



# BILANZPRESSE- KONFERENZ GESCHÄFTSJAHR 2018/19

12. Dezember 2019



# DISCLAIMER AND NOTES

To the extent that statements in this presentation do not relate to historical or current facts, they constitute forward-looking statements. All forward-looking statements herein are based on certain estimates, expectations and assumptions at the time of publication of this presentation and there can be no assurance that these estimates, expectations and assumptions are or will prove to be accurate. Furthermore, the forward-looking statements are subject to risks and uncertainties that could cause actual results, performance or financial position to differ materially from any future results, performance or financial position expressed or implied in this presentation. Many of these risks and uncertainties relate to factors that are beyond **METRO AG's** ability to control or estimate precisely. The risks and uncertainties which these forward-looking statements may be subject to include (without limitation) future market and economic conditions, the behavior of other market participants, invest in innovative sales formats, expand in online and multichannel sales activities, integrate acquired businesses and achieve anticipated cost savings and productivity gains, and the actions of government regulators. Readers are cautioned not to place reliance on these forward-looking statements. **METRO AG** does not undertake any obligation to publicly update any forward-looking statements or to conform them to events or circumstances after the date of this presentation.

This presentation is intended for information only and should not be treated as investment advice or recommendation. It is not, and nothing in it should be construed as an offer for sale, or as a solicitation of an offer to purchase or subscribe to, any securities in any jurisdiction. Neither this presentation nor anything contained therein shall form the basis of, or be relied upon in connection with, any commitment or contract whatsoever. This presentation may not, at any time, be reproduced, distributed or published (in whole or in part) without prior written consent of **METRO AG**.

Not all figures included in this presentation have been audited and certain figures may also deviate substantially from information in the consolidated financial statements of METRO AG, thus, may not be fully comparable to such financial statements. The hypermarket business for sale is reported as a discontinued operation as of 30 September 2018 due to the ongoing sales process. Following the signing of the contract for the disposal of a majority stake in METRO China to Wumei Technology Group, METRO China has been reported as discontinued operation as of 30 September 2019. METRO will retain only 20% stake in METRO China. The discontinued segment primarily includes Real, majority of METRO China and some other individual companies or assets. All following explanations of the business development will focus on the continued operations unless stated otherwise

This presentation includes supplemental financial measures which are or may be non-GAAP financial or operative measures. These measures should not be viewed in isolation as alternatives to financial measures presented in accordance with IFRS. Other companies that disclose similarly titled measures may calculate them differently. All amounts are stated in million euros (**€ million**) unless otherwise indicated. Amounts below **€0.5 million** are rounded and reported as 0. Rounding differences may occur.

**CHAMPION  
FOR  
INDEPENDENT  
BUSINESS.**

**WE WORK FOR THOSE WHO  
WAKE UP EVERY DAY AND WANT  
TO MAKE A DIFFERENCE.  
THE ONES WHO TOOK THEIR  
DREAM AND TURNED IT INTO THEIR  
OWN BUSINESS. WE WORK FOR  
MILLIONS OF BUSINESS OWNERS  
ALL OVER THE WORLD.**



**WE  
ARE**

**A PROFESSIONAL  
WHOLESALE OFFERING  
A WIDE VARIETY OF  
PRODUCTS AND  
SERVICES, EXPERT  
SOLUTIONS AND  
INNOVATIVE IDEAS WITH  
A SINGLE PURPOSE IN  
MIND: TO ENSURE OUR  
CUSTOMERS ACHIEVE  
SUCCESS IN THEIR  
BUSINESS.**



**METRO**

**YOUR SUCCESS IS OUR BUSINESS**



# 01

## FOKUS

**5,1%**

LfL-Wachstum Trader<sup>1</sup>

**18%**

Belieferungsumsatzanteil<sup>3</sup>

**4,5%**

LfL-Wachstum HoReCa

**1.561**

Mio. € EBITDA

**110**

Partner über  
METRO Markets

**523**

Mio. € Periodenergebnis<sup>2</sup>

**2,5m**

NPS Kundenfeedbacks

**~180.000**

Gastronomen nutzen  
digitale Lösungen via DISH

**~7.500**

Franchise-Partner

**7,6 Mio.**

Bestellungen über  
M-SHOP

**Kennzahlen für fortgeführte Aktivitäten, inkl. METRO China (Prognosebetrachtung)**

<sup>1</sup> Trader-Länder (Bulgarien, Tschechische Republik, Indien, Pakistan, Polen, Rumänien, Russland, Serbien, Slowakei), exkl. Russland

<sup>2</sup> Entfallend auf METRO Anteilseigner.

