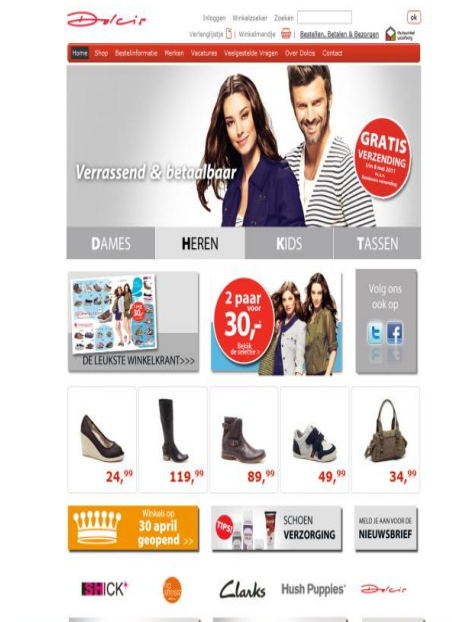
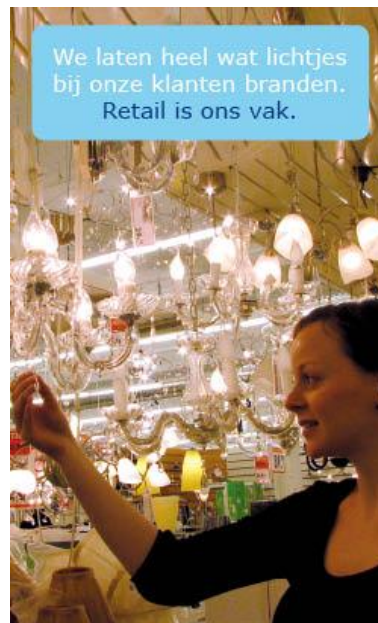




MACINTOSH RETAIL GROUP NV

Halfjaarcijfers 2011

“Investeringen in de toekomst en sombere consument drukken resultaat”





Agenda:

Frank De Moor (CEO)

Strategie en Business performance

Eric Coorens (COO)

Cross-channel Commerce

Theo Strijbos (CFO)

Financieel

Frank De Moor

2011





Strategische beslissingen (1)

Focus op Fashion en Living

- Competenties liggen in Fashion en Living.
- Meer (internationale) groei mogelijk in Fashion en Living.
- Verschuiving in belang tussen H1 en H2 voor EBIT Macintosh.

Uitbouw Fashion

- Overname Jones Bootmaker in high fashion segment UK.
- Start Steve Madden Benelux.
- Start Scapino small format NL.
- Voorbereidingen groei in UK bij Brantano en Jones Bootmaker.

Living blijft core

- Living is verwant aan mode, smaak en trends.
- Toeleveringsketen is gefragmenteerd en beïnvloedbaar.
- Woningdecoratie blijft grote markt die weer gaat opleven.
- Overname zou vliegwiel kunnen zijn voor nieuwe dynamiek.

Cross-channel is key

- Maximaal benutten van alle retailkanalen voor verkoop aan consument.
- Combinatie van winkels en “online” is pré.
- Investerings in mensen en nieuwe technieken.



Strategische beslissingen (2)



