



**Q3 2018/19
BEGRÜNDETE
STELLUNGNAHME**

**PRESSE-
TELEFONKONFERENZ**

24. Juli 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. The discontinued segment primarily includes Real and some other individual companies or assets. All following explanations of the business development will focus on the continued operations unless stated otherwise. No representation or warranty is given and no liability is assumed by METRO AG, express or implied, as to the accuracy, correctness or completeness of the information contained in this document and METRO AG undertakes no obligation to update and/or revise any information.

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.

This presentation is not an addition to, explanation or summary of the Joint Reasoned Statement from the Management Board and Supervisory Board as per § 27 WpÜG to the takeover offer by EP Golbal Commerce VI GmbH. Shareholders are advised to read the Reasoned Statement in full before reaching their decision as to whether or not to accept the offer.



01

WESENTLICHE EREIGNISSE Q3 2018/19

WESENTLICHE EREIGNISSE IN Q3 2018/19



02



UPDATE ZU REAL



VERKAUFSPROZESS IN FINALER PHASE



03

FINANZIELLE PERFORMANCE



METRO STEIGERT UMSATZ & ERGEBNIS

Mio. € / %	Q3 2018/19
Umsatz	7.551
flächenbereinigter Umsatz	3,4 %
berichteter Umsatz	2,8 %
währungsbereinigter Umsatz	3,6 %
EBITDA ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen	316
davon Währungseffekte	-2
EBITDA-Marge	4,2 %
Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen	32
EBITDA gesamt	347
Abschreibungen	-140
Finanzergebnis	-26
EBT	181
Steuerquote (9M)	38 %
EPS in €	0,30
EPS für nicht fortgeführte Aktivitäten	-0,08
Berichtetes EPS (€)	0,22



REGIONALE PERFORMANCE

METRO Deutschland

Mio. € / %	Q3 2018/19
Umsatz	1.205
flächenbereinigter Umsatz	3,6 %
<i>ohne Ostereffekt</i>	<i>0,5 %</i>
berichteter Umsatz	3,0 %
EBITDA ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen	31

METRO Westeuropa (ohne Deutschland)

Mio. € / %	Q3 2018/19
Umsatz	2.784
flächenbereinigter Umsatz	2,2 %
<i>ohne Ostereffekt</i>	<i>0,8 %</i>
berichteter Umsatz	2,2 %
EBITDA ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen	154

METRO Russland

Mio. € / %	Q3 2018/19
Umsatz	671
flächenbereinigter Umsatz	-4,8 %
berichteter Umsatz	-0,8 %
EBITDA ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen	56

METRO Osteuropa (ohne Russland)

Mio. € / %	Q3 2018/19
Umsatz	1.846
flächenbereinigter Umsatz	7,1 %
berichteter Umsatz	3,4 %
EBITDA ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen	86

METRO Asien

Mio. € / %	Q3 2018/19
Umsatz	1.037
flächenbereinigter Umsatz	5,5 %
berichteter Umsatz	5,7 %
EBITDA ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen	42

04 AUSBLICK & PROGNOSE

AUSBLICK FÜR 2018/19

Prognose¹

	GJ 2017/18		GJ 2018/19
Umsatzwachstum in lokaler Währung	1,5 %	➔	1-3 %
Flächenbereinigtes Wachstum	1,3 %	➔	1-3 %
EBITDA ohne Beiträge aus Immobilien- transaktionen	1.242 Mio. €	➔	2-6 % Rückgang



¹ Ohne Währungseffekte und vor Portfoliomaßnahmen.



