Productions**

**Marketing
Communications**

Een ontwikkeling derhalve van:

Drie merken

naar

2 business lines

Roto Smeets

PlantijnCasparie

Media Partners

Print Productions

Marketing Communications

Print Productions



- advies
- pre-media
- drukken
- nabewerken
- pre-distributie
- distributieverzorging

Daarbij is Print Productions gericht op het efficiënt en effectief vervaardigen van drukwerk middels gespecialiseerde full service bedrijven die, als adviseur, uitvoerder of regisseur, de totale waardeketen van prepress tot en met distributie beslaan.

produkten/diensten:

- Advies
- Pre-media
- Drukken
- Nabewerken
- Pre-distributie
- Distributieverzorging

Marketing Communications



- communicatieadvies
- design en uitwerking
- relatiemedia
- campagne management
- content management
- workflow management systemen
- direct mail

en Marketing Communications, gericht op het optimaal faciliteren van het 'eigen communicatiekanaal' van opdrachtgevers met de focus op creatie van crossmedia - concept, creatie, uitwerking en levering - enerzijds en vastlegging van afnemersdata en mediamomenten anderzijds.

produkten/diensten:

- Communicatieadvies voor b.v. Rode Kruis - MP
- Design en uitwerking voor Philips Lighting - DD
- Relatiemedia zoals Fact voor Deloitte - MP
- Campagnemanagement voor Nuon groenstroom - 2organize
- Content management voor Nike catalogi - 2organize
- Workflow management met WorkWizz b.v. Bosch - Logic Use
- Direct mail voor Etos - dem

Print Productions



Onder Print Productions vallen:

- Roto Smeets verkoopkantoren
- Roto Smeets drukkerijen
- Senefelder Misset
- Antok Hongarije
- De Wit Grafische Projecten
- Nadruk
- Rotopack
- Roto Smeets GrafiServices

Onder Print Productions vallen de activiteiten van de Roto Smeets Verkooporganisatie, met eigen kantoren in België, Frankrijk, Verenigd Koninkrijk, Duitsland, Denemarken, Zweden en natuurlijk Nederland. Dan de productieorganisatie met de drukkerijen:

Roto Smeets Deventer

Roto Smeets Etten

Roto Smeets Utrecht

Roto Smeets Weert

Senefelder Misset Doetinchem

Antok, Hongarije

En verder vallen De Wit Grafische Projecten en Nadruk in Eindhoven alsmede Rotopack in Deventer onder Print Productions.

Later dit jaar worden hier de activiteiten van

Roto Smeets GrafiServices Utrecht en Roto Smeets GrafiServices Eindhoven - v/h PlantijnCasparie bedrijven - aan toegevoegd.

Marketing Communications



Onder Marketing Communications vallen:

- Media Partners
- Media Partners België
- Media Partners Sweden
- dem communications
- PCDM
- 2organize
- Design Domain
- Slim
- Logic Use

Onder Marketing Communications vallen de Media Partners activiteiten in Nederland, België en Sweden, alsmede de activiteiten van dem communications, Slim, PCDM, Design Domain, 2organize en Logic Use.

Er wordt veel werk verzet om deze business line definitief vorm te geven.

Samenhang tussen beide business lines is er op onderdelen zeker, alsmede synergievoordelen. Tegelijkertijd worden de activiteiten van de beide business lines bewust niet als een one-stop-shopping concept in de markt gezet.

Tot zover de structuuraanpassingen binnen RSDB.

Dan nu de ontwikkelingen in de markt en bij RSDB in het eerste halfjaar 2005.

1e halfjaar 2005 in een oogopslag

Eerst in een oogopslag:

1e halfjaar 2005



De markt

- Eerste kwartaal zelfde niveau als 2004
- Prijswontwikkeling als voorzien
- Tweede kwartaal marktkrimp t.o.v. 2004
- Prijsconcurrentie verhevigd

De markt:

- In het 1e kwartaal ligt de vraag op het niveau van 2004
- Prijswontwikkeling als voorzien
- In het 2e kwartaal is sprake van marktkrimp t.o.v. 2004
- Prijsconcurrentie verhevigd

1e halfjaar 2005



RSDB

- Onderzoek naar voor- en nadelen beursnotering
- Investeringsprogramma verloopt volgens schema
- Van 3 merken naar 2 business lines onderhanden
- Desinvestering PlantijnCasparie volgens plan

Binnen RSDB:

- Onderzoek naar voor- en nadelen beursnotering
- Investerings- en rationalisatie programma's op schema
- Van 3 merken naar 2 business lines onderhanden
- Desinvestering PlantijnCasparie volgens plan

Print Productions



Vervolgens dieper inzoomend, om te beginnen
Print Productions

Index bedrukt papier



1e kwartaal

99

2e kwartaal

96

1e halfjaar

98

Index 2004=100

In de voor Print Productions relevante Noordwest-Europese markt vertoonde de index van de vraag naar bedrukt papier van 2004 naar 2005 bij benadering het volgende beeld:

Kortom, 1e kwartaal nagenoeg op niveau 2004

2e kwartaal onder 2004, over het

1e halfjaar krimp in de markt

Marktkarakteristieken



- Tijdschriften: nieuwe lanceringen onvoldoende tegenwicht voor oplage- en omvangdaling
- Catalogisegment: druk op volume door lagere oplages en minder pagina's
- Retailsegment: groei zakte weg.

