

Transcriptie – PostNL Q2 & HY resultaten 2011

00:00:00:00 00:00:00:30

Robin Boon

Goedemorgen, dames en heren, mijn naam is Robin Boon, welkom aan iedereen hier in de zaal, op het web en in de conference call. Naast mij zien jullie Harry Koorstra, onze CEO en Jan Bos, onze CFO. Allereerst zal Harry de operationele highlights van het tweede kwartaal presenteren, daarna zal Jan een toelichting geven op de financiële resultaten. Vervolgens zullen wij natuurlijk uw vragen beantwoorden. Ik geef het woord graag aan Harry Koorstra.

00:00:00:31 00:00:00:58

Harry Koorstra

Goedemorgen, allemaal hier in het Hilton in Amsterdam. Overigens reden dat wij in Amsterdam zitten en niet in ons hoofdkantoor in Den Haag, komt voort uit het feit dat wij in Den Haag met een grootschalige verbouwing zitten, vandaar. Ik ga ervan uit dat het volgende kwartaal, maar in ieder geval het kwartaal daarna, wij in Den Haag zitten.

00:00:00:59 00:00:01:31

Goed, ik heb een paar slides om het overzicht te geven van waar wij staan. Het is het eerste kwartaal van PostNL als zelfstandig bedrijf. Jan gaat daarna uitvoerig op de detailcijfers in. Uiteraard hebben wij dan voldoende ruimte voor vraag en antwoord. Ja, een beetje de overkoepelende slide waar wat mij betreft twee hoofdboodschappen belangrijk zijn.

00:00:01:32 00:00:01:59

Wij noemen het zelf encouraging, wij vinden het bemoedigend en dat bemoedigend dat moet u vooral koppelen aan de verwachtingen die wij hadden en die wij ook begin van het jaar uitgesproken hebben ten aanzien van het jaar. Bemoedigend, omdat wij vandaag bekend gemaakt hebben dat wij de verwachtingen van onze outlook, dat wij die eigenlijk ietsje aanscherpen naar de tweede helft van de range en dat vinden wij bemoedigend.

00:00:02:00 00:00:02:29

Voor de rest is bemoedigend dat er geen verrassingen in zitten, ik ga straks wat verder in op de verschillende marktsegmenten en bedrijfsonderdelen, maar er zitten geen verrassingen in. Daar waar misschien best naar uitgekeken is, wij hebben onszelf gepositioneerd als een dividend aandeel, ik denk dat dat er vandaag ook uitkomt met de eerste uitbetaling van €75 miljoen uit PostNL

00:00:02:30 00:00:03:03

en daar komt nog een dikke €6 miljoen bij van Express, dus over de €80 miljoen. Als je dat omzet, dan is dat iets meer dan €0,21 per aandeel, op jaarbasis ruim €0,42 per aandeel. Afhankelijk van het sommetje wat u maakt, zit u op een dividendrendement van boven de 8% wat een mooi resultaat is. Deze plaat hebben wij eerder laten zien, dat is eigenlijk de plaat die onze portfolio aangeeft en het is daarom een belangrijke plaat,

00:00:03:04 00:00:03:29

omdat wij ons wel bij de positionering van dit bedrijf moeten realiseren dat wij natuurlijk een marktsegment Mail in Nederland hebben wat onder druk staat. Ook dit kwartaal weer volumedruk, 8,9% in het midden van de range die wij verwacht hadden en dus heb je in je portfolio compensatie nodig, compensatie uit de pakjesmarkt met een groei van 10% en compensatie uit internationaal,

00:00:03:30 00:00:04:03

internationaal nogmaals een brede definitie voor de concentratie die wij inmiddels hebben op de drie landen, Engeland, Italië en Duitsland. Nou, als je een aantal feiten in die positionering in die portfolio verder inkleurt, er staat hier open voor partnerships, dat zullen wij straks laten zien. Wij hebben een belangrijk partnership in Italië afgesloten met Buffetti, een keten print en kantoorartikelen. In Italië moet u zich voorstellen, met een dichtheid van 600 vestigingen, in Italië

00:00:04:04 00:00:04:34

is de markt van aangetekende post ontzettend belangrijk, in tegenstelling tot Nederland. Het is daar een markt van €1 miljard, 20% van het totaal. Aangetekende post, dat zegt het al, het is natuurlijk belangrijk dat die post van een handtekening voorzien is, dus in Italië anders dan in Nederland is het hebben van een ondersteunende outletstructuur, die wij natuurlijk in Nederland hebben middels onze servicepunten, meer dan 3000.

00:00:04:35 00:00:05:04

In Italië hebben wij nu een ondersteunend netwerk van 600 outlets wat heel belangrijk is. De geografische scope hebben wij eigenlijk dit kwartaal afgerond, in die zin dat de laatste landen, landjes kun je ook zeggen, Tsjechië en Slowakije, hebben wij verkocht aan een Pools bedrijf, waarmee de concentratie voor alleen maar geadresseerde post in de drie markten die het meest geliberaliseerd zijn in Europa, Engeland, Italië en Duitsland, afgerond is.

00:00:05:05 00:00:05:33

Smart catalyst opportunities, dan kunt u onder andere denken aan het opstartpakket wat wij voor het MKB opgezet hebben, samen met mijnwinkelpunt.nl om het MKB het makkelijk te maken om de eigen webshops te beginnen, want nogmaals, de andere kant van internet, de negatieve kant voor post, maar de positieve kant is natuurlijk pakjes en met name daar zitten ook nog groeiaspecten in het MKB-bedrijf.

00:00:05:34 00:00:06:09

Ten slotte, retail, e-tail potential, wij hebben een nieuwe verpakkinglijn uitgebracht, zowel naar de zakelijke markt, als naar de consument toe en die nieuwe verpakkinglijn maakt het eigenlijk mogelijk om op het gebied van pakjes, verpakken, nog makkelijker de inzet van pakjes en e-tail mogelijk te maken. Als wij inzoomen naar de segmenten, Nederland geen verrassingen, die omzet staat onder druk, die blijft voorlopig ook onder druk.

00:00:06:10 00:00:06:40

De volumeontwikkeling met 8,9%, precies in het midden van de verwachting die wij uitgesproken hadden. Kwaliteit, nog nooit zo hoog geweest, 96,7%. Eigenlijk hebben wij het laatste kwartaal en dat geldt ook voor het eerste halfjaar, een invulling gezien van een aantal milestones, die wij al aangekondigd hadden op de analistendag van 2 december jl. en de analistenmeeting van 9 mei jl.

00:00:06:41 00:00:07:15

Dat betekent in Nederland de verdere effecten van de consolidatie van de markt. Sandd heeft inmiddels natuurlijk SelektMail overgenomen. Zij hebben aangekondigd de arbeidsvoorwaarden van de sector-CAO te gaan en te moeten absorberen en hebben daarmee aangekondigd hun eerste prijsverhogingen van 5% 1 juli jl. met eigenlijk laten doorklinken dat de komende perioden die prijzen nog wel verder omhoog kunnen gaan tot misschien wel 20%, om dat te kunnen absorberen.

00:00:07:16 00:00:07:41

Daarmee is eigenlijk aangegeven wat wij eerder aangekondigd hadden, dat die ontzettende negatieve prijs-spiraal waar wij in gezeten hebben de afgelopen jaren, dat die tot een eind komt. Wij zien dat ook aan de ontwikkeling van de gemiddelde opbrengst, de gemiddelde prijs, die is wat aan het bijtrekken, de goede kant op en met name, want natuurlijk heel veel volumes ook bij Sandd, staan al onder contract,

00:00:07:42 00:00:08:09

maar met name voor volgend jaar denken wij dat daar dus het tij gekeerd is en wij daar voordeel van kunnen gaan zien. Nou, wij reorganiseren wat voortkomt uit natuurlijk de blijvende druk op de volumes. Bij reorganiseren hoort natuurlijk dat je het daar met elkaar eens over moet worden in Nederland, met de vakbonden, met de ondernemingsraden. Met de vakbonden waren wij het al eens.

00:00:08:10 00:00:08:35

Met de ondernemingsraad waren wij het overigens niet oneens, maar die hebben vanuit hun verantwoordelijkheid, naar hun achterban toe duidelijk aangegeven, wij willen alles uit de kast halen, wij willen ook voor onze achterban staan en tot het uiterste gaan. Daarom hebben zij ook gezegd, nou, laten wij dan toch nog een keer een aantal wijze mannen in Nederland, verzameld in de Ondernemingskamer, om hun advies vragen.

00:00:08:36 00:00:09:00

Is dit nou allemaal volgens allerlei spelregels en zijn allerlei alternatieven die besproken zijn en die wij als ondernemingsraad ook bedacht hebben, kunnen die nu echt, et cetera, et cetera. Nou, de uitspraak is duidelijk. De Ondernemingskamer heeft ons aan alle kanten gelijk gegeven. Ten slotte, ook belangrijk, dat het parlement in mei de goedkeuring heeft gegeven voor het rendement op de USO.

