

VRAGEN PERS- en ANALISTENBIJEENKOMST 10 MAART 2005

In de presentatie wordt gesproken over een behoud van orders na de reorganisatie van PlantijnCasparie met 66%. Wordt daarmee bedoeld omzet of orders.

Daarmee wordt omzet bedoeld. Bij het reorganisatieproces van PlantijnCasparie is een inschatting gemaakt dat 60% van het volume van de af te stoten/te integreren vestigingen zou kunnen worden behouden. Dat is 66% geworden.

Hoe staat het met de voorgenomen vervreemding van PlantijnCasparie?

Daar wordt in het belang van het onderhandelingsproces niet op ingegaan. Destijds is aangegeven te verwachten halverwege 2005 een heel eind te zijn in dit proces, die verwachting staat nog steeds.

Een eventuele nieuwe eigenaar zal wel niet de Holding van PC in Nijkerk overnemen? Wat gaat u daarmee doen?

Vorige week is bij de Holding in Nijkerk aangekondigd dat tot afbouw van de Holding is besloten. We gaan nog steeds uit van de verkoop van geheel PlantijnCasparie en dan zal de nieuwe eigenaar wel een aantal diensten van de Holding willen overnemen, maar niet alle. We zijn dus nu al aan het kijken welke medewerkers we kunnen herplaatsen. Bij de holding werken momenteel 30 personen.

Wat is uw indruk over het aantrekken van de advertentiemarkt dit jaar?

Ook in de advertentiemarkt zie je een seizoenspatroon. Het 4e kwartaal is altijd het sterkste kwartaal, met name bij de publicatiebladen. In het eerste kwartaal is dan weer sprake van enige terugval. Er kan eigenlijk alleen goed vastgesteld worden of de advertentiemarkt aantrekt als de verdiensten van de uitgevers bekend zouden zijn. Als ze nu meer opbrengsten hebben uit advertenties dan verleden jaar, is aan te nemen dat de markt in herstel is.

Er wordt een aantal landen genoemd in de presentatie. Komen er in de toekomst nog andere landen bij waar geacquireerd gaat worden?

Als we iets gaan doen dan wordt het in de landen rond Hongarije. En dan denken we eerder aan landen als Roemenië en Tsjechië dan aan Polen. In Polen zijn al heel veel partijen actief dus zouden we daar alleen maar bijdragen aan een negatieve prijsontwikkeling. We kijken met name ook naar dat deel van Europa omdat bestaande opdrachtgevers ook in die landen actief zijn. Wij zouden ze daarin kunnen ondersteunen.

Hoe kijkt u aan tegen de fusie van drie drukkerijen in Duitsland?

Toen het een tijd terug werd aangekondigd hebben we al aangegeven dat het gunstig voor ons zou kunnen zijn. Met name klanten reageren niet altijd positief op dergelijke ontwikkelingen dus het leidt tot mogelijkheden voor ons. Grote partijen verlangen altijd verschillende offertes voor opdrachten. Konden ze vroeger bij wijze van spreken bij 3 verschillende partijen een offerte aanvragen in Duitsland, dan krijgen ze er, door de fusie, nu nog maar 1. Dus worden er ook andere partijen gevraagd om een offerte. Dat merken wij nu al.

De gevolgen van de ontwikkelingen in het Verenigd Koninkrijk zijn voor ons meer een vraagteken.

Bent u niet bang dat zij zich nu wat meer op de Nederlandse markt gaan richten?

Onze ervaring is dat na een dergelijke fusie de bedrijven eerst veel tijd zullen moeten steken in de interne organisatie, de integratie van de diverse culturen. Wij verwachten niet dat zij zich persé actiever met Nederland zullen bezig houden.

De Brouwergroep heeft rotatiedrukkerijen gesloten. Heeft u daar wat van gemerkt in commerciële zin?

Ja, een aantal orders zijn onze kant opgekomen.

Hoe is de verhouding voor Business Line Marketing Communications voor wat betreft overnames en autonome groei?

In oktober hebben we de nieuwe strategische ontwikkelrichting aangekondigd, we zijn nu bezig de organisatie vorm te geven. Daarnaast wordt gewerkt aan de opstelling van een longlist acquisitiemogelijkheden. Tegelijkertijd zien wij mogelijkheden voor autonome groei. Maar we zijn nog bezig met het businessplan dus het nog te vroeg dit precies aan te kunnen geven.

Hoe groot is de oorlogskas en betaalt u acquisities ook uit de kas?

We zitten ruim in de middelen. Hoe acquisities betaald worden hangt helemaal van de betreffende deal af. Daar is geen standaard antwoord op te geven.

Waarom betaalt u zo'n hoog dividend uit?

Het dividendbeleid leidt bij een solvabiliteit van minimaal 30%, tot een pay-out van 40%. Dit betekent bij een netto winst van € 14 mln een dividend van € 1,70 per aandeel.

Met betrekking tot de overname van PlantijnCasparie gaan er geruchten in de markt dat PC Eindhoven en PC Utrecht wilt behouden.

We hebben in de wandelgangen nog een paar varianten gehoord en geven daarop geen commentaar.

Gaat u nu aandelen inkopen?