Marktkarakteristieken

In het tijdschriftensegment vormden nieuwe lanceringen van titels onvoldoende tegenwicht voor de per saldo oplage- en omvangdaling bij bestaande titels.

In het catalogisegment zette de trend naar meer frequentie, lager in oplage en minder in pagina's zich voort, met per saldo een druk op het volume.

Zeker de laatste twee maanden van het 1e halfjaar 2005 bleek de groei in de derde belangrijke omzetcomponent, het retailsegment, weg te zakken.

Tegenover deze vraagfactoren staat een onverminderd ruim capaciteitsaanbod.

Een side-step: De rotatie-industrie in Europa is in beweging:

Rotatieindustrie in Europa



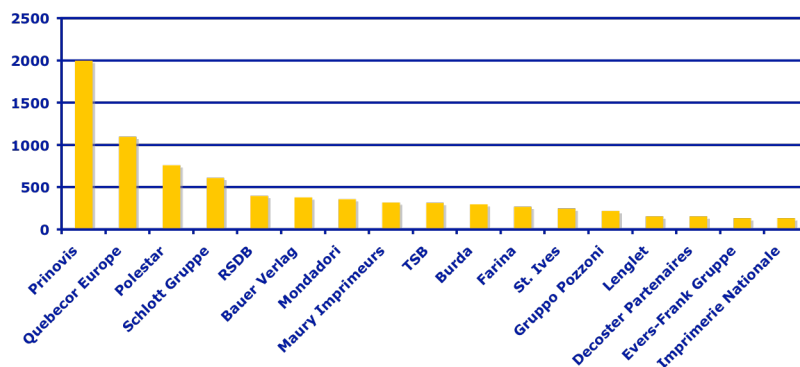
- Prinovis:
 - samengaan van Arvato, Springer en Grüner + Jahr
 - greenfield operatie in Engeland
- Polestar:
 - greenfield in Sheffield
 - sluiten Bristol

Eerder dit jaar keurde Brussel het samengaan van de drukkerij activiteiten van Arvato - onderdeel van het Bertelsmann concern, van Springer en van Grüner + Jahr goed. De nieuwe combinatie, met de naam Prinovis wordt op afstand marktleider in Europa. Aan een greenfield operatie in Engeland wordt op dit moment door Prinovis vorm gegeven.

Dit in navolging van Polestar, die eerder dit jaar ook greenfield, in Sheffield haar nieuwe operatie heeft laten aanlopen.

Het concurrentieveld vertoont het volgende beeld:

Top 15 Europese perscapaciteit schatting in ktonnen papier



Typerend voor de vraag- en aanbodverhoudingen in de Europese rotatiemarkt was het feit dat noch langdurige stakingen in de Finse papierindustrie, noch estafette stakingen in de Duitse grafische industrie, hebben geleid tot gebrek aan verkrijgbaarheid van papier, respectievelijk tot verstoringen in de tijdige aflevering van tijdschriften/retail drukwerk.

De geschetste vraag- en aanbodverhoudingen hebben geleid tot verdere prijserosie.

Performance



Index bedrukt papier

	<u>RSDB</u>	<u>Nw Europa</u>
1e kwartaal	104	99
2e kwartaal	101	96
1e halfjaar	102	98

Index 2004=100

De Print Productions bedrijven hebben, uitgedrukt in verwerkt papiertonnage, de groeilijn vast kunnen houden.

Wel lagen onze ambities hoger. De gerealiseerde groei met 2/2,50% bleef achter op de doelstelling voor de eerste helft van dit jaar. Tegen een verantwoord prijsniveau bood de markt echter niet meer mogelijkheden.

De meercapaciteit kwam beschikbaar vanuit programma's gericht op productiviteitsverbetering. In combinatie met kostenreducties heeft dit geleid tot verlaging van de kostprijs.

Performance

- Nauwelijks sprake van verlies van klanten
- Tijdschriften contracten werden verlengd
- Nieuwe opdrachten voor:
Wegener, Gamma, Readershouse, MixMedia
- Groei in bestaande exportmarkten

Binnen de bestaande orderportefeuille was nauwelijks sprake van verlies van orders, enkele objecten in het retail-segment daargelaten. Tijdschriften contracten werden verlengd. Nieuwe opdrachten werden uitgevoerd voor onder meer Wegener, Gamma, Readershouse, MixMedia.

