

halfjaarbericht  
halfjaarbericht  
halfjaarbericht  
halfjaarbericht  
halfjaarbericht  
halfjaarbericht  
halfjaarbericht



**Roto Smets Group**

**Halfjaarbericht  
Roto Smets Group NV  
21 augustus 2014**

## **Halfjaarverslag 2014**

Inleiding	3
1. Financiële positie	3
2. Toelichting belangrijke gebeurtenissen eerste halfjaar 2014	4
3. Strategie	7
4. Risicoprofiel	7
5. Vooruitzichten	7
6. Financiële kalender	7
7. Bestuursverklaring	7

## **Halfjaarcijfers 2014**

Geconsolideerde winst- en verliesrekening	8
Geconsolideerd overzicht van gerealiseerde en ongerealiseerde resultaten	8
Geconsolideerde balans	10
Geconsolideerd overzicht van mutaties in het eigen vermogen	11
Geconsolideerd kasstroomoverzicht	12
Segmentatie van gegevens	13
Toelichting op de geconsolideerde halfjaarcijfers	15

## **Profiel vennootschap**

15

## Halfjaarsverslag

- Markt daalt sneller dan verwacht
- Kostenreductie op schema, maar vertaalt niet in beter resultaat
- Schulddpositie verder afgenomen

### Inleiding

De markten waarop de bedrijven van Roto Smeets Group (RSG) zich richten hebben in het eerste halfjaar een ongeken- daling laten zien. Met name binnen de tijdschriftenmarkt was het volume veel lager dan verwacht. Van de grootste Neder- landse tijdschriften zijn er maar enkele die qua oplage gelijk zijn gebleven of gestegen; het merendeel is gedaald en in veel gevallen met 10 tot 20%. Ook in de andere markten werden we geconfronteerd met dergelijke afnames. Door de overcapaci- teit die er nog steeds in de markt is merken we dat klantvragen steeds grilliger worden, dat de concurrentie onverminderd toeneemt en dat daarmee de druk op de prijzen blijft aanhouden. Om adequaat op deze situatie te kunnen reageren zet RSG al geruime tijd in op drie speerpunten: daar waar mogelijk komen tot schaalvergroting via joint ventures of samenwer- kingsverbanden, kostenbesparingsacties en de ontwikkeling van nieuwe dienstverlening.

In het kader van het komen tot schaalvergroting kunnen wij momenteel meedelen dat één van de vier divisies van RSG de mogelijkheden verkent voor samenwerking met een andere vooraanstaande speler waarbij het doel zou zijn om te komen tot een joint venture. RSG is van mening dat er belangrijke synergievoordelen te behalen zijn uit het opzetten van een joint venture, welke bestaan uit kostenverlagingen, optimalisering van de bezetting, mogelijkheden voor nieuwe verdienmodel- len en het delen van elkaars expertise. RSG hoopt met de beoogde joint venture-partner voor het eind van het jaar een wederkerig boekenonderzoek te starten en af te ronden zodat, indien de uitkomsten bevredigend zijn, partijen richting documentatiefase kunnen en de joint venture mogelijk per 1 januari 2015 effectief zou kunnen zijn.

*Joost de Haas, CEO RSG: "De grafische sector lijkt eindelijk in beweging te komen. De realiteit is dat er nog teveel spelers zijn en teveel capaciteit is. Er kan alleen een gezonde en duurzame bedrijfstak ontstaan als er capaciteit uit de markt verdwijnt en er schaalvergroting plaatsvindt. En dat kan maar op twee manieren: door faillissementen of door samenwerking. Iedereen is gebaat bij een beheerste en gecontroleerde capaciteitsreductie. Wij denken met onze samenwerkingsplannen stappen te kun- nen zetten in deze richting."*

Op het gebied van kostenbesparingen heeft het uitgevoerde efficiencyprogramma 'Sneller, Beter, Hoger' RSG - vooral bij de grote rotatiebedrijven - een kostenbesparing opgeleverd oplopend tot € 14 miljoen dit jaar. De Group is hierdoor flink 'afgeslankt'. Door de aanhoudende slechte marktomstandigheden zijn die inspanningen maar deels in het resultaat terug te zien. Daarentegen kan geconcludeerd worden dat RSG zonder die stappen nu op een onoverbrugbare achterstand zou hebben gestaan.

Wel hebben we binnen de meeste markten ons marktaandeel kunnen vergroten. Het totale volume is weliswaar gedaald, maar minder hard dan de markt. Daarmee is de groei-doelstelling echter niet gehaald en is de eind 2013 aangekondigde aan- vullende reorganisatie in gang gezet om de (personeels)bezetting verder aan de markt aan te passen. Tegelijkertijd hebben we met de nieuwe divisie-indeling een meer marktgerichte focus bereikt zodat er sneller op klantvragen en ontwikkelingen gereageerd kan worden.

