METRO

Q2 2019/20

PRESSE-TELEFONKONFERENZ

07. Mai 2020



DISCLAIMER AND NOTES

Soweit sich Aussagen in dieser Präsentation nicht auf vergangene oder gegenwärtige Fakten beziehen, stellen sie zukunftsgerichtete Aussagen dar. Alle diese zukunftsgerichteten Aussagen basieren auf gewissen Schätzungen, Erwartungen und Annahmen zur Zeit der Veröffentlichung dieser Präsentation und es gibt keine Sicherheit, dass diese Schätzungen, Erwartungen und Annahmen richtig sind oder sich als richtig erweisen. Zudem sind die zukunftsgerichteten Aussagen Gegenstand von Risiken und Unsicherheiten, die bewirken können, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die tatsächliche Performance oder die tatsächliche Finanzlage wesentlich von zukünftigen Ergebnissen, der zukünftigen Performance oder der zukünftigen Finanzlage, die in dieser Präsentation dargestellt oder angedeutet werden, abweichen. Viele dieser Risiken und Unsicherheiten beziehen sich auf Faktoren, die die METRO AG weder kontrollieren noch verlässlich schätzen kann. Die Risiken und Unsicherheiten, die die zukunftsgerichteten Aussagen beeinflussen können, beinhalten (ohne Einschränkungen) das zukünftige Markt- und gesamtwirtschaftliche Umfeld, das Verhalten anderer Marktteilnehmer, Investitionen in innovative Verkaufsformate, den Ausbau von Online- und Multichannel-Verkaufsaktivitäten, die Integration erworbener Unternehmen und das Erreichen der avisierten Kostenersparnisse und Produktionssteigerungen sowie das Verhalten von staatlichen Einrichtungen. Leser werden ausdrücklich gebeten, sich nicht auf diese zukunftsgerichteten Aussagen zu verlassen. Die METRO AG übernimmt keinerlei Verpflichtung, zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren oder sie an Ereignisse oder Entwicklungen nach dem Datum dieser Präsentation anzupassen.

Diese Präsentation dient ausschließlich Informationszwecken und darf nicht als Anlageberatung verstanden werden. Sie ist nicht als Verkaufsangebot bestimmt oder als Aufforderung zu einem Angebot zum Kauf oder zur Zeichnung von Wertpapieren nach irgendeiner Rechtsordnung. Weder diese Präsentation noch deren Inhalt soll die Grundlage für eine Verpflichtung oder einen Vertrag darstellen oder mit einem solchen in Verbindung gebracht werden. Diese Präsentation darf nicht ohne vorherige schriftliche Zustimmung der METRO AG (ganz oder teilweise) vervielfältigt, verbreitet oder veröffentlicht werden.

Nicht alle Zahlen, die in dieser Präsentation enthalten sind, wurden durch den Abschlussprüfer geprüft und einige Angaben können wesentlich von Angaben im Jahresabschluss der METRO AG abweichen und daher gegebenenfalls nicht vollständig vergleichbar mit den Angaben im Jahresabschluss sein. Das SB-Warenhausgeschäft, das zum Verkauf steht, wird wegen des laufenden Verkaufsprozesses seit dem 30. September 2018 als nicht fortgeführte Aktivität ausgewiesen. Nach Unterzeichnung des Vertrags über den Verkauf einer Mehrheitsbeteiligung von METRO China an Wumei Technology Group, wird METRO China seit dem 30. September 2019 als nicht fortgeführte Aktivität ausgewiesen. Inzwischen ist der Verkauf abgeschlossen und wird in der Berichterstattung für Q3 2019/20 berücksichtigt werden. METRO wird nur eine 20 % Beteiligung an METRO China beibehalten. Das nicht fortgeführte Segment beinhaltet vornehmlich Real, die Mehrheit von METRO China und einige andere Gesellschaften oder Vermögensgegenstände. Alle nachfolgenden Erläuterungen der Geschäftsentwicklung beziehen sich vornehmlich auf die fortgeführten Aktivitäten, soweit es nicht anders angegeben ist. Darüber hinaus werden die Angaben auf der Grundlage der rückwirkenden Anpassungen gemäß IFRS 16 berichtet.