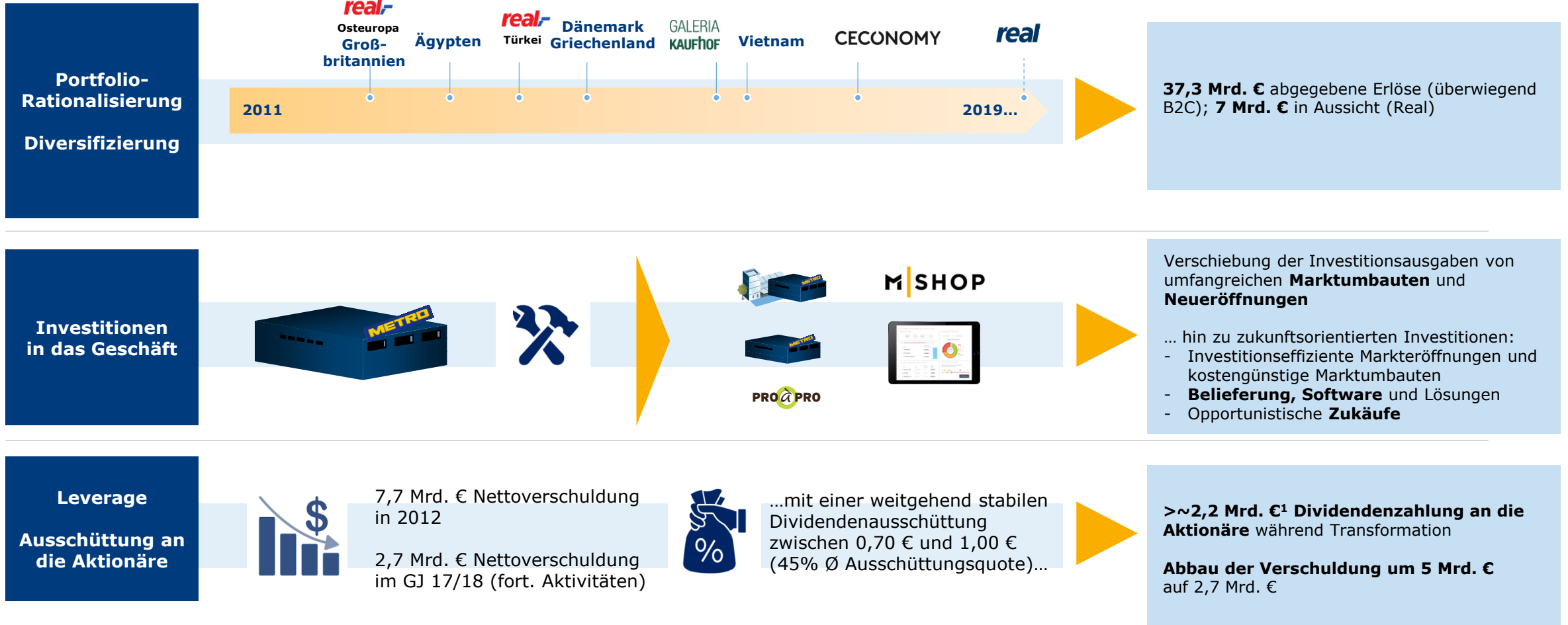
05

BEGRÜNDETE STELLUNGNAHME

UNSER URSPRUNG IST **GROSSHANDEL** IST UNSERE ZUKUNFT



REPOSITIONIERUNG ALS OMNICHANNEL-GROSSHÄNDLER



¹ Alle Aktien * Dividende pro Stammaktie.

ZIEL: 360° WHOLESALE

► Partner der Wahl für Profikunden



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



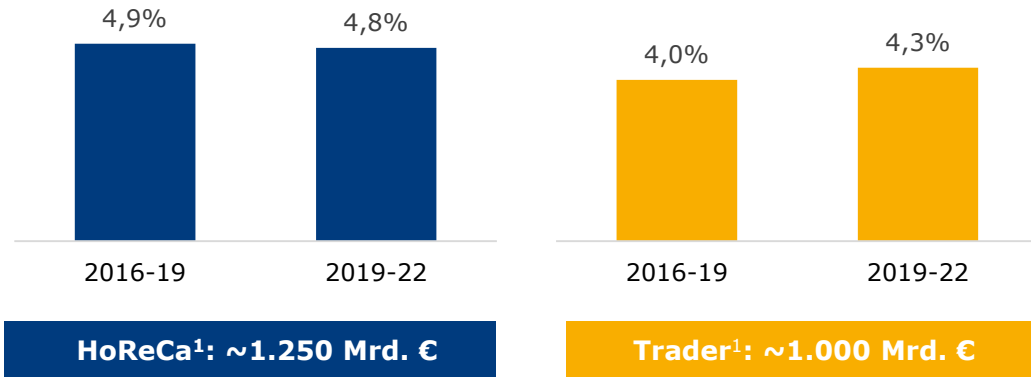
...deren Unternehmen von **globalen Megatrends** gestützt werden und **technologischer Disruption** ausgesetzt sind...

