

A man wearing glasses and a blue shirt is focused on pouring rice from a bag into a silver rice cooker. The rice cooker's lid is open, revealing the inner pot. The background shows a kitchen with various pots and pans on shelves. A dark blue banner with white text is overlaid across the middle of the image.

**METRO**

SdK virtuelles Anleger Forum

**METRO AG**

15.05.2023



# ATTRAKTIVE MARKTCHANCEN

AUSSER-HAUS  
KONSUM

1 Bn. € MARKT

5 % CAGR



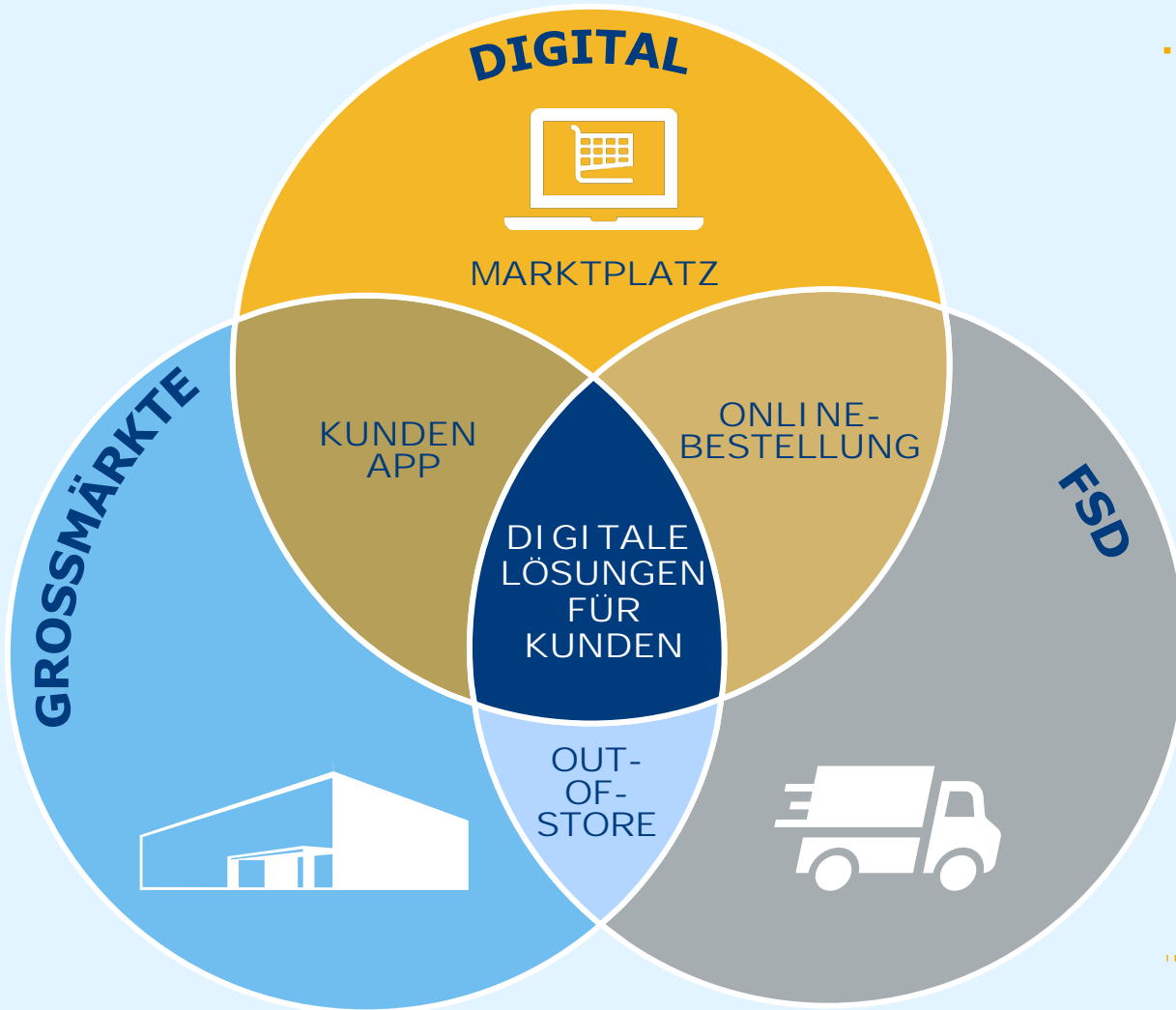
WACHSENDE  
MÄRKTE <sup>1</sup>

TOP 3  
WENIGER ALS  
30% ANTEIL

HOHE  
FRAGMENTIERUNG <sup>2</sup>

<sup>1</sup> Quellen: Oxford Economics, January 2022. CAGR 2010-2019. <sup>2</sup> Eigene Analysen auf der Grundlage von Firmenpublikationen und lokalen Marktquellen (GIRA, Alimarket, GV-Markt (Nielsen/Tradedimension), Capital IQ).

# MULTI CHANNEL GESCHÄFTSMODELL



## WESENTLICHE VORTEILE



EFFIZIENTER FÜR KUNDEN



OPTIMALE NUTZUNG DER BESTEHENDEN INFRASTRUKTUR



SIGNIFIKANTER WETTBEWERBSVORTEIL

# GEWINNBRINGENDES GESCHÄFTSMODELL

Illustrative

## MONOKANAL-KUNDEN



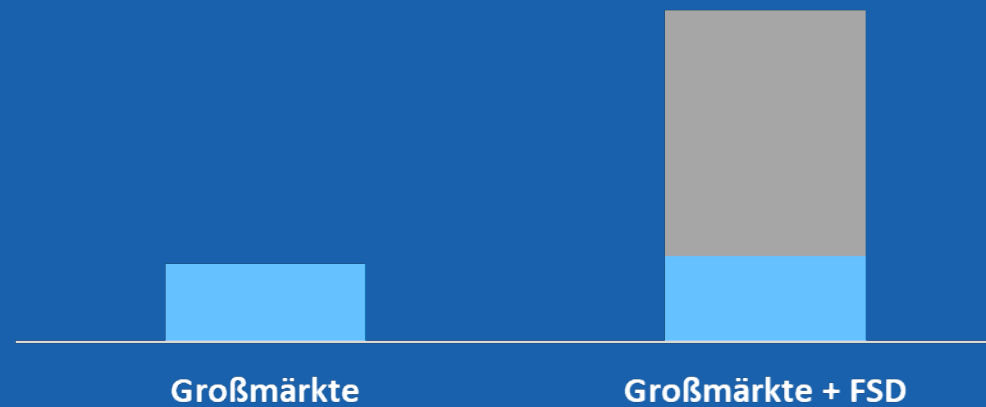
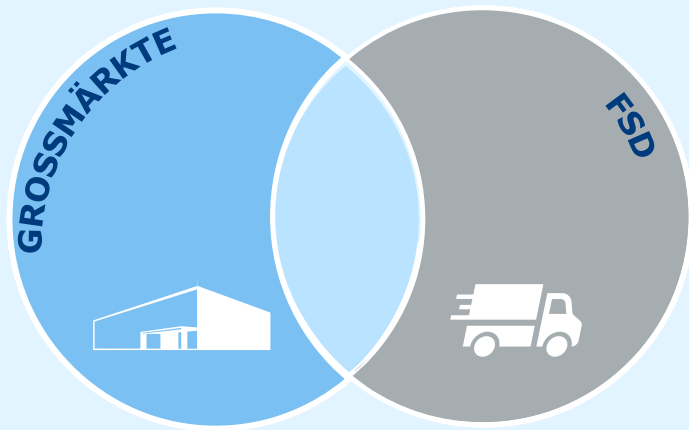
Großmärkte