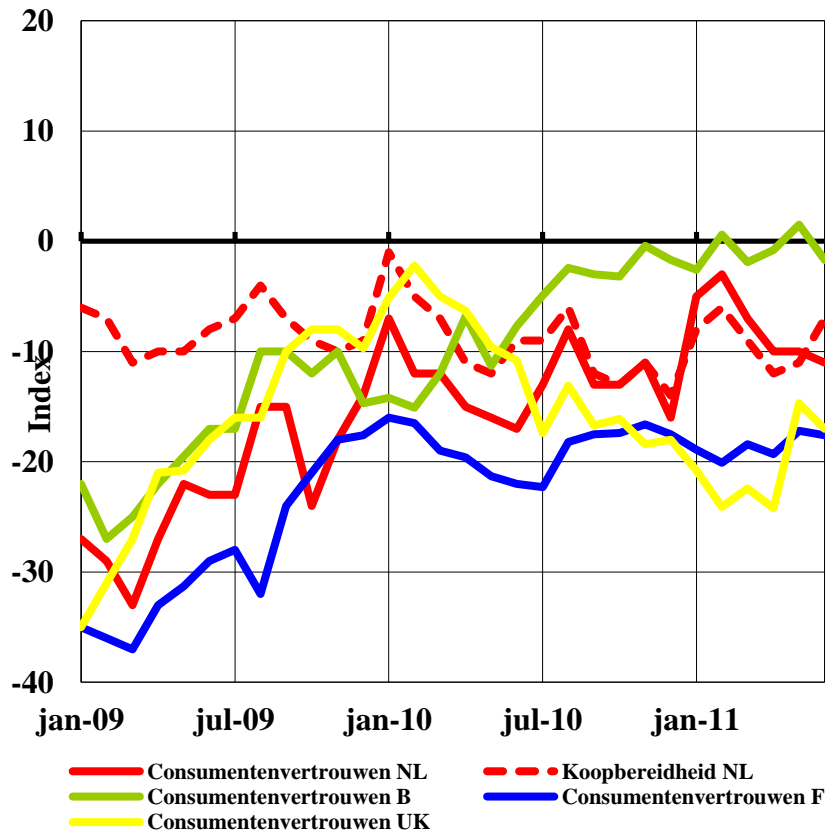
- * Verkoop BelCompany aan Vodafone.
- * BelCompany zat in 2010 aan top in mature telecommarkt.
- * Verkoop leidt tot behoorlijke (2010: € 14,7 mln) invloed op EBIT.
- * Eenmalige netto resultaatbijdrage 2011: circa € 90 mln.



- * Start verkoopproces Halfords in september 2011.
- * Verkoop verwacht in 2011 met positieve netto resultaatbijdrage.
- * Verkoop leidt tot beperkte invloed op EBIT.



Consumentenvertrouwen



* Stijging consumentenvertrouwen NL in januari en februari; daarna daling.
* Relatie met dalende koopkracht.

NL: Jan: - 5; juni: - 11
B: Jan: - 3; juni: - 2
UK: Jan: - 21; juni: - 17
Fr: Jan: - 19; juni: - 18.

Op basis van marktcijfers t/m mei: winst marktaandeel schoenen in Nederland en België en in UK door overname Jones Bootmaker. Juni negatief, maar nog geen marktinfo.



H1 2011 business performance (1)

Geen opleving
bestedingen

- Niet onverwacht gezien economische situatie.
- Consument terughoudend door dalende koopkracht.
- + 0,1% in non food NL = prijsstijging (t/m mei).

Omzet + 2,1 % door
overname Jones

- Fashion: + 4,8%; vergelijkbare activiteiten: circa - 2%.
- Living: - 3,9% door aanhoudend slechte woningdecoratiemarkt.
- Online omzet stijgt met circa 35%.

0,9%-punt hogere
bruto marge

- Moeilijke markt, dus zoveel mogelijk voordeel voor consument.
- Hogere loon- en inkooprijzen gecompenseerd door synergie Fashion en minder actiekortingen Living.

Hogere kosten

- Vooral consolidatie Jones Bootmaker en nieuwe activiteiten zoals Steve Madden.
- Investerings in cross-channel.



H1 2011 business performance (2)

EBIT van € 7,2 mln
naar € 3,6 mln

- Vooral door investeringen in nieuwe activiteiten.
- Schoenretailers verdienen traditioneel minder in H1. Zwaartepunt in H2.

Nettowinst aan te
houden activiteiten
€ 0,3 mln

- Financieel resultaat, inclusief financieringskosten Jones Bootmaker, op niveau 2010.
- Nettowinst van € 3,3 mln naar € 0,3 mln.

Totale nettowinst
€ 0,8 mln

- Exploitatieresultaat te beëindigen activiteiten BelCompany en Halfords daalt van € 3,6 mln naar € 0,5 mln.



Fashion formats



Met 448 schoenenwinkels
marktleider in Nederland.
Marktaandeel ca. 12%.



Grootste in schoenen in
België / Luxemburg met
166 winkels.
Marktaandeel ca. 10%.



3^e grootste schoenen-
specialist UK met 237
winkels.
Marktaandeel ca. 4%.

851 winkels

	448	166	237
	Nederland	België / Luxemburg	UK
hoog			
3	STEVE MADDEN	1 STEVE MADDEN 4 firelle	7 GORDON SCOTT
65	MANFIELD Passion for Quality		JONES BOOTMAKER 86
42	invito		
31	PRO 0031		
99	Dolcis ALTIJD LEUK	132	
1	SHICK*	BRANTANO WHAT A SHOE CAN DO	
207	SCAPINO	29 SCAPINO	BRANTANO THE HOME OF FAMILY SHOE SHOPPING 144
laag			



Fashion: hogere omzet, lagere EBIT

	H1 2011	H1 2010
Omzet in € mln	288,0	274,8
EBIT in € mln	5,9	8,7



- * Omzet Fashion + € 13,2 mln door overname Jones.
- * Vergelijkbaar: circa – 2%.
- * Uptrading Fashion: hoger gepositioneerde formules presteren goed.