... indem wir alle ihre Bedürfnisse durch eine breite Palette von **Großhandelsprodukten, Dienstleistungen und Lösungen** abdecken.

SCHNELL WACHSENDE UND ATTRAKTIVE KUNDENBASIS

Wir sind in attraktiven, wachsenden Märkten tätig...

Marktgröße und Wachstumsraten für Europäische und asiatische Länder¹

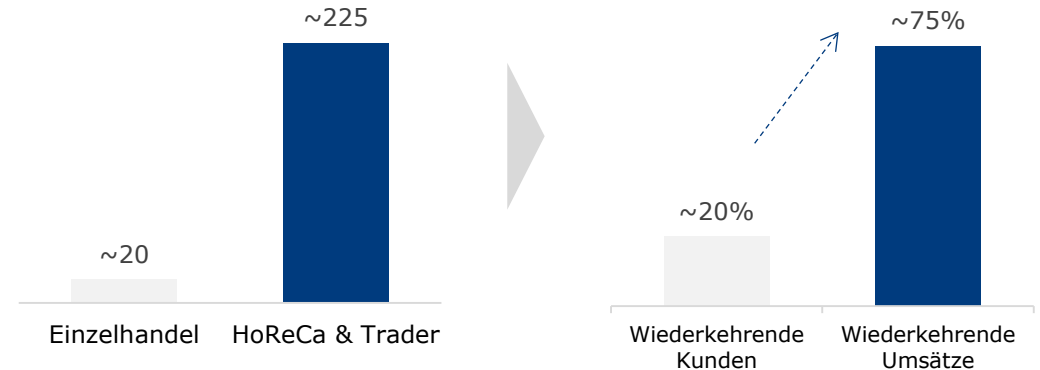


- **Große Zielmärkte** mit starker **HoReCa-Basis** und guter **Trader-Dynamik** in allen Regionen
- Vorteilhafte **Verbrauchertrends**: Anhaltende Dynamik beim **Außer-Haus-Konsum**
- Große Chance auf **Marktanteilsgewinne** durch Konsolidierung in fragmentierten Märkten

... mit einem sehr nachhaltigen Geschäftsmodell

Durchschnittlicher Warenkorb in €

~4 Mio. wiederkehrende² Kunden liefern wiederkehrende Umsätze



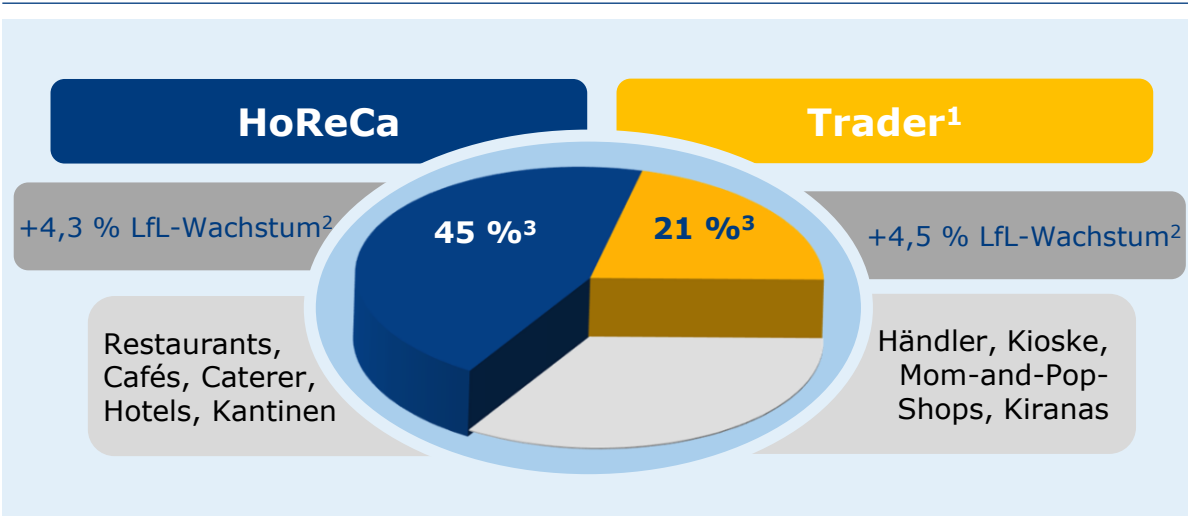
- Wiederkehrende Umsätze und **große durchschnittliche Warenkörbe** durch vertragsähnliche Kundenbeziehungen
- Hohe Kundenloyalität
- **Upselling-Möglichkeit** durch 360°-Großhandelsangebot
- **Geringere Anfälligkeit durch disruptive (Online-)Formate**

¹ HoReCa- und Trader-Marktgrößen (sell-out-value 2018) und Wachstumsraten laut Euromonitor. Trader-Länder inkl. Russland: Bulgarien, Tschechien, Indien, Pakistan, Polen, Rumänien, Serbien, Slowakei.

