

A large yellow graphic element on the left side of the slide, consisting of a vertical rectangle with a slanted top edge that tapers to a point.

Q3 2017/18 ERGEBNISPRÄSENTATION

2. August 2018

DISCLAIMER UND HINWEISE

Soweit Aussagen in dieser Präsentation sich nicht auf vergangene oder gegenwärtige Fakten beziehen, stellen sie zukunftsgerichtete Aussagen dar. Alle diese zukunftsgerichteten Aussagen basieren auf gewissen Schätzungen, Erwartungen und Annahmen zur Zeit der Veröffentlichung dieser Präsentation und es kann keine Gewissheit geben, dass diese Schätzungen, Erwartungen und Annahmen richtig sind oder sich als richtig erweisen. Weiterhin sind die zukunftsgerichteten Aussagen Gegenstand von Risiken und Unsicherheiten, die bewirken können, dass tatsächliche Ergebnisse, die Performance oder die Finanzlage von zukünftigen Ergebnissen, der zukünftigen Performance oder der zukünftigen Finanzlage, die in dieser Präsentation dargestellt oder angedeutet werden, wesentlich voneinander abweichen. Viele dieser Risiken und Unsicherheiten beziehen sich auf Faktoren, die von der METRO AG weder kontrolliert noch verlässlich geschätzt werden können. Die Risiken und Unsicherheiten, die die zukunftsgerichteten Aussagen beeinflussen können, enthalten (ohne Einschränkungen) das zukünftige Markt- und gesamtwirtschaftliche Umfeld, das Verhalten anderer Marktteilnehmer, Investitionen in innovative Vertriebsformate, den Ausbau von Online- und Multichannel-Verkaufsaktivitäten, die Integration erworbener Unternehmen und das Erreichen der anvisierten Kostenersparnis und Produktionssteigerung und das Handeln der staatlichen Aufsichtsbehörden. Leser werden ermahnt sich nicht auf diese zukunftsgerichteten Aussagen zu verlassen. Die METRO AG übernimmt keinerlei Verpflichtung, zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren oder sie an Ereignisse oder Entwicklungen nach dem Datum dieser Präsentation anzupassen.

Diese Präsentation dient ausschließlich Informationszwecken und darf nicht als Anlageberatung verstanden werden. Sie ist nicht als Verkaufsangebot bestimmt oder als Aufforderung zu einem Angebot zum Kauf oder Zeichnung irgendwelcher Wertpapiere nach irgendeiner Rechtsordnung. Weder die Präsentation, noch etwas darin Enthaltene, soll die Grundlage für jedwede Verpflichtung oder Vertrag darstellen oder mit einem solchen in Verbindung gebracht werden. Die Präsentation darf zu keiner Zeit ohne vorherige schriftliche Zustimmung der METRO AG vervielfältigt, verbreitet oder veröffentlicht (ganz oder teilweise) werden.

Die Präsentation enthält ergänzende Finanzkennzahlen, die keine nach allgemein akzeptierten Rechnungslegungsstandards definierten, finanziellen oder operativen Kennzahlen darstellen oder darstellen könnten. Diese Kennzahlen sollten nicht isoliert als Alternativen zu Finanzkennzahlen, die in Übereinstimmung mit IFRS präsentiert werden, betrachtet werden. Andere Unternehmen, die ähnlich bezeichnete Kennzahlen offenlegen, könnten diese anders berechnen. Alle Beträge sind in Million Euro (€ Million) angegeben, es sei denn etwas anderes ist angegeben. Alle Beträge unter 0,5 Million € werden auf 0 abgerundet. Es sind Rundungsdifferenzen möglich.