Ook de inzet op *nieuwe dienstverlening* begint zijn vruchten af te werpen: binnen de divisie Publishing Services is de 'contentstripper' gelanceerd, Commercial Print heeft de mogelijkheden voor add-ons in de nabewerking uitgebreid en MediaPartners Group heeft een versnelling doorgevoerd in het aantal videoproducties voor klanten.

Initiatieven die er voor moeten zorgen dat RSG weer waarde creëert voor alle stakeholders.

## 1. Financiële positie

### 1.1. Resultaat eerste halfjaar 2014

Met name de divisie Publishing Services heeft in het eerste halfjaar 2014 te lijden gehad van de sterke daling in de tijdschrif- tenmarkt en de aanhoudende prijsdruk. Vooral bij Roto Smeets Weert is de bezetting t.o.v. dezelfde periode in 2013 sterk achtergebleven. Mede daardoor zijn de opbrengsten van RSG over het eerste halfjaar 2014 t.o.v. het eerste halfjaar 2013 gedaald tot € 120,9 mln (HJ 2013 € 133,0 mln).

De toegevoegde waarde is over het eerste halfjaar 2014 € 7,9 mln lager uitgekomen dan over de vergelijkbare periode over 2013 (HJ 2013: € 70,1 mln/HJ 2014: € 62,2). Als gevolg van de aanhoudende prijsdruk is de toegevoegde waarde per ton bedrukt papier met ruim 7% afgenomen.

De EBITDA is gedaald met € 3,0 mln ten opzichte van 2013 tot € 3,2 mln (HJ 2013: € 6,2 mln). Een belangrijke oorzaak van de achterblijvende EBITDA is de vertraging die is opgetreden in de verwachte doorlooptijd van het UWV-traject van de vorig jaar aangekondigde reorganisatie. Hierdoor zal pas een half jaar later de gewenste personeelsbezetting zijn bereikt.

*Joost de Haas: “De vertraging die het UWV ons heeft opgeleverd, heeft ons dit jaar al € 1,2 mln gekost. Gelukkig zijn wij sterk genoeg om dit op te vangen, maar we hebben al andere grafische bedrijven zien omvallen omdat er niet snel genoeg ontslagvergunningen verleend werden. Grafische bedrijven moeten zich snel aan de markt kunnen aanpassen. De overheid zou dat niet moeten tegenwerken.”*

Het bedrijfsresultaat is ten opzichte van 2013 verslechterd en over het eerste halfjaar uitgekomen op € - 2,6 mln tegenover € 0,1 mln in het eerste halfjaar 2013.

Ten opzichte van de overeenkomstige periode in 2013 is het nettoresultaat lager en uitgekomen op € - 3,0 mln (HJ 2013 € -1,0 mln).

De resultaatontwikkeling heeft consequenties gehad voor de liquiditeitspositie van het concern, waardoor het eerste halfjaar zeer terughoudend met investeringen is omgegaan.

De kasstroom uit operationele activiteiten nam af met € 3,8 mln tot € 8,6 mln (HJ 2013: € 12,4 mln).

De rentedragende schulden zijn ten opzichte van ultimo 2013 afgenomen met € 8,6 mln tot € 51,2 mln (31-12-2013 € 59,8 mln).

De financieringsfaciliteit, zoals in het jaarverslag over 2013 aangegeven, is ongewijzigd gebleven. De solvabiliteitsratio per 30 juni 2014 is 32,3% (31-12-2013 30,9%). De solvabiliteit volgens de definitie van de banken is 24,8% (31-12-2013 24,6%).

Per 30 juni heeft RSG aan 2 van de 4 convenanten, die met ABN AMRO Bank voor deze datum zijn afgesproken, voldaan. Voor de twee gebroken convenanten is door ABN AMRO bank een waiver verstrekt.

*Joost de Haas: “We werken in een markt met zeer kleine marges waarbij een optimale capaciteitsbenutting cruciaal is. Eind vorig jaar hebben we geanticipeerd op een verdere volumedaling en flink ingegrepen in de personeelsbezetting. Een half jaar later zien we dat de markt ons alweer inhaalt. We moeten constant scherp blijven en voortdurend heroverwegen hoeveel capaciteit we beschikbaar willen houden.*

*We zien onze productiviteit nog steeds stijgen en onze kostenbesparingsprogramma's werpen vruchten af. Het is natuurlijk teleurstellend om te zien dat al die inspanningen zich niet voldoende zichtbaar in een resultaatsverbetering vertalen. Toch ben ik optimistisch over de richting waarin we ons bewegen. Onze marktpositie wordt steeds sterker en alle divisies zijn bezig om hogere toegevoegde waarde-concepten aan hun klanten aan te bieden. De organisatie heeft aangetoond veerkrachtig en innovatief te zijn en dat gaan we de komende jaren hard nodig hebben.”*

x € mln	HJ 2014	HJ 2013
Opbrengst	120,9	133,0
Toegevoegde waarde	62,2	70,1
EBITDA	3,2	6,2
Bedrijfsresultaat (EBIT)	- 2,6	0,1
Nettoresultaat	- 3,0	- 1,0
Kasstroom uit operationele activiteiten	8,6	12,4
EBITDA /Toegevoegde waarde in %	5,2	8,8
Return on capital employed (ROCE) in %	- 2,4	0,1
Toegevoegde waarde/opbrengst in %	51,5	52,7
EBITDA/opbrengst in %	2,7	4,6

Voor een volledig overzicht van de resultaten verwijzen we naar de bijlagen.