Met uitzondering van Denemarken werd in de bestaande exportmarkten groei gerealiseerd.



Performance

- 48-pagina offsetrotatie pers in Weert (is aangelopen)
- 16-pagina pers in Doetinchem (oktober 2005)
- 32-pagina pers bij Antok, Hongarije (oktober 2005)
- 3.68 m pers in Deventer (april 2006)

Het omvangrijke pers-investeringsprogramma ligt in alle opzichten op schema. Concreet betekent dit dat de nieuwe 48 pagina offsetrotatiepers in Weert inmiddels is aangelopen. In Doetinchem loopt de 16-pagina pers eind oktober aan. Op hetzelfde moment zal de 32-pagina pers uitbreiding bij Antok in Hongarije aanlopen. Volgend jaar april staat het aanlopen van de tweede 3.68 m pers in Deventer gepland.

Marketing Communications



Door met Marketing Communications

Marktkarakteristieken



- Nog geen groei advertentiebestedingen
- Druk op frequentie en omvang
- Druk op marges
- Weinig new business in de markt

De markt vertoont terughoudendheid op het gebied van redactionele communicatie, database- en direct marketing programma's. Het activiteitengebied van Marketing Communications.

Illustratief in dit verband: Versatel maakt melding van resultaatverbetering, in de toelichting werd aangegeven, onder meer door lagere marketingkosten!

Minder vraag betekent ook hier druk op de marges.

Performance



- Resultaat gelijk niveau 2004
- Bestaande projecten onder druk
- Nieuwe opdrachten van Deloitte, Nuon, Rode Kruis PCM, Vodafone en Consumentenbond

De Marketing Communications bedrijven hebben per saldo overeenkomstig vorig jaar gepresteerd.

Praktisch over de hele linie stonden bestaande projecten onder druk. Zowel Design Domain als PCDM zagen zich geconfronteerd met het wegvallen van opdrachten, welke niet in die mate op korte termijn middels new business gecompenseerd konden worden.

In de jacht op new business was de strijd fel met de concurrentie. Tot nieuwe opdrachtgevers mogen gerekend worden: Deloitte, Rode Kruis, Nuon, PCM, Vodafone, Consumentenbond, Philips DAP en Wessanen.

**Financiële uitkomsten
1e halfjaar 2005**



Geconsolideerde winst- en verliesrekening

<i>x € mln</i>	30/06 2005	30/06 2004	Index
Omzet	272,0	270,5	101
Directe kosten	139,9	134,6	104
Toegevoegde waarde	132,1	135,9	97
Personeelskosten	70,9	73,3	97
Overige bedrijfskosten	36,5	35,7	102
Ebitda	24,7	26,9	92
Afschrijvingen	15,6	16,3	96
Ebit	9,1	10,6	86



Geconsolideerde winst- en verliesrekening

x € mln

Som der bedrijfsopbrengsten

30/06 2005	30/06 2004	Index
272,0	270,5	101

Omzet break up



x € mln

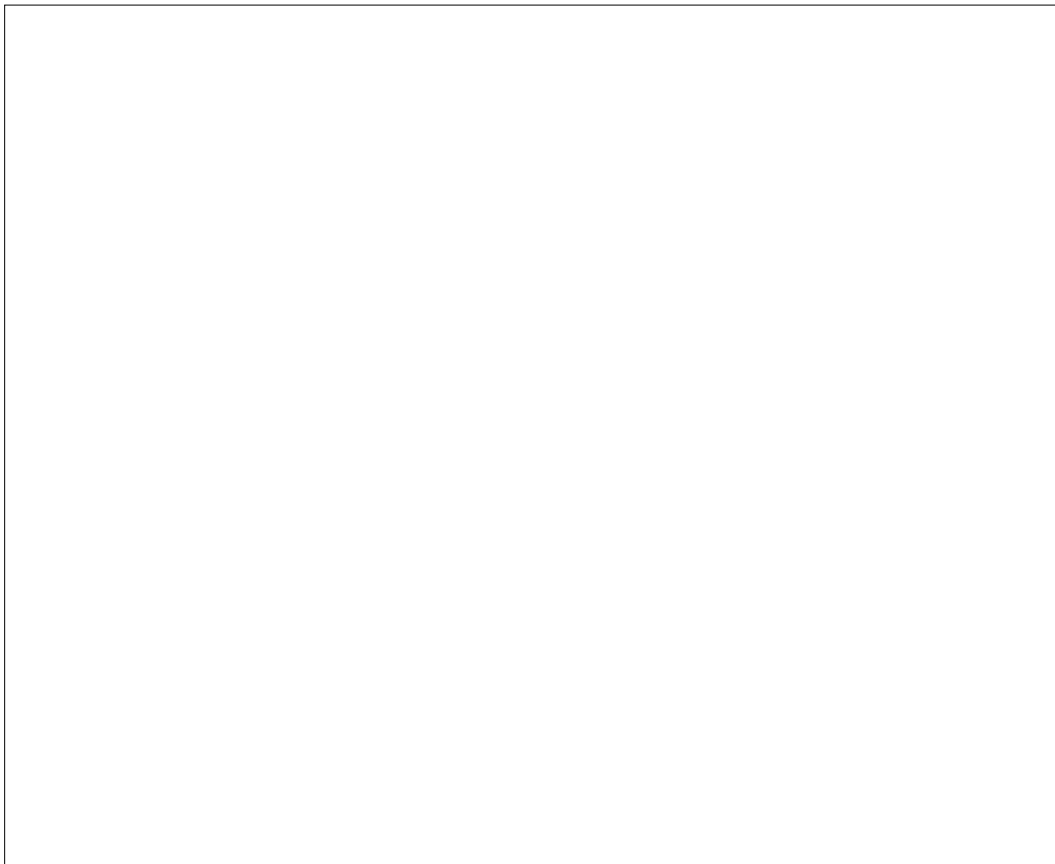
	<u>2005</u>	<u>2004</u>
Print Productions	211,2	205,0
Marketing Communications	19,8	19,4
PlantijnCasparie	46,2	51,4