WESENTLICHE ENTWICKLUNGEN IN Q3

- ✚ Korrekturen von Fehlentwicklungen in Russland: erste positive Effekte bei Umsatz und Ergebnis
- ✚ Großhandel: Ungebrochenes flächenbereinigtes Wachstum (+1%), EBITDA Marge von +4,7%
- ✚ Real: Neues Tarifkonzept umgesetzt als Voraussetzung für wettbewerbsfähige Lohnstrukturen

- Verschiebung des Ostergeschäfts mit Umsatz- und Ergebniseffekt für Groß- und Einzelhandel in Westeuropa einschließlich Deutschland
- Starke Wechselkurseffekte in Russland und der Türkei

EIN QUARTAL DES FORTSCHRITTS UND DER UMSETZUNG

Bei METRO Wholesale



METRO Deutschland

+1,5% flächenbereinigter Umsatz ohne den Effekt der Osterverschiebung
Anteil der Horeca-Kunden wächst
Umgebauter Markt in Düsseldorf



METRO Russland

Verbesserung des Umsatztrends
Franchise-Vertragsabschlüsse verdreifacht
Attraktives Preismodell eingeführt
Neues Management-Team

Bei Real



Real

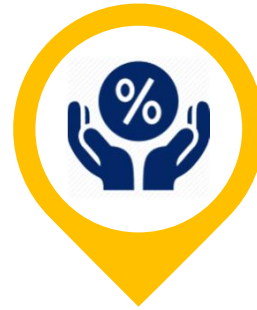
Über 1.250 Mitarbeiter zu neuen Tarifkonditionen eingestellt
5 zusätzliche Märkte mit Modulen aus dem Markthallen-Konzept bis September

WESENTLICHE FAKTEN Q3



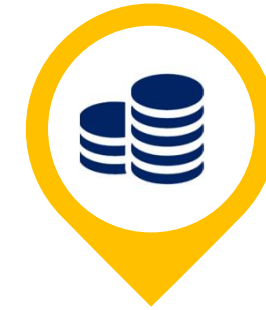
Umsatzentwicklung

Berichtet ¹ :	-0,9 %
Flächenbereinigt:	-0,5 %
Belieferung ² :	+10 %
Online (Real):	~ +30 %



EBITDA und EBITDA Marge³

EBITDA: 302 Mio. € (VJ 389 Mio. €)
Marge: 3,4 % (VJ 4,2 %)
<i>EBITDA ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen: 302 Mio. € (VJ 379 Mio. €)</i>
<i>Marge ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen: 3,4 % (VJ 4,1 %)</i>



Free Cashflow (FCF)⁴

▲ EBITDA:	-87 Mio. € ggü. VJ
▲ Veränderung des Nettobetriebsvermögens:	+102 Mio. € ggü. VJ
▲ Investitionen:	47 Mio. € weniger ggü. VJ
▲ FCF:	+62 Mio. € ggü. VJ

Solides Quartal trotz Osterverschiebung und Belastungen aus Wechselkurseffekten

¹ Konstante Wechselkurse ² Belieferung Wholesale ³ EBITDA inkl. Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen

⁴ EBITDA – Investitionen ohne Finanzierungs-Leasing-Verlängerungen und M&A +/- Veränderung des Nettobetriebsvermögens

02 FINANZIELLE PERFORMANCE

UMSATZ I N Q3

%	Q3 2016/17	Q3 2017/18
Flächenbereinigter Umsatz	2,6 %	-0,5 %
METRO Wholesale	2,6 %	1,0 %
Real	2,5 %	-6,6 %
Berichteter Umsatz	4,9 %	-3,7 %
METRO Wholesale	6,2 %	-2,8 %
Real	0,7 %	-7,2 %
Anteil am Umsatz der entsprechenden Vertriebslinien		
Belieferung: Wholesale	17 %	19 %
Online: Real	2 %	2 %

Flächenbereinigter Umsatz

- Solide flächenbereinigte Umsatzentwicklung von -0,5 % trotz Osterverschiebung
- Wholesale: starkes Wachstum in Osteuropa und Asien, Trendverbesserung in Russland

Berichteter Umsatz

- Wholesale: beeinflusst durch negative Währungseffekte, insbesondere in Russland und der Türkei