## 2. Toelichting belangrijke gebeurtenissen eerste halfjaar 2014

### 2.1. Organisatie

Het eerste halfjaar stond vooral in het teken van de uitvoering van de vorig jaar aangekondigde reorganisatie waarbij 170 arbeidsplaatsen zijn verdwenen. Deze reorganisatie had betrekking op de vestigingen in Deventer, Etten-Leur, Weert en Doetinchem en wordt in de komende maanden afgerond.

Daarnaast is uitvoering gegeven aan de inrichting van de organisatie conform een nieuwe divisie-indeling: binnen Print Productions vallen nu de divisies Publishing Services, Commercial Print en Roto Smeets GrafServices. MediaPartners Group blijft de belangrijkste vertegenwoordiging van Marketing Communications.

De divisies zijn actief in drie markten: tijdschriften, commercial print (retail/catalogi) en marketingcommunicatie.

De tijdschriftenmarkt vraagt niet alleen om drukwerk maar ook om aanvullende, (digitale) dienstverlening. Deze markt wordt bediend door de divisie Publishing Services bestaande uit Roto Smeets Weert, Senefelder Misset en de business units van Senefelder Misset - PSH Media Sales, Xmedia Solutions en NextGen Publishers.

De markt voor commercial print vraagt om een strak prijsbeleid, korte doorlooptijden en lage transportkosten. Roto Smeets Deventer, Roto Smeets Etten, De Wit Binders, Antok en de internationale verkooporganisatie vormen de Commercial Print-divisie.

De divisies MediaPartners Group en Roto Smeets Grafiservices richten zich op de derden markt, marketingcommunicatie. Een markt die vraagt om zeer specifieke, creatieve oplossingen.

## 2.2. Publishing Services

### 2.2.1. Markt

De Nederlandse en Belgische tijdschriftenmarkt krimpt de laatste jaren sterk. Krimp die veroorzaakt wordt door oplagedaling, frequentieafname en omvangreductie. Daarbij worden ook regelmatig titels uit de markt genomen omdat uitgevers de exploitatie niet meer rond krijgen. De afname van advertentiebestedingen in print speelt hierbij een belangrijke rol. Daarnaast dalen inkomsten door de afname van abonnees en de teruglopende resultaten van de losse verkoop. De uitgevers zien een beperkte compensatie door digitale distributie. Onze verwachting is dat het aantal uitgevers in Nederland en België gaat afnemen, waarbij met name uitgevers overleven die in staat zijn de organisatie te transformeren naar een low cost operatie. Daarbij zal geconcentreerd worden op de kernactiviteiten, zijnde content-productie en het vermarkten hiervan, waarbij print één van de kanalen is.

Voor alle uitgevers geldt dat ze kosten moeten verlagen in de hele keten. De kosten voor distributie zijn met 30% gestegen. Compensatie voor de verhoging van de distributiekosten trachten de uitgevers op de drukkers te verhalen. De markt kan alleen uit deze situatie komen door krachten te bundelen en te zorgen dat de kosten binnen de gehele keten worden verlaagd. De Publishing Services-divisie wil de partij zijn die deze rol kan vervullen en is daar ook uitstekend voor geschikt. Samen met de zusterbedrijven binnen RSG kan het alle diensten leveren die in de uitgeefketen voorkomen. Daarnaast worden ook regelmatig nieuwe toepassingen ontwikkeld zoals bijvoorbeeld de 'contentstripper' van Senefelder Misset. De uitgever levert de content nu al digitaal aan voor het drukproces en Senefelder Misset kan dat gelijktijdig ook in andere mediavormen verwerken waarmee uitgevers toegang tot nieuwe verdienmodellen krijgen.

### 2.2.2 Performance

De bedrijven die de divisie Publishing Services vormen zijn het eerste halfjaar geconfronteerd met een sterkere daling van de markt dan verwacht. In het eerste halfjaar is de reorganisatie die de bedrijven qua omvang meer op de nieuwe marktomvang moet aanpassen afgerond.

In het kader van het verbeteren van de efficiency is begin 2014 bij Senefelder Misset wederom een palletizer in de nabewerking in gebruik genomen waardoor personeelskosten verder gereduceerd konden worden. Tevens is het logistiek traject van het gereed product in de nabewerking verder geautomatiseerd. Voor de tweede helft van 2014 is besloten bij Senefelder Misset te investeren in het Quadtech color control system waardoor men op de systemen snellere inrichttijden kan realiseren met minimale opstartkosten. Bij Roto Smeets Weert zal van Quadtech het Instrument Flight gray color balance control system worden geïnstalleerd.