<sup>3</sup> Neue Definition für Belieferung, die den Transport nach Check-out und die Abholung ausschließt.

2017/18



2018/19



**Beschleunigung**

**UNSER URSPRUNG IST**

**GROSSHANDEL** **IST UNSERE ZUKUNFT**

# WESENTLICHE EREIGNISSE IN 2018/19



# TRANSAKTIONEN VON REAL UND METRO CHINA

## 01 Real

- ✓ Verkauf des SB-Warenhausgeschäfts ist weit vorangeschritten
- ✓ Exklusive Verhandlungen und Absichtserklärung mit Konsortium The SCP Group und x+bricks
- ✓ Signing der Transaktion Ende Januar 2020 erwartet

## 02 METRO China

- ✓ Verkauf der Mehrheitsbeteiligung von METRO China an Wumei
- ✓ Transaktion bewertet METRO China mit einem impliziten Unternehmenswert von 1,9 Mrd. € (>12x EV/EBITDA)
- ✓ METRO wird 20 %-Beteiligung am Joint Venture halten
- ✓ Closing in Q2 2020 erwartet

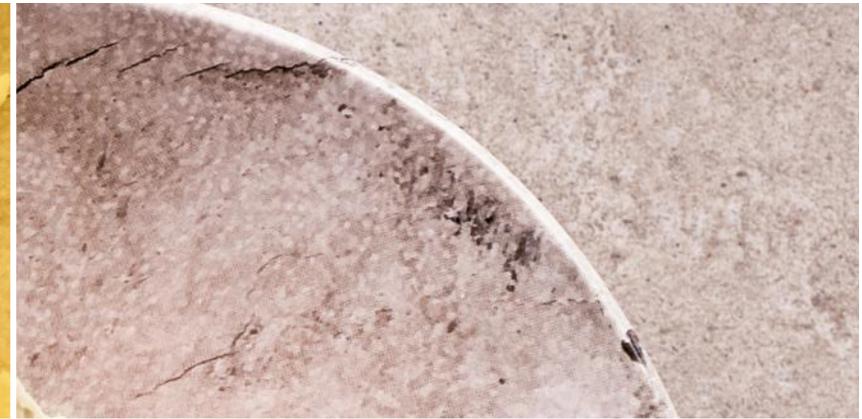
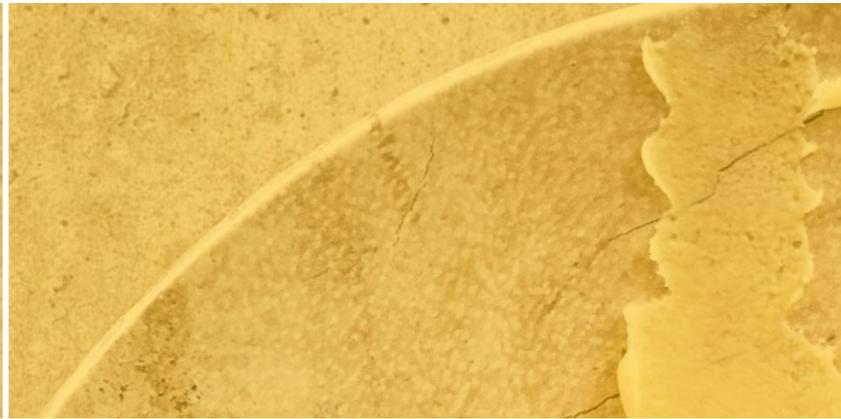
## Vorteile für METRO

- ✓ Portfoliovereinfachung – eine Vertriebslinie
- ✓ Fokus Großhandel – 70% Umsatzanteil der beiden Kernkundengruppen
- ✓ Wachstumsbeschleunigung mit HoReCa & Trader
- ✓ Netto-Mittelzufluss von mehr als 1,5 Mrd. €<sup>1</sup> erwartet – Ausbalancierung der Aktionärsinteressen, neuer Investitionsmöglichkeiten und Reduzierung der Nettoverschuldung

