



Roto Smeets Group

PERSBERICHT

Business update eerste kwartaal 2015

- Beter eerste kwartaal ten opzichte van zelfde periode 2014
- Overname Roto Smeets Group B.V. door grootaandeelhouders in finale stadium

Eerste kwartaal 2015

Het eerste kwartaal 2015 is ten opzichte van het eerste kwartaal 2014 voor alle divisies beter van start gegaan. De sterke daling in het tijdschriftensegment waar we vorig jaar mee werden geconfronteerd begint wat af te vlakken. Daarnaast krijgt de markt steeds meer oog voor de brede dienstverlening die de Roto Smeets Group (RSG) divisies bieden.

De resultaten van vorig jaar hebben de strategische maatregelen om te komen tot compacte, krachtige en flexibele divisies versneld. Daarbij is ervoor gekozen ons te concentreren op de segmenten waar RSG een leidende rol speelt. Om die reden nemen we eind juni afscheid van de divisie Roto Smeets GrafiServices.

Op 30 maart jl. heeft RSG een bod ontvangen op de aandelen van haar dochter Roto Smeets Group B.V. (RSG BV). Het bod is gedaan door een groep grootaandeelhouders in Roto Smeets Group N.V. (RSG NV) die gezamenlijk op het moment van het uitbrengen van het bod meer dan 85% van de aandelen RSG NV vertegenwoordigden en komt neer op een bod van €4 per aandeel RSG NV. De Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen (het Bestuur) hebben NIBC Bank verzocht de redelijkheid van het bod te onderzoeken. NIBC Bank heeft op 30 april jl. het Bestuur laten weten het bod 'fair' te vinden waarna het Bestuur eveneens op 30 april haar Standpuntbepaling heeft gepubliceerd. Daarin heeft het Bestuur aangegeven het bod te ondersteunen en wordt de Aandeelhoudersvergadering aanbevolen om op de vergadering van 13 mei, in te stemmen met het bod.

Op 7 mei heeft het Bestuur een verhoging van het bod ontvangen in verband met de verkoop van het belang van de Grootaandeelhouders in RSG NV. De verhoging betekent dat verkoop van RSG BV aan een door de Grootaandeelhouders gecontroleerde vennootschap leidt tot een uitkering van €4,124 per aandeel RSG NV. Na afloop van de Algemene vergadering zal de uitslag van de stemming in een persbericht worden medegedeeld.

In tegenstelling tot het eerdere bod zal met deze verhoging RSG NV niet geliquideerd worden, maar – na uitkering van de opbrengst van de verkoop van RSG BV - voortgezet worden onder een andere naam door een door de heer Geert Schaaij gecontroleerde vennootschap.

Financiële positie

De financiële positie van RSG is ten opzichte van de situatie zoals beschreven in het jaarverslag over 2014 niet gewijzigd. Met ABN AMRO Bank is op 13 maart 2015 een overeenkomst getekend waarbij de kredietfaciliteit is gecontinueerd tot 31 december 2017. Deze meerjarige financieringsarrangement reflecteert het vertrouwen dat ABN AMRO Bank heeft in RSG.

De kredietovereenkomst met ING Bank is inmiddels verlengd tot 31 maart 2016. Op 16 maart 2015 is het blote eigendom van de terreinen en gebouwen van de voormalige drukkerij Roto Smeets Utrecht verkocht. Uit de opbrengst is € 3,5 mln afgelost op de lening van ING Bank.

Ontwikkelingen Divisies

Commercial Print Divisie

Binnen de divisie Commercial Print werd onder invloed van de verlaagde beschikbare capaciteit, circa 8% minder papier verwerkt dan in het eerste kwartaal van 2014. Door de koersontwikkeling van het Engelse pond ten opzichte van de Euro was sprake van een verbetering van de concurrentiepositie in vergelijking met lokale Engelse aanbieders.

Het feit dat de Commercial Print Divisie recent de beschikking heeft gekregen over garenloosbindcapaciteit op haar locatie in Deventer heeft een positieve invloed op de verwerving van orders waarbij het gehele traject van data tot en met aflevering van het finale product wordt verzorgd. Het hiermee samenhangende afbouwproces van De Wit Binders in Eindhoven, resulterend in de uiteindelijke sluiting van deze locatie, is gestructureerd en beheerst verlopen.

De keuze om meer toegevoegde waarde te genereren voor zowel klanten als de Commercial Print Divisie zelf, middels het actief vermarkten van response-triggers en plusproposities in producten waarin deze historisch gezien praktisch niet voor kwamen, is positief ontvangen door klanten en prospects. Het blijkt een effectief middel om shoptraffic (zowel fysiek als digitaal) te realiseren. Deze ingezette richting zal waar mogelijk verder worden uitgebouwd. De onbalans tussen vraag en aanbod is, met name op het gebied van in-line finishing producten, onverminderd groot, hetgeen een effect heeft op de prijsontwikkeling van dit type orders.

Al met al een bemoedigende start van 2015 waarin de Commercial Print Divisie een beter resultaat heeft gerealiseerd dan in dezelfde periode voorgaand jaar.

Publishing Services Divisie

Ondanks de uitdagende marktomstandigheden in de publishingmarkt heeft de printportfolio zich positief ontwikkeld. Met name de Duitse markt laat voor de Publishing Services Divisie een significante groei zien. In het eerste kwartaal zijn er meer dan 30 periodiekentitels verworven. Gerichte marktwerking heeft zijn vruchten afgeworpen. In Nederland springt de nieuwe zeer succesvolle lancering van het FNV Magazine, in 16 edities, in het oog. Ook de uitbouw van de opdrachten van Hearst Magazines, Sanoma Regional en Veen Media hebben een gunstige invloed gehad op het marktaandeel in de thuismarkt.

