

Goed halfjaarresultaat Accell Group

René Takens (CEO), Hielke Sybesma (CFO)

Amsterdam, 21 juli 2004

Het gaat goed ...

- Autonom
 - Sterke positionering van de merken
 - Effectieve marketing per merk naar dealers en consumenten
 - Innovatieve en aansprekende producten voor consumenten
 - Margeverbetering
- Acquisities
 - Tunturi draait nu gehele jaar mee, in 2003 vanaf augustus
 - Juncker vanaf 01-01-04 meegeconsolideerd
 - Burco vanaf 01-06-04 meegeconsolideerd

Gevolg 1^e halfjaar

	2003	2004	
Omzet	€ 165,3	€ 204,3	+24%
Netto winst	€ 5,0	€ 7,5	+49%
WPA	€ 1,51	€ 2,21	+46%

A brand is more than a name

1. Herkenbaar voor consument
 - Indien consumenten veel geld investeren, dan willen ze de zekerheid hebben van een gevestigd en bekend merk
2. Onderscheidend vermogen met vergelijkbare producten
3. Helpt vakhandel omzet te realiseren
4. Levert zekerheid
 - Consumenten kunnen vertrouwen op kwaliteit en service
 - Fabrikant bereikt onafhankelijkheid ten opzichte van concurrenten
 - Fabrikant kan imago creëren voor doelgroep

Marges verbeteren

- Effectief margemanagement
- Nieuwe producten
- Van seizoen op seizoen lagere inkooprijzen
 - Economies of scale
 - Gunstige ontwikkeling valuta (ingedekt per seizoen)

Nederland

- Relevante marktsegmenten blijven aantrekkelijk voor Accell Group
- Omzet Accell Group Nederland groeit
 - Batavus door sterke campagne voor 100-jarig bestaan
 - Door ION vergroot Sparta marktpositie
- Uitbreiding onderdelen & accessoires
 - Met Juncker en F. van Buuren verkrijgt Accell Group ca. € 20 mln omzet Benelux op jaarbasis

Batavus 100 jaar jong! Al 100 jaar de meeste keuze.



Batavus viert haar 100 jarig jubileum! Een goede reden om voor dit bijzondere jubileum twee top-fietsen van wereldklasse uit te brengen. De Batavus Centennial Limited Edition wordt in beperkte oplage gemaakt; hetgeen z exclusieve karakter waarborgt. De jubileummodellen zijn een weerspiegeling van onze 100 jaar ervaring en kennis op het gebied van kwaliteit, comfort en design in fietsen. **Kortom onze fiets van de eeuw!**



Batavus Centennial
LIMITED EDITION

Onze fiets van de eeuw!

SPECIAL AWARD
FIETS VAN HET JAAR

Sports Naar Tracking >

Duitsland

- Consumentenkoopgedrag erg gericht op prijs
- Meer scheiding hoog en laag segmenten ten koste van het middensegment
- Positie van de vakhandel staat onder druk
- Weinig ruimte voor breed merkenmanagement

- Accell Group behoudt positie
 - Aanscherping positionering
 - Rationalisatie omzet fietsen
 - Markt onderdelen & accessoires groeit
 - Verlagen kostenstructuur

Frankrijk

- Weinig verandering in markt
 - Kanaal vakhandel goed
 - Grootwinkelbedrijven blijft vechtmakrt voor specialisten
- Accell Group in vakhandel gegroeid
 - Marketing
 - Productontwikkeling high-tech
- Positie GWB stabiel

Lapierre verlengt contract Tour de France ploeg (FDJeux)



 **LAPIERRE™**
ultimate cycles

Overige landen

- Toename door acquisitie:
 - Tunturi 1^e halfjaar meegeconsolideerd
 - Fietsenomzet in Finland
 - Fitness omzet wereldwijd
- Export activiteiten bestaande merken gegroeid
 - Koga
 - Lapierre

Fietsen

- Belangstelling voor product en gebruik blijft groot
- Verschillen per segment zijn groot
- Concurrentie in veel landen op marketing en techniek

Onderdelen & accessoires

- Als geen nieuwe fiets gekocht wordt kiest consument voor onderhoud en verfraaiing bestaande fiets
- Omzet onderdelen & accessoires wordt steeds belangrijker deel van de omzet vakhandel
 - Onderdelen voor vervanging
 - Accessoires voor meer comfort en functionaliteit
- Voordeel omvang
 - Betere uitnutting licenties merken (agenturen)