<sup>1</sup> zum September 2019

02

FINANZIELLE  
PERFORMANCE



# UMSATZ UND ERGEBNIS

	Fortgeführte Aktivitäten inkl. METRO China	Fortgeführte Aktivitäten <sup>1</sup>
Gewinn- & Verlustrechnung – Mio. € / %	GJ 2018/19	GJ 2018/19
<b>Umsatz</b>	<b>29.928</b>	<b>27.082</b>
Flächenbereinigter Umsatz	2,4 %	2,1 %
Berichteter Umsatz	1,5 %	1,1 %
Währungsbereinigter Umsatz	2,5 %	2,2 %
<b>EBITDA ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen</b>	<b>1.173</b>	<b>1.021</b>
<i>davon Währungseffekte</i>	<b>-17</b>	<b>-17</b>
<b>EBITDA-Marge</b>	<b>3,9 %</b>	<b>3,8 %</b>
Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen	388	338
<b>EBITDA gesamt</b>	<b>1.561</b>	<b>1.359</b>

## Flächenbereinigter Umsatz

- Flächenbereinigtes Wachstum getrieben durch fast alle Regionen

## Berichteter Umsatz

- In lokaler Währung stieg der Umsatz um 2,5 %

## EBITDA ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen

- EBITDA deutlich innerhalb des Prognosebereichs
- Operative Verbesserungen in Frankreich, bei Pro à Pro und in Deutschland
- Negative Beeinträchtigung durch VTO-Kosten i.H.v. ~20 Mio. € in Q4

## Immobilienbeiträge

- Für das GJ 18/19 erwartete Immobilienbeiträge i.H.v. ca. 250-300 Mio. € wurden übertroffen durch zwei Projekte in China, die früher als geplant abgeschlossen wurden.

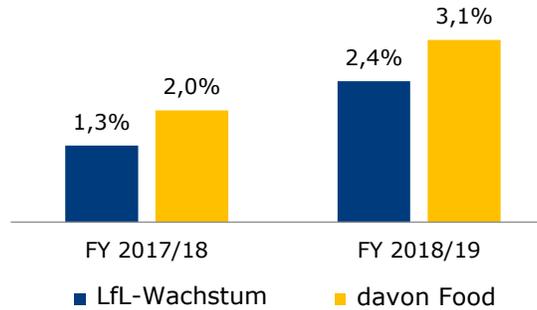
<sup>1</sup> exkl. Real, exkl. METRO China

# REGIONALE PERFORMANCE

## Deutschland

Mio. € / %	GJ 2018/19
<b>Umsatz</b>	<b>4.735</b>
Flächenbereinigter Umsatz	0,3 %
Berichteter Umsatz	-0,5 %
<b>EBITDA ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen</b>	<b>95</b>
EBITDA-Marge	2,0 %

# METRO



## Westeuropa (ohne Deutschland)

Mio. € / %	GJ 2018/19
<b>Umsatz</b>	<b>10.752</b>
Flächenbereinigter Umsatz	1,3 %
Berichteter Umsatz	1,3 %
<b>EBITDA ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen</b>	<b>499</b>
EBITDA-Marge	4,6 %

## Russland

Mio. € / %	GJ 2018/19
<b>Umsatz</b>	<b>2.662</b>
Flächenbereinigter Umsatz	-4,3 %
Berichteter Umsatz	-5,4 %
<b>EBITDA ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen</b>	<b>220</b>
EBITDA-Marge	8,3 %

## Osteuropa (ohne Russland)

Mio. € / %	GJ 2018/19
<b>Umsatz</b>	<b>7.191</b>
Flächenbereinigter Umsatz	6,3 %
Berichteter Umsatz	3,4 %
<b>EBITDA ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen</b>	<b>344</b>
EBITDA-Marge	4,8 %

## Asien<sup>1</sup>

Mio. € / %	GJ 2018/19
<b>Umsatz</b>	<b>4.543</b>
Flächenbereinigter Umsatz	5,1 %
Berichteter Umsatz	5,7 %
<b>EBITDA ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen</b>	<b>176</b>
EBITDA-Marge	3,9 %