De aangekondigde aanpassingen bij Roto Smeets Weert zijn met enkele maanden vertraagd aangezien niet alle ontslagaanvragen in eerste instantie zijn goedgekeurd door het UWV.

PSH Groep is in 2015 goed uit de startblokken gekomen. Op new businessvlak hebben zij klanten als de beleggersvereniging VEB en zorggroep Charim mogen verwelkomen en gaan ze werken voor een nieuwe titel, Maximum Speed (nieuw blad rondom Max Verstappen), van uitgeverij Sport International. PSH Groep ziet in toenemende mate kansen om meer marketingcommunicatiewerk te doen voor met name haar adverteerders. Dit betreft online marketingopdrachten en de uitrol van brede marketingcommunicatiediensten. PSH Groep is erg positief over dit nieuwe businessmodel waarmee de daling van de bestedingen in print gecompenseerd wordt.

X-Media Solutions heeft de groei van 2014 doorgezet in het eerste kwartaal van 2015. X-Media Solutions heeft haar sterke positie op het gebied van de realisatie van nieuwe websites en magazine apps verder verstevigd. Daarnaast zijn er verschillende nieuwe concepten en innovaties ontwikkeld, zoals applicaties waarbij de inhoud van digitale magazines wordt afgestemd op het profiel van de gebruiker, en toepassingen waarbij actuele content van websites of sociale media wordt geïntegreerd met periodiek verschijnende tijdschriften.

Marketing Communications Divisie

Ook MediaPartners Group (MPG) heeft een goed eerste kwartaal gekend. De positieve insteek richting de markt, na de reorganisatie van 2014, begint zijn vruchten af te werpen. MPG heeft de volgende nieuwe klanten toegevoegd aan de portfolio: Rituals, Aegon en ABN Mees Pierson. Om te kunnen voldoen aan de groeiende vraag naar videoproducties is er een start gemaakt met het bouwen van een professionele videostudio. Tevens is een herpositioneringstraject voor het merk MPG ingezet dat in het tweede kwartaal zijn beslag zal krijgen.

Leads to Loyals, het dochterbedrijf van RSG dat effectieve en onderscheidende loyaliteit- en abonnementenprogramma's ontwikkelt en beheert, is onlangs verhuisd van Capelle a/d IJssel naar Amstelveen. De vraag in de markt naar dit soort digitale oplossingen wordt steeds sterker en kan nu vanuit één propositie aangeboden worden. Aan de vaste klanten van Leads to Loyals kan MPG strategische en creatieve kennis toevoegen en de MPG klanten kunnen nu ondersteund worden op het gebied van loyaliteit- en onlinemarketingkennis. Beide bedrijven zijn ervan overtuigd dat deze samenwerking in 2015 een sterkere fundering kan leggen naar de toekomst.

Begin dit jaar is het dochterbedrijf MPG Concepts Inc geopend in New York. Gebaseerd op de vraag van internationaal opererende klanten, alsook de ambitie van MPG om een 'one-stop' oplossing te kunnen bieden. Een eigen kantoor binnen deze internationale contentmarketing hub geeft lading aan zowel de vraag als aan de ambities van MPG. MPG Concepts Inc. heeft naast eigen medewerkers ook een flexibele laag van lokale freelancers.

Vooruitzichten

De afgelopen drie jaar hebben we ingrijpende maatregelen genomen: de kostenstructuur is substantieel verbeterd met 'Sneller, Beter, Hoger', de productiviteit is verhoogd en de flexibiliteit vergroot. De capaciteit en personeelsbezetting is aangepast aan de marktdaling en de structuur is omgevormd tot drie marktgerichte divisies. Er is meer verantwoordelijkheid op divisieniveau gebracht en de verkoop is dichterbij de productie en de diensten gezet. Het nieuwe elan waarmee de divisies zich profileren moet in de komende tijd zijn vruchten gaan afwerpen.

Het Bestuur verwacht dat de aandeelhouders op de Algemene Vergadering van Aandeelhouders akkoord zullen gaan met het Bod op RSG BV en dat daarmee een einde komt aan de beursnotering. Als niet-beursgenoteerde onderneming met aandeelhouders die een grotere (financiële) betrokkenheid hebben zal RSG kansrijker zijn om haar strategische doelen te realiseren.

Deventer, 12 mei 2015

Roto Smeets Group NV
Raad van Bestuur

Dit is een tussentijds bericht in het kader van artikel 5:25e van de Wet op het Financieel Toezicht.

Over Roto Smeets Group

Roto Smeets Group NV is opgenomen in de notering van Euronext, Amsterdam en is één van de leidende grafimediabedrijven in West-Europa. Roto Smeets Group bestaat uit vier divisies die gespecialiseerd zijn in het realiseren van multimediale communicatie uitingen. Elke divisie is gespecialiseerd in een gedeelte van de communicatieketen (van creatie tot distributie) waardoor de dienstverlening van het begin tot het eind naadloos op elkaar aansluit. Voor meer informatie verwijzen wij naar www.rotosmeetsgroup.nl, merken en diensten.

Hunneperkade 4, 7418 BT Deventer, +31 570 69 49 00, info@rotosmeetsgroup.com, www.rotosmeetsgroup.com