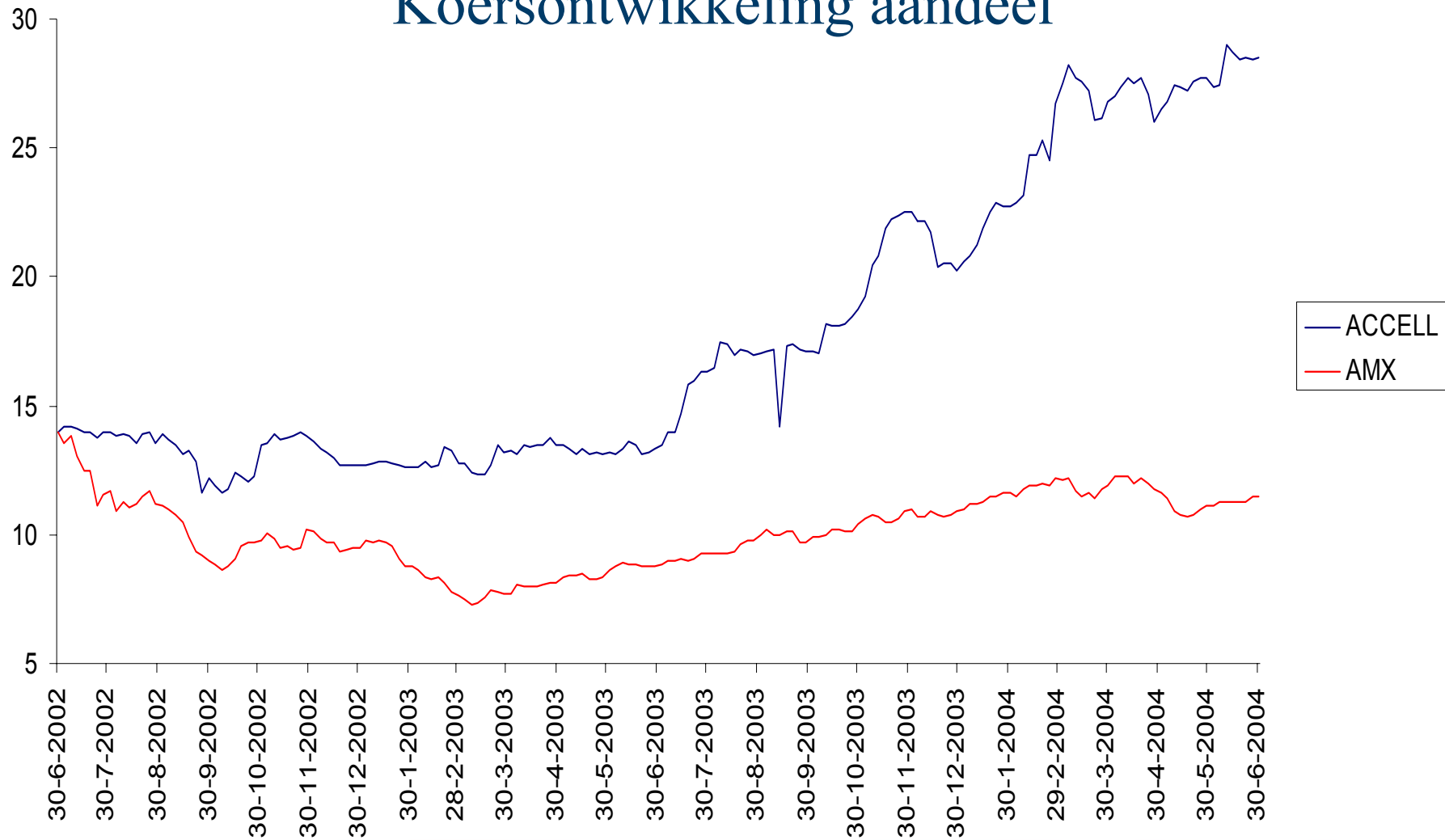
Fitness

- Wellness trend is actueel
- Nieuwe producten in ontwikkeling
- Optimalisatie van bestaande distributie
 - Eigen organisatie vs distributeur
 - Channel management

Accell Group heeft bezwaar aangetekend tegen oordeel NM^a

- Beschuldiging ongegrond
- Boete is onterecht en buiten alle proporties
- Betalingsverplichting boete is opgeschort door bezwaarprocedure