<sup>1</sup> inkl. METRO China

# ERGEBNIS JE AKTIE

	Fortgeführte Aktivitäten inkl. METRO China	Fortgeführte Aktivitäten <sup>1</sup>
Gewinn- & Verlustrechnung – Mio. € / %	GJ 2018/19	GJ 2018/19
<b>EBITDA gesamt</b>	<b>1.561</b>	<b>1.359</b>
Abschreibungen / Zuschreibungen	-577	-532
Finanzergebnis	-111	-119
<b>EBT</b>	<b>874</b>	<b>709</b>
Steuerquote	39 %	42 %
<b>Periodenergebnis<sup>2</sup></b>	<b>523</b>	<b>405</b>
<b>EPS in €</b>	<b>+1,44</b>	<b>1,12</b>
<b>Berichtetes EPS (€)</b>	<b>-0,35</b>	
<b>Berichtetes EPS vor Wertminderung</b>	<b>+0,76</b>	
Cashflow & Bilanz – Mio. € / %	GJ 2018/19	
<b>FCF</b>	<b>1.152</b>	
<b>FCF Conversion in %</b>	<b>74 %</b>	
<b>Bilanzielle Nettoverschuldung</b>	<b>2.382</b>	
<b>Dividendenvorschlag</b>	<b>0,70</b>	

## EPS (fortgeführte Aktivitäten)

- EPS aus fortgeführten Aktivitäten mit 1,44 € deutlich über den Erwartungen auch aufgrund geringerer Finanzierungskosten

## EPS (berichtet)

- Berichtetes EPS reduziert sich i.W. aufgrund einer Wertminderung (nicht cash-wirksam)
- Bereinigt beträgt das berichtete EPS 0,76 €

## Free Cashflow

- FCF steigt um 155 Mio. € auf 1.152 Mio. €
- FCF-Conversion i.H.v. 74 % übertrifft wie im Vorjahr den Zielkorridor aus Mittelfristprognose (50-60 %)

## Nettoverschuldung

- Starke Cashflow-Entwicklung führt zu einer um >300 Mio. € reduzierten Nettoverschuldung

## Dividende

- Solides Jahr für fortgeführte Aktivitäten
- Auf dieser Basis Dividendenvorschlag von 0,70 €, was einer Ausschüttungsquote von rund 49 % entspricht

<sup>1</sup> exkl. Real, exkl. METRO China. <sup>2</sup> Entfallend auf METRO Anteilseigner.

# ALLE FINANZIELLE ZIELE ERREICHT ODER ÜBERTROFFEN – DIVIDENDENVORSCHLAG 0,70€

## Umsatz & EBITDA

- Performance am oberen Ende der Prognose



## Immobilien

- ~100 Mio. € über den Erwartungen



## Abschreibungen, Finanzergebnis, Steuern

- Ergebnis auf/über Erwartungen



## EPS

- ~0,20 € besser als erwartet



## FCF & Nettoverschuldung

- > 300 Mio. € reduzierte Verschuldung
- Externe Bestätigung des Ratings (Investment-Grade)