	H1 2011	H1 2010
Winkels	851	743
m²	402.000	386.800



- * Hogere % bruto marge door synergie-effecten, ondanks hogere inkooprijzen.
- * EBIT Fashion € 2,8 mln lager door hogere kosten.



Living: Hogere EBIT

KWANTUM

GPDECORS
C'EST MON SPÉCIALISTE DÉCO



	H1 2011	H1 2010
Omzet in € mln	116,8	121,5
EBIT in € mln	2,8	2,0



- * Aanhoudend moeilijke woningdecoratiemarkt.
- * Omzet - € 4,7 mln.

	H1 2011	H1 2010
Winkels	143	147
m ²	268.900	275.100



- * Hogere % bruto marge door minder actiekortingen.
- * Focus op kosten.
- * € 0,8 mln hogere EBIT.



Resultatenrekening

In € mln	H1 2011		H1 2010	
Omzet	404,8		396,3	
Bruto marge	209,2	51,7%	201,2	50,8%
Kosten	- 205,6	- 50,8%	- 194,0	- 49,0%
EBIT	3,6	0,9%	7,2	1,8%
EBITDA	14,6	3,6%	17,7	4,5%
Financiële lasten	- 3,2		- 3,3	
Belastingen (druk)	- 0,1	19,0%	- 0,6	14,7%
Netto winst	0,3		3,3	

Effect overname Jones (consolidatie per 17.4)

Hoger omzetaandeel Fashion
Hogere inkooprijzen niet volledig doorberekend

Consolidatie Jones + nieuwe activiteiten
Centrale investeringen in cross channel strategie

Afschrijvingen: € 11,0 mln (2010: € 10,5 mln)

Op niveau H1 2010 inclusief financieringskosten
Jones

Totale nettowinst H1 2011: € 0,8 mln (2010:
€ 6,9 mln)



Balansposities

	H1 2011	U° 2010	H1 2010		H1 2011	U° 2010	H1 2010	H1 2011 incl. Jones; activa BelCompany en Halfords: activa voor verkoop
Vaste activa				Eigen vermogen	261,5	270,8	238,9	Solvabiliteit 38,5% (H1 2010: 39,6%)
Immaterieel	35,3	20,9	21,3					Effect goodwill en handelsnaam Jones: € 29 mln.
Goodwill	209,0	195,2	195,2	Langlopende passiva	194,7	128,2	29,2	
Materieel	87,9	94,5	97,2	Kortlopende passiva	181,0	209,7	335,3	
Financieel	4,5	4,2	2,6					
Vlott. activa								
Vorraden	209,6	230,2	219,9					
Overig	40,3	63,7	67,2					
Activa voor verkoop	92,8	-	-	Verplichtingen voor verkoop	42,2	-	-	BelCompany / Halfords
Balanstotaal	679,4	608,7	603,4	Balanstotaal	679,4	608,7	603,4	
				Rentedragende schulden	192,2	116,8	149,5	Overname Jones en hoger werkkapitaal



Financiële positie

In € mln	H1 2011	U° 2010	H1 2010
Werkkapitaal	88	67	73
Netto schuldpositie	180	101	134
Net debt/ EBITDA ¹	2,3	1,3	2,0
Interest Coverage ¹	6,5	8,0	6,0

1. Op basis van bankdefinitie

Vergelijkbare activiteiten: exclusief
BelCompany/Halfords (2010) en Jones (2011).

Inclusief beëindigde activiteiten.

Norm: maximaal 3,0.

Norm: minimaal 3,0.