Koersontwikkeling aandeel



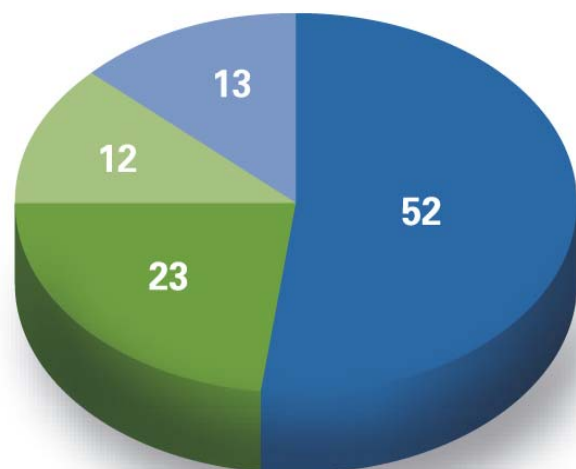
Resultatenrekening (1)

	30-6-2003	2003	30-6-2004	
Netto omzet	165,3	289,6	204,3	24%
Materiaalkosten	105,1	184,8	126,4	20%
Overige kosten	50,7	88,2	64,7	28%
Bedrijfsresultaat (EBIT)	<u>9,5</u>	<u>16,6</u>	<u>13,2</u>	39%
Deelnemingen	0,0	-0,1	-0,2	
Rentekosten	1,8	2,6	1,9	6%
Belastingen	2,7	4,9	4,0	48%
Netto-winst	<u><u>5,0</u></u>	<u><u>9,2</u></u>	<u><u>7,5</u></u>	49%

Resultatenrekening (2)

- Omzetstijging autonoom 10% en middels acquisities 14%
- Lagere materiaalkosten in verhouding tot de omzet
 - 61,9% 2004 (63,6% 2003)
 - Toegevoegde waarde (netto-omzet – materiaal) neemt dus 1,7%-punt toe
 - Gemiddeld betere marges en inkoopcondities (van seizoen op seizoen)
 - Meer omzet 1^e halfjaar levert incidenteel valutavoordeel
 - Toegevoegde waarde Tunturi is hoger door minder uitbesteding
 - Toegevoegde waarde onderdelen & accessoires is lager dan gemiddeld

Geografische omzetverdeling



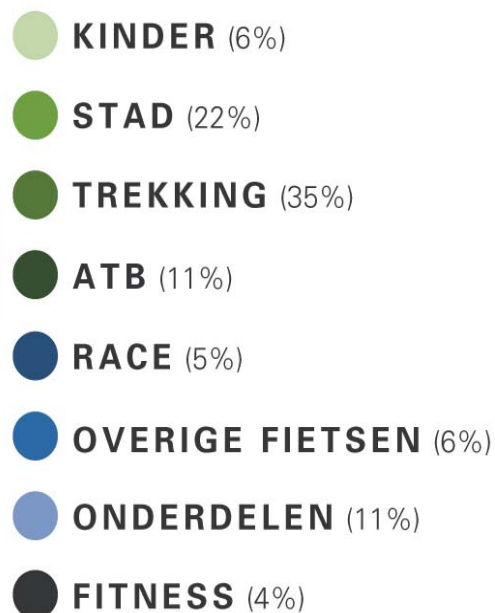
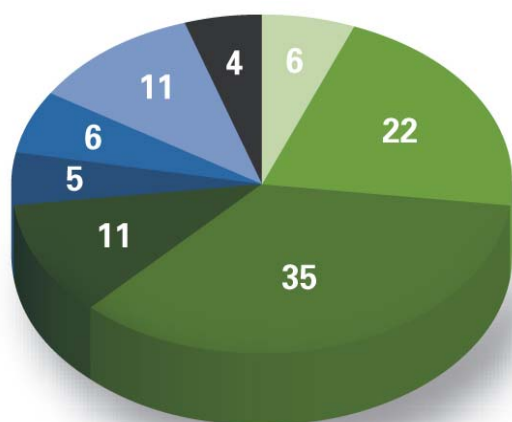
(* EUR milj.)

	H1 2003	H1 2004	%
Nederland	82,4	106,7	29%
Duitsland	49,1	47,2	-4%
Frankrijk	23,5	24,9	6%
Overig	10,3	25,5	148%
Totaal	165,3	204,3	

	H1 2003	H1 2004	%
Nederland	82,4	106,7	29%
Duitsland	49,1	47,2	-4%
Frankrijk	23,5	24,9	6%
Overig	10,3	25,5	148%
Totaal	165,3	204,3	

- Sterke groei Nederland, autonoom en door acquisities
- Omzet overig groeit door toevoeging Tunturi en autonome export groei

Omzetverdeling per segment



(* EUR milj.)