Die Präsentation enthält ergänzende Finanzkennzahlen, die keine nach allgemein akzeptierten Rechnungslegungsstandards definierten finanziellen oder operativen Kennzahlen darstellen oder darstellen könnten. Diese Kennzahlen sollten nicht isoliert als Alternative zu Finanzkennzahlen betrachtet werden, die gemäß IFRS präsentiert werden. Andere Unternehmen, die ähnlich bezeichnete Kennzahlen offenlegen, könnten diese anders berechnen. Alle Beträge sind in Million Euro (€ Million) angegeben, sofern nicht etwas anderes angegeben ist. Alle Beträge unter €0,5 Million werden auf 0 abgerundet. Es können Rundungsdifferenzen auftreten.







WESENTLICHE FAKTEN ZU Q2 2019/20

- METRO mit **flächenbereinigtem Umsatzwachstum von 2,3 %,** trotz erheblicher Auswirkungen der COVID-19-Krise seit März. **Bereinigtes EBITDA** liegt auf Vorjahrsniveau.
- METRO von COVID-19-Krise deutlich weniger betroffen als andere Unternehmen, dank unmittelbar und konsequent ergriffener Maßnahmen, um das Unternehmen zu schützen, sowie dank einer starken Bilanz
- Die vor der Krise eingeleitete Digitalisierung hat METRO gut vorbereitet und agiler gemacht. Wir nutzen diese Situation, um die Digitalisierung sowohl bei METRO als auch bei unseren Kunden voranzutreiben.
- METRO hat **zahlreiche Initiativen** gestartet, um Kunden in der Krise als verlässlicher Partner zu Seite zu stehen und sie zu stärken. Die Krise ist eine Chance, um METRO's **Position als Partner für unabhängiges Unternehmertum weiter auszubauen** und Wachstumsmöglichkeiten zu erschließen.
- Verkauf der Mehrheitsbeteiligung an METRO China an die Wumei Technology Group gegen Netto-Barerlös von mehr als 1,5 Mrd. € nach Quartalsstichtag erfolgreich abgeschlossen. Abschluss des vollständigen Verkaufs des SB-Warenhausgeschäfts Real an SCP Group läuft nach Plan.
- Prognose für das Geschäftsjahr 2019/20 am 3. April zurückgezogen. Basierend auf Hochrechnung der Geschäftsentwicklung von Mitte März bis Ende April erwartet METRO, dass jeder weitere Monat mit derzeitigen Einschränkungen zu rund 2 %-Punkten Umsatzrückgang im Vergleich zum Vorjahr führen wird.
- Solide Liquidität: **Verringerung der Nettoverschuldung** führt zu Stärkung der Bilanz und höherer Handlungsfähigkeit







KUNDEN UNTERSCHIEDLICH VON GESETZLICHEN BESCHRÄNKUNGEN DURCH COVID-19 BETROFFEN

Entwicklung des operativen Geschäfts vor COVID-19



Verbreitung COVID-19 & gesetzliche Restriktionen





































Starke operative Dynamik bei HoReCa und Trader über Q1 2019/20

Wachstum in allen Regionen inkl. Russland mit positiver Umsatzentwicklung

Starke Umsatzdynamik durch Vorratskäufe kann erste negative Effekte bei HoReCa, bedingt durch gesetzliche Restriktionen, überkompensieren

Wachstum in allen Regionen, besonders mit hohem SCO-Anteil Diversifizierung des Portfolios kann HoReCa-Rückgang teilweise kompensieren, da der Geschäftsbetrieb der HoReCa-Kunden stark eingeschränkt oder untersagt ist

Gegenmaßnahmen auf Länder- und Gruppenebene eingeleitet















UMSATZ UND ERGEBNIS

	Fortgeführte Aktivitäten	Fortgeführte Aktivitäten
Gewinn- & Verlustrechnung in Mio. € / %	Q2 2018/19 ¹	Q2 2019/20 ¹
Umsatz	5.898	6.006
Flächenbereinigter Umsatz	1,0 %	2,3 %
davon Food	1,5 %	3,8 %
Berichteter Umsatz	-0,4 %	1,8 %
Währungsbereinigter Umsatz	1,3 %	2,1 %
Umsatzanteil Belieferung	18 %	16 %
EBITDA bereinigt (ohne Transformationskosten und ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen)	130	133
davon Währungseffekte		-3
EBITDA-Marge bereinigt	2,2 %	2,2 %
Transformationskosten	0	-45
Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen	32	0
EBITDA gesamt	163	87