Kalkuliert als Durchschnittumsatz/ Kunde

# GEWINNBRIINGENDES GESCHÄFTSMODELL

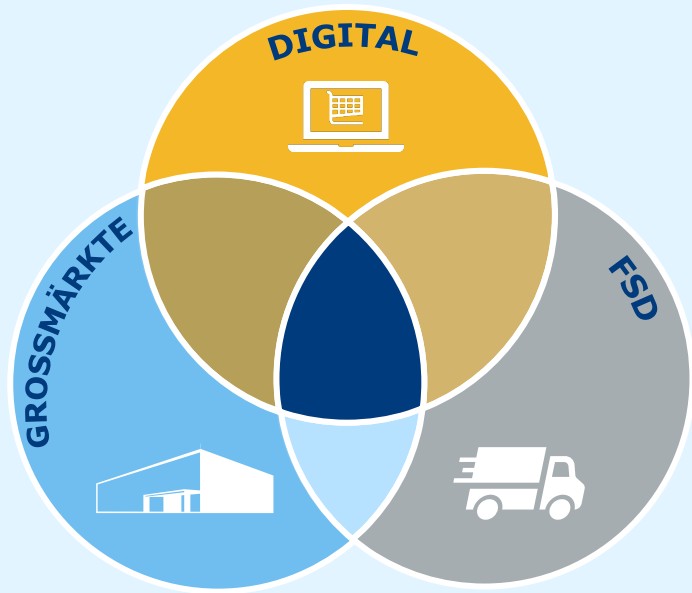
Illustrative

## DUO-KANAL-KUNDEN



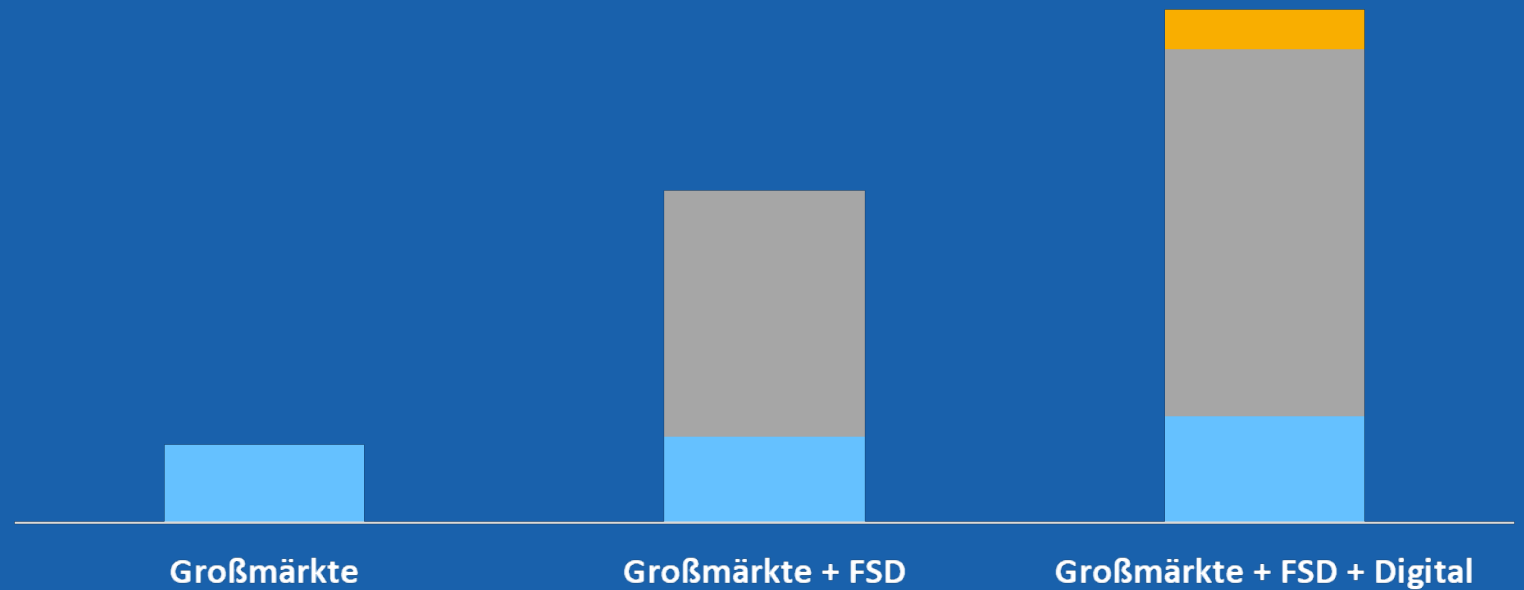
Kalkuliert als Durchschnittumsatz/ Kunde

# GEWINNBRIINGENDES GESCHÄFTSMODELL



## MULTI CHANNEL-KUNDEN

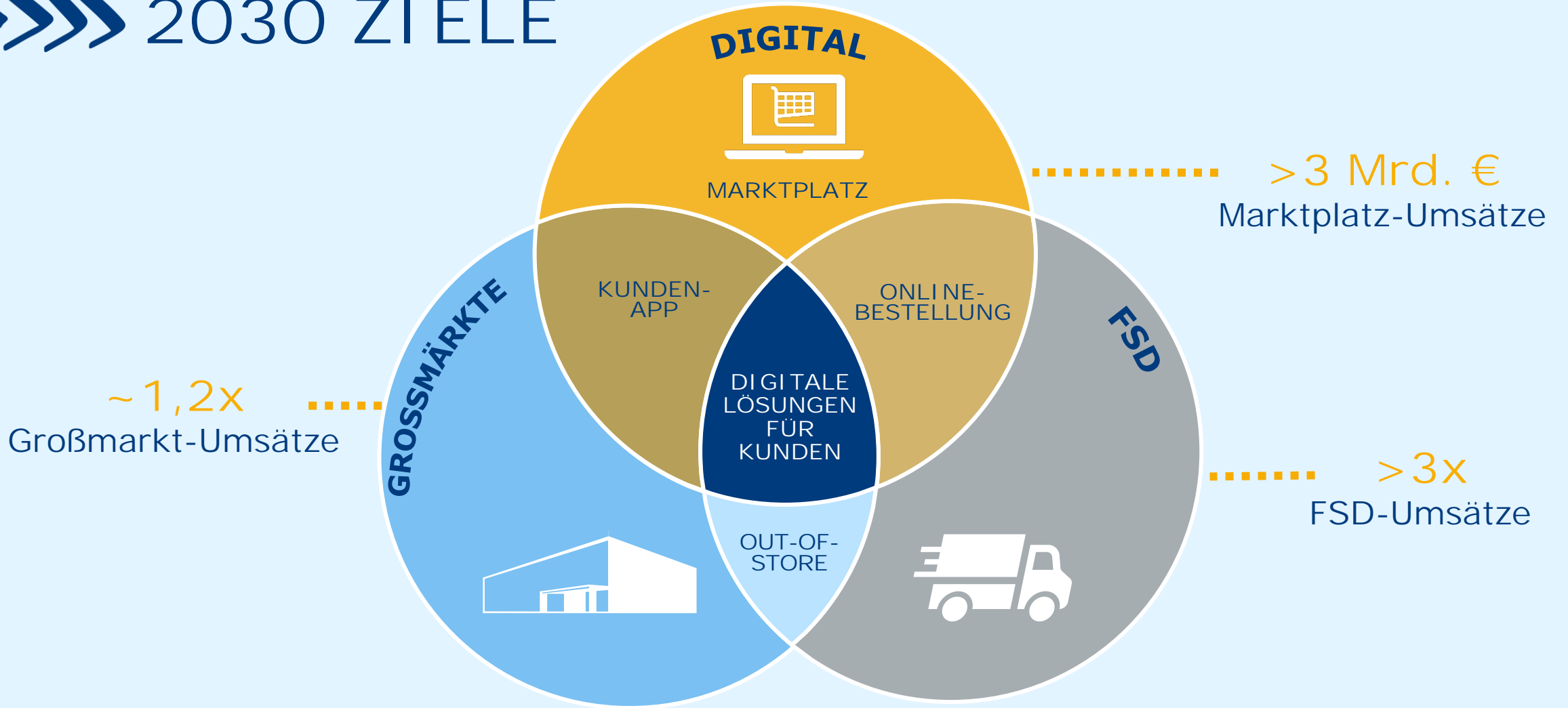
Illustrative



Kalkuliert als Durchschnittsumsatz/ Kunde

# GROSSE AMBITIONEN

## >>>> 2030 ZIELE



# WIR INVESTIEREN IN WACHSTUM



## TECHNOLOGIE

AUSROLLEN DES MARKTPLATZES &  
DIGITALISIERUNG DER PROZESSE

~€100 Mio.  
p.a.