	H1 2003	H1 2004	
Kinder	10,0	13,0	30%
Stad	43,5	43,8	1%
Trekking	59,8	70,9	19%
ATB	23,0	22,7	-1%
Race	8,0	9,7	21%
Overig fietsen	7,0	12,1	73%
Onderdelen	14,0	23,2	66%
Fitness	0,0	8,9	
Totaal	165,3	204,3	

- Mix wijzigt door toevoeging Tunturi
- Omzet onderdelen groeit, autonoom en door acquisities

Operationele kosten

- Operationele kosten, excl. materiaalkosten, gestegen

(x € miljoen)	30-6-2003	2003	30-6-2004	
Personeelskosten	23,7	45,2	30,2	27%
Afschrijvingen	2,1	3,9	2,9	38%
Overige bedrijfskosten	24,9	39,1	31,6	27%
Totaal	<u><u>50,7</u></u>	<u><u>88,2</u></u>	<u><u>64,7</u></u>	28%

- Personeelskosten stijgen van 14,3% naar 14,8% van de omzet, ondermeer als gevolg van toevoeging Tunturi
 - Tunturi maakt verhoudingsgewijs meer halffabrikaat zelf
- Overige kosten stijgen marginaal van 15,1% naar 15,5% van de omzet

⇒ Meer toegevoegde waarde, meer inspanningen en kosten

⇒ Per saldo meer resultaat

Balans, activa (x € mln)

Activa	30-6-2003	31-12-2003	30-6-2004
<i>Vaste activa</i>			
Immateriële vaste activa	692	583	425
Goodwill	-	-	2.183
Materiële vaste activa	24.395	28.905	29.439
Financiële vaste activa	2.734	5.659	5.880
	<u>27.821</u>	<u>35.147</u>	<u>37.927</u>
<i>Vlottende activa</i>			
Vorraden	47.893	54.139	57.030
Vorderingen	47.493	45.654	52.376
	<u>95.386</u>	<u>99.793</u>	<u>109.406</u>
Totaal activa	<u><u>123.207</u></u>	<u><u>134.940</u></u>	<u><u>147.333</u></u>

- Goodwill door overnames
- Relatieve daling voorraden en debiteuren

Balans, passiva (x € 1.000)