Bedragen verdeeld per merk zijn inclusief intercompany omzet.



Geconsolideerde winst- en verliesrekening

<i>x € mln</i>	30/06 2005	30/06 2004	Index
Ebit	9,1	10,6	86





Bedrijfsresultaat Break up

x € mln

	<u>2005</u>	<u>2004</u>
Print Productions	7,0	8,7
Marketing Communications	1,3	1,3
PlantijnCasparie	0,8	0,6



Geconsolideerde winst- en verliesrekening

<i>x € mln</i>	30/06 2005	30/06 2004	Index
Ebit	9,1	10,6	86
Financiële baten en lasten	-1,9	-2,2	88
Resultaat voor belasting	7,2	8,4	86
Belastingen	-2,3	-2,9	79
Aandeel minderheidsbelangen	0,0	0,0	61
Nettoresultaat	4,9	5,5	90
Winst per aandeel (in euro's)	1,50	1,7	90



Geconsolideerde winst- en verliesrekening

	30/06 2005	30/06 2004	Index
Som der bedrijfsopbrengsten	100,0%	100,0%	
Papier	33,1%	32,3%	103
Overige directe kosten	18,3%	17,5%	105
Toegevoegde waarde	48,6%	50,2%	97



Kasstroomoverzicht

x € 1.000

	30/06 2005	30/06 2004
Nettoresultaat	4.925	5.498
Afschrijvingen	15.623	16.308
Mutaties werkkapitaal	-19.051	-5.126
Mutaties in voorzieningen	-2.164	-2.109
<u>Kasstroom uit operat. activiteiten</u>	<u>-667</u>	<u>14.571</u>
Investerings in vaste activa	-22.097	-7.166
Mutatie financiële vaste activa	11	-16
<u>Kasstroom uit investeringsact.</u>	<u>-22.086</u>	<u>7.182</u>



Kasstroomoverzicht

x € 1.000

	30/06 2005	30/06 2004
Uitbetaald dividend	-5.592	-3.290
Aflossing leningen	-5.088	-7.070
Minderheidsbelang deelnemingen	0	27
Omrekenverschillen vreemde valuta	128	0
<u>Kasstroom uit financieringsactiviteiten</u>	<u>-10.680</u>	<u>-10.333</u>
Saldo kasstromen	-33.305	-2.944
Rentedekking	4,8	4,9
Solvabiliteit in procenten	40,1	39,6

Vooruitzichten

Zoals u in het persbericht heeft kunnen lezen ontbreken op dit moment indicaties voor marktherstel.

Het aantal onzekerheden is groot. Reden waarom wij er niet aan toe zijn om een kwantitatieve uitspraak te doen m.b.t. de resultaatontwikkeling in de 2e helft van dit jaar.

Bestuursagenda 2e helft 2005



- Afronding vervreemding PlantijnCasparie
- Onderzoek voor- en nadelen beursnotering
- Inrichting business lines

Wel willen wij met u delen de bestuursagenda voor de 2e helft van dit jaar:

- afronding vervreemding PlantijnCasparie
- onderzoek voor- en nadelen beursnotering
- inrichting business lines

Tot slot

- Grote uitdagingen
- Boeiende marktomstandigheden
- Conditioneel sterk genoeg
- Vertrouwen in de toekomst

RSDB ziet zich geplaatst voor grote uitdagingen, onder boeiende marktomstandigheden en voelt zich conditioneel sterk genoeg om de toekomst met vertrouwen tegemoet te zien!