## NETWORK

INFRASTRUKTUR FÜR WACHSTUM

~€200 Mio.  
p.a.



## NACHHALTIGKEIT KLIMANEUTRALITÄT

~€100 Mio.  
p.a.

Temporäre Verdopplung der  
Wachstumsinvestitionen

# STARKES MOMENTUM IM ERSTEN SCORE JAHR



Umsatzwachstum<sup>1</sup>

GJ 21/22

+20 %

+6 %

+28 %

+8 %

+22 %

+72 Mio. €

Δ Bereinigtes EBITDA<sup>1,3</sup>

GJ 21/22

+214 Mio. €

+18 Mio. €

+182 Mio. €

+8 Mio. €

+64 Mio. €

-58 Mio. €

**METRO**

DEUTSCHLAND

WEST

RUSSLAND

OST<sup>2</sup>

SONSTIGE

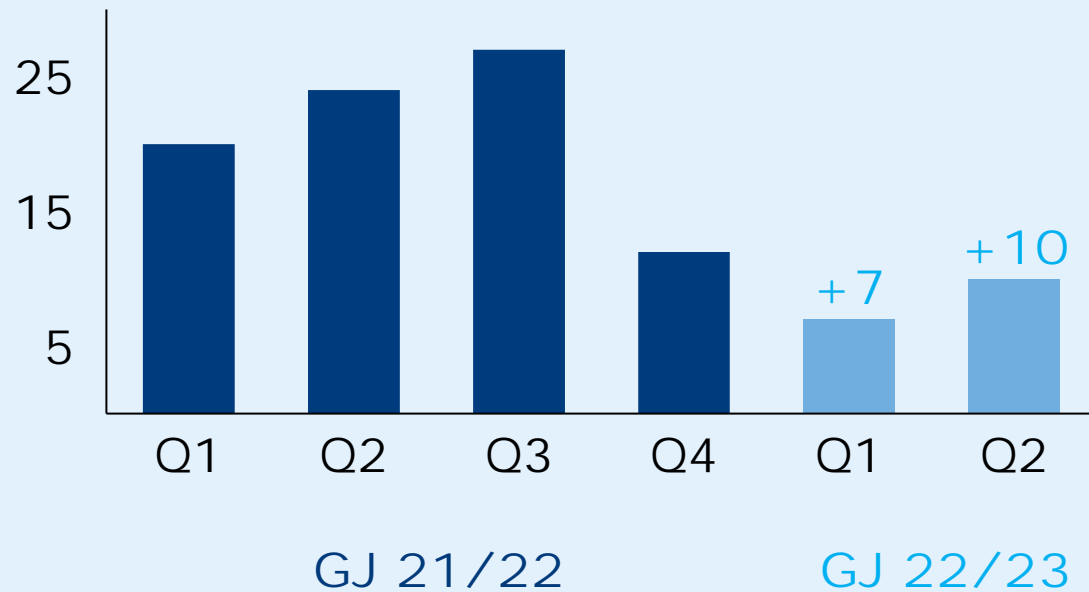
<sup>1</sup> Zu konstanten Wechselkursen. <sup>2</sup> Seit dem Geschäftsjahr 2021/22 wird die Region Asien gemeinsam mit der ehemaligen Region Osteuropa als Region Ost gewertet. Die Vorjahreszahlen wurden bereinigt. <sup>3</sup> Bereinigtes EBITDA – EBITDA ohne Transformationskosten und ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen. Bereinigtes EBITDA-Konsolidierungseffekt für GJ 21/22 €-7 Mio. gegenüber VJ.