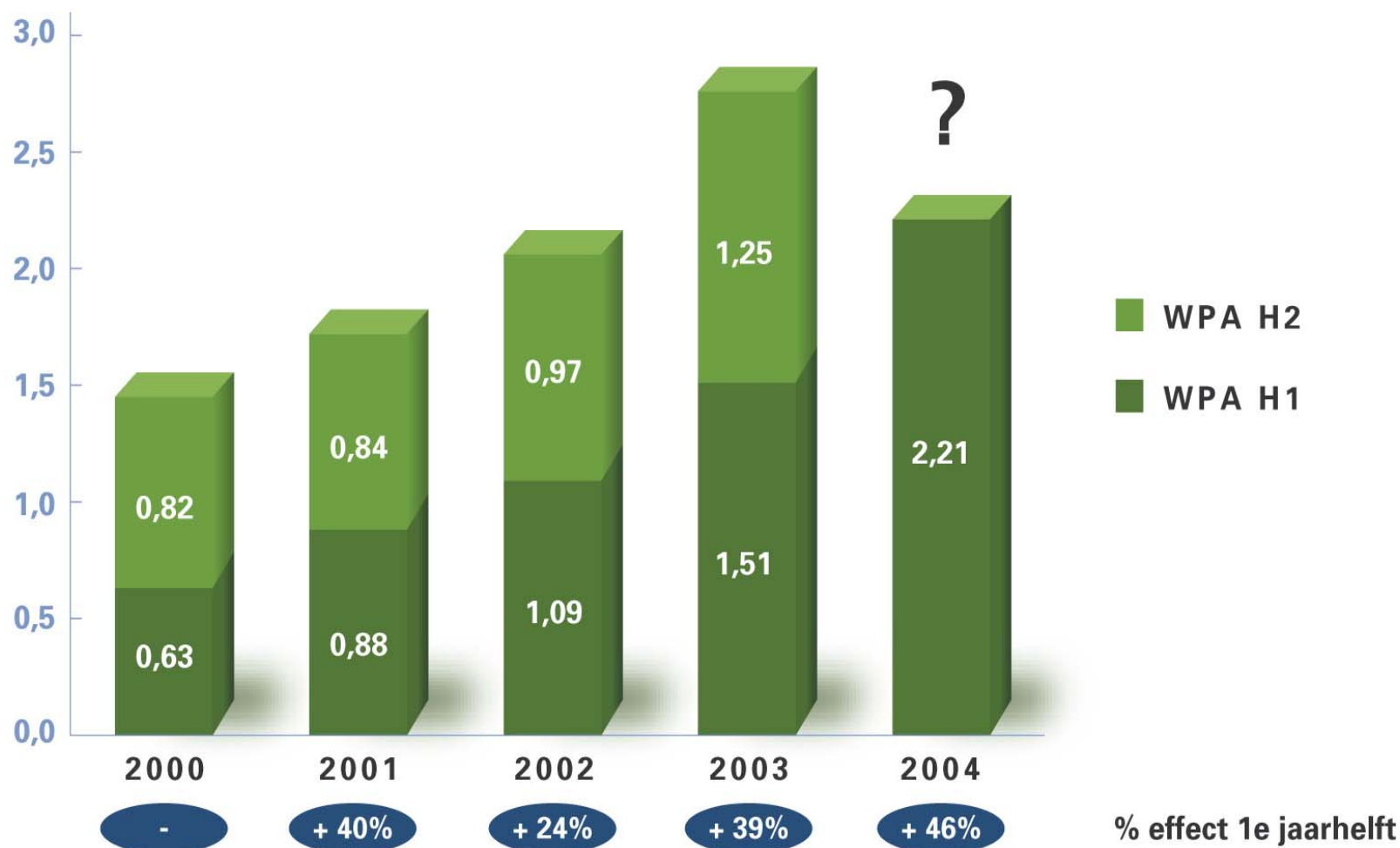
Passiva	30-6-2003	31-12-2003	30-6-2004
Groepsvermogen	44.521	48.051	54.320
Achtergestelde lening	7.000	6.500	6.000
Voorzieningen	6.412	6.984	7.724
Langlopende leningen	22.138	22.018	22.064
Bankkrediet	14.903	25.728	17.686
Kortlopende schulden	28.233	25.659	39.539
	<u>123.207</u>	<u>134.940</u>	<u>147.333</u>