00:00:09:01 00:00:09:30

Dat is belangrijk, dat is nu rond en dat betekent dat de applicatie die wij ingediend hebben bij de OPTA, dus de uitwerking van op welke deelstromen van de post in Nederland voorzien wij noodzakelijke prijsverhogingen? Die applicatie ligt nu bij de OPTA en daar staan de eerste prijsverhogingen die wij daar voorstellen, wij moeten natuurlijk nog het oordeel van de OPTA afwachten, de OPTA moet daarvoor 1 oktober op reageren,

00:00:09:31 00:00:10:57

om die noodzakelijke prijsverhogingen voor het USO-segment, want dat is zo langzamerhand verlieslatend geworden in Nederland, om die door te kunnen voeren in 2012. Dus, wat dat betreft, een halfjaar en een kwartaal waar wij veel bevestiging gezien hebben op de milestones, die wij voor wat betreft Nederland aangekondigd hadden. Ten slotte, in Nederland de beroemde Masterplannen. De voortgang van de never ending reorganisaties.

00:00:09:58 00:00:10:38

In de Masterplannen hebben wij het afgelopen kwartaal een verdere besparing geboekt van €18 miljoen op het kwartaal en dat betekent €31 miljoen voor het halfjaar. Pakjes, zou je kunnen zeggen, drie keer tien, ongeveer 10% omzetgroei, ongeveer 10% volumegroei en ongeveer 10% in het bedrijfsresultaat. Dus all the way positief. Binnen pakjes hebben wij een aantal nieuwe initiatieven geïntroduceerd en zullen wij ook de komende maanden een aantal nieuwe initiatieven introduceren.

00:00:10:39 00:00:11:04

Initiatieven die er allemaal op gericht zijn om het gemak van webshoppen, het gemak van pakjes verzenden, zowel vanuit de zakelijke verzender als de consument als verzender, maar ook vanuit de ontvangerskant, om dat gemakkelijker te maken. Dat betekent dat allerlei standaard track and trace tools die al beschikbaar waren op het internet, de komende maanden uitgebreid zullen worden richting de consument,

00:00:11:05 00:00:11:29

zodat zij niet alleen het pakje kunnen volgen, maar ook allerlei voorkeuren, wanneer wil ik het waar ontvangen, tot op het laatste moment zullen kunnen gaan doorgeven. Check Pay is een product wat

wij geïntroduceerd hebben en wat eigenlijk vooral vanuit de consumentenkant een gat vulde in de beleving, je zou kunnen zeggen een stukje angst wat er bij sommige consumenten toch was.

00:00:11:30 00:00:11:55

Ik wil echt pas betalen als ik de zekerheid van mijn pakje heb, niet alleen dat het pakje geleverd is, maar dat ik het ook even heb kunnen vasthouden en heb kunnen bekijken. Nou, in Check Pay wordt het geld, je zou kunnen zeggen, tijdelijk op een tussenrekening gezet. Het is de elektronische variant van rembours, wordt ook wel gezegd. En daarna heeft zowel verzender als ontvanger de zekerheid, dan wordt het geld definitief overgemaakt.

00:00:11:56 00:00:12:26

Internationaal ook groei, pakjes, dus de compenserende groei voor Nederland. Internationaal verder compenserende groei, 10% met een zeer belangrijke resultaatverbetering. Ik denk dat wij de definitieve omslag van onze internationale activiteiten, de definitieve omslag in positieve zin, te pakken hebben. Ik ga even in op de afzonderlijke landen, maar eigenlijk positief all the way. In Engeland een verdere groei, 18% in volume.

00:00:12:27 00:00:13:00

In Engeland nieuw overigens, daar zijn wij ook begonnen met het verzenden van package en pakjes, met in een klap een hele grote klant in de vorm van Guernsey Post, die niet meer van Royal Mail gebruik maakt, maar inmiddels van onze diensten gebruik maakt. Dan heb je het in een klap toch over 14 miljoen pakjes waarmee wij ons netwerk kunnen vullen. In Duitsland hadden wij aangegeven twee belangrijke milestones dit jaar voor Duitsland.

00:00:13:01 00:00:13:32

De ene milestone gekoppeld aan een positieve uitkomst van een procedure, die wij samen met de collega's van Mail Alliance aangespannen hebben naar het absorberen van de Duitse post van ja, eigenlijk van de level playing field in de BTW. Wat gebeurd is, was niet de bedoeling, namelijk dat de Duitse post zei van nou, die extra kosten nu de BTW-vrijstelling vervalt, die nemen wij voor onze rekening.

00:00:13:33 00:00:14:02

Dat betekent een prijsverlaging over de volle breedte van 12%. Dat is dominant marktgedrag, dat konden wij niet accepteren en dat heeft inmiddels ook de rechter niet geaccepteerd. Tweede belangrijke milestone voor Duitsland was, dat omdat wij met Mail Alliance de definitieve beschikking hadden en hebben over een derde netwerk in Duitsland, hebben wij door die samenwerking waar wij met Holtzbrinck, een van de grotere Duitse uitgevers,

00:00:14:03 00:00:14:28

een controlerend belang van 87% hebben in Mail Alliance, met een dekking van zo'n 80% van alle huishoudens in Duitsland en let wel, Nederland heeft 7,4 miljoen afgiftepunten, huishoudens, Duitsland 38 miljoen. Het is een tandje groter dan Nederland. Dat dekken wij nu af en dat was de start voor het afbouwen van ons eigen netwerk in Duitsland, want niemand zit te wachten op drie netwerken, twee is meer dan genoeg.

00:00:14:29 00:00:15:00

En dat loopt allemaal op schema. In Italië, ik zie het al eerder, een belangrijk product wat wij daar geïntroduceerd hebben binnen het monopolie, Formula Certa, dat is een product wat vergeleken kan worden met de kwaliteit van aangetekend, zonder dat het aangetekend is. Nou, dat klinkt misschien een beetje ingewikkeld, maar in Italië hebben wij iedere envelop, iedere individuele envelop voorzien van een track and trace.

00:00:15:01 00:00:15:28

Dat betekent dat voor de postbode de envelop door de brievenbus gooit, haalt hij hem langs een device op zijn riem. Op dat moment wordt de barcode van die envelop gescand, dat wordt opgevangen door de satelliet en zowel tijd als plaats van de bezorging is bekend, wat in Italië geaccepteerd is als aangetekende post.

00:00:15:29 00:00:15:55

Dat product hebben wij al kunnen invoeren binnen het monopolie, dus voordat de Italiaanse markt geliberaliseerd was en het is nu zo'n positieve differentiator, dat wij denken dat product niet alleen in Italië, maar ook in Duitsland, Engeland en voor een deel in Nederland uit te gaan brengen. Vandaar dat het zo belangrijk was dat, maar dat is dan typerend voor die Italiaanse markt, dat wij een partner hadden met een ontzettende dichtheid qua outlets in Italië.

00:00:15:56 00:00:16:23

Dat is Buffett geworden. Als wij zeggen, wij zijn positief gestemd, dan is dat wat ik eerder zei, positief gestemd ten opzichte van de milestones die wij voor dit jaar aangegeven hadden. Die hebben wij 2 december aangegeven in Londen en 9 mei in Amsterdam. Dat is de prijsontwikkeling, dat is de verdere consolidatie van prijs en volumes, doordat Sandd Selekt Mail overgenomen heeft.

00:00:16:24 00:00:16:53

Dat is de applicatie die nu bij de OPTA ligt in het verlengde van het parlementaire akkoord op het rendement op de USO. Nou, dan hebben wij die rechtszaak gewonnen. In Duitsland hebben wij een rechtszaak gewonnen en waar wij nu in termen van nieuwe milestones die wij alweer aan het uitwerken zijn, vooral naar uitkijken, is het laatste besluit over de VAT in Engeland, want als dat gunstig is voor ons, dan kunnen wij daar end to end gaan uitrollen.

00:00:16:54 00:00:17:26

Dat was het moment van het dividend, al eerder gemeld. Nou, hier nog een keer in cijfers wat ik net al gemeld heb. Een dividend wat dus voldoet aan de verwachtingen, die de markt daar terecht over gesteld heeft. Ik kon vanochtend tijdens een radio-interview zeggen, met een dividend van meer dan 8%, dat kan deze dagen niet iedereen zeggen. Nou is het wel een beetje een bijzondere dag wereldwijd vandaag, als je kijkt naar allerlei ontwikkelingen in de beurzen.