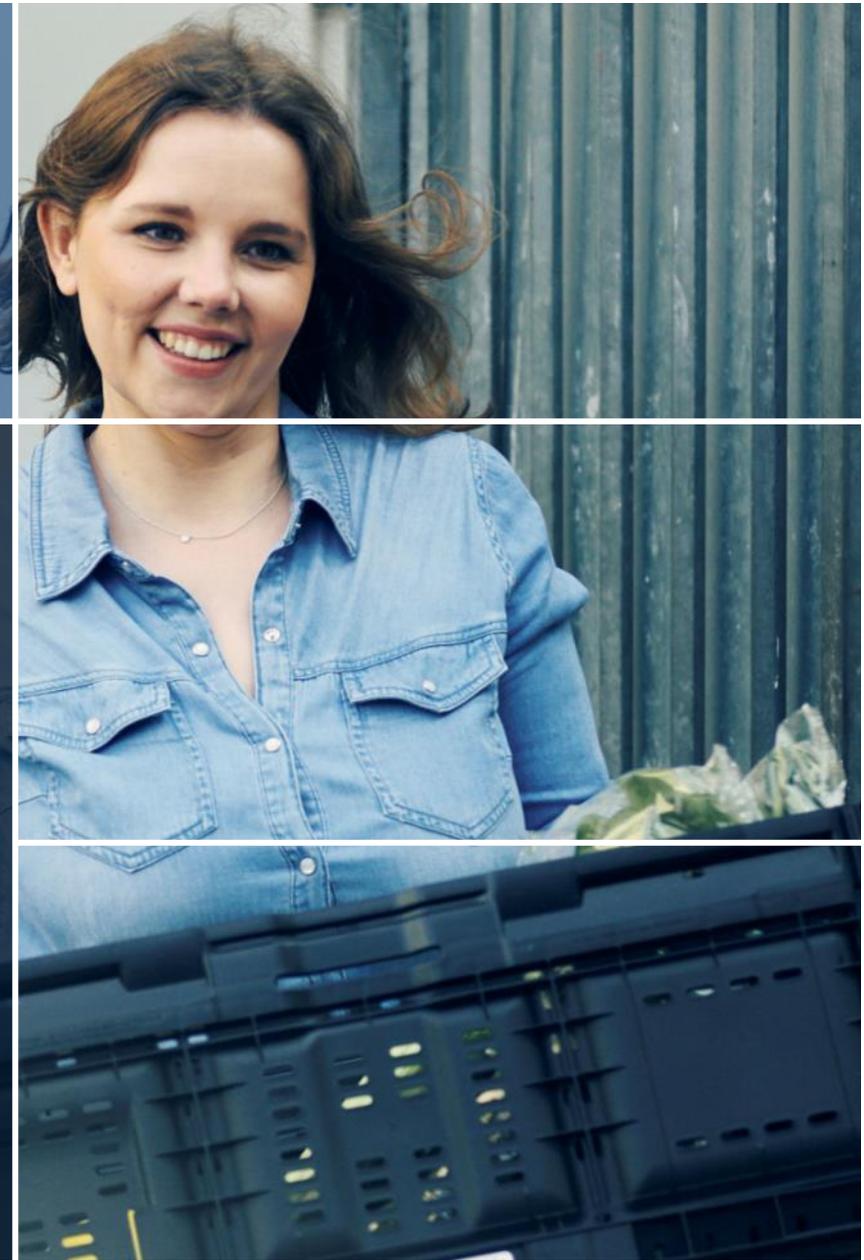


**0,70 €  
Dividenden-  
vorschlag**  
(0,70 € 2017/18)



**03**

**PARTNER DER WAHL –  
WHOLESALE 360**



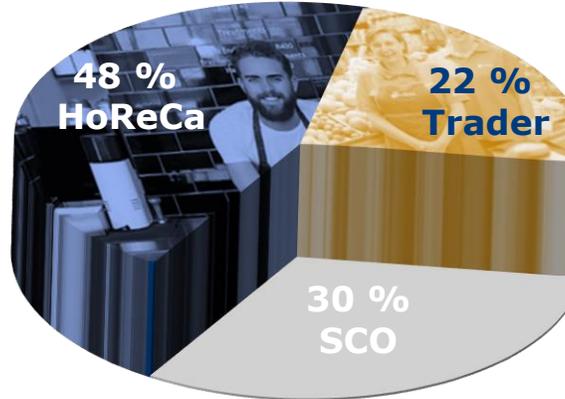
# HORECA- & TRADER-KUNDEN MIT 70 % UMSATZANTEIL UND WEITEREM WACHSTUMSPOTENZIAL

## HoReCa

+4,2 %<sup>1</sup> LfL-Wachstum

Restaurants, Cafés,  
Caterer, Hotels, Kantinen

Kunden sind **überwiegend unabhängig** mit einzelnen oder wenigen Standorten.



## Trader

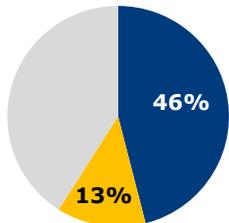
+5,1 %<sup>2</sup> LfL-Wachstum

Händler, Kioske, Kiranas,  
Mom-and-Pop-Shops

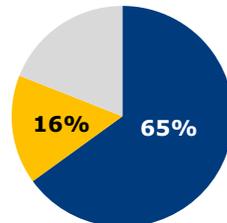
Ein **unabhängiger Unternehmer**, der die Nahversorgung der Verbraucher sicherstellt.

## Umsatzanteile Kundengruppen GJ 2018/19<sup>4</sup>

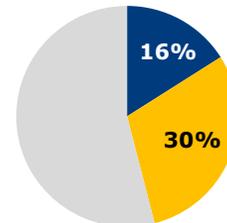
Deutschland



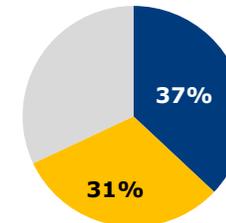
Westeuropa



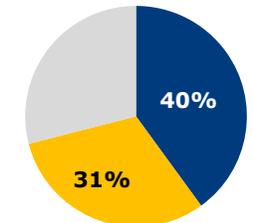
Russland



Osteuropa



Asien<sup>3</sup>



<sup>1</sup> LfL-Umsatz GJ 2018/19 ohne METRO China <sup>2</sup> Trader-Länder (Bulgarien, Tschechische Republik, Indien, Pakistan, Polen, Rumänien, Russland, Serbien, Slowakei) exkl. Russland <sup>3</sup> ohne METRO China <sup>4</sup> LfL-Umsatz GJ 2018/19. Anzahl der untersuchten Länder nach Kundengruppen, daher haben sich die Umsatzanteile in Deutschland, Osteuropa und Russland verändert.