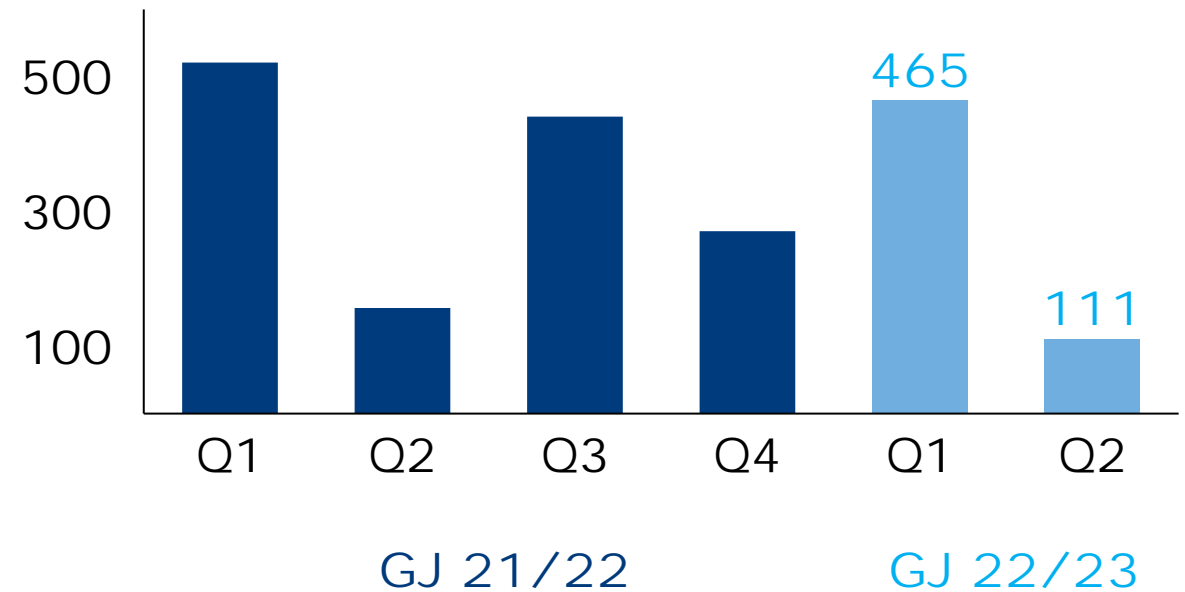
# Q2 ENTWICKLUNG

# OPERATIVES GESCHÄFT WÄCHST WEITER

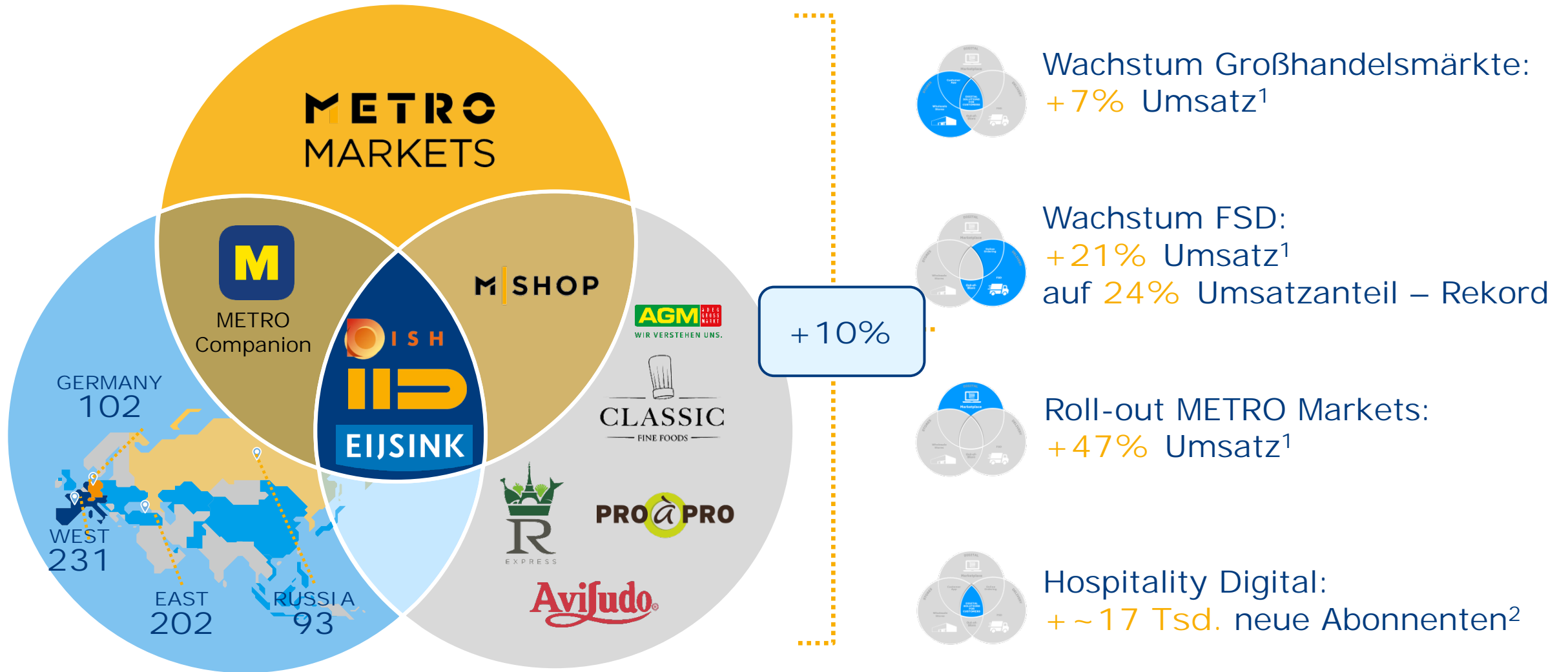
Umsatzwachstum  
(berichtet vs. VJ in %)



EBITDA bereinigt  
(abs. in Mio. €)



# ALLE KANÄLE FÖRDERN DAS WACHSTUM



<sup>1</sup> Zahlen Q2 22/23 vs Q2 21/22. Wie berichtet. <sup>2</sup> Inkl. Eijsink Abonnenten, Zahlen für Q2 selektiv 22/23.

# SCORE FORTSCHRITT GEHT WEITER

Q1

H1

2030



Sales force (neue FTE)

+ >200

+ >475

+6.500



Strategische Kunden (% Umsatz)

68

71

>80



FSD Umsatzanteil (% Umsatz)

20

22

>33



Digitaler Umsatzanteil (% Umsatz)

8

9

40



Eigenmarken (% Umsatz)

20

21

>35



Depots/OoS (neue Standorte)

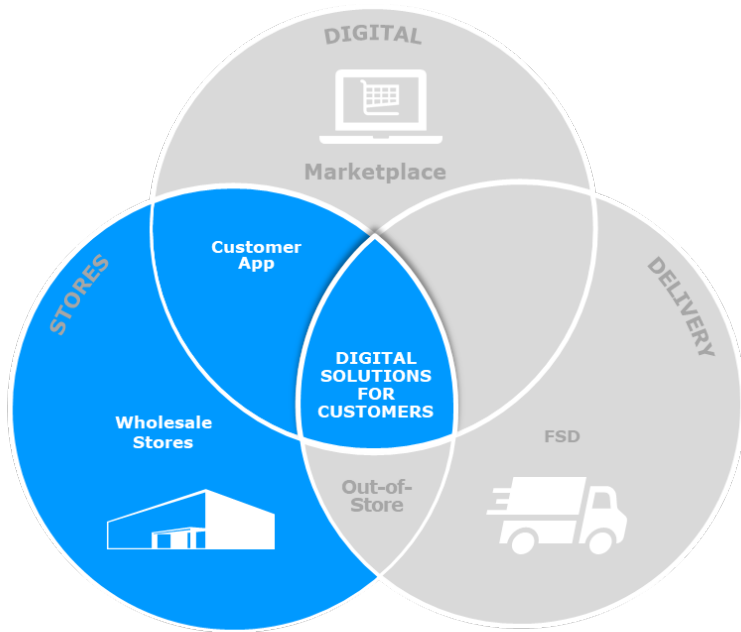
0

+8<sup>2</sup>

Investitionen

Zahlen Q1 und H1 2022/23 exkl. JP, MN, BE. <sup>2</sup> Davon 4 neue Depots und 4 neue OoS.

# SCORE UMSETZUNG TREIBT WACHSTUM VORAN



Marktwachstum:  
**+7%** Umsatz<sup>1</sup>

- Volumenabhängige Großhandelspreise ("buy more pay less" /BMPL) sind eine der wichtigsten Initiativen zur Umgestaltung der Märkte
- Starke Produktivitätssteigerung in Kombination mit Sortimentsvereinfachung und Promo-Reduzierung
- Erhebliche Fortschritte in allen Ländern:
  - 48 Tsd. Artikel sind Teil von BMPL, entsprechend dem Ziel für GJ 23
  - BMPL-Umsatzanteil<sup>2</sup> von 17% auf 23% in Q2
  - Umsatzanteil der Promotion um 6%p gegenüber dem Vorjahr gesunken

<sup>1</sup> Zahlen Q2 22/23 vs Q2 21/22. Wie berichtet. <sup>2</sup> Für die gleiche Vergleichsbasis in Q1 und Q2 wurden 13 Länder mit BMPL verwendet.

# UMGESTALTUNG DER MÄRKTE IST NACHHALTIG



VOR BMPL



NACH BMPL

~ 13 Tsd. BMPL Artikel<sup>1</sup>

80% BMPL Umsatzanteil<sup>1</sup>

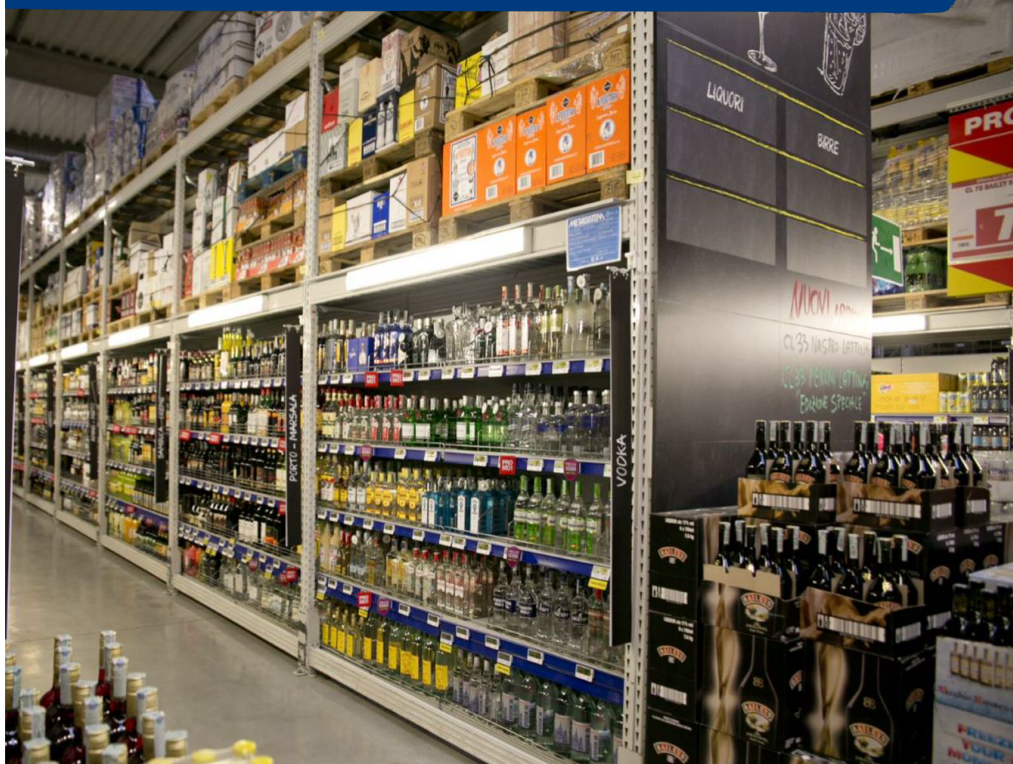


<sup>1</sup> ab Q2.