De bedrijven binnen de Publishing Services divisies hebben het eerste halfjaar contracten verlengd met onder meer Sanoma Media België en orders geboekt voor onder meer Bindinc, Audax en Springer Media.

Zoals eerder aangegeven worden de activiteiten van De Wit Binders verplaatst naar Roto Smeets Deventer en Senefelder Misset. Verwacht wordt dat dit het eerste kwartaal 2015 is afgerond waarna De Wit Binders zal worden gesloten.

## 2.3. Commercial Print

### 2.3.1. Markt

De samenstelling en omvang van de vraag naar commercial print is sterk aan wijziging onderhevig, waarbij het aandeel van drukwerk in de totale communicatiemix van ondernemingen in dit segment afneemt. Daarbinnen is sprake van wijzigingen in de eisen op het gebied van flexibiliteit (productvormen/formaten), segmentering (wissels, adressering), doorlooptijden, milieueffecten, ketenoptimalisatie en combinatiemogelijkheden met andere media (connectiviteit met internet etc). We zien ook steeds verdergaande bundeling van volumes binnen bestaande ondernemingen over grenzen heen en middels inkoopcombinaties en printmanagementondernemingen.

De concurrentiepositie van de divisie Commercial Print wordt bepaald door de wijze waarop zij o.a. kan inspelen op de eisen die gesteld worden door de markt in vergelijking met haar concurrenten. Er zijn bedrijven die in hoge mate gespecialiseerd zijn in het vervaardigen van specifieke productvormen in print (bijvoorbeeld alleen producten die volledig inline afgewerkt kunnen worden) en bedrijven die zich richten op een breder palet aan productvormen (producten die offline moeten worden afgewerkt).

Gegeven de geïnstalleerde productiemiddelen is de divisie Commercial Print in staat een breed palet aan productvormen aan te bieden (o.m. in- en offline finishing). De voorgenomen integratie van garenloosbindactiviteiten in de locatie Deventer zal hier verder positief aan bijdragen. Verdere uitbreiding van de dienstverlening en ketenoptimalisatie zal de concurrentiepositie verder verbeteren.

### 2.3.2. Performance

In tegenstelling tot Publishing Services heeft Commercial Print een goed eerste halfjaar gehad. Dit kwam onder meer door de orders die het heeft weten te verwerven na de sluiting van diepdrukkerij Biegelaar.

In het eerste halfjaar zijn ook belangrijke contracten verlengd met onder meer De Persgroep voor de uitgave 'Dag Allemaal', met ANWB voor de uitgave 'Kampioen', met Albert Heijn voor Allerhande en met Otto Gruppe voor de productie van catalogi.

## 2.4. Roto Smeets Grafiservices (RSGS)

### 2.4.1. Markt

Bedrijven die actief zijn binnen de marketingcommunicatiemarkt hebben het eerste halfjaar van 2014 weinig nieuwe opdrachten verstrekt. Naast afname van bestaande drukopdrachten - in volume, verschijning en aantallen - verschuiven de communicatiebudgetten steeds meer van print naar digitale communicatie-uitingen. Ondanks deze bewegingen is het nog wel een markt die bij een aantrekkelijke economie voor herstel en wellicht een lichte groei kan gaan zorgen. Ook in het afgelopen halfjaar zijn er binnen deze markt weer veel faillissementen uitgesproken. Toch is de overcapaciteit nog zo groot dat de prijzen onder druk blijven staan.

### 2.4.2. Performance

Het eerste halfjaar was teleurstellend voor RSGS. Voor het tweede halfjaar staat de aanpassing van de commerciële discipline op de agenda. Door de hernieuwde inrichting van de verkoopactiviteiten zal RSGS weer goed in staat zijn aan te sluiten bij de veranderde markteisen.

Naast de invoering van het nieuwe ERP systeem Technique is RSGS onlangs ook overgegaan op het high-end color management systeem ColorProof van GMG. Dit brengt een nog verdere consistentie aan in het kleurmanagement over beide vestigingen waardoor op een efficiënte wijze het beschikbare machinepark ingezet kan worden.

## 2.5. MediaPartners Group (MPG)

### 2.5.1. Markt

Ook MPG is actief binnen de marketingcommunicatiebranche. Daar is merkbaar dat communicatiebudgetten onder druk staan. Dat uit zich in minder langlopende contracten en meer ad hoc verstrekte opdrachten. MPG wordt steeds meer als creatief bureau gezien door de bredere dienstverlening die ze bieden (zoals o.a. videoproducties). Op die manier kunnen ze de toenemende integratie van communicatiemiddelen goed ondersteunen. Het betekent echter ook dat men met andere concurrenten te maken krijgt dan voorheen.