Multichannel-Umsatzanteil

- Belieferungsgeschäft bei Wholesale weiterhin mit zweistelligem Wachstum
- Onlinegeschäft bei Real mit 30 % Wachstum auf 2 % Umsatzanteil

Prognose für das Geschäftsjahr

- Flächenbereinigter Neunmonatsumsatz von 0,7 % liegt im Rahmen der Gesamtjahresprognose von >0,5 %. Das Wachstum des Gesamtumsatzes in lokaler Währung von 0,9 % ist konsistent mit der Gesamtjahresprognose von ≥0,5 %

EBITDA IN Q3

Mio. €	Q3 2016/17	Q3 2017/18
EBITDA ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen	379	302
davon METRO Wholesale	357	345
<i>davon Währungseffekte</i>		-18
davon Real	33	-7
davon Sonstige	-14	-36
EBITDA-Marge ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen	4,1 %	3,4 %
METRO Wholesale	4,7 %	4,7 %
Real	1,9 %	-0,4 %
Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen	9	0
METRO Wholesale	0	0
Real	0	0
Sonstige	9	0
EBITDA gesamt	389	302

EBITDA und EBITDA Marge

- Wholesale: Das währungsbereinigte EBITDA liegt +6 Mio. € ggü. Vorjahr
- Real: Belastung durch Lohnkostensteigerungen aufgrund der Kündigung des Zukunftstarifvertrages

Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen

- Keine nennenswerten Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen in Q3

Prognose für das Geschäftsjahr

- Rückgang des 9M EBITDA ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen um -1.6 % (währungsbereinigt) liegt im Rahmen der Erwartungen

UMSATZ UND EBITDA IN 9M

Umsatz in 9M 2017/18

%	9M 2016/17	9M 2017/18
Flächenbereinigter Umsatz	0,5%	0,7%
METRO Wholesale	1,1%	1,2%
Real	-1,5%	-1,0%
Berichteter Umsatz	1,9%	-1,4%
METRO Wholesale	3,6%	-1,3%
Real	-3,7%	-1,5%
Anteil am Umsatz der entsprechenden Vertriebslinien		
Belieferung: Wholesale	15%	18%
Online: Real	1,5%	2%

EBITDA in 9M 2017/18

Mio. €	9M 2016/17	9M 2017/18
EBITDA ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen	1.121	1.063
davon METRO Wholesale	1.030	967
<i>davon Währungseffekte</i>		-41
davon Real	121	129
davon Sonstige	-35	-30
EBITDA-Marge ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen	4,0%	3,9%
METRO Wholesale	4,6%	4,4%
Real	2,2%	2,4%
Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen	127	8
METRO Wholesale	82	4
Real	6	0
Sonstige	45	4
EBITDA gesamt	1.248	1.071

REGIONALE UMSATZ- UND ERGEBNISENTWICKLUNG (1/2)

METRO Wholesale Deutschland	
Mio. € / %	Q3 2017/18
Umsatz	1.166
Flächenbereinigter Umsatz	-1,7%
<i>Ohne Osterverschiebung</i>	1,5%
Berichteter Umsatz	-2,4%
EBITDA ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen	21 (Q3 2016/17: 23)
EBITDA-Marge	1,8%
Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen	0
EBITDA gesamt	21

- Bereinigt um die Osterverschiebung, bleibt der flächenbereinigte Umsatz mit +1,5 % auf einer soliden Basis
- Weitere Verbesserungen bei Horeca durch gesteigerte Kundenfrequenz und höheren durchschnittlichen Einkaufswert
- EBITDA ist weitestgehend stabil

METRO Wholesale Russland	
Mio. € / %	Q3 2017/18
Umsatz	676
flächenbereinigter Umsatz	-3,2%
Berichteter Umsatz	-19,5%
EBITDA ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen	71 (Q3 2016/17: 85)
<i>Wechselkurseffekte</i>	-15
EBITDA-Marge	10,5%
Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen	0
EBITDA gesamt	71