# UMGESTALTUNG DER MÄRKTE LÄUFT SCHNELL AN



VOR BMPL



NACH BMPL

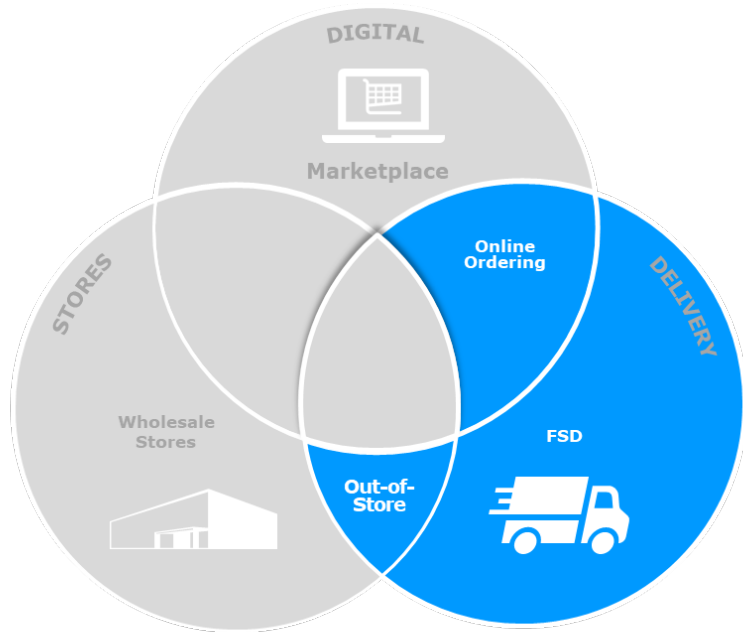
~1 Tsd: Artikel hinzugefügt<sup>1</sup>

BMPL Umsatzanteil von +7% p auf 20%<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Q2 vs Q1 Zahlen 2022/23 GJ.

# NEUER MARKTEINTRITT BESCHLEUNIGT FSD-WACHSTUM



FSD Wachstum:  
**+21%** Umsatz<sup>1</sup>  
auf **24%** Umsatzanteil – Rekord

## Unternehmen:

- Johan I Hallen & Bergfalk (JHB)
- Spezialisierter HoReCa Lieferant für Fleisch & Fisch
- Umsatz von ca. 180 Mio. €, zweistelliges EBITDA und starker FCF im Jahr 2022
- Operativ tätig in Schweden und Finnland

## Rationale:

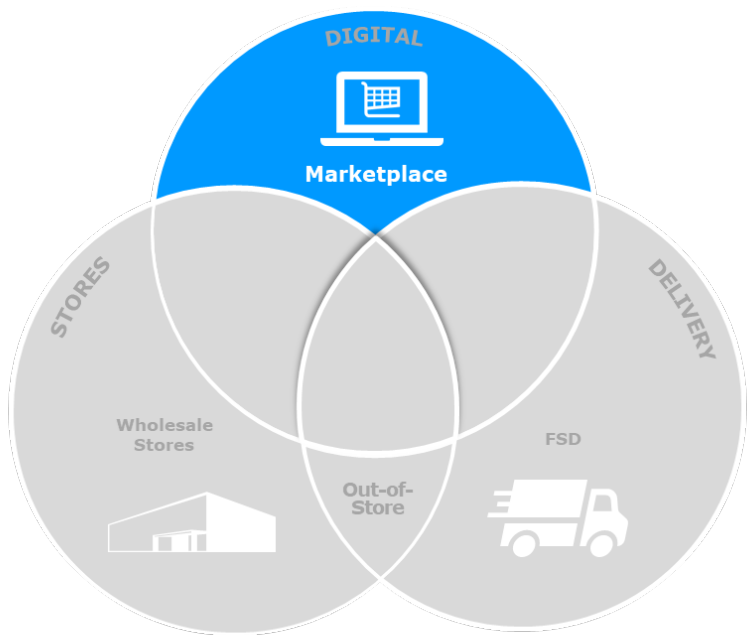
- Attraktives Unternehmen in europäischen "weißen Flecken" Märkten
- Beschleunigung des FSD-Wachstums auf das Ziel des dreifachen Umsatzes bis 2030

## Status:

- Abgeschlossen: 10. Mai

<sup>1</sup> Zahlen Q2 22/23 vs Q2 21/22. Wie berichtet.

# MARKTPLATZ EXPANDIERT WIE GEPLANT



Roll-out METRO Markets:

+47% Umsatz<sup>1</sup>

>800 Tsd. Produkte (+24%<sup>2</sup>)

>1.6 Tsd. Partner (+26%<sup>2</sup>)

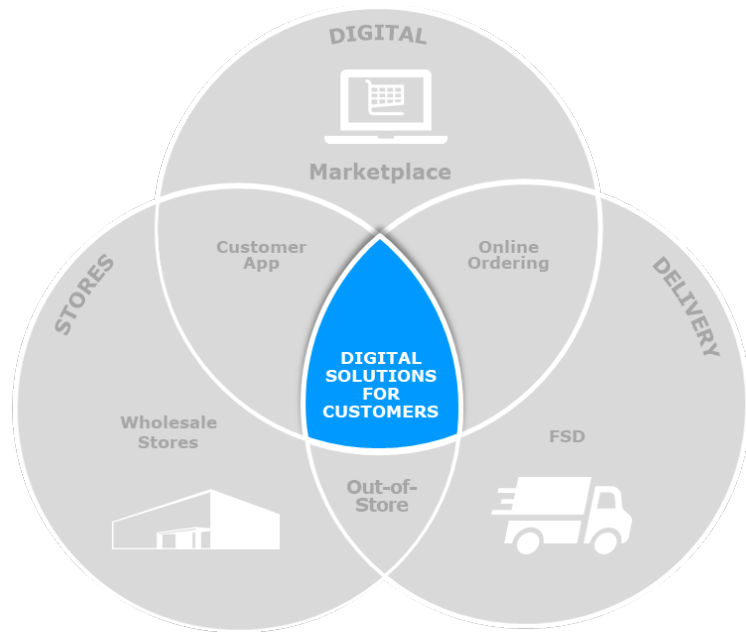


<sup>1</sup> Zahlen Q2 22/23 vs Q2 21/22. Wie berichtet. <sup>2</sup> Status: 31.03.2023 vs 31.03.2022.

Basierend auf Kalenderjahr.