### 2.5.2. Performance

MPG heeft haar doelstellingen voor het eerste halfjaar niet kunnen realiseren.

Positief signaal is dat steeds meer relaties van de andere divisies van RSG MPG betrekken bij de oplossing van communicatievraagstukken. Om deze marketingcommunicatie dienstverlening beter te stroomlijnen is besloten twee zusterbedrijven, die aanvullende diensten op dat gebied bieden, bij MPG te integreren.

Hoogte 80, onderdeel van Senefelder Misset, verhuist uit Arnhem naar het kantoorpand waar MPG is gevestigd. Hoogte 80 blijft wel zelfstandig en onder haar eigen naam opereren, maar gaat gebruik maken van de facilitaire diensten van MPG. Hoogte 80 bedient met name non-profit organisaties en zorginstellingen en vult daarmee MPG goed aan.

Binnen de dienstverleningsketen van RSG is zichtbaar hoe dicht de diensten van Leads to Loyals die van MPG raken. Om die diensten ook voor de klanten van MPG beter beschikbaar te hebben is besloten Leads to Loyals nauwer met MPG te laten samenwerken. Leads to Loyals kan op haar beurt gebruik maken van de (commerciële) expertise en het netwerk van klanten van MPG. Op deze wijze kan de bestaande propositie van Leads to Loyals meer rendement opleveren.

### 3. Strategie

RSG blijft zich richten op de drie kerngebieden: schaalvergroting via joint ventures of samenwerkingsverbanden, kostenbesparingsacties en de ontwikkeling van nieuwe dienstverlening. Streven daarbij is het 'modelleren' van de vier divisies tot krachtige spelers in de markten die ze bedienen. Print blijft voor de meeste divisies de kernactiviteit maar door de ontwikkeling van aanvullende dienstverlening kan RSG een belangrijke partner voor haar klanten zijn.

### 4. Risicoprofiel

De grafische industrie kampt al jaren met een structurele overcapaciteit. De verandering van het consumentengedrag met betrekking tot het tot zich nemen van informatie en de langdurige economische onzekerheid heeft de branche geen goed gedaan. Het risicoprofiel dat aansluit bij onze bedrijfsvoering in deze huidige marktomstandigheden is in het jaarverslag over 2013 beschreven en is sindsdien niet noemenswaardig gewijzigd. Volledigheidshalve verwijzen wij naar het hoofdstuk 'Bestuursrapportage inzake interne risicobeheersings- en controlesystemen' in dat jaarverslag.

### 5. Vooruitzichten

Er lijkt maar geen einde te komen aan de dalende trend van oplagen van tijdschriften.

Tot nu toe daalde de markt met 5-6% per jaar. Alleen al het eerste halfjaar 2014 is deze echter met 10-12% afgenomen. In hoeverre deze trend zich doorzet is niet te voorspellen. De inmiddels erkende plaats van print in de mediamix en het aantrekken van de economie zou de daling de komende jaren enigszins kunnen laten afvlakken.

Binnen Nederland hebben we ook in het eerste halfjaar weer veel faillissementen gezien maar in het buitenland blijven de meeste bedrijven overeind. Met name vanwege de hoge sluitingskosten waardoor bedrijven trachten ze tegen iedere prijs open te houden. Hierdoor zal de prijsdruk voorlopig aanblijven en wordt de overcapaciteit in stand gehouden.

De huidige ontwikkelingen op het gebied van onze drie speerpunten schaalvergroting, kostenbesparingen en nieuwe dienstverlening sterken ons vertrouwen dat we, net als de afgelopen jaren, in staat zullen zijn ook op deze uitdagende marktomstandigheden weer adequaat te reageren.

### 6. Financiële kalender

Business update 3e kwartaal 2014	6 november 2014
Persbericht jaarcijfers 2014	19 maart 2015
Business update 1e kwartaal 2015	13 mei 2015
Algemene Vergadering van Aandeelhouders	13 mei 2015
Persbericht halfjaarcijfers 2015	20 augustus 2015
Business update 3e kwartaal 2015	5 november 2015

### 7. Bestuursverklaring

Conform artikel 5:25d lid 2c van de Europese transparantierichtlijn verklaart het bestuur van Roto Smeets Group NV dat de halfjaarcijfers een getrouw beeld geven van de activa, de passiva, de financiële positie en het resultaat van Roto Smeets Group NV en de in de consolidatie opgenomen ondernemingen.

Het halfjaarverslag geeft een getrouw beeld omtrent de toestand op de balansdatum van Roto Smeets Group NV en de aan haar verbonden ondernemingen, van de gang van zaken gedurende het halve boekjaar en de verwachte gang van zaken, waarbij aandacht is besteed aan de investeringen en aan de omstandigheden waarvan de ontwikkeling van de omzet en de rentabiliteit afhankelijk is.