00:00:17:27 00:00:17:54

Een minuut voordat ik hier naar binnenliep, waren wij in ieder geval het enige aandeel nog in het groen, maar dat zegt tegenwoordig ook niks meer. Dit was het voor wat betreft mij. Nogmaals, die outlook hebben wij bevestigd, meer dan bevestigd, want wij hebben hem gefinetuned naar de tweede helft van de range en met een bevestiging van de volumeontwikkeling en een bevestiging van de Masterplansavings, tussen de €50 en €60 miljoen.

00:00:17:55 00:00:18:27

Nou, ik heb al gezegd, voor het eerste halfjaar staan wij op €31 miljoen, dus dat zal wel goed komen. Ik geef over aan Jan, die de details ingaat en daarna kunnen wij vraag en antwoord doen. Jan.

Jan Bos

Dank je wel, Harry. Volgens mij ga ik vandaag hier met de volgende agenda met jullie door. Allereerst financial highlights, dan de cash development, dan de effecten van de demerger op onze cijfers, dat hebben jullie waarschijnlijk al gezien.

00:00:18:28 00:00:19:00

De ontwikkeling van ons eigen vermogen. Tot slot wil ik een paar onderwerpen met jullie delen, die misschien jullie interesse heeft en tot slot afsluiten met de outlook. Kijkend naar de financial highlights, dan valt allereerst op dat onze omzet, de gerapporteerde omzet met 3,2% is gestegen naar ruim €1

miljard. Dat komt deels doordat er een effect zit van andere BTW-regelgeving in Duitsland en ook zitten er wat koersverschillen in.

00:00:19:01 00:00:19:25

Als je daarvoor corrigeert, dan is onze omzet gedaald met 2,5%, met name ten gevolge van de dalende omzet in Nederland. Onze belangrijkste financiële KPI's zijn underlying cash operating income, waarin ook de pensioen cash uitgaven en de uitgaven aan reorganisaties zijn verwerkt en daarnaast de net cash from operating and investing activities.

00:00:19:26 00:00:19:55

Als je kijkt naar de underlying cash operating income, dan is die met €42 miljoen gedaald en ook weer met name door de volumedaling in Mail in Nederland. De net cash from operating and investing activities heeft een positief resultaat van €107 miljoen, maar dat wordt met name verklaard door de verkoopopbrengsten van onze activiteiten in België en vorig jaar in 2010 werd het negatieve bedrag met name veroorzaakt door belastingbetalingen.

00:00:19:56 00:00:20:27

Wij rapporteren natuurlijk cijfers, maar wij laten ook de onderliggende resultaatsontwikkeling zien. Daarvoor corrigeren wij een aantal eenmalige posten. Voor 2011 is dat met name de boekwinst, die wij hebben gerealiseerd op de verkoop van de Belgische activiteiten en ook de demerger kosten zijn gecorrigeerd, om naar het onderliggend resultaat te komen. Voor 2010 is dat in het bijzonder de Masterplanvoorziening geweest, die wij hebben gecorrigeerd om van gerapporteerd naar onderliggende resultaten te komen.

00:00:20:28 00:00:20:57

Kijken wij naar de resultatenbrug van de underlying cash operating income, zoals gezegd die is gedaald met €42 miljoen, met name veroorzaakt door Mail in Nederland en daar is de volumedaling de belangrijkste oorzaak en de Masterplan gerealiseerd €18 miljoen, hebben dat niet geheel kunnen compenseren. Parcels heeft een goede resultaatsbijdrage geleverd van €2 miljoen en ook International heeft dit kwartaal een goede prestatie geleverd met €12 miljoen.

00:00:20:58 00:00:21:24

Daar hebben ook alle landen aan bijgedragen. Wel moet worden opgemerkt dat een deel van die 12 veroorzaakt is door one-off's. Mail Other wordt verklaard door met name pensioenuitgaven en ook het verlies van de bijdrage uit de Belgische activiteiten. Dan kijken wij naar de changing pension liabilities. De verklaring van het positieve getal wordt verklaard doordat de pensioenkosten harder zijn gestegen.

00:00:21:25 00:00:21:57

Die pensioenkosten zijn verwerkt in de underlying operating income en zijn harder gestegen dan de pensioen cash uitgaven. De min €8 miljoen is de toename in de uitgaven aan restructuring. Per saldo dus een daling van €42 miljoen van onze underlying operating income. Een slag dieper kijken wij naar de ontwikkeling van de segmenten. Dan zie je bij Mail in Nederland een omzetsdaling van 5,3%. Die is minder dan de volumedaling van 8,9%, maar wordt daardoor wel veroorzaakt.

00:00:21:58 00:00:22:28

Die heeft ook zijn impact op de daling van de underlying cash operating income, die gedaald is van €62 miljoen naar €12 miljoen, een daling van €50 miljoen. Belangrijkste verklaring daarvoor is de daling van de volumes en autonome kostenstijgingen, die slechts gedeeltelijk wordt gecompenseerd door de Masterplan besparing van €18 miljoen. Daarnaast wordt het Mail in Nederland resultaat, de daling wordt ook veroorzaakt door extra uitgaven aan pensioenen en extra uitgaven aan reorganisatie.

00:00:22:29 00:00:23:00

Parcels zoals gezegd, een toename in de omzet van ruim 10%, corresponderend met de volumetoename. Het resultaat stijgt met €2 miljoen, maar eigenlijk is het resultaat gestegen met €4 miljoen ten gevolge van de omzet en zit er een toename van pensioenuitgaven in van €2 miljoen. International is de omzet gestegen met 30%. Zoals eerder gezegd, zit daar een accounting effect in van de BTW. Als je daarvoor corrigeert, is de omzet Internationaal gestegen met 10%.

00:00:23:01 00:00:23:35

Het resultaat gestegen met 12, deels veroorzaakt door one-off's en zoals eerder gezegd ook, alle landen hebben hieraan bijgedragen. Gaan wij naar Mail Other, dan zie je daar een negatieve bijdrage aan de omzet van krap € 30 miljoen. Die wordt veroorzaakt door de verkoop van onze Belgische activiteiten, die daardoor ook geen omzetbijdrage meer leveren. Het verlies van €6 miljoen in het tweede kwartaal wordt veroorzaakt door de toegenomen pensioenuitgaven en ook het verlies van de resultaatbijdrage uit de Belgische activiteiten.

00:00:23:36 00:00:24:10

Dan kijken wij naar de statement of income, dat zijn de gerapporteerde resultaten. Wat opvalt, is dat die sterk beïnvloed wordt door de demerger van Express, wat je ziet in de profit van discontinued operations en ten tweede door de gedaalde aandelenkoers van Express. Die is terug te zijn in het result from associates, want wij hebben een impairment moeten plegen, een afwaardering moeten plegen op onze stake in Express van €397 miljoen. Op beide bedragen kom ik straks even terug.

00:00:24:11 00:00:24:46

Onze continued focus on cash, als je kijkt naar cash generated from operations, gedaald met €44 miljoen, in lijn met de ontwikkeling van onze underlying cash operating income. Zoals eerder aangegeven, 107 is een goed resultaat, maar beïnvloed door de €115 miljoen die er staat en die voornamelijk bestaat uit de verkoopopbrengst van België. Daarnaast zie je in 2010 bij income taxes die belastingbetaling staan, die in 2010 over voorgaande jaren is gedaan.

00:00:24:47 00:00:25:14

Dus als je daarvoor corrigeert, moet je eigenlijk meer kijken naar cash generated from operations en dan zie je de daling van €44 miljoen. Als je kijkt naar de drivers voor onze cash ontwikkeling, is dat in het bijzonder de Masterplannen. Wat je daar ziet en ik heb daar een vergelijking gemaakt met de full year guidance, dan zie je met €31 miljoen Masterplanbesparing year to date, dat wij in lijn zitten met full year guidance.

00:00:25:15 00:00:25:39

Vervolgens moeten wij ook uitgaven doen om die Masterplannen te bereiken, enerzijds door uitgaven uit onze getroffen voorzieningen, dat noemen wij restructuring cash out, en anderzijds door implementatiekosten die niet uit de voorzieningen, maar in het normale bedrijfsresultaat zitten. Daaraan hebben wij het eerste halfjaar €21 miljoen aan restructuring cash out besteed en €24 miljoen aan implementatiekosten.

00:00:25:40 00:00:26:12

Dat is wat lager dan de full year guidance, maar dat komt omdat wij verwachten dat in de tweede helft daar meer aan wordt uitgegeven. Als je kijkt naar de investeringen, dan zie je twee effecten. Enerzijds fasering, zoals wij hadden verwacht, en anderzijds dat wij toch wel sterk op onze uitgaven, ook aan investeringen beheersen, wat je ook terugziet in de base CAPEX. Onze verwachting is dat in de tweede helft van 2011 wij meer gaan uitgeven aan investeringen, maar vermoedelijk wel wat onder de €200 miljoen uit zullen komen.