Niederlande, Februar 2023

# DISH POS ROLL-OUT IN BEWEGUNG



Germany, Internorga, March 2023

Hospitality Digital:  
+ ~17 Tsd. neue Abonnenten<sup>1</sup>

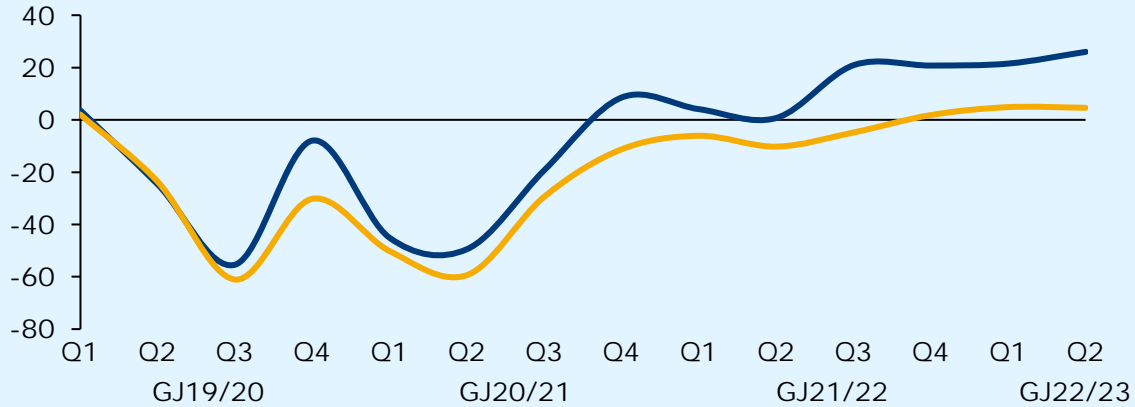
- DISH: Führendes globales HOSPITALITY-Ökosystem
- POS-Akquisition Eijsink März '22, roll-out Frankreich Jan '23
- Deutschland POS-Einführung: März '23
- Roll-out Plan POS: Italien, dann 2-3 Länder pro Jahr

<sup>1</sup> Inkl. Eijsink Abonnenten, Zahlen für Q2 selektiv 22/23.

# DIE ENTWICKLUNG ÜBER MARKET GEHT WEITER

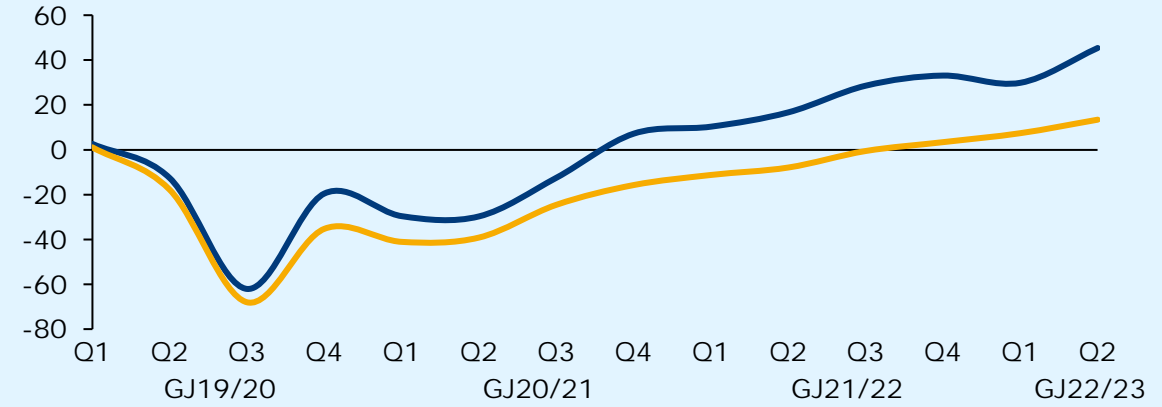
## ITALIEN

%-Veränderung vs. GJ 18/19

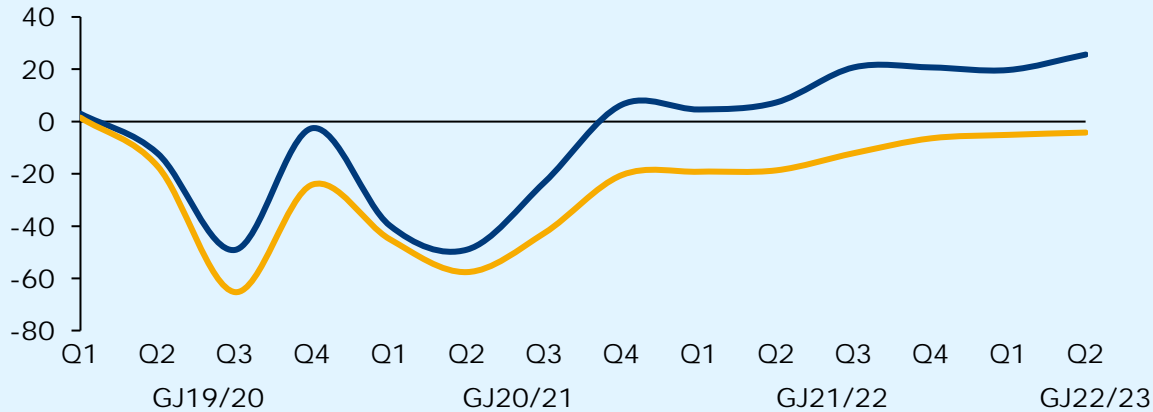


## SPANIEN

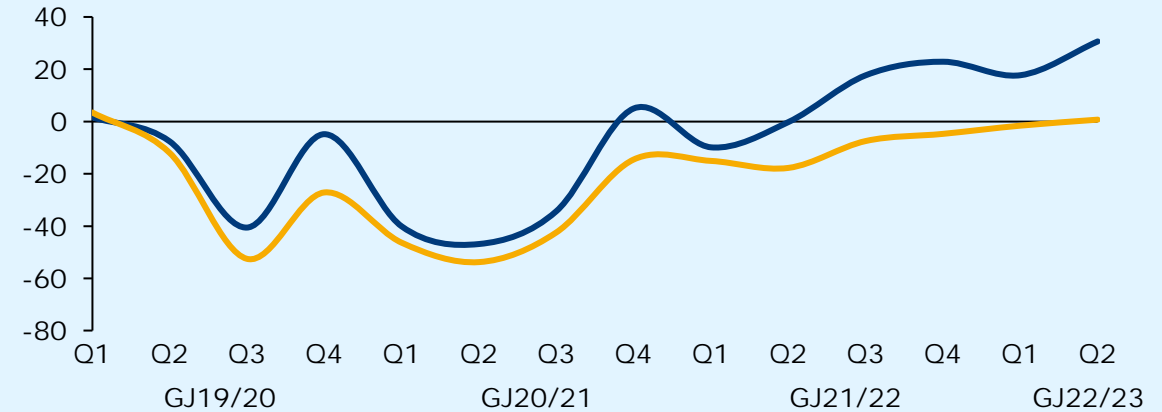
%-Veränderung vs. GJ 18/19



## FRANKREICH



## DEUTSCHLAND



Quelle: NPD Group CREST Panel.

— METRO HoReCa Food — Market (NPD Group)

# VERKAUF VON METRO INDIEN (abgeschlossen)

## FAKTEN METRO INDIEN

- Umsatz FY 21/22: 926 Mio. €
- EBITDA FY 21/22: niedrig 2-stellig Mio. €
- # der Standorte: 31 Märkte, 21 Städte
- Immobilienportfolio: 6 Grundstücke
- Käufer: Reliance Retail Ventures
- Bewertung: 0,6x EV/Umsatz, ~0,5 Mrd. € EV

## TRANSAKTION

- EBITDA Gewinn: ~150 Mio. €
- Barerlös: ~0,3 Mrd. €
- Effekt Nettoverschuldung: ~0,4 Mrd. insgesamt
- EPS-Effekt: + 0,3 €

# 22/23: EPS-ERWARTUNG ERHÖHT

Marktanteilsgewinne  
vorantreiben



Umsatzwachstum

Produktivitätssteigerung &  
Kosteninflation



Rückgang berein. EBITDA

Großes Immobilien-  
entwicklungsprojekt



~200 Mio. € Gewinn (Okt. `22)

Normalisierung v. Abschrei-  
bungen, Finanzergebnis<sup>1</sup>, Steuern



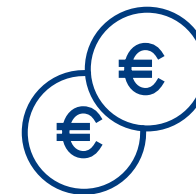
€1,2-1,6 EPS  
inkl. ~0,3 € METRO Indien Transaktion  
inkl. €0,5 non-cash FX support

Cash Investitionen



>600 Mio. €

Nettoverschuldung



~0.3 Mrd. € Verbesserung

<sup>1</sup> Vorbehaltlich der FX-Entwicklung (insbesondere RUB).