*Deventer, 21 augustus 2014*

#### Raad van Bestuur

Drs J.A. de Haas, MBA  
CEO

#### Raad van Commissarissen

Drs. R. Blom, voorzitter  
Drs. J.H.M. Rijper, vice-voorzitter  
H.C.A. Groenen  
Drs. H.C.P. Noten

## Halfjaarcijfers 2014

### Geconsolideerde winst- en verliesrekening

(bedragen x € 1.000)	HJ 2014	HJ 2013	index
Opbrengsten	120.937	132.999	91
Kosten van grond- en hulpstoffen	-43.953	-46.890	94
Kosten uitbesteed werk en andere externe kosten	-14.741	-16.027	92
Toegevoegde waarde	62.243	70.082	89
Overige baten	407	383	106
	62.650	70.465	89
Lonen en salarissen	-31.080	-33.021	94
Sociale lasten	-5.324	-5.173	103
Pensioenlasten	-2.896	-3.117	93
Overige personeelskosten	-3.803	-4.809	79
Afschrijvingen vaste activa	-5.783	-6.046	96
Overige bedrijfskosten	-16.318	-18.181	90
Bedrijfsresultaat	-2.554	118	
Financieringsopbrengsten	1	4	
Financieringskosten	-1.421	-1.495	
Resultaat voor belastingen	-3.974	-1.373	
Belastingen	945	324	
Resultaat na belastingen	-3.029	-1.049	
Toe te rekenen aan:			
Aandeelhouders Roto Smeets Group NV	-3.029	-1.049	
<b>Kengetallen</b>			
Gemiddeld aantal geplaatste gewone aandelen	3.290.275	3.290.275	
Toe te kennen aan aandeelhouders RSG NV:			
Gewoon en verwaterd resultaat per aandeel	-0,9	-0,3	
Toegevoegde waarde in % van de opbrengsten	51,5	52,7	



## Geconsolideerd overzicht van gerealiseerde en ongerealiseerde resultaten

<i>(bedragen x € 1.000)</i>	<b>HJ 2014</b>	<b>HJ 2013</b>
Resultaat na belasting	-3.029	-1.049
<b>Ongerealiseerde resultaten</b>		
Mutatie waardering valutatermijncontracten	-341	-942
Omrekening vreemde valuta van buitenlandse deelnemingen	34	47
Belasting over resultaten via het vermogen	<u>85</u>	<u>235</u>
Ongerealiseerde resultaten na belastingen	-222	-659
Totaal gerealiseerde en ongerealiseerde resultaten na belasting	<u>-3.251</u>	<u>-1.708</u>
Toe te rekenen aan:		
Aandeelhouders Roto Smeets Group NV	-3.251	-1.708

## Geconsolideerde balans

(bedragen x € 1.000)

30-06-14 31-12-13

### ACTIVA

#### Vaste Activa

Immateriële vaste activa	1.750	1.882
Materiële vaste activa	72.285	76.655
Vastgoedbeleggingen	11.570	11.570
Geassocieerde deelnemingen en joint-ventures	-	-
Uitgestelde belastingvordering	12.429	11.384
Overige financiële vaste activa	11	10
	<u>98.045</u>	<u>101.501</u>

#### Flottende Activa

Voorraden	5.291	5.690
Handelsvorderingen	30.711	41.733
Overige vorderingen en vooruitbetalingen	6.825	8.486
Geldmiddelen en kasequivalenten	119	435
	<u>42.946</u>	<u>56.344</u>

#### Totaal activa

**140.991 157.845**

### PASSIVA

#### Eigen vermogen toe te rekenen aan de moedermaatschappij

Geplaatst kapitaal	16.451	16.451
Agio	12.833	12.833
Herwaarderingsreserve	3.164	3.164
Ingehouden winst	14.929	17.958
Overige reserves	-1.793	-1.571
Totaal eigen vermogen	<u>45.584</u>	<u>48.835</u>

#### Langlopende verplichtingen

Voorzieningen	3.321	3.386
Rentedragende leningen:		
Leningen	5.833	6.250
Leaseverplichtingen	7.713	9.270
	<u>16.867</u>	<u>18.906</u>

#### Kortlopende verplichtingen

Handelsschulden en overige verplichtingen	31.543	39.268
Kredietinstellingen	31.897	36.646
Rentedragende leningen	5.796	6.719
Te betalen belasting	6.899	5.338
Financiële derivaten	1.426	963
Voorzieningen	979	1.170
	<u>78.540</u>	<u>90.104</u>