² Wiederkehrende Kunden sind definiert als die Anzahl der Kunden unter den HoReCa- und Trader-Kunden bzw. SCO-Kunden, die über einen Zeitraum von 12 Monaten ≥ 26 Mal bzw. ≥ 12 Mal zu Besuch waren.

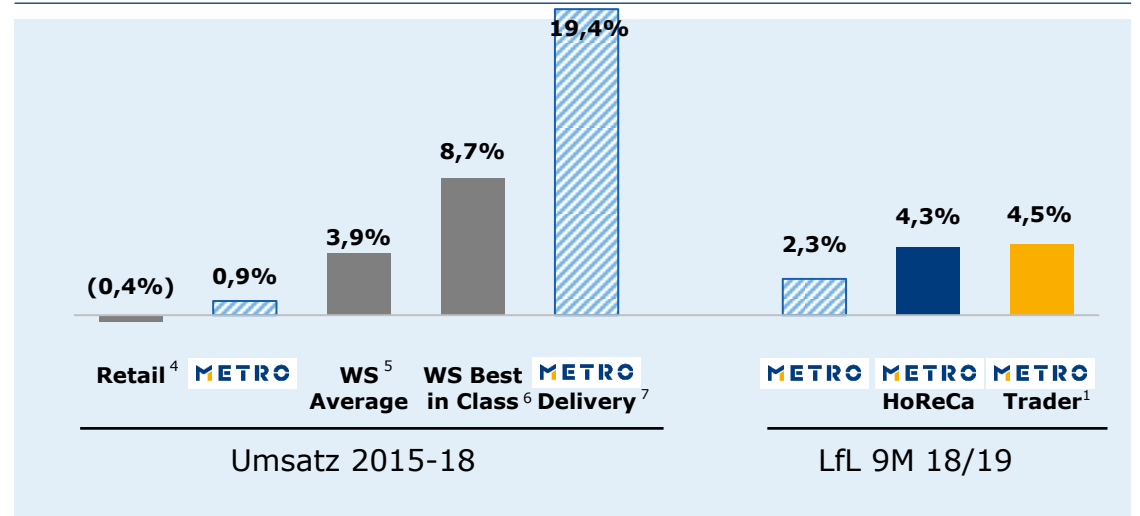
KUNDENFOKUSSIERUNG ALS WACHSTUMSTREIBER

Höhere Kundenorientierung...



- **66% des Umsatzes³ mit Fokusgruppen HoReCa und Trader** (+>10%-Punkte in 10 Jahren)
- Spezifische **Omnichannel-Strategie** für jede Kundengruppe:
 - **HoReCa:** Markt, Belieferung, Online-Marktplatz, Lösungen und Dienstleistungen
 - **Trader:** Markt, Trader Franchise, Online-Bestellung, Lösungen und Dienstleistungen

... führt zu höheren Wachstumsraten



- **Historisch betrachtet:** METROs Wachstum zwischen Einzel- und Großhandelsdurchschnitt
- **Belieferung über den Best-in-Class-Großhändlern** und Marktanteilsgewinne
- **Kundengruppen** wachsen beständig zwischen **3 und 5%**:
 - HoReCa seit 2014
 - Trader¹ seit 2017

¹ Trader-Länder ohne Russland: Bulgarien, Indien, Pakistan, Polen, Rumänien, Serbien, Slowakei, Tschechien. ² Flächenbereinigte Umsätze 9M 2018/19.

³ GF 2017/18. ⁴ Der Einzelhandel umfasst internationale Lebensmitteleinzelhändler wie Tesco, Carrefour, Target, Sainsbury, Colruyt.