# HORECA-KUNDEN

 **+1 %p NPS**  
Verbesserung<sup>1</sup>

## Aktivierung von engagierten und zielorientierten Teams

01

### Salesforce

~6.500

Kundenmanager

~10 Kundenkontakte /  
Kundenmanager / Tag

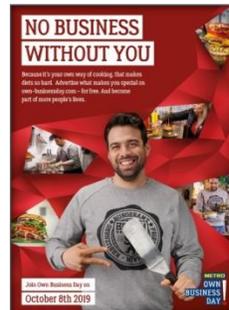


### Own business day

METRO feiert alle  
Selbstständigen und  
bewirbt ihre speziellen  
Ideen und Angebote  
auf einer Online-  
Plattform.

>300.000 Betriebe

>650.000 Angebote



## Führend in der Sortimentsrelevanz

02

### Eigenmarken

Zusammenarbeit mit  
Köchen, Kunden &  
Lieferanten

17 % Umsatzanteil<sup>3</sup>

+6 % Wachstum<sup>2</sup>

~24 % Anteil FSD<sup>3</sup>



### Lokale Produkte

Enge Zusammenarbeit  
mit regionalen  
Lieferanten, um den  
lokalen Bedürfnissen  
und der Nachfrage nach  
lokalen Produkten  
gerecht zu werden.



## Führend in der Produktqualität

03

### Qualitätskontrolle

>600 Menschen,  
die täglich daran  
arbeiten, die  
Sortimentsqualität  
zu sichern.



### Rückverfolgbarkeit

Transparenz entlang  
der gesamten  
Wertschöpfungskette

**Türkei, Deutschland  
und andere Länder**

Bitte scannen Sie den QR-Code  
zur Demonstration.



<sup>1</sup> NPS-Wert von HoReCa-Kunden Wachstum zusammengefasst über Quartale in 2018/19, ohne METRO China <sup>2</sup> Like-for-like-Umsatz GJ 2018/19 für HoReCa ohne METRO China <sup>3</sup> Like-for-like-Umsatz GJ 2018/19, ohne METRO China

# TRADER-KUNDEN

 **+9 %p NPS**  
Verbesserung<sup>1</sup>

## Fokus auf Erfolg des Kunden

01

### Kunden in die Lage versetzen, sich vom Wettbewerb zu differenzieren.

- Kernsortiment
- Spezialisiertes Sortiment & lokale Produkte
- Kundenfrequenz durch spez. Lösungen



## Auf dem Weg zum Preis- und Kostenführer im Großhandel

02

### Niedrigpreis: 3 Mechanismen

- EDLP<sup>2</sup> auf reguläre Artikel
- BMPL<sup>3</sup> zur Belohnung bei Abnahme größerer Mengen
- 25 % Margengarantie auf Eigenmarken<sup>4</sup>



### Vereinfachen zur Verkaufssteigerung

- Prozesse werden optimiert: leicht rein – leicht durch – leicht raus
- Kein Schnickschnack, geringe Kosten
- Verdichtung, Palettenpräsentation & regalfertige Kartons

## Wiederkehrende Umsätze erzielen durch Partnerschaften

03

### Trader Franchise

~**7.500** Läden in 18/19  
**+15 %** vs. 17/18  
**3-4x** mehr Besuche mit bis zu **2.5x** höherem Warenkorb als Nicht-Franchise-Nehmer



~**490 Mio. €** Umsatz in 18/19

Eine der am **schnellsten wachsenden** strategischen Säulen für METRO



<sup>1</sup> NPS-Wert mit Trader-Kunden, Wachstum zusammengefasst über Quartale in GJ 2018/19, exkl. METRO China <sup>2</sup> Every Day Low Prices <sup>3</sup> Buy More Pay Less <sup>4</sup> Als Referenz für METROs Eigenmarkenansatz in Polen.