00:00:26:13 00:00:26:42

Werkkapitaal, daar zie je dat PostNL een negatieve investering in werkkapitaal heeft, dat betekent dat wij meer schulden hebben aan leveranciers, dan dat wij vorderingen hebben op onze debiteuren

simpel gezegd. Min 9% eind 2010 en die zal gaan dalen, dus wij zullen meer moeten gaan investeren in werkkapitaal. Door onze veranderde mix in de omzet, dus minder Nederland, meer pakketservice, meer International.

00:00:26:43 00:00:27:20

Als je kijkt naar het resultaat over het eerste halfjaar, de min 8%, is dat in lijn met de guidance die wij hebben gegeven tijdens de analistendag. Dan de effecten van de demerger. Allereerst hebben wij een boekwinst gerealiseerd op Express. Dat houdt verband met dat de op het moment van demerger, wij de zeg maar, onze meerderheid hebben verloren in TNT Express en om boekhoudkundige regels moeten wij dan de Express stake waarderen naar marktwaarde.

00:00:27:21 00:00:27:50

Dus op 100% van de aandelen in Express hebben wij een boekwinst, een bruto boekwinst geboekt van €2,3 miljard. Die marktwaarde is gebaseerd op het moment van demerger en dat is de openingskoers van het Express aandeel en dat was €9,77. Vandaar de enorme boekwinst van €2,3 miljard ruim. Daarvan moeten wij ook om boekhoudkundige regels vanaf halen de pension asset die naar Express is gealloceerd,

00:00:27:51 00:00:28:26

want wij hebben ten gevolge van de demerger inmiddels twee uitvoeringsovereenkomsten met het pensioenfonds en ook de voor Express gereserveerde koersresultaten zijn ten laste van het resultaat afgeboekt. Dat leidt tot een netto winst van krap €2,1 miljard. Vervolgens is na 1 juni de koers van het Express aandeel fors gedaald, 25%, van €9,77 per 1 juni naar €7,32 per einde halfjaar en dat was 2 juli.

00:00:28:27 00:00:28:54

Omdat dat, zeg maar, meer is dan 10%, moeten wij ook om boekhoudkundige regels de Express stake afwaarderen, omdat dat een soort triggering event is. Die afwaardering is via onze P&L gelopen en dat heeft geleid tot een afwaardering of impairment van €397 miljoen. Jullie moeten dan wel rekening houden met het feit dat stel dat de koers van Express weer zal stijgen, wij die afwaardering deels kunnen terugdraaien.

00:00:28:55 00:00:29:35

Anderzijds geldt ook dat als de koers ten opzichte van de €7,32 met meer dan 10% weer zou gaan dalen, wij opnieuw een impairment moeten treffen. Dit alles heeft natuurlijk impact op de balansposities van PostNL. Bij het einde van het eerste halfjaar hebben wij een eigen vermogen van €566 miljoen en een net debt of een netto schuld van €925 miljoen. Als jullie goed kijken, zie je dat de stake in Express en ook de pension assets en liabilities een enorme impact hebben op onze balanspositie.

00:00:29:36 00:00:30:06

Dan een paar onderwerpen waar ik jullie speciale aandacht voor vraag. Dat is enerzijds de kwartaalontwikkeling van onze resultaten. Als je kijkt naar bijgaand overzicht op de slide, zie je dat daar nogal fluctuaties in zitten en in onze resultaatsontwikkeling per kwartaal zit eigenlijk een seizoensontwikkeling, waarbij het eerste en vierde kwartaal de sterkste kwartalen zijn en het derde kwartaal het zwakste kwartaal.

00:00:30:07 00:00:30:34

Daarbij moet je ook rekening houden, als je kijkt naar het tweede halfjaar, dat wij meer geld hebben uitgegeven aan reorganisatie- en implementatiekosten van Masterplannen. Kijken wij naar de pensioenen, dat is het tweede onderwerp voor vandaag, waar ik speciaal jullie aandacht voor vraag, dan zie je dat er een groot verschil is tussen onze pensioenkosten en onze pensioen cash uitgaven.

00:00:30:35 00:00:31:16

Onze pensioenkosten over het tweede kwartaal bedragen €30 miljoen en onze pensioenuitgaven €73 miljoen. Die €30 miljoen moet je vergelijken met €4 miljoen in het tweede kwartaal van 2010. De €73 miljoen is €16 miljoen hoger dan het tweede kwartaal in 2010. Onze focus leggen wij in onze sturing op de pensioenuitgaven. Als je kijkt naar de full year expectations, dan liggen die voor de pensioenkosten op €125 miljoen. Voor onze pensioenuitgaven zoals eerder aangegeven, op €265 miljoen.

00:00:31:17 00:00:31:48

Er zit een mogelijkheid in dat dat wat hoger uitkomt door fasering van onze betalingen voor zogenaamde voorwaardelijke pensioenverplichtingen. Tot slot de dekkinggraad van ons pensioenfonds, ons belangrijkste pensioenfonds waarin de postbodes verzekerd zijn. Die dekkinggraad is einde eerste halfjaar 112%, ruim boven de minimum dekkinggraad. Daarbij moet ik wel zeggen dat de huidige ontwikkeling op de financiële markten ook deze dekkinggraad niet onberoerd zal laten.

00:00:31:49 00:00:32:26

Tot slot wil ik afsluiten met de outlook, die outlook is gegeven op de analistendag in mei. Dit is de outlook voor 2011. Voor vandaag kunnen wij vertellen dat die outlook herbevestigd kan worden en hebben wij ook aangegeven dat voor de guidance voor onze underlying cash operating income wij in de tweede helft, in de bovenste helft van de range zullen uitkomen. Hierbij wil ik mijn presentatie afsluiten en overgaan naar de Q&A, die door Robin gecoördineerd zal worden. Dank voor jullie aandacht.

00:00:32:27 00:00:32:54

Robin Boon

Dank je wel Jan, dank je wel Harry. Dan is nu inderdaad de mogelijkheid om vragen te stellen. Voor mensen die meeluisteren in de conference call, betekent het straks sterretje 1 indrukken om aan te geven dat u een vraag wilt stellen. Hier in de zaal vragen wij u uw hand op te steken, even te wachten tot de microfoon bij u is en dan even uw naam en medium weer te geven alvorens u de vraag stelt. Laten wij beginnen met de zaal. Wie mag ik het woord geven? Eelco?

00:00:32:55 00:00:33:25

Eelco Hiltermann, Dow Jones

Ja, goedmorgen, Eelco Hiltermann, Dow Jones. Een paar vragen. Om maar te beginnen met het laatste, het pensioenfonds. Verwacht u daar nog lasten voor in het tweede deel van het jaar vanwege die gebeurtenissen op de financiële markten?

Jan Bos

Op dit moment niet. Stel dat wij onder de minimum dekkinggraad zouden komen, dan geldt er, zeg maar, een bepaalde herstelplanverplichting en dat zou op zijn vroegst in het vierde kwartaal, dan wel eerste kwartaal 2012 geschieden.

00:00:33:26 00:00:33:43

Eelco Hiltermann, Dow Jones

Dus verder zelf verwacht u daar geen problemen?

Jan Bos

Nee.

Eelco Hiltermann, Dow Jones

Oké, dan eventjes naar het belang in Express. Ja, dat heeft u nu flink moeten afwaarderen vanwege de daling van het aandeel. Op welk moment zou ook de betaling van het dividend in gevaar kunnen komen?

00:00:33:44 00:00:34:16

Jan Bos

Ja, dat is speculatie, omdat wij voor zowel de Express stake als de ontwikkeling van de pensioenen sterk afhankelijk zijn van de financiële markten. Op zijn vroegst in 2013, als wij volgens nieuwe accountingregels onze pension asset moeten afwaarderen, dan hebben wij een potentieel issue in ons eigen vermogen, maar het is afhankelijk dan van de renteontwikkeling dan van de waarde van de Express stake.

00:00:34:17 00:00:34:43

Als je kijkt naar een beetje de langere termijn, dus niet even naar de kortere termijn, als je kijkt naar de lange termijnontwikkeling van onze eigen vermogenspositie, dan hebben wij het volste vertrouwen in onze equity positie en ook in onze beloften het dividend te kunnen uitkeren.

Eelco Hiltermann, Dow Jones

Ik sprak een analist vandaag die zei dat als Express onder de €5 zou zakken, dan komt PostNL echt in de problemen met het dividend. Klopt die berekening wat u betreft?

00:00:34:44 00:00:35:18

Jan Bos

Speculatie, omdat dat in relatie moet worden gezien met de pension asset.

Eelco Hiltermann, Dow Jones

Oké. Het belang in Express dat moet op termijn verkocht worden. Kunt u iets meer aangeven wat precies het plan is van PostNL om met dat belang te gaan doen?