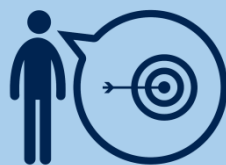
⁵ Großhandel (Wholesale = WS) mit ausgewiesenem Umsatzwachstum für Großhändler wie Sysco, US Food, PFG, Bidcorp, Sligro, Marr, Eurocash. ⁶ Beste Wachstumsrate: Sligro. Quelle: Bloomberg ⁷ Inkl. M&A.

INVESTITIONEN IN NEUE GESCHÄFTSFELDER

Neue Verkaufskanäle



Signifikante Erweiterung unseres
**Angebots- und Leistungs-
spektrums**

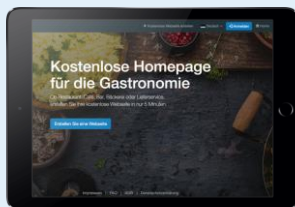


Ideal geeignet für Anbieter, um
neue Kundengruppen zu erreichen

Führende Einheit

METRO
MARKETS

Bewährte Instrumente für HoReCa-Kunden



Website Builder
Online-Präsenz für
Restaurants
160.000 Accounts

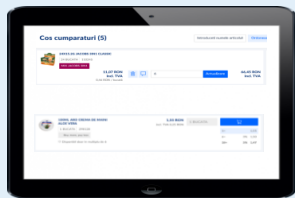


Menu Kit
Analyse &
Optimierung
der Speisekarte

Führende Einheit

HD
hospitality
digital hd.digital

Software-unterstütztes Trader Franchise



Trader Shop
M | SHOP



Franchise
~7.100 Stores
+ ~600 ggü. Vorjahr

Führende Einheit

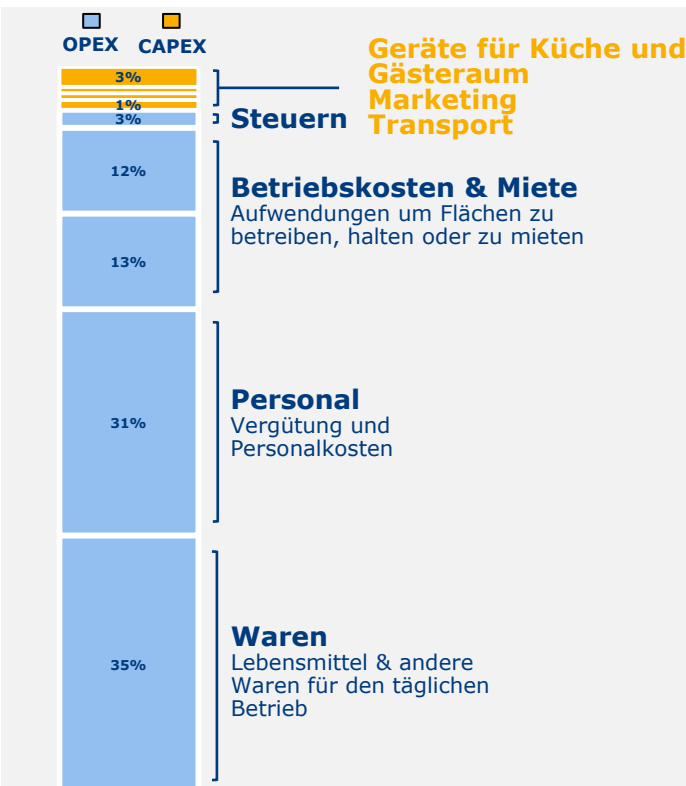
METRO | NOM
SETTING THE PACE IN FOOD AND TECHNOLOGY

WHOLESALE 360°

EXPANSION DES LEISTUNGSANGEBOTS FÜR KMU

Verteilung der KMU-Ausgaben im Gastgewerbe

Es gibt einen erheblichen Beitrag an KMU-Ausgaben im Gastgewerbe, die METRO bislang noch nicht adressiert hat



Quelle: Eurostat

Services and Partnerships

METRO nutzt die Reichweite und Beziehungen zu KMUs, um eine umfassende Palette maßgeschneiderter Lösungen anzubieten



- Digitale Tools
- Betriebswirtschaftliche Beratung
- Ausrüstung
- Lebensmittellösungen
- Unterstützung im Back-Office
- Finanzdienstleistungen
- Gemeinschaft