 Flächenbereinigter Umsatz getrieben durch alle Regionen außer Westeuropa (ohne Deutschland), auch zusätzlicher Verkaufstag durch Schaltjahr

Flächenbereinigter Umsatz

- Beschleunigtes C&C-Wachstum in Q2 bei 3,8 %
- Belieferungsumsatz sinkt um -5,3 % durch COVID-19, dadurch auch geringerer Umsatzanteil
- Berichteter Umsatz beeinträchtigt durch negative Währungseffekte in Osteuropa, insb. der Türkei

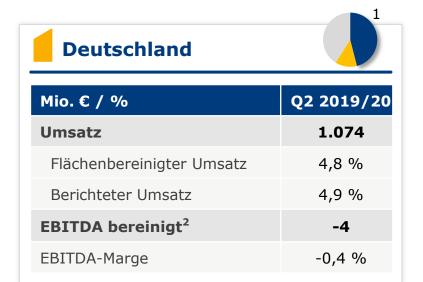
Bereinigtes EBITDA und EBITDA-Marge

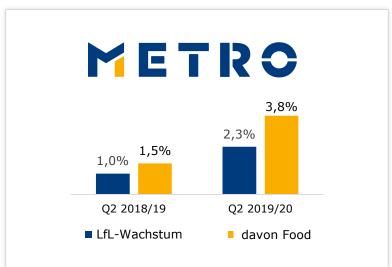
- Bereinigtes EBITDA² ungefähr auf Vorjahresniveau
- Deutschland, Osteuropa, Russland und Sonstige kompensieren Rückgang in Westeuropa und Asien
- Sonstige profitiert von verbessertem Betriebsergebnis in der Logistik und Kosteneinsparungen durch Effizienzmaßnahmen im Headquarter
- Währungsbereinigt sank bereinigtes EBITDA in H1 um -1,0 %
- Berichtetes EBITDA³ beeinträchtigt durch Transformationskosten und geringere Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen



¹ Alle Angaben nach IFRS 16 berichtet. ² Bereinigtes EBITDA - EBITDA ohne Transformationskosten und ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen. ³ Berichtetes EBITDA – Inklusive Transformationskosten und Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen.

REGIONALE PERFORMANCE





HoReCa Trade	er SCO	
Westeuropa (ohne Deutschland)		
Mio. € / %	Q2 2019/20	
Umsatz	2.185	
Flächenbereinigter Umsatz	-6,3 %	
Berichteter Umsatz	-6,3 %	
EBITDA bereinigt ²	23	
EBITDA-Marge	1,0 %	

LIaDaCa Tradar CCO

Russland



Mio. € / %	Q2 2019/20
Umsatz	637
Flächenbereinigter Umsatz	9,8 %
Berichteter Umsatz	11,3 %
EBITDA bereinigt ²	37
EBITDA-Marge	5,8 %

Osteuropa (ohne Russland)



3,7 %

Asien

Mio. € / %	Q2 2019/20
Umsatz	401
Flächenbereinigter Umsatz	0,2 %
Berichteter Umsatz	0,0 %
EBITDA bereinigt ²	-1
EBITDA-Marge	-0,3 %

¹ Flächenbereinigter Umsatzanteil im Geschäftsjahr 2018/19. ² Bereinigtes EBITDA - EBITDA ohne Transformationskosten und ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen.

EBITDA-Marge



EBITDA ZU EPS

	Fortgeführte Aktivitäten	Fortgeführte Aktivitäten
Gewinn- & Verlustrechnung in Mio. € / %	Q2 2018/19	Q2 2019/20
EBITDA gesamt	163	87
Abschreibungen / Zuschreibungen	-193	-230
EBIT	-31	-143
Zins- und Beteiligungsergebnis	-60	-55
Übriges Finanzergebnis	5	-54
Finanzergebnis	-55	-109
ЕВТ	-86	-252
Steuerquote (6M)	42 %	71 %
Periodenergebnis	-58	-116
EPS in €	-0,16	-0,32
Bereinigtes EPS aus fortgeführten Aktivitäten	-0,16	-0,26

EBIT

- Rückgang durch Transformationskosten und höhere Abschreibungen:
 - Wertminderung bei CFF (25 Mio. €) durch COVID-19 Beeinträchtigungen
 - · höhere Investitionen in die Digitalisierung