Dergelijk nieuws zouden we direct naar buiten brengen als er concrete ideeën hierover op tafel liggen. Het onderwerp vormt nogal eens een discussiepunt in de aandeelhoudersvergadering, echter IFRS vraagt om voorzieningen en er zijn wellicht goede acquisitiemogelijkheden. De prioriteit ligt momenteel elders.

Ziet u de AVA met vertrouwen tegemoet?

We zullen met trots uitspreken wat we in 2004 hebben gerealiseerd maar dat we ons tegelijkertijd ook realiseren dat we niet achterover kunnen gaan zitten.

Is Roto Smeets nog benaderd om overgenomen te worden?

In onze industrie kent iedereen iedereen en wordt er veel besproken. Concrete gesprekken worden niet gevoerd.

Hecht u aan uw zelfstandigheid?

Wij zijn bezig ons toe te leggen op waar we goed in zijn: sterk in rotatie en sterk in marketingcommunicatie. Als er een mogelijkheid is tot samenwerking waarbij de marktpositie en de financiële positie sterker worden, dan kunnen hierover gesprekken worden gevoerd.

ANALISTEN

Voor dit jaar zijn er ook voorzieningen opgenomen. Waarom is dat?

Elk jaar zijn er wel dit soort posten maar er zitten ook bijzondere baten in zoals vrijval van milieuvorzieningen. Per saldo is het effect op de resultatenrekening nihil.

Kunt u iets meer uitleggen over de cash component van het werkkapitaal en de kapitaalinvesteringen?

Het werkkapitaal is deels beïnvloed door de debiteurenpositie die is opgelopen. 2004 had een 53e week. Dat betekent 2% extra facturatie. Daartegenover staat een positief effect van de teruggelopen voorraden. Kapitaalinvesteringen hangen samen met het investeringsprogramma van dit jaar. Voor dit jaar wordt alleen al uit het eerder aangekondigde programma een investeringsuitgave van € 30 miljoen verwacht.

De presentatie geeft een somber beeld over concurrentieverhoudingen, capaciteitsuitbreidingen en prijsdruk. Is dat uw verwachting?

Niet somber, wel realistisch. Het is een fenomeen waar we inmiddels goed aan gewend zijn. Grote partijen hebben investeringen aangekondigd en als er niet meer volume uit de markt komt, zal de prijsdruk blijven. Maar een fusie zoals in Duitsland tussen Bertelsmann, Grüner + Jahr en Springer kan ook een positief effect hebben op verdere prijsdruk. De tijd zal het leren. Maar ik verwacht niet dat er prijsherstel in zicht zou zijn. Door volumegroei willen we de prijsdruk pareren. Een groei van 2-3% lijkt niet veel maar op een toegevoegde waarde van € 200 miljoen is dat toch 4-6 miljoen. Momenteel zijn we ook bezig met een omvangrijk automatiseringsprogramma, Dims Enterprise, wat zal bijdragen in verdere kostprijsreductie.

U zat het tweede halfjaar aan uw plafond wat capaciteit betreft. Hoe denkt u dat op te vangen?

Dat is een cruciaal punt want de prijzen zullen niet verbeteren dus we houden ook prijserosie bij contractvernieuwingen. We hebben veel vertrouwen in de investeringen bij RS Weert en RS Deventer. De extra capaciteit van RS Weert kunnen we dit jaar al verkopen, van RS Deventer in 2006. Als de markt niet terugzakt zouden we door deze nieuwe capaciteit verder moeten kunnen groeien. Naast lopende acties gericht op het meer halen uit bestaande apparatuur.

Hoeveel % volume realiseert u met de uitbreiding?

Vanuit productiviteit circa 3%, vanuit investeringsactiviteit bij Roto Smeets Weert alleen daar al op jaarbasis 25%. Voor RS Deventer is dat nog niet precies aan te geven maar de capaciteitsuitbreiding zal ook aanzienlijk zijn.

Ten gevolge van IFRS en de daaruit voortvloeiende consequenties met betrekking tot VUT, leasecontracten en voorzieningen zou de solvabiliteit kunnen teruglopen naar 31,5% best case tot 26,5% worst case. Nu is er een pay out van 40%, zou e.e.a. consequenties kunnen hebben op het dividendbeleid?

Benadering is te volgen, maar loopt voor de muziek uit. Op alle fronten - banken, accountants, wijzelf - wordt er uitgebreid gediscussieerd over de gevolgen die IFRS heeft. Wij hebben nog geen standpunt ingenomen.

Kunt u ons een update geven van het verkoopproces van PlantijnCasparie en de timetable ?

Daar doen we uit tactische overwegingen geen uitspraken over. De timetable die verleden jaar is aangegeven, wordt nog steeds gehanteerd.

Waaruit bestaat het stukje kortlopende schuld?

Daar moet u onder verstaan: vakantiegelden, belastingen, deel sociaal passief. M.a.w. normale zaken, geen rentedragende schulden.

Hoe ziet het investeringsprogramma voor 2006 eruit?

Het aangekondigde investeringsprogramma heeft los van onderhoudsinvesteringen, een omvang van € 50 mln.

De capex strekt zich uit van 2004 tot 2006. Zwaartepunt in 2004 en 2005, staartbetaling voor de pers in Deventer in 2006.