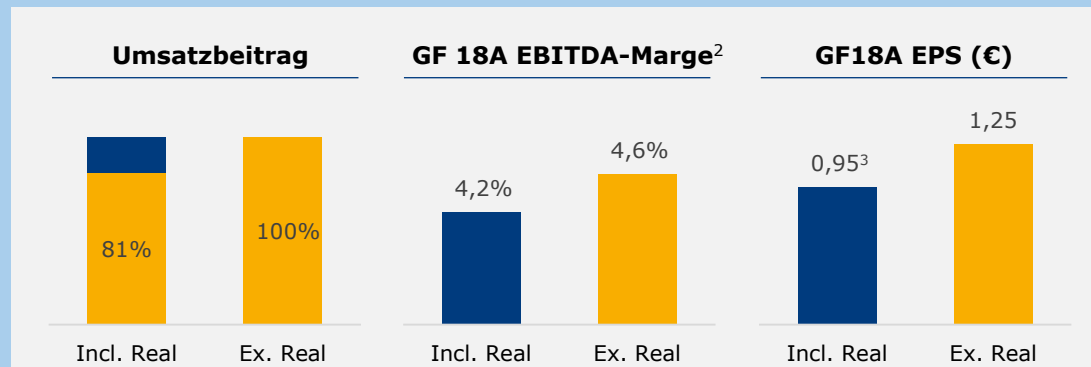
STÄRKUNG DES GROSSHANDELSFOKUS



Real¹ (Signing erwartet im Sept. '19)

Investitionen in den Großhandel sind attraktiver; Real hat nur Synergien mit METRO Deutschland, kein finanzieller Beitrag

- ✓ Real-Verkauf ist der letzte Schritt hin zum reinen Großhändler
- ✓ Führt zu verbesserten Finanzkennzahlen
- ✓ Signifikanter Mittelzufluss erwartet in Höhe von ~500 Mio. €



METRO Wholesale China⁴ (Entscheidung in H2 '19)

Partnerschaft könnte ein erhebliches Wertpotenzial schaffen und weitere Wachstums-/Innovationsmöglichkeiten eröffnen

- ✓ METRO China behauptet sich in wettbewerbsintensivem Markt
- ✓ Starker Markenwert durch Lebensmittelqualität und -sicherheit
- ✓ Immobilienwert untermauern

Vorteile für METRO

- ✓ Schärfung der HoReCa- und Trader-Positionierung (Reduktion des SCO Umsatzanteils um ~4%-Punkte)
- ✓ Wertschöpfung und Mittelgenerierung
- ✓ Sondierung von Partnerschaften und Möglichkeiten der Zusammenarbeit in China

> 1 Mrd. € erwarteter Mittelzufluss

¹ Gemäß Informationen zur Exklusivitätsvereinbarung vom 9.5. ² inkl. Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen. ³ Bereinigt um Firmenwertabschreibungen beträgt das EPS 1,08€. ⁴ Das METRO Management hat noch keine Entscheidung getroffen.

EIN ÜBERZEUGENDER EIGENSTÄNDIGER BUSINESS CASE

UNSER URSPRUNG IST GROSSHANDEL...

METROs **Transformation** zu einem reinen Großhändler in einem hochattraktiven Markt ist im fortgeschrittenen Stadium:

- Das **Portfolio von METRO** wurde kontinuierlich optimiert hin zu einem reinen Großhandelsprofil
- Fokussierung** auf HoReCa- und Trader-Kunden haben zu einem **kontinuierlichen LfL-Wachstum mit steigender Dynamik** beigetragen
- Der Aufbau eines **360°-Großhandelsansatzes** bietet das Potenzial für eine noch stärkere **Differenzierung und weiteres Wachstum**
- Wir haben messbare Fortschritte auf dem Weg zur Erreichung unserer **mittelfristigen Ziele** und einer **steigenden Cash-Generierung** erzielt
- METRO verfügt über einen **überzeugenden eigenständigen Business Case**

Daher empfehlen Vorstand und Aufsichtsrat in ihrer gemeinsamen Begründeten Stellungnahme, **das Angebot von EPGC nicht anzunehmen**, da es den fundamentalen Wert von METRO auf Basis der Wachstums- und Profitabilitätspotenziale nicht widerspiegelt. Bei dieser Schlussfolgerung berücksichtigten sie unter anderem die Stellungnahmen (sog. Inadequacy Opinion) von Bank of America Merrill Lynch, Goldman Sachs and Rothschild & Co. (die in der gemeinsamen Begründeten Stellungnahme enthalten sind).

...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

METRO