Jan Bos

Wilt u die vraag even herhalen?

Eelco Hiltermann, Dow Jones

Zeker. Het belang in Express. In het persbericht spreekt u erover dat u dat op termijn wilt verkopen. Kunt u iets meer aangeven op welke termijn u dat zou willen doen en hoe u dat precies wilt doen?

00:00:35:19 00:00:35:58

Harry Koorstra

Laten wij beginnen, de eerste keer dat je die vraag stelde, zei je moet verkopen. Wij moeten helemaal niks. Wij beslissen zelf wanneer wij verkopen of niet. Dat is een belangrijk uitgangspunt voor natuurlijk het kiezen van het beste moment. Uiteindelijk zijn wij naar onze aandeelhouders verplicht en ook naar het bedrijf toe verplicht, om die waarde van Express te maximaliseren. Nou, dat is nu bepaald het moment niet, dus wij zullen de markten volgen en in gepaste wijsheid het beste moment kiezen.

00:00:35:59 00:00:36:26

Eelco Hiltermann, Dow Jones

Het feit wat er nu op de markt gebeurt, of de afgelopen maanden in de markt gebeurt, dat is eigenlijk meer reden om het belang vast te houden dan reden om het belang eerder te verkopen.

Harry Koorstra

Wij hebben gewoon op technische gronden, hebben wij een lock up period van een half jaar. Die loopt dus tot december. Daarnaast moet je gewoon vanuit je boerenverstand werken. De markten zijn op dit moment redelijk onvoorspelbaar.

00:00:36:27 00:00:36:49

Het is natuurlijk niet leuk wat er met de waardeontwikkeling van Express en met de waardeontwikkeling van menig beursfonds gebeurd is, maar wij hebben de tijd en komt tijd, komt raad.

Robin Boon

Eelco, voordat het misschien een interview gaat worden. Misschien even hier een collega een vraag kunnen stellen.

Eelco Hiltermann, Dow Jones

Zeker.

00:00:36:50 00:00:37:40

Jan Trommelen, GPD

Jan Trommelen, GPD. Wij hebben het vorig jaar veel over de kwaliteit van de Nederlandse post gehad. Nu zie ik dat het percentage fors omhoog is gegaan. Blijje gezichten natuurlijk. Kunt u uitleggen waar dat in zit?

Harry Koorstra

Dit is het zogenaamde BARP-cijfer, dus het cijfer wat vooral geënt is op de verplichting van de 95%. Die is het afgelopen kwartaal, dus het eerste kwartaal lag dat ook al ontzettend hoog. Over 2009 hebben wij 95,2 afgerapporteerd, over 2010 overall ook net iets boven de 95.

00:00:37:41 00:00:38:09

Dan zit je in een spannende grens, dus wij hebben daar gewoon wat tandjes bijgezet om gewoon een veiligheidsmarge te hebben over die eeuwige discussie over kwaliteit. Wij zitten er nu ruim boven en wij nemen ook aan dat dat nu opgelost is.

Jan Trommelen, GPD

Maar ik wil uiteraard weten wat die tandjes waren, die u bij heeft gezet.

Harry Koorstra

Dat heeft vooral te maken, kijk, je moet het eigenlijk omdraaien. Waar hebben wij wat puntjes verloren in de kwaliteit en waarom?

00:00:38:10 00:00:38:38

Dat had vooral te maken, kijk, wij zijn volop aan het reorganiseren. Dat betekent dat je op een gegeven moment een overlap hebt van nieuwe organisatievormen versus oude organisatievormen, van nieuwe toetreders in de vorm van postbezorgers ten opzichte van de postbodes. In zo'n overgangperiode, ja, heb je frictieverschijnselen, die zijn op zichzelf niet gek. Die frictieverschijnselen die hebben overigens er nooit toe geleid dat wij onder de kwaliteitsnormen zaten,

00:00:38:39 00:00:39:04

maar je zou wel kunnen zeggen, wij zaten er wel scherp op. Door een andere fasering en wat dat betreft meer inzet, zijn wij er ruim bovenuit gekomen.

Jan Trommelen, GPD

Oké, dank. Als tweede de pakjesmarkt. Internet is nu echt voor stenen winkels een bedreiging geworden. Daar profiteren jullie van. Wat is de potentie van die markt in Nederland en jullie marktaandeel daarin?

00:00:39:05 00:00:39:36

Harry Koorstra

Als je naar de pakjesmarkt in Nederland kijkt, dan heb je eigenlijk twee markten. De eerste markt is een markt met een omvang van een miljard, wat de markt van enkelvoudige pakjes is. De tweede markt is ook een markt van een miljard, wat een markt van gecombineerde pakjes en een stukje fulfillment en transport is. Over die eerste markt, die kun je weer verdelen in een markt van 600 miljoen business to business en voor zo'n 500 miljoen business to consumer.

00:00:39:37 00:00:40:01

De consumer to consumer markt is een markt van €100, €200 miljoen, die kun je eigenlijk verwaarlozen. Op de business to business markt hebben wij een marktaandeel van 16%, kunnen wij duidelijk nog groeien. Op de business to consumer markt hebben wij een aandeel van ver boven de 50%, namelijk in de 60%, kunnen wij niet zoveel meer groeien, groeien wij met de markt mee.

00:00:40:02 00:00:40:36

Als je kijkt naar de markt van gecombineerde pakjes, dan hebben wij maar een marktaandeel van 2 tot 5%, kunnen wij nadrukkelijk nog groeien. Dat is nou een van de aspecten wat ons betreft, meer vrij zal komen en waar wij meer positie zullen kiezen door de splitsing. Zeg maar, onder het oude regime was eigenlijk de B-to-B markt wat meer vergeven aan TNT Express. Die hebben dat eigenlijk nooit zo opgepakt, zou je ook kunnen zeggen in de Benelux.

00:00:40:37 00:00:41:04

Die splitsing is natuurlijk niet een besluit overnight geweest, daar is natuurlijk zeg maar, zo'n twee jaar voorbereiding aan vooraf gegaan. De uitkomst was ook wel duidelijk, dus het postbedrijf heeft zich wat dat betreft klaargemaakt voor de mogelijke groei in de pakjesmarkt. Nou, die groei is volop aanwezig, omdat de marktaandelen dat toelaten.

Jan Trommelen, GPD

Heeft u plannen om zelf een soort docdata op te zetten?

00:00:41:05 00:00:41:29

Harry Koorstra

Nou, een soort docdata op te zetten. Wij hebben een bedrijf Toppak, dat zit volop in het fulfillment en wij hebben meerdere fulfillment-achtige onderdelen, die al passen binnen de definitie van pakjes en de pakjesportefeuille. Dus ook in fulfillment zijn wij middels het merk Toppak, zijn wij middels het merk Euro Mail, maar ook middels het merk PostNL al een belangrijke speler.

00:00:41:30 00:00:42:17

Robin Boon

Greg.

Greg Roumeliotis, Reuters

Dat betreft de eerdere opmerking. Ziet u mogelijkheden voor overnames in pakketten om de markt in de Benelux wat te concentreren?

Harry Koorstra

Op de analistendag hebben wij duidelijk gemaakt dat een van de groeigebieden pakketten zal zijn. Gegeven het marktaandeel heb ik net aangegeven dat er mogelijkheden te over zijn voor groei, niet alleen autonoom, maar ook wat de overnames betreft.

00:00:42:18 00:00:42:57

Je zou in het komende jaar of twee jaar kunnen verwachten dat wij zullen uitbreiden in pakketten in het algemeen en zeker in de Benelux.

Greg Roumeliotis, Reuters

Overweegt u overnames hiertoe?

Harry Koorstra

Ja, slimme overnames zullen deel uitmaken van onze strategie.

Greg Roumeliotis, Reuters

Heeft u inzicht in de bandbreedte van de uitgaven? U heeft het hier ook in het verleden over gehad in de Benelux, dat u wilde samenwerken met een aantal Express-spelers, nadat u bent afgesplitst van TNT.

00:00:42:58 00:00:43:23

Ziet u synergieën in pakketten of op andere gebieden, dat u misschien kunt samenwerken met UPS of FedEx hier in Europa. Ziet u meer mogelijkheden op dat gebied?

Harry Koorstra

Op de analistendag heb ik duidelijk gemaakt dat wij ontvankelijk zijn voor samenwerkingsverbanden in het algemeen, ook op het gebied van afgiftesystemen. Ik heb veel voorbeelden genoemd, bijvoorbeeld Austria Post.

00:00:43:24 00:00:43:54

De afgifte van pakketten. Er is ook een verliesmakende onderneming van hun trans-o-flex deelneming. Wij zouden met hen kunnen samenwerken. Ik heb met de Belgen een voorbeeld genoemd. Als UPS of FedEx zou concluderen dat de dekking van de Benelux beter in samenwerking met ons zou kunnen plaatsvinden, dan zullen wij zeker met hen samenwerken.