- Flächenbereinigter Umsatz deutlich verbessert ggü. H1 (-8,8 %), teilweise durch erste positive Auswirkungen des neuen Preismodells, aber auch unterstützt durch METRO Expo sowie kleinen positiven Effekt durch Fußball-WM
- Währungsbereinigtes EBITDA gesamt auf Vorjahreslevel; inkl. positivem Einmaleffekt von 10 Mio. €
- Auch bereinigt um den Einmaleffekt zeigt die EBITDA-Marge eine Trendverbesserung ggü. Q2 2017/18, bedingt durch Kosteneinsparungen und verbesserte relative Kostenbasis

REGIONALE UMSATZ- UND ERGEBNISENTWICKLUNG (2/2)

METRO Wholesale	Westeuropa	Osteuropa	Asien
Mio. € / %	Q3 2017/18	Q3 2017/18	Q3 2017/18
Umsatz	2.724	1.785	981
flächenbereinigter Umsatz	-1,2%	6,2%	4,1%
<i>Ohne Osterverschiebung</i>	1,1 %		
Berichteter Umsatz	-0,6%	0,9%	-0,8%
EBITDA ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen	141 (Q3 2016/17: 129)	89 (Q3 2016/17: 90)	38 (Q3 2016/17: 33)
<i>Wechselkurseffekte</i>		-3	0
EBITDA-Marge	5,2%	5,0%	3,8%
Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen	0	0	0
EBITDA gesamt	141	89	38

Westeuropa:

- Flächenbereinigter Umsatz liegt ohne Osterverschiebung bei +1,1 %
- Berichteter Umsatz im Vorjahr durch Akquisition von Pro à Pro positiv beeinflusst; ab Q3 2017/18 keine Effekte mehr
- EBITDA Verbesserung durch positive Entwicklung in Frankreich wegen Neupositionierung Sortiment

Osteuropa:

- Starker flächenbereinigter Umsatz getragen von Mehrheit der Länder
- Berichteter Umsatz beeinträchtigt durch negative Währungseffekte
- EBITDA ist weitgehend stabil

Asien:

- Positiver flächenbereinigter Umsatz in Mehrheit der Länder, berichteter Umsatz beeinträchtigt durch negative Währungseffekte
- Verbesserung der EBITDA-Marge durch fortlaufende Kostenreduktionen in China und Indien

UMSATZ- UND ERGEBNISENTWICKLUNG REAL & SONSTIGE

Real	
Mio. € / %	Q3 2017/18
Umsatz	1.655
Flächenbereinigter Umsatz	-6,6%
<i>Ohne Osterverschiebung</i>	-2,7 %
Berichteter Umsatz	-7,2%
EBITDA ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen	-7 (Q3 2016/17: 33)
EBITDA-Marge	-0,4%
Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen	0
EBITDA gesamt	-7

- Neben der Osterverschiebung war der flächenbereinigte Umsatz auch durch das heiße Wetter und eine temporäre Beeinträchtigung der Warenverfügbarkeit negativ beeinflusst
- Verschlechterung der EBITDA-Marge vorwiegend aufgrund der Lohnkostenbelastungen durch die Kündigung des Zukunftstarifvertrags, die durch operative Verbesserungen nicht kompensiert werden konnten

Sonstige	
Mio. € / %	Q3 2017/18
Umsatz	1
EBITDA ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen	-36 (Q3 2016/17: -14)
Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen	0
EBITDA gesamt	-36

- EBITDA belastet durch einmalige Anlaufkosten für neuen Lagerstandort in Deutschland

VOM EBITDA ZUM ERGEBNIS JE AKTIE (EPS) IN Q3

Mio. € / %	Q3 2016/17	Q3 2017/18
EBITDA	389	302
Abschreibungen	-174	-169
EBIT	215	133
<i>Zins- und Beteiligungsergebnis</i>	-34	-35
<i>Übriges Finanzergebnis</i>	-38	-1
Finanzergebnis	-72	-36
EBT	144	97
Steuerquote (9M)	55 %	44 %
Periodenergebnis	76	54
Ergebnis je Aktie in €	0,21	0,16