Totaal verplichtingen 95.407 109.010

#### Totaal passiva

**140.991 157.845**

## Geconsolideerd overzicht van mutaties in het eigen vermogen

(bedragen x € 1.000)	geplaatst kapitaal	agio	herwaarde- ringsreserve	ingehouden winst	overige reserves	totaal
<b>stand op 1 januari 2014</b>	<b>16.451</b>	<b>12.833</b>	<b>3.164</b>	<b>17.958</b>	<b>-1.571</b>	<b>48.835</b>
Resultaat na belastingen				-3.029		-3.029
Ongerealiseerde resultaten na belastingen			-		-222	-222
Totaal gerealiseerde en onerealiseerde resultaten na belasting	-	-	-	-3.029	-222	-3.251
	-	-	-	-3.029	-222	-3.251
<b>stand op 30 juni 2014</b>	<b>16.451</b>	<b>12.833</b>	<b>3.164</b>	<b>14.929</b>	<b>-1.793</b>	<b>45.584</b>

(bedragen x € 1.000)	geplaatst kapitaal	agio	herwaarde- ringsreserve	ingehouden winst	overige reserves	totaal
<b>stand op 1 januari 2013</b>	<b>16.451</b>	<b>12.833</b>	<b>3.708</b>	<b>21.514</b>	<b>-2.182</b>	<b>52.324</b>
Resultaat na belastingen				-1.049		-1.049
Ongerealiseerde resultaten na belastingen			-		1.050	1.050
Totaal gerealiseerde en onerealiseerde resultaten na belasting	-	-	-	-1.049	1.050	1
	-	-	-	-1.049	1.050	1
<b>stand op 30 juni 2013</b>	<b>16.451</b>	<b>12.833</b>	<b>3.708</b>	<b>20.465</b>	<b>-1.132</b>	<b>52.325</b>

## Geconsolideerd kasstroomoverzicht

(bedragen x € 1.000)

	HJ 2014	HJ 2013
<b>Kasstroom uit operationele activiteiten</b>		
Resultaat na belastingen	-3.029	-1.049
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	5.783	6.046
(Uitgestelde) belastingen	-1.045	45
Overige mutaties zonder kasstroom	305	-536
<b>Mutaties</b>		
Voorraden	399	419
Handelsvorderingen	11.022	12.858
Overige vorderingen en vooruitbetalingen	1.661	1.757
Handelsschulden en overige verplichtingen	-6.165	-7.048
Voorzieningen	-322	-140
	<b>8.609</b>	<b>12.352</b>
<b>Kasstroom uit investeringsactiviteiten</b>		
Investerings in materiële vaste activa	-1.333	-2.422
Desinvesteringen in materiële vaste activa	54	3
Investerings in immateriële vaste activa	-	-33
Aflossingen leningen u/g	-1	-
	<b>-1.280</b>	<b>-2.452</b>
<b>Kasstroom uit financieringsactiviteiten</b>		
Opgenomen rentedragende leningen	-	-
Aflossingen rentedragende leningen	-3.151	-4.973
Kredietinstellingen	-4.494	-4.980
	<b>-7.645</b>	<b>-9.953</b>
Omrekenverschillen vreemde valuta	-	3
Saldo kasstromen	-316	-50
Geldmiddelen en kasequivalenten per 1 januari	435	628
<b>Geldmiddelen en kasequivalenten per 30 juni</b>	<b>119</b>	<b>578</b>

## Segmentatie van gegevens

In het volgende overzicht wordt de segmentatie van gegevens over het eerste halfjaar van 2014 weergegeven:

<i>(bedragen x € 1.000)</i>	Print Productions	Marketing Communications	eliminaties	totaal
Opbrengsten	112.247	8.690	-	120.937
Opbrengsten tussen de segmenten	<u>646</u>	-	<u>-646</u>	<u>-</u>
Totaal opbrengsten	112.893	8.690	-646	120.937
Nettoresultaat	-3.127	98	-	-3.029
<i>Activa en verplichtingen</i>				
Immateriële vaste activa	489	1.261	-	1.750
Materiële vaste activa	71.029	342	-	71.371
Overige activa	38.737	3.693	-	42.430
Vastgoedbeleggingen				11.570
Niet-toegerekende activa				<u>13.870</u>
Totaal activa				140.991
Verplichtingen	48.133	3.795	-	51.928
Niet-toegerekende verplichtingen				<u>43.479</u>
Totaal verplichtingen				95.407
<i>Overige gesegmenteerde informatie</i>				
Investerings in vaste activa	1.288	45		1.333
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	5.592	191		5.783

In het volgende overzicht wordt de segmentatie van gegevens over het eerste halfjaar van 2013 weergegeven:

<i>(bedragen x € 1.000)</i>	Print Productions	Marketing Communications	eliminaties	totaal
Opbrengsten	122.879	10.120	-	132.999
Opbrengsten tussen de segmenten	<u>767</u>	-	<u>-767</u>	<u>-</u>
Totaal opbrengsten	123.646	10.120	-767	132.999
Nettoresultaat	-1.227	178	-	-1.049
<i>Activa en verplichtingen</i>				
Immateriële vaste activa	575	1.471	-	2.046
Materiële vaste activa	77.489	426	-	77.915
Overige activa	43.930	5.915	-	49.845
Vastgoedbeleggingen				12.295
Niet-toegerekende activa				<u>15.453</u>
Totaal activa				157.554
Verplichtingen	64.787	2.983	-	67.770
Niet-toegerekende verplichtingen				<u>37.459</u>
Totaal verplichtingen				105.229
<i>Overige gesegmenteerde informatie</i>				
Investerings in vaste activa	2.330	125		2.455
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	5.882	164		6.046