00:00:43:55 00:00:44:26

Maar ik heb altijd aangegeven dat er twee partijen nodig zijn om samen te werken.

Jeroen Molenaar, Financieel Dagblad

Jeroen Molenaar, Financieel Dagblad. Een vraag voor de heer Koorstra. Een verwachting van de volumedaling in Nederland van 8 tot 10%. Gezien de recente ontwikkelingen in Europa en Amerika, schulden crisis, economische verwachtingen, die neerwaarts worden bijgesteld.

00:00:44:27 00:00:45:05

Wat voor effecten gaat dit hebben op die volumes in Nederland dit jaar en misschien wel begin volgend jaar?

Harry Koorstra

Ik denk dat in algemene zin de volumeontwikkelingen niet zo direct gekoppeld zijn aan een aantal macro-economische bewegingen waar je wellicht op doelt. Wat wij in Nederland zullen zien, omdat je eigenlijk naar een tweepartijstelsel gaat, dat ja, de volumes zullen onder druk blijven staan, omdat het gebruik van post, zowel in het zakelijke als consumentensegment, worden natuurlijk stapje voor stapje verder overgenomen door internet

00:00:45:06 00:00:45:45

en daaraan gerelateerde alternatieve kanalen, dus dat is een autonome beweging. Wij hebben eerder de opmerking gemaakt dat wij eind dit jaar met nieuwe guidelines voor wat betreft de volumeontwikkeling, de verwachting voor de komende jaren gaan komen en daar heb ik toen bij gezegd, dat is tijdens de analistenmeeting geweest, dat wij wat meer observaties in de markt nodig hebben, omdat doordat je nu een tweepartijstelsel in Nederland hebt, je mag verwachten dat het alleen gaan van ons uit geredeneerd van marktaandeel, dat is niet de enige dimensie waar wij naar zullen kijken.

00:00:45:46 00:00:46:15

In het verleden hebben wij ontzettend bijna gevochten voor volumes, maar heeft ook prijzen onder druk gezet. Je komt nu in een situatie waarbij wij nadrukkelijker een margebeleid zullen invoeren. Dat betekent dat wij onszelf minder zullen gaan afrekenen op alleen de volumeontwikkeling, maar met name op de combinatie volumeontwikkeling en gemiddelde opbrengst. Met name die gemiddelde opbrengst, die zal de komende jaren omhoog moeten,

00:00:46:16 00:00:46:40

doordat die prijsoorlog waar ik het eerder over gehad heb, afgelopen is en ook Sandd de hogere arbeidsvoorwaardenkosten zal moeten gaan absorberen. Dus wat dat betreft zullen wij met nieuwe guidelines komen, maar dat zal een combinatie zijn van volumeontwikkeling en gemiddelde prijsopbrengst.

Jeroen Molenaar, Financieel Dagblad

Oké, u ziet helemaal geen gevolgen voor misschien wel een afkoelende economie op jullie bedrijf?

00:00:46:41 00:00:47:21

Harry Koorstra

Niet in zo'n directe zin en dat is wijsheid uit het verleden. Daar zijn nooit directe correlaties tussen de economie als zodanig en postvolumes aangetoond. Let wel, de autonome ontwikkeling van steeds minder postvolumes zal gewoon doorgaan.

Jeroen Molenaar, Financieel Dagblad

Als ik nog een vraag mag stellen, misschien een vraag voor de heer Bos. Heb ik het goed begrepen dat u verwacht dat jullie aan de bovenkant van de range, 130, 170 voor als ik het goed heb, de underlying cash operating income gaan komen?

00:00:47:22 00:00:47:51

Jan Bos

Ja, goed begrepen.

Jeroen Molenaar, Financieel Dagblad

Heeft u, als het goed is, een underlying cash operating income – een hele mond vol – van €25 miljoen geboekt voor het hele bedrijf?

Jan Bos

Ja.

Jeroen Molenaar, Financieel Dagblad

Over het eerste halfjaar stond daar 100.

Jan Bos

Ja.

Jeroen Molenaar, Financieel Dagblad

En u zegt dat het derde kwartaal een zwak kwartaal gaat worden. Kunt u mij dan vertellen hoe u aan de bovenkant van die range terecht gaat komen?

00:00:47:52 00:00:48:17

Jan Bos

Omdat ik ook heb aangegeven dat het vierde kwartaal, zeg maar, het sterkste kwartaal samen met het eerste kwartaal en het eerste kwartaal hebben wij €76 miljoen aan underlying cash operating income geboekt.

Jeroen Molenaar, Financieel Dagblad

Mogen wij er dan gevoeglijk van uitgaan dat die €25 miljoen in Q2 dat die in Q3 niet gehaald gaan worden, want als u in het vierde kwartaal nog eens €70 miljoen erbij sprokkelt, dan bent u er eigenlijk al.

00:00:48:18 00:00:48:40

Jan Bos

Als je zeg maar, dan heb ik nog aangegeven dat je in het derde en vierde kwartaal wat meer geld gaat uitgeven aan restructuring en implementatiekosten van Masterplan en die combinatie bepaalt de resultaatsverwachting voor het derde en vierde kwartaal.

Jeroen Molenaar, Financieel Dagblad

Oké, maar dan nog komt u niet eens aan de bovenkant, maar schiet u ruim over uw eigen doelstellingen heen.

00:00:48:41 00:00:49:01

Jan Bos

Nee, wij komen in zeg maar de bovenkant van de bandbreedte uit, de tweede bovenkant van de, dus de bovenste helft van de guided range. Dus 150 tot 170.

Jeroen Molenaar, Financieel Dagblad

Dank je wel voor het mooie precieze getal.

Harry Koorstra

Maar u suggereerde dat het een makkie wordt. Zo komt dat over, van goh, je hebt nu al 100, als je kijkt naar die verdeling, dan is dat een piece of cake.

00:00:49:02 00:00:49:34

Ik denk dat Jan heeft aangegeven en daarom hebben wij ook de grafiek laten zien, dat de combinatie van extra kosten in de reorganisaties en de aanloopkosten voor de Masterplannen, dat wij die met name in de tweede helft van het jaar gaan nemen.

Robin Boon

Laten wij heel even kijken of er in de conference call nog vragen zijn. Operator, zijn er nog vragen in de call?

Operator

Er zijn geen telefoonvragen.

Robin Boon

Oké, dan zag ik Bart zijn hand op steken. Dan gaan wij hier verder in de zaal. Bart.

00:00:49:35 00:00:50:10

Bart Meijer, ANP

Bart Meijer van het ANP. Ik wil graag nog even doorgaan eigenlijk op het vorige onderwerp. Die daling van €44 miljoen in die underlying operating income, dat was wat dat betreft dan volgens de verwachtingen of zelfs beter dan verwacht, als de hele verwachting voor dit jaar nu beter is dan u eerst aangaf.

Jan Bos

Nee, in lijn met verwachtingen, tweede kwartaal. Alleen door de mijlpalen die wij hebben gerealiseerd op een aantal belangrijke stappen, is zeg maar onze verwachting voor de tweede helft van het jaar wat beter geworden en daarom hebben wij zeg maar de bovenste helft van de guided range nu als nieuwe indicatie afgegeven.

00:00:50:11 00:00:50:53

Bart Meijer, ANP

Oké, en zo'n daling ziet er zeker in dit grafiekje in eens alweer zeer fors uit. Dat is niet iets waar u van schrikt en ook niet inderdaad als het in het derde kwartaal nog minder wordt en zeker niet gezien dat de staafjes veel minder hoog zijn dan als ze vorig jaar waren.

Jan Bos

Natuurlijk ziet een resultaatdaling er nooit leuk uit, maar wij hebben dat ook altijd aangegeven op eerdere zeg maar besprekingen, dat onze resultaten de komende jaren onder druk komen te staan, dat wij moeten investeren in zowel Mail in Nederland als in andere onderdelen om de groei uiteindelijk te bereiken en met name eenmalige investeringen in de herstructurering door middel van reorganisatie en uitgaven implementatiekosten.

00:00:50:54 00:00:51:18

Bart Meijer, ANP

En die bezuinigingsverwachtingen, dat is nog steeds voldoende? Wat dat betreft hoeft er niet meer te gebeuren dan in de Masterplannen staat.

Jan Bos

Nee, daar hebben wij geen verandering op onze plannen.

Bart Meijer, ANP

Als ik nog een vraag zou mogen stellen over de prijs. Ik hoorde de heer Koorstra zeggen dat wij vooral volgend jaar het effect kunnen verwachten van de consolidatie in de markt. Kunt u dat iets meer specificeren?