- Door overnames bankkrediet toegenomen
- Toename gebruik leverancierskrediet

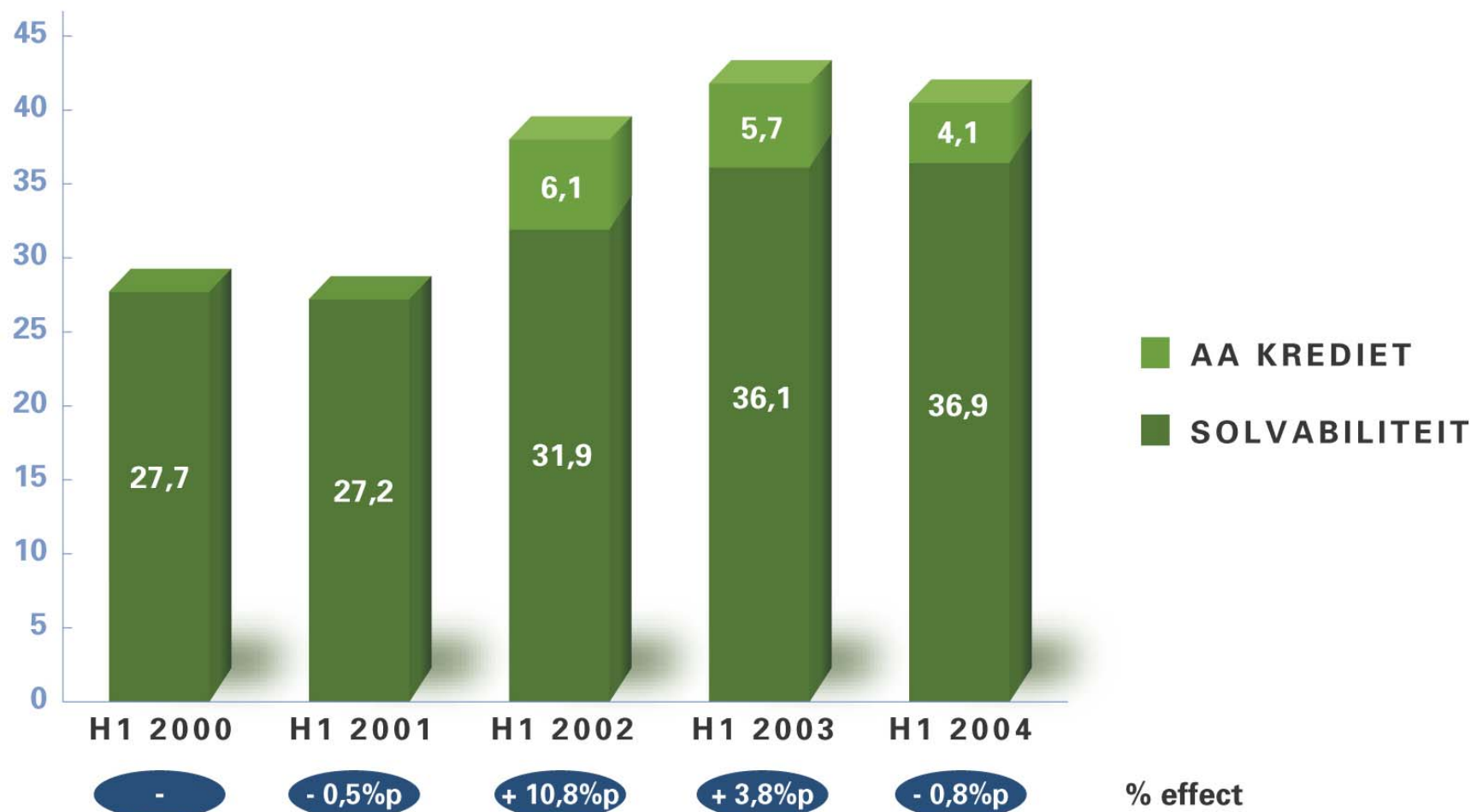
Dividend (€ 1,30)

- Uitstaand aantal aandelen 01-01-2004: 3.349.561
- Voorstel voor keuzedividend
 - 2.258.930 aandelen aangeboden voor stock (67%)
 - 112.947 nieuwe aandelen uitgegeven
- Uitstaand aantal aandelen 30-06-2004: 3.462.508
 - Solvabiliteit 2,1% hoger dan bij 100% contant dividend

Overzicht van ratio's – WPA



Overzicht van ratio's – Solvabiliteit per 30-06



* Inclusief AA-krediet NIB Capital

Ratio's

	30-06-2003	31-12-2003	30-06-2004
Bedrijfsresultaat/Omzet	5,8%	5,7%	6,5%
Solvabiliteit	42%	40%	41%
Per aandeel (x €)			
Groepsvermogen	13,39	14,44	16,09
Netto-winst uit gewone bedrijfsuitoefening	1,51	2,76	2,21

Accell Group investeert

- Ontwikkeling van aansprekende producten die klanten willen hebben
- Marketing
 - Onderzoek wat consumenten en dealers willen
 - Klanten vertellen wat we hebben
 - Dealers helpen de consument goed voor te lichten

Accell Group heeft groei potentie

- Consumenten zijn geïnteresseerd in fit zijn, bewegen
- Goede producten
 - Veilig
 - Comfortabel
 - Veel mogelijkheden
- Goede dealers doen het goed
 - Mooie winkels
 - Goede lay-out
 - Testmogelijkheden
- Accell Group luistert aandachtig naar consument en dealer

2^e Jaarhelft 2004

- Integratie Juncker, F. van Buuren
- Omzet onderdelen & accessoires zal naar verwachting autonoom verder blijven groeien
- Verhoging R&D fitness activiteiten om nieuwe producten op home use markt te introduceren
- Batavus viert in september haar 100 jarig bestaan
- Onveranderde inzet van marketingcampagnes naar dealers en consumenten
- Onverminderde aandacht margemanagement

Vooruitzichten

- Voortzetting ingezette strategie
 - Autonome groei
 - Acquisities
 - Realisatie synergie
- Trends Europese markten naar verwachting onveranderd
 - Matig aanhoudend consumentenvertrouwen
- **Geheel 2004 sterke stijging van de winst per aandeel verwacht**
(onvoorziene omstandigheden daargelaten)