Finanzergebnis

- Verbesserung des Zins- und Beteiligungsergebnisses durch geringere Finanzierungskosten
- IFRS 16 zur Bilanzierung von EUR-basierten Leasingverträgen und starke Abwertung vieler mittelosteuropäischer Währungen zum Quartalsende erhöhen Volatilität im übrigen Finanzergebnis

Steuerquote

- Höhere Steuerquote von 71 % aufgrund von Transformationskosten und temporär geringeren Ergebnisbeiträgen aus Immobilientransaktionen
- Vor Transformationskosten Steuerquote bei 59 %

EPS

- EPS Rückgang bedingt durch Kombination aus Einmalkosten, geringeren Ergebnisbeiträgen aus Immobilientransaktionen, Wertminderung bei CFF und Volatilität der Wechselkurse
- Bereinigt um Transformationskosten, EPS bei -0,26 €





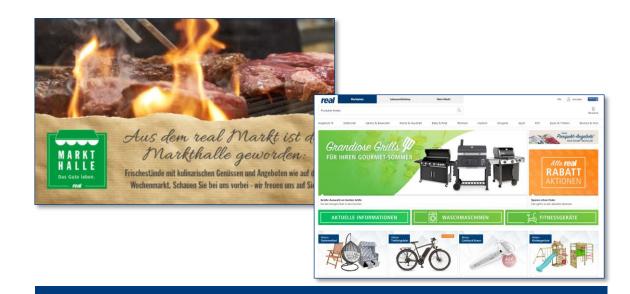


UPDATE ZUM SB-WARENHAUSGESCHÄFT

Real – Nicht fortgeführte Aktivitäten²

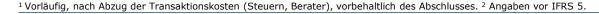
Mio. € / %	Q2 2018/19	Q2 2019/20
Umsatz	1.606	1.710
Berichteter Umsatz	-6,2 %	6,4 %
Flächenbereinigter Umsatz	-5,1 %	8,7 %
EBITDA berichtet	-6	67
EBITDA-Marge	-0,4 %	3,9 %

- Starke Beschleunigung der Umsätze durch Vorratskäufe während COVID-19-Krise sowie einem höheren Konsum zu Hause
- Steigerung des EBITDA getrieben durch starke Umsatz- und Margenverbesserung



Transaktions-Highlights

- Abschluss des Verkaufs des SB-Warenhausgeschäfts läuft nach Plan; Einfluss von COVID-19 auf Closing bislang gering
- SCP Retail Investments hat Vereinbarungen mit Kaufland und Edeka für die Übernahme von 141 Märkten getroffen
- Closing im Sommer erwartet mit erwartetem Netto-Mittelzufluss in Höhe von ~0,3 Mrd. €¹





KLARE ANTWORT AUF CORONA-KRISE, UM OPERATIVES GESCHÄFT UND WACHSTUMSCHANCEN ZU SICHERN





SCHÜTZEN: UNSERE KUNDEN UND MITARBEITER HABEN DEN HÖCHSTEN STELLENWERT FÜR METRO

Monitoring

Maßnahmen für Märkte

r HQs

Beobachtung der Situation in Ländern und HQs:

- Tägliche Reports zu COVID-19-Fällen
- Politische Maßnahmen und Änderungen von Regulierungen

Maßnahmen in den Märkten:

- Ausführliche Kommunikation an Kunden und Mitarbeiter
- Zugangsbeschränkungen je nach Land und rechtlicher Grundlage
- Zutritt zu Großmärkten eingeschränkt auf max. 2 Personen pro Kundenkarte
- Hygienemaßnahmen (z.B. Desinfektion von Einkaufswägen)
- Mundschutz und Handschuhe für Mitarbeiter
- Abstandsmarkierungen & Glasschutz an Kassen
- Möglichst bargeldlose Bezahlung

Gemeinsame Beispiele für HQs:

- Homeoffice empfohlen, Nutzung von Office 365 und Microsoft Teams (in 2019 ausgerollt)
- A/B Teameinsatz für Wiederöffnung (in Umsetzung)