00:00:51:19 00:00:51:50

Harry Koorstra

Ja, als je natuurlijk naar onze volumecompositie kijkt, dan hebben wij losse post. Daarvan heb ik aangegeven dat wij de applicatie, die ligt bij de OPTA en die moet in het verlengde van de parlementaire goedkeuring het rendement wat je op die USO mag maken, een aantal prijsverhogingen die wij daar neergelegd hebben, goedkeuren. Dus dat deel van de post, je zou kunnen zeggen, de USO is 600 miljoen van de 2,5 miljard in Nederland, ongeveer een kwart.

00:00:51:51 00:00:52:18

Daar komt dus prijsverhoging op. Dan blijft er overigens nog de zogenaamde bulkmail over. Nou, met name die bulkmail in combinatie met het absorberen van de kosten en de aankondigingen die zij daar ook zelf over gedaan hebben, absorberen van die arbeidsvoorwaardenkosten en de aankondigingen van Sandd, mag je verwachten dat er wat ruimte en lucht komt in de prijsontwikkeling van bulkmail.

00:00:52:19 00:00:52:48

Dat gecombineerde effect is dan eigenlijk een effect dat de gemiddelde opbrengstfactor, dus rijp en groen door elkaar geteld, gemeten en gedeeld, dat die wat hoger uit gaat komen. En daarom zullen wij dus in de toekomst niet alleen naar volume kijken, maar met name naar de combinatie volume en marge.

Bart Meijer, ANP

Verwacht u al een hoger marktaandeel volgend jaar?

Harry Koorstra

Nee, ik verwacht geen hoger marktaandeel volgend jaar.

00:00:52:49 00:00:53:12

Wij hebben aangegeven met een marktaandeel van ongeveer 82% in 2010, dat wij de komende jaren een verder verloop en voor ons dus verlies van het marktaandeel voorzien en dat dat zal gaan naar de 70 tot 75% en dat betekent dat voor het overige deel Sandd verder zal groeien in haar positie.

00:00:53:13 00:00:53:50

Robin Boon

Ik zag Jan nog even. Daarna Jeroen.

Jan Trommelen, GPD

Jullie hebben jarenlang volumedalingen gehad van zo'n 4, 5, 6%, daar schommelt het zo'n beetje rond. Toen was de verklaring e-substitutie en een beetje effect van concurrentie, liberalisering. Nu zitten wij rond 9% en nu is de verklaring nog hetzelfde of zijn er nieuwe verklaringen bijgekomen, waardoor de versnelling van de marktkrimp te verklaren is?

00:00:53:51 00:00:54:26

Harry Koorstra

Als je terugkijkt in de tijd, wij hebben in 2000 aangekondigd dat het een irreversible, een onomkeerbaar proces zou zijn van volumedalingen in Nederland. De eerste periode hebben wij ingeplot op 2,5%. Toen hebben wij een fase aangekondigd van tussen de 3 en 4%. Vervolgens hebben wij een fase aangekondigd van around 6, wat ongeveer 6,5 is met de mededeling dat in de eerste twee jaar na de volledige liberalisering, dat is dus 2010 en 2011 dat dat beduidend hoger zou liggen.

00:00:54:27 00:00:54:54

Voor vorig jaar hebben wij dat vastgesteld op tussen 7 en 9 en zijn wij zo op die 9 uitgekomen. Dit jaar hebben wij aangegeven tussen de 8 en 10 en zitten wij nu op de 9. De nieuwe guidance zit eraan te komen. Die volumeontwikkelingen moet je ook een beetje koppelen aan de fasering, de digitaliseringsfasering van de bedrijven.

00:00:54:55 00:00:55:26

De papierintensieve industrie, dus die sectoren die veel papier gebruiken in hun communicatie naar de consument, de banken, de verzekeringsmaatschappijen, de energiebedrijven en de telco's, de telefoonmaatschappijen, dat zijn ontzettende grote jongens, die zijn al heel ver gevorderd met het digitaliseren van hun communicatie. Daar is de acceptgiro en daarvan afgeleide producten is al een stuk minder geworden dan het al was.

00:00:55:27 00:00:56:02

Die zitten dus in de tweede helft en in de afronding van hun programma's. Onderwijl zie je dat het MKB nu, dat is iets van de afgelopen twee jaar, die lopen wat achter en opzichte van de grote industrie, volop bezig zijn met hun verdere digitalisering en ander kanalengebruik naar hun eindgebruikers toe. Het is de combinatie van dat soort effecten wat wij moeten inschatten, wat nou het echte verloop gaat worden op de volumes.

00:00:56:03 00:00:56:31

Als wij zorg hebben over volumes, dan zijn dat bijna nooit zorgen over volume wat wij kwijtraken aan de concurrentie, aan Sandd. Dat is redelijk makkelijk te dimensioneren en te calculeren, maar het is natuurlijk een heel complex model om de faseringen van de individuele bedrijven in hun digitaliseringsplannen, om die zodanig te modelleren, dat wij zeggen, nou, dit is het plaatje voor de komende jaren.

00:00:56:32 00:00:57:05

Tot nu toe hebben wij daar altijd redelijk op dan wel zeer voorspelbaar goed in gebleken te zijn en gezeten en nogmaals, aan het eind van het jaar komen wij met de nieuwe guidance.

Jan Trommelen, GPD

Als laatste, wilt u nog steeds van de maandag af als bezorgdag?

Harry Koorstra

Jazeker, want post is een industrie van bedrijven aan consument. De consument is goed voor 8% van het postvolume en de helft daarvan is dan ook nog eens met kerst en nieuwjaar, dus kerstkaarten.

00:00:57:06 00:00:57:39

Dus 4% van de post wordt geproduceerd door consumenten. Die bedrijven die werken het weekend niet. Die bedrijvenpost die wordt donderdags en vrijdag bij ons aangeleverd en de vloer wordt schoongemaakt op zaterdag, dus er wordt in het weekend geen post geproduceerd buiten de post van u en mij, die wij in de oranje brievenbus doen. Maandag houden wij een infrastructuur in stand voor 1% van het postvolume.

00:00:57:40 00:00:58:14

Dat is belachelijk. Iemand moet dat betalen en wij gaan dat niet betalen.

Jan Trommelen, GPD

En dat heeft u de Tweede Kamer nog niet voldoende duidelijk kunnen maken?

Harry Koorstra

Wij zijn in voortdurende dialoog met de beleidsmakers, in dit geval EZ, met Kamerleden, om in een gepaste aanpak de realiteit van de universele serviceverplichting, om die onder ogen te zien en om daar met elkaar keuzes in te gaan maken.

00:00:58:15 00:00:58:51

Let wel, wij hebben de eenzijdige verplichting, de eenzijdige verplichting om de post in Nederland zes dagen per week, nog een van de uitzonderingen in Europa, tegen een vastgesteld tarief te bezorgen. Daar is niets mis mee en ik zou best zeven dagen per week post willen bezorgen en ook nog wel twee keer per dag, maar er moet wel een markt voor zijn en als die markt er niet is en wij vinden in dit land het met elkaar belangrijk, dan moeten wij daar wel een financieringsgrondslag voor afspreken, dan wel u moet het ons niet eenzijdig opleggen.

00:00:58:52 00:00:59:19

Jan Trommelen, GPD

Durft u er een datum aan te hangen?

Harry Koorstra

Ik denk dat, dit is geen Nederlands verschijnsel, dit is een Europees verschijnsel. Wij zitten in de omslag van een industrie en de komende jaren zal er verder gediscussieerd en gekeken worden naar keuzes, die gemaakt moeten worden in de finetuning van de USO-verplichting en daar zal de maandag ook onder vallen.

00:00:59:20 00:00:59:43

Jeroen Molenaar, Financieel Dagblad

Even aanhakend op wat u net zei, mijnheer Koorstra. Het lijkt mij zo duidelijk dat u daar een infrastructuur in stand aan het houden bent tegen aanzienlijke kosten en die brievenbussen zijn leeg.

00:00:59:44 00:01:00:07

Ik begin wel een beetje nieuwsgierig te worden naar waarom die beleidsmakers in Den Haag dat niet snappen, als wij dat al redelijk snel door hebben. Misschien dat u iets meer kunt vertellen over die gesprekken, want dat lijkt mij heel leuk om te horen.

Harry Koorstra

Ik denk dat het antwoord op die vraag, dat u dat zelf moet geven. Ik wil er alleen dit van zeggen. Discussies over post zijn bijna altijd emotioneel.

00:01:00:08 00:01:00:38

Een gemiddeld gezin, een gemiddeld huishouden in Nederland geeft op jaarbasis €26 aan post uit, waarvan wij net gehoord hebben dat dan de helft ook nog in de kerst en nieuwjaarsstijd is. Een gemiddelde middelbare scholier of student geeft €26 per veertien dagen aan mobiel bellen, chatten en andere kanalen uit en daar horen wij nooit wat over.