# HERAUSFORDERUNGEN FÜR UNSERE KUNDEN



Steigender **Wettbewerbsdruck**



**Kostenanstieg** (Personal, Miete etc.)



Strengere **Auflagen**



Veränderte **Kundenanforderungen**



Anspruchsvolles **Arbeitsumfeld**



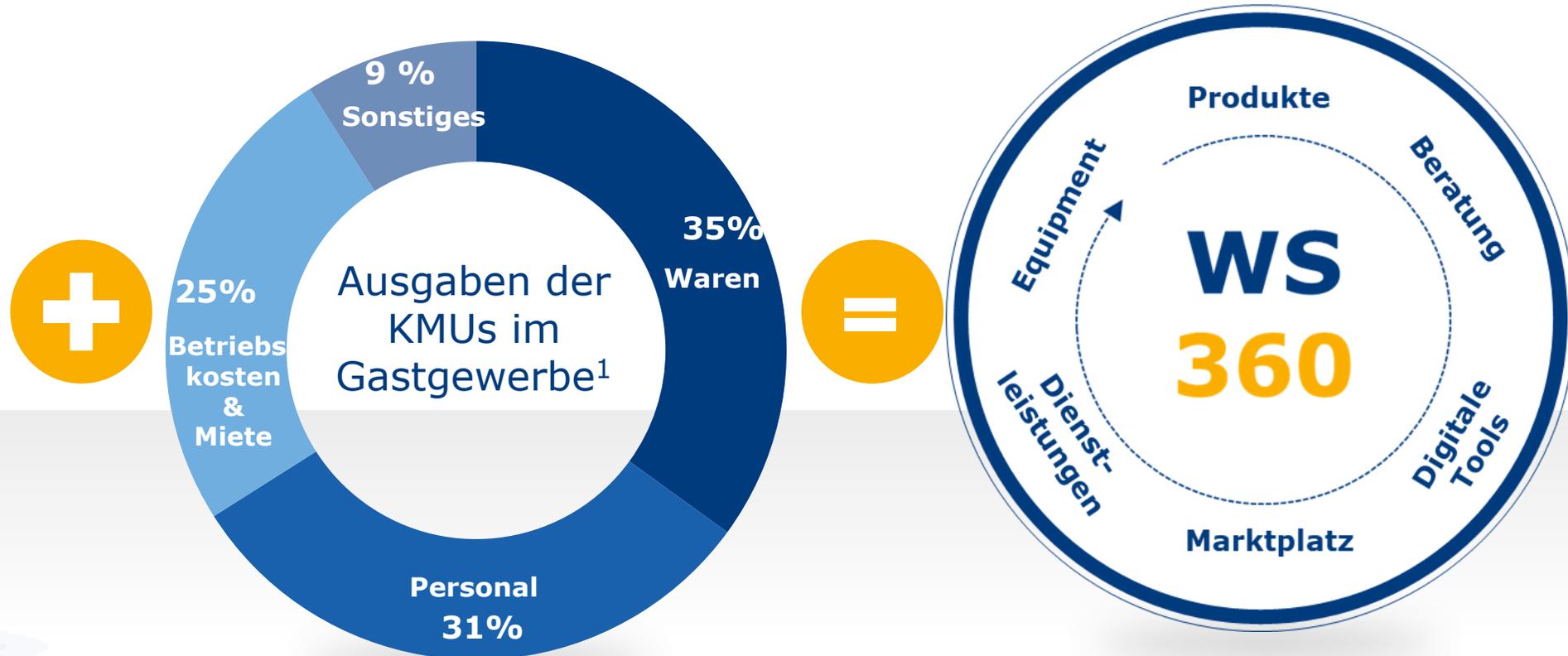
Wirtschaftliche **Herausforderungen**

## METRO

verfolgt das Ziel, nachhaltig zum Erfolg von unabhängigen Unternehmen beizutragen,

**um die Vielfalt und Kreativität zu fördern, zu stärken und auszubauen!**

# WHOLESALE 360 – EXPANSION 2.0



METRO möchte ein „**Partner der Wahl**“ für **HoReCa- und Trader-Kunden** sein...

... und die Bereiche adressieren, in denen bei KMUs im Gastgewerbe die meisten Ausgaben anfallen, ...

... indem wir möglichst viele ihrer Bedürfnisse durch eine breite Palette von **Großhandelsprodukten, Dienstleistungen und Lösungen** abdecken.