Kasstroomoverzicht

In € mln	H1 2011	H1 2010
Operationele kasstroom aan te houden activiteiten	- 15,9	15,1
Investerings	- 34,5	- 7,3
Opname/aflossing leningen	58,9	- 11,6
Dividend	- 8,6	- 4,1
Inkoop aandelen	-	- 3,3
Rente	- 3,3	- 3,3
Totale kasstroom beëindigde activiteiten	Nihil	4,6

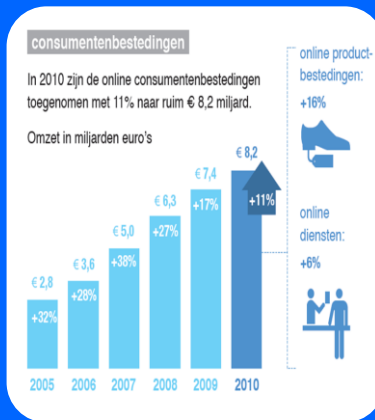
Toename werkkapitaal (inclusief Jones) met € 28,6 mln

€ 25 mln gevolg acquisitie Jones

Overname Jones en financiering werkkapitaal; 2010 aflossing leningen



Cross-Channel Commerce (Markt)



- * Online verkoop groeit snel (ondanks recessie) in belangrijkste productcategorieën Macintosh.
- * Online oriëntatie beïnvloedt bijna 50% totale retailomzet (direct en site-to-store).
- * 20% van alle retail e-mails wordt mobiel geopend.
- * 75% van alle internet shoppers is lid van een social network.
- * > 50% van consumenten winkelt de komende jaren via meerdere kanalen (McKinsey).
- * Multi-channel kopers besteden meer dan anderhalf maal zoveel.



Cross-Channel Commerce (Macintosh)



- * Doel is leidende markt- / consumentpositie in Fashion en Living.
- * Koop- / contactmomenten consument afdekken via alle verkoop-, fulfilment en communicatiekanalen.
- * Waarde zit in totale geïntegreerde netwerk (off / online / supply chain).
- * Informatie (klant, markt, product, rendement) is belangrijkste asset.



- * Unieke positie met winkels overal “om de hoek”.
- * Geen pure player met eenzijdige marktbenadering.
- * Veel kennis van producten en markten aanwezig.
- * Best of both worlds.



Cross-Channel Commerce (Macintosh 2010)



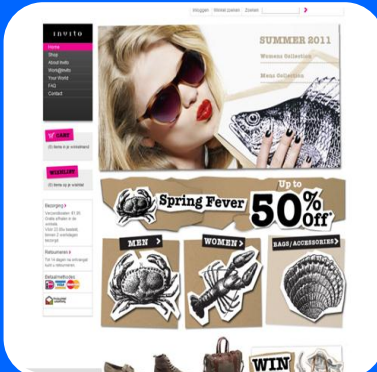
- * 37 miljoen klanten op 20 websites (groei 2010: 69% (NL), 58% (B) en 26% (UK).
- * Gehele collectie (> 40.000 items) online.
- * Directe online omzet Fashion-formules: ca 3- 5%.
- * Stijging totale online omzet H1 2011 ca 35%.
- * 170 miljoen bezoeken aan winkels.
- * 70 miljoen directe klantcontacten via email en digitale folders.
- * 850 miljoen indirecte klantcontacten via folders en off-line massa media.
- * 150 miljoen indirecte consumenten “name drops” via social media en free publicity.



Van multi- naar cross-channeling



- * Geïntegreerde cross-channel aanpak is key voor toekomstige resultaatgroei.
- * Unieke basis door huidige positie on en off line.
- * Waarde vanuit netwerk toevoegen: gebruiksvriendelijk, persoonlijk, op maat, interactief, advies en state of the art techniek.
- * 4C = E-Commerce, M(obile)-Commerce, F(acebook) en B(rick)-commerce.



2011 / 2012:

- * Investerings in POS-systemen, (4C) Commerce platform en processen.
- * Groei eigen websites, verdere integratie winkels / websites, uniforme technieken en nieuwe online-formules.
- * Hogere conversie en meer omzet.
- * Macintosh grootste cross-channel schoenenretailer Benelux.



Vooruitzichten 2011



Aan te houden activiteiten:

- * Consument heeft bestedingsgedrag aangepast aan moeilijke economische omstandigheden.
- * Grootste deel resultaat valt in H2, zeker bij hoger omzetaandeel Fashion.
- * Autonome groei en nieuwe initiatieven.
- * Gelet op moeilijke marktomstandigheden geen uitspraak over omzet / resultaat 2011.



- * Eenmalige pensioenlast (aanpassing regeling) verwacht van netto circa € 4 mln.
- * Boekwinst verkoop Belcompany circa € 90 mln.
- * Verwachte verkoop Halfords met boekwinst.
- * Verkoopopbrengst wordt geïnvesteerd in Fashion / Living.
- * 2011 is transitiejaar.