00:01:00:39 00:01:01:12

Dus het is een hele rare emotionele discussie om steeds maar het hele land op zijn kop te zetten als de postzegelprijs met 1 of 2 of whatever cents omhoog moet. Dat is nou eenmaal een historisch gegeven en de kunst is om stapje voor stapje die emotie te schillen. Als je met Kamerleden hier wel eens over praat, dan is er een terechte sensitiviteit om de consument zoveel mogelijk te willen beschermen

00:01:01:13 00:01:01:36

en bepaalde poststromen te willen blijven waarborgen en dan hebben wij het bijvoorbeeld over, hoe moet het dan met de rouwbrieven of hoe moet het met vormen van medische post waar een vorm van sensitiviteit aan vastzit. Nou, daar kunnen wij het misschien best met elkaar over eens zijn, maar wij moeten wel in de gaten houden dat wij nog een netwerk in Nederland hebben wat zes dagen per week bezorgt en dat is het pakjesnetwerk.

00:01:01:37 00:01:02:06

Misschien is het wel vele malen goedkoper om voor die uitzonderingen dat pakjesnetwerk te gebruiken in plaats van een hele infrastructuur in stand te houden waar geen post in zit. Maar dit is dus minder de discussie van de ratio, het is geen rationele discussie, hier zit veel emotie in. Dat moeten wij dan maar goed doseren, goed bespreken, maar uiteindelijk moeten wij wel keuzes maken.

00:01:02:07 00:01:02:41

Jeroen Molenaar, Financieel Dagblad

Of u bent een heel geduldig man of u bent het niet en weet het heel keurig te maskeren. De volgende vraag is voor de heer Bos. Sorry dat ik er toch even op terugkom, op die underlying operating income cash en dan heb ik het niet in de goede volgorde gezegd, maar dat doet denk ik niet ter zake. Als ik per kwartaal eventjes de getallen opschrijf, dan kom ik in Q1, Q2 en Q4 eigenlijk al bijna op die 170 als ik Q1 als leidraad neem voor Q4.

00:01:02:42 00:01:03:15

Als ik dat doe, dan zal ik in Q3 of een break even of een verlies in moeten tekenen, want anders schiet u echt over uw verwachtingen heen. Dus kunt u misschien iets meer vertellen over de kosten die u gaat nemen in Q3 en of daar inderdaad een underlying cash operating loss uitkomt?

Jan Bos

Volgens mij kan ik wel zeggen, als je gewoon het schema volgt wat ik heb gegeven en daarbij telt dat we zeg maar ook wat meer uitgaven gaan doen aan reorganisatie en aan implementatiekosten van Masterplannen, dat Q3 rondom break even uitkomt.

00:01:03:16 00:01:03:42

Jeroen Molenaar, Financieel Dagblad

En hoeveel zullen die kosten dan ongeveer bedragen?

Harry Koorstra

Ik denk dat wij duidelijk genoeg zijn. Wij hebben twee eigenschappen, wij zijn conservatief en wij zijn gewend redelijk tegen de puntlanding aan te zitten, dus ik denk dat er genoeg informatie nu in de markt ligt.

Jeroen Molenaar, Financieel Dagblad

Die laatste, die verstond ik niet. Tegen de wat?

00:01:03:43 00:01:04:04

Harry Koorstra

Ik zei, wij zijn altijd redelijk conservatief en wij zijn gewend op een puntlanding te landen, dus uit te komen redelijk nauw ten opzichte van wat wij voorspeld hebben. Met die combinatie denk ik dat er nu voldoende informatie in de markt ligt.

Jeroen Molenaar, Financieel Dagblad

Dat woord ken ik niet, dus daarom vroeg ik het nog een keer.

00:01:04:05 00:01:04:44

Robin Boon

De laatste vraag. Heel even kijken of er bij de operator nog vragen zijn. Operator, zijn er nog vragen aan de telefoon?

Operator

Er zijn geen vragen aan de telefoon.

Robin Boon

Dan Greg de laatste vraag.

Greg Roumeliotis, Reuters

Om even terug te komen op uw opmerking over volumedalingen in Europa als geheel, er zijn enkele onderdelen. Een bijvoorbeeld Austrian Post heeft een profiel vergelijkbaar met die van u. Er zijn andere ondernemingen zoals Deutsche Post volgens het oude TNT-motto.

00:01:04:45 00:01:05:18

Hoewel wij in post als geheel in Europa volumedalingen gezien hebben, zijn die niet zodanig als in Nederland. Ze zijn wat minder. Ziet u mogelijkheden, u zegt dat u bezig bent met een nieuwe inschatting van volumedaling. Denkt u dat veel vooraf zijn gebeurd, zodat wij wat minder snel dalingen zullen zien in Nederland in de komende jaren?

00:01:05:19 00:01:05:52

Harry Koorstra

Enkele opmerkingen. Ten eerste Oostenrijk. Ik denk niet echt dat Austria Post vergelijkbaar is met PostNL, voornamelijk omdat de toezichthouder daar gekozen heeft voor een beschermend beleid. Wij moesten ons uit Oostenrijk terugtrekken, want het was onmogelijk om te concurreren. Hun volumedaling is min of meer beschermd door de toezichthouder.

00:01:05:53 00:01:06:33

Ten tweede, in Nederland is internetpenetratie hoger dan in de meeste andere landen in Europa en de volumedichtheid per huishouden was twee maal zo hoog als in Oostenrijk. Dus hoewel de ontwikkelingen overal vergelijkbaar zijn, kan de fasering geheel anders uitpakken. Het gaat allemaal om fasering en hun voordeel is een lagere dichtheid, het startvolume als geheel was wat minder.

00:01:06:34 00:01:07:06

Wij komen van een dichtheid die in de buurt ligt of zelfs meer is dan 850 exemplaren per huishouden en dat kwam vanwege de manier waarop de financiële industrie in Nederland georganiseerd was. In het verleden kreeg je misschien een poststuk per transactie, omdat de financiële industrie heel anders in elkaar zat en dat verschilt heel sterk als je dit vergelijkt met meerdere landen in Europa.

00:01:07:07 00:01:07:29

De grootste vergelijkbaarheid in Europa als je dit met Nederland wilt vergelijken, zit in Engeland. Ze hadden daar ook een hele hoge dichtheid per huishouden.

Greg Roumeliotis, Reuters

Verwacht u dat in de toekomst Nederland al veel van die pijn heeft geleden voor wat betreft volumeafname, dat de volumeafname misschien wat zal afzwakken?

00:01:07:30 00:01:07:59

Harry Koorstra

Ik wil herhalen wat ik eerder dit jaar heb gezegd, dat wij eind dit jaar nieuwe verwachtingen zullen uitspreken.

Jeroen Molenaar, Financieel Dagblad

Even voor mij om in herinnering te brengen, waar betalen jullie ook al weer het dividend uit, is dat ook uit die net cash operating income underlying? Die bedoel ik dus.

Jan Bos

Vanuit ons bedrijfsresultaat en onze geldmiddelen.

00:01:08:00 00:01:08:28

Jeroen Molenaar, Financieel Dagblad

Dat is dat cijfer?

Jan Bos

Ja.

Jeroen Molenaar, Financieel Dagblad

Dus de 150 komt elk jaar sowieso uit dat cijfer.

Jan Bos

Formeel hebben wij ons dividendbeleid gebaseerd op underlying net cash income, dat is dat underlying cash operating income minus belastingen en rente. Daar is ons dividendbeleid op gebaseerd, dus de dividend pot zegt ook 75% van die underlying net cash income en minimaal €150 miljoen.

Jeroen Molenaar, Financieel Dagblad

Sorry, rente, belastingen en toen raakte ik het kwijt.

00:01:08:29 00:01:08:51

Jan Bos

Dus underlying cash operating income, als je daar rente en belastingen vanaf haalt, kom je op de underlying net cash income en daar 75% van. Dat is wat wij aan dividendbeleid hebben afgegeven. Wij weten dat wij de eerstkomende jaren dat resultaat niet zullen halen, dus daarom hebben wij ook een minimumbelofte afgegeven van €150 miljoen.

00:01:08:52 00:01:09:50

Jeroen Molenaar, Financieel Dagblad

En daar komt het dividend van Express ook nog bij of zit dat in die 150?

Jan Bos

Nee, dat komt erbij.

Jeroen Molenaar, Financieel Dagblad

Oké.

Robin Boon

Oké, dan komen wij nu echt tot het einde van deze persconferentie. Ik dank iedereen die het via het web gevolgd heeft, via de call en natuurlijk hier in de zaal en zie ik u graag bij een volgende gelegenheid. Dank u wel.

*** Einde transcriptie