# HERE WE GO!



INVESTIEREN (GJ 22-25)  
-UPDATED IM DEZ.-

+5-10 % CAGR

+5-7 % CAGR

In Wachstum reinvestieren

2030  
ZIELE

>40 Mrd. €

>2 Mrd. €

>0,6 Mrd. €

UMSATZ

EBITDA

FREE CASH FLOW

# KONTAKT

METRO AG  
Investor Relations  
Metro-Straße 1  
40235 Düsseldorf, Germany

T +49 211 6886-1280  
F +49 211 6886-73-3759  
E [investorrelations@metro.de](mailto:investorrelations@metro.de)  
W [www.metroag.de](http://www.metroag.de)



# IMMOBILIENERTRAG DURCH CAMPUS PROJEKT



- 73.000 qm Grundstück in Düsseldorf (inkl. METRO Markt) wurde an Swiss Life Asset Managers für ein Entwicklungsprojekt verkauft



**METRO**

- Gastronomie, Wohnungsabau und Büroräume unter höchsten Nachhaltigkeitsstandards
- Der momentane METRO Markt wird durch 2 neue Märkte ersetzt (bestehender & neuer Standort)
- Transaktion wurde im Okt '22 abgeschlossen
- ~200 Mio. € Immobiliengewinn in Q1 gebucht

# STABLE GROWTH MOMENTUM IN Q2



Total sales growth<sup>1</sup>

10%

Adj. EBITDA<sup>2</sup> (€m)

111  
(PY: 157)

Other financial  
result (€m)

28  
(PY: -98)

EPS (€)<sup>3</sup>

-0.29  
(PY: -0.78)



FCF (€m)

-837  
(PY: -759)

Net debt (€m)

3,791  
(PY: 3,871)

# STRONG SEGMENTS, ESPECIALLY DE, WEST, EAST

Sales			Adj. EBITDA <sup>2</sup>	
Δ to PY <sup>1</sup>	Q2		Δ to PY <sup>1</sup>	Q2
 +10%	€6,897 m	<b>METRO</b>	 €-51 m	€111 m
+9%	€1,078 m	GERMANY	€-6 m	€-10 m
+9%	€2,769 m	WEST	+€8 m	€59 m
-14%	€571 m	RUSSIA	€-22 m	€20 m
+21%	€2,432 m	EAST	+€8 m	€50 m
	€47 m	OTHERS	€-42 m	€-10 m

<sup>1</sup> At constant currency. <sup>2</sup> Adj. EBITDA - EBITDA pre transformation costs, real estate gains. Adj. EBITDA consolidation effect for Q2 €2 m vs Q2 PY +€3 m.

# GROWTH MOMENTUM AND RESILIENT EBITDA

€m / %	Q2	
	21/22	22/23
<b>Total sales</b>	<b>6,245</b>	<b>6,897</b>
<b>Growth in local currency</b>	<b>26.3%</b>	<b>10.5%</b>
<b>Reported growth</b>	<b>23.7%</b>	<b>10.4%</b>
<b>Store sales</b>	<b>4,878</b>	<b>5,239</b>
<b>FSD sales</b>	<b>1,350</b>	<b>1,634</b>
<b>METRO Markets sales</b>	<b>16</b>	<b>24</b>
<b>Adj. EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>157</b>	<b>111</b>
<b>thereof FX</b>		<b>6</b>
<b>Adj. EBITDA margin</b>	<b>2.5%</b>	<b>1.6%</b>
<b>Transformation costs</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
<b>Real estate gains</b>	<b>10</b>	<b>0</b>
<b>EBITDA</b>	<b>169</b>	<b>114</b>

## SALES GROWTH

- Drivers: sCore execution, HoReCa customers momentum and inflation
- All channel contributed to growth, FSD above 21%
- Record FSD sales share at 24%
- Sales development in line with expectation

## EBITDA AND EBITDA MARGIN

- EBITDA impacted by cost inflation and post-transaction effects (real-)
- Incl. FX €6 m

<sup>1</sup> Adj. EBITDA - EBITDA pre transformation costs and real estate gains.

# EPS IMPROVES ALSO DUE TO FX EFFECTS

€m	Q2	
	21/22	22/23
EBITDA <sup>1</sup>	169	114
D&A	-319	-209
EBIT	-151	-95
Interest and investment result	-36	-42
Other financial result	-98	28
Net financial result	-134	-14
EBT	-285	-109
Tax expense	0	0
Net income <sup>2</sup>	-284	-107
EPS in €	-0.78	-0.29

## D&A

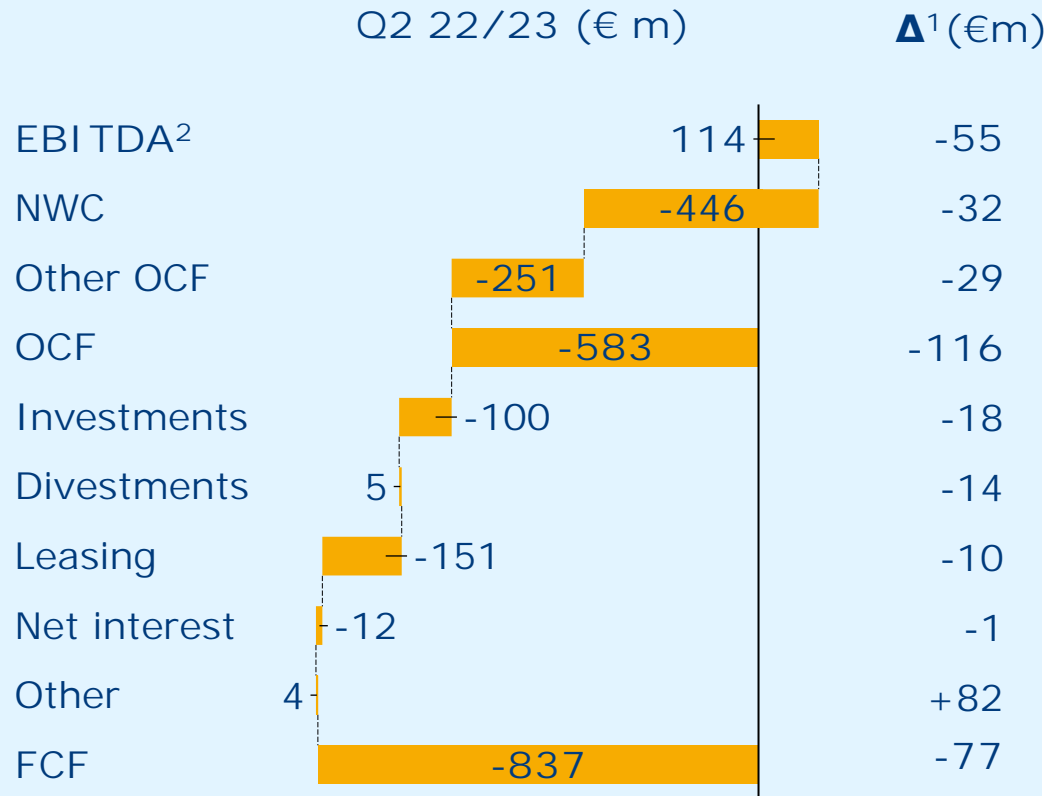
- PY incl. €114 m goodwill impairment (RU, UA), CY is in line with normal business
- NET FINANCIAL RESULT
- Other financial result: non-cash (reversible) FX-effects on METRO's intercompany position

## EPS

- Q2 generally with lowest weight due to seasonal factors
- Adjusted for non-cash FX-effects in other financial result, EPS for Q2 at ~€-0.35, for H1 at ~€0.6
- H1 EPS €1.14 incl. real estate gain from Q1

<sup>1</sup> EBITDA incl. transformation costs and real estate gains. <sup>2</sup> Attributable to METRO shareholders.