>95 % der Märkte geöffnet



ERHALTEN: MAßNAHMEN FÜR GESAMTES METRO PORTFOLIO AUF GRUNDLAGE LOKALER BEDÜRFNISSE









Produktverfügbarkeit und Lieferketten

Fortgeschrittene Analytik bei der Volumenprognose

Einbindung ITO's (Trading Offices)

Optimierung der **Verfügbarkeit kritischer Produkte** zwischen den Ländern

Anpassung des Geschäftsbetriebs an Marktsituation

- Überprüfung der Marktabläufe (z.B. Öffnungszeiten, frühere Schließung von Ultrafrische-Bereichen)
- Überprüfung und Einstellung von Marketingaktivitäten
- Anpassung des Belieferungsgeschäfts durch geringere Volumina

Starker Fokus auf Finanzen

- Genaue Beobachtung des Kapitalmarkts
- Restriktives **CAPEX**-Management
- Laufende Überprüfung der ausstehenden Forderungen



WACHSEN: MASSNAHMEN FÜR JEDE KUNDENGRUPPE

Stärkung von HoReCa-Kunden

Krisenmanagement

 Beratung: Zugang zu Unterstützungsprogrammen erleichtern

Anpassung des HoReCa-Geschäfts

- Aktivierung von Lebensmittelbestellungen durch METRO
- Bereitstellung von Lieferungen durch Partner
- Verkauf von Gutscheinen durch Partner
- Schneller Zugriff durch digitalen Kundenstamm

Politische Wahrnehmung

 Unterstützung der HoReCa-Bedürfnisse auf lokaler, regionaler und nationaler Ebene

Hilfestellung nach der Krise

- HoReCa-Kunden auf den Neustart vorbereiten
- Individuelle Programme pro Land

Neue Absatzkanäle für Trader

Unterstützung von Geschäften in der Nachbarschaft

- Wichtige Rolle der unabhängigen Lebensmittelhändler während der Krise
- Produktverfügbarkeit und stabile, attraktive Konditionen

Franchise-Expansion

 Weiterer Ausbau und Verbesserung des Franchise-Netzwerks von METRO

B2B2C-Kooperationen

 Beschleunigung von Partnerschaften mit B2C-Lieferanten, um an der steigenden Nachfrage nach Online-Lebensmitteln zu partizipieren

Click & Collect-Belieferung

 Weiterer Ausbau von Click & Collect-Kanälen, z.B. durch Einbettung in die Companion-App

Ansprache von SCO-Kunden

Kundenreaktivierung

 Signifikante Reaktivierung von METRO Kunden, aufgrund hoher Qualität und Sicherheit. Ziel ist die Erhaltung dieses Kundenstamms.

METRO Kunde werden

 Förderung der SCO-Kunden über das Family & Friends-Programm

Öffnung der Märkte für Endverbraucher

 Temporäre Einzelhandelslizenzen in vielen Ländern um Nahversorgung sicherzustellen,

Belieferung von Lebensmitteln an SCO-Kunden

- Ausgewähltes Angebot für SCOs
- Schnelle Aktivierung von M-SHOP für B2C



WIE WIR DIE ZUKUNFT BETRACHTEN

COVID-19 hat signifikante Beeinträchtigung auf HoReCa-Branche

Trotzdem: Qualitativ hochwertige Lebensmittel haben weiterhin einen hohen Stellenwert

Der allgemeine **Wunsch, auswärts zu essen** und ausgezeichnetes Essen zu genießen, **ist nach wie vor sehr stark**

Allmähliche **Lockerung der Beschränkungen** in verschiedenen Ländern **sichtbar**

Außer-Haus-Konsum wird mittelfristig durch staatliche Restriktionen und höhere Vorsicht beeinträchtigt sein

Anstieg des HoReCa-Volumens ab Mai 2020 erwartet

Flexible Strukturen werden wesentlich sein, um "neue HoReCa-Nachfragemuster" zu bedienen

C&C + FSD + WS360 als ideale Kombination

Taktische Zusatzgeschäfte bleiben wichtig, um Volatilität abzufedern

UNSER URSPRUNG IST

GROSSHANDEL

IST UNSERE ZUKUNFT







Q&A



Olaf Koch, CEO



Christian Baier, CFO





KONTAKT

Corporate Communications

METRO AG Metro-Straße 1 40235 Düsseldorf Germany

T +49 211 6886-4252 F +49 211 6886-2001 E presse@metro.de

www.metroag.de

#