<sup>1</sup> Quelle: Eurostat

# WHOLESALE 360 – EXPANSION 2.0





04

AUSBLICK &  
PROGNOSE

# AUSBLICK FÜR 2019/20

## Prognose<sup>1</sup>

	GJ 2018/19 <sup>2</sup>		GJ 2019/20
Umsatzwachstum in lokaler Währung	2,2 %	➔	1,5–3 %
Flächenbereinigtes Wachstum	2,1 %	➔	1,5–3 %
EBITDA ohne Beiträge aus Immobilien- transaktionen	1.021 Mio. €	➔	➔



<sup>1</sup> Zu konstanten Wechselkursen, ohne weitere Portfolioanpassungen und exklusive Transaktionskosten, vor IFRS 16.

<sup>2</sup> Ohne METRO China.

## 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](mailto:presse@metro.de)

[www.metroag.de](http://www.metroag.de)

**METRO**



# EQUIPMENT: METRO DEUTSCHLAND UND PENTAGAST

**Laura Müller**, Inhaberin Birdie & Co.

**Christian Woldenga**, Kundenmanager Region Rheinland



**METRO**

**MARKTPLATZ:  
METRO MARKETS**

**Philipp Blome, CEO METRO MARKETS**



**UNSER ZIEL**

**WIR VERBINDEN  
DIE SELLER- UND  
VENDOR-  
COMMUNITY...**

**...MIT DER  
HORECA-  
COMMUNITY.**

**+1,000  
SELLER &  
VENDOREN**



**MILLIONEN  
VON  
KUNDEN**



# WIR BIETEN DAS TIEFSTE UND BREITESTE HORECA-SORTIMENT



**WIR  
IMPLEMENTIEREN  
EINEN 360°-  
MARKETING-  
ANSATZ, INDEM  
WIR DIE  
KLASSISCHEN  
KANÄLE MIT  
PERFORMANCE  
MARKETING  
VEBINDEN.**

**METRO  
Sales Force  
& Telesales**



**MCC  
Marketing  
Kanäle**



**Performance  
Marketing**



**WIR TESTEN  
INNOVATIONEN  
IM PRICING,  
UM DEM GROß-  
ABNEHMER  
ATTRAKTIVE  
PREISE ZU  
BIETEN.**



Home / in Gastro & Haushalt / Zurück zu den Ergebnissen

**Serviertablett "Home" Durchmesser 35 cm rund rutschfest (Schwarz)**

★★★★★ 5 Bewertungen



**„Je höher die  
Abnahmemenge, desto  
niedriger der Preis“**

Bestes Angebot: 📄 **14,99 €**  
Inklusive MwSt. 18,99 €  
 Kostenlose Lieferung in 2 - 3 Tagen

Menge:  +

**Mehr kaufen, weniger zahlen:**

2 Stk. - 5% oder 1,50 € sparen	14,24 €
3 Stk. - 7% oder 3,15 € sparen	13,94 €
4 Stk. - 9% oder 5,40 € sparen	13,64 €
5+ Stk. - 11% oder 8,25 € sparen	13,34 €
10+ Stk. - 13% oder 19,50 € sparen	13,04 €
100+ Stk. - 15% oder 225,00 € sparen	12,74 €

**Mehr kaufen, weniger zahlen:**

2 Stk. - 5% oder 1,50 € sparen	14,24 €
3 Stk. - 7% oder 3,15 € sparen	13,94 €
4 Stk. - 9% oder 5,40 € sparen	13,64 €
5+ Stk. - 11% oder 8,25 € sparen	13,34 €
10+ Stk. - 13% oder 19,50 € sparen	13,04 €
100+ Stk. - 15% oder 225,00 € sparen	12,74 €

# WIR SIND METRO MARKETS

**140** Mitarbeiter  
**50%** Tech  
**35** Nationalitäten



**Commercial, Customer Service, ERP,  
Finance, Fulfillment, HR,  
Infrastructure, Legal, Marketing,  
Operations, PM, Seller Support,  
Software Engineering, Supply Chain,  
UX, Vendor Management, ...**

# WIR SIND GANZ AM ANFANG... WENIGER ALS 1% VON UNSEREM JOB IST ERLEDIGT!





## PRODUKTE: **Eigenmarken**

Jens Bresler, Head of Food Flagship Brands

## BERATUNG: **Franchise**

Katja Schumacher, Head of MCC Retail Franchise

## DIENSTLEISTUNGEN: **GastroFinanz**

Michael Zyber, Director SME Services

## DIGITALE TOOLS: **MenuKit**

Simon Bernhard, Product Owner MenuKit