# FCF DEVELOPMENT IN LINE WITH SCORE



## OPERATING CASH FLOW

- Δ NWC decrease
  - Seasonality in Q2
  - Temporary higher inventory level: product availability prioritized during sCore assortment transition

INVESTMENTS/DIVESTMENTS: in line with sCore

OTHER: PY impacted from war-related swap close-outs

FREE CASH FLOW: Mix of business seasonality and further effects from NWC, that are in line with sCore

NET DEBT: seasonal increase vs Q1 22/23, below Q2 21/22

Net debt 31 Dec 22:  
€2,954 m

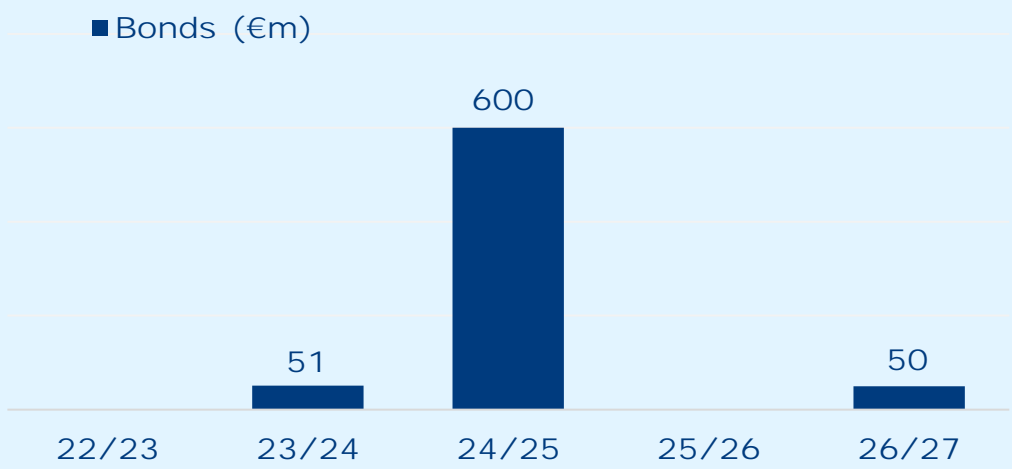
+€837 m

Net debt 31 Mar 23:  
€3,791 m

<sup>1</sup> Q2 FY 22/23 vs Q2 PY 21/22. <sup>2</sup> EBITDA incl. transformation costs and real estate gains.

# STRONG FINANCIAL POSITION, S&P RECOGNIZED

## MATURITY PROFILE



- Limited remaining net financial debt
- Only one outstanding benchmark bond (1.5% coupon, due in 2025)

## S&P upgrade

**S&P Global Ratings** RatingsDirect®

Research Update:

**Metro Outlook Revised To Stable From Negative On Robust Earnings And Disposal-Driven Deleveraging; 'BBB-/A-3' Affirmed**

March 17, 2023

**Rating Action Overview**

- Food wholesaler Metro AG has increased reported sales by 20%, driven by inflation and better-than-anticipated volume increases, leading to leverage of 2.7x (3.2x excluding Russia) in fiscal 2022 (ended Sept. 30, 2022).
- Although S&P Global Ratings-adjusted EBITDA is expected to remain stable due to an unfavorable context in 2023, the group's anticipated disposal-driven deleveraging will allow it to keep leverage in check over the next two years, with debt to EBITDA ranging 2.4x-2.8x despite anticipated negative free operating cash flow (FOCF) after leases due to an increase in growth capital expenditure (capex).
- We therefore revised the outlook for Metro AG to stable from negative and affirmed the

**PRIMARY CREDIT ANALYST**  
**Lukas Brockmann**  
Frankfurt  
+49 69 33999220  
lukas.brockmann@spglobal.com

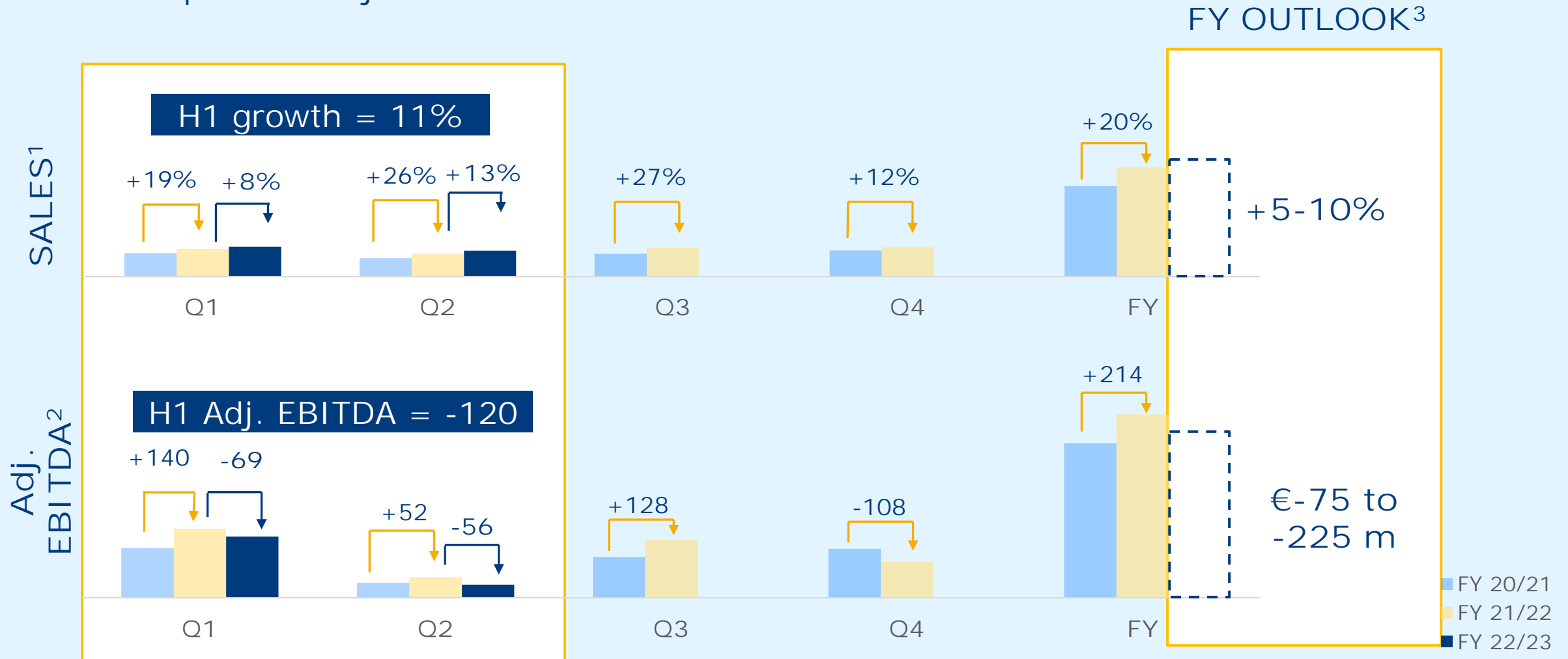
**SECONDARY CONTACT**  
**Mickaël Vidal**  
Paris  
+33 14 420 6658

- Outlook revised from negative to stable due to strong sales growth and positive debt metrics
- IG-rating supports sound access to liquidity at attractive terms



# WELL POSITIONED IN GUIDANCE RANGE

- FY 22/23 portfolio adjusted view -



<sup>1</sup> At constant currency, FY 21/22 is reported view. <sup>2</sup> Adj. EBITDA – in €m, EBITDA pre transformation costs, real estate gains, at constant currency, portfolio adjusted view. <sup>3</sup> Outlook based on constant portfolio.