## Toelichting op de geconsolideerde halfjaarcijfers

### Grondslagen

#### IAS 34

De geconsolideerde halfjaarcijfers zijn opgesteld in overeenstemming met IAS 34 Interim Financial Reporting zoals aanvaard binnen de Europese Unie. Het bevat niet alle informatie die is vereist voor een volledige jaarrekening en dient in combinatie met de geconsolideerde jaarrekening 2013 te worden gelezen.

#### Grondslagen voor waardering

De geconsolideerde halfjaarcijfers zijn opgesteld in overeenstemming met de grondslagen toegepast in de geconsolideerde jaarrekening op 31 december 2013, met uitzondering van nieuwe standaarden en interpretaties zoals onderstaand weergegeven.

#### IFRS-wijzigingen

Roto Smeets Group heeft de nieuwe IFRS standaarden, wijzigingen en interpretaties ingevoerd die vanaf 1 januari 2014 van kracht zijn. De toepassing van deze standaarden, wijzigingen en interpretaties heeft geen significante invloed gehad op het halfjaarbericht 2014.

#### Belastinglatentie

Onder financiële vaste activa is opgenomen een vordering uit hoofde van toekomstig te verrekenen vennootschapsbelasting ad € 12,4 mln. Met de voorwaartse verliescompensatie ad € 49,7 mln zijn verrekend tijdelijke verschillen uit hoofde van de waardering van materiële vaste activa, voorraden en verschillen met betrekking tot fiscale waardering van de voorzieningen. De voorwaartse verliescompensatie zal naar verwachting binnen de fiscaal toegestane termijn worden verrekend.

Deze halfjaarlijkse verslaggeving is niet door de accountant gecontroleerd.

#### Voor nadere informatie:

Roto Smeets Group NV  
Drs. J.A. de Haas MBA  
CEO  
0570 694905

#### Profiel

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](http://www.rotosmeetsgroup.nl), merken en diensten.

#### Disclaimer

Dit bericht bevat informatie, zoals bedoeld in artikel 5.1.a Wet op het financieel toezicht (Wft). Toekomstverwachtingen, die onderdeel kunnen uitmaken van dit bericht verwijzen naar toekomstige gebeurtenissen die op diverse manieren tot uitdrukking kunnen komen, zoals 'verwachtingen', 'voorspellingen', 'anticiperen', 'van plan zijn' en vergelijkbare uitdrukkingen ("Toekomstverwachtingen"). Roto Smeets Group N.V. heeft deze uitspraken over de toekomst gebaseerd op zijn huidige verwachtingen en projecties met betrekking tot toekomstige gebeurtenissen. De verwachtingen en projecties van Roto Smeets Group kunnen worden bijgesteld en de werkelijke resultaten, prestaties of succes van Roto Smeets Group kunnen aanmerkelijk afwijken van de resultaten beschreven in deze toekomstverwachtingen vanwege mogelijke risico's, onzekerheden en andere belangrijke factoren waarop de onderneming niet altijd invloed heeft, en die voor Roto Smeets Group noch beheersbaar noch voorspelbaar zijn. Bij toekomstverwachtingen moet men deze risico's, onzekerheden, waarschuwingen en andere belangrijke factoren in dit bericht of in andere jaar- of periodieke verslagen, in aanmerking nemen. Voor een niet-limitatieve bespreking van de risico's, onzekerheden en andere factoren die werkelijke resultaten, prestaties of succes van Roto Smeets Group kunnen beïnvloeden, wordt verwezen naar het jaarverslag en andere publicaties van Roto Smeets Group.

Gegeven deze onzekerheden kan geen zekerheid gegeven worden over toekomstige resultaten of financiële positie van Roto Smeets Group. Wij adviseren u voorzichtig om te gaan met toekomstverwachtingen die uitsluitend de situatie weergeven van de datum waarop de uitspraken worden gedaan. Roto Smeets Group verplicht zich niet tot publicatie van wijzigingen op de toekomstverwachtingen ten gevolge van nieuwe informatie, toekomstige gebeurtenissen of anderszins, tenzij daartoe gehouden ingevolgde toepasselijk (effecten)recht.

h  
h  
h  
h



**Roto Smeets Group**

Roto Smeets Group NV

Postbus 822

7400 AV DEVENTER

Tel. 0570 - 69 49 00

Fax. 0570 - 69 41 00

[info@rotosmeetsgroup.com](mailto:info@rotosmeetsgroup.com)

[www.rotosmeetsgroup.nl](http://www.rotosmeetsgroup.nl)