EBITDA

- Rückgang maßgeblich infolge von Lohnkostenbelastungen aufgrund der Kündigung des Zukunftstarifvertrags und hohen einmaligen Anlaufkosten für neue Lagerstandorte
- Wholesale: währungsbereinigt +6 Mio. € über Vorjahr

Finanzergebnis

- Verbesserung des übrigen Finanzergebnisses aufgrund eines negativen Wechselkurseffekts auf konzerninterne Forderungen im Vorjahr

Steuern

- Verbesserung der Steuerquote im Jahresvergleich als Ergebnis der Spaltung und der Restrukturierungskosten im Vorjahr

Ergebnis je Aktie (EPS)

- Verringerung des EPS maßgeblich durch geringeres EBITDA. 9M EPS lag bei 0,66 €, was dem Wert des Vorjahres entspricht, trotz negativer Währungseffekte und einer Verschiebung von Ergebnisbeiträgen aus Immobilien-transaktionen

FREE CASHFLOW IN Q3

Mio. € / %	Q3 2016/17	Q3 2017/18
EBITDA	389	302
Veränderung des Nettobetriebsvermögens	-24	78
Investitionen ¹	-185	-138
<i>METRO Wholesale</i>	-108	-77
<i>Real</i>	-39	-20
<i>Sonstige/Konsolidierung</i>	-38	-40
Free Cashflow	180	242
Nettoverschuldung (30. Juni)	3.766	3.916

Veränderung des Nettobetriebsvermögens

- Wholesale: Verbesserung hauptsächlich getrieben durch Russland, da das Vorjahr durch Umstellungen des Trade Laws negativ beeinflusst war
- Real: Verbesserung der Lagerbestände

Investitionen

- Wholesale: hauptsächlich getrieben durch geringere Anzahl an Markteröffnungen (aktuelles Jahr: 2; Vorjahr: 6)
- Real: hat im Vorjahr von einem Ankaufsrecht Gebrauch gemacht, um einen Markt langfristig zu sichern

Free Cashflow

- Steigerung des Free Cashflows durch Verbesserung des Nettobetriebsvermögens und geringere Investitionen, die den Rückgang des EBITDA überkompensieren konnten

Nettoverschuldung

- Leichte Steigerung der Nettoverschuldung ggü. Vorjahr ist größtenteils beeinflusst durch gestiegene Auszahlungen von Rückstellungen im aktuellen Neunmonatszeitraum sowie vergleichsweise wenige Immobilientransaktionen innerhalb der vergangenen 12 Monate

¹ Investitionen ohne M&A und Finanzierungsleasings

03 STRATEGISCHE PRIORITÄTEN

STRATEGISCHE PRIORITÄTEN

- ➔ Konsequente Ausrichtung des Großhandelsgeschäfts auf die Hauptkundengruppen Horeca und Trader
- ➔ Wachstumskurs in Deutschland, Westeuropa, Osteuropa und Asien forcieren
- ➔ Umsatztrend in Russland verbessern
- ➔ Fortgesetztes Wachstum im Belieferungsgeschäft und Online-Handel
- ➔ Ausbau digitaler Dienstleistungen für Großhandelskunden
- ➔ Modulare Umsetzung des Krefelder Markthallen-Konzeptes bei Real

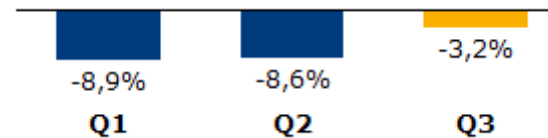
METRO RUSSLAND: BESCHLEUNIGTE TRANSFORMATION HIN ZU B2B

Q3 2016/17 Q3 2017/18

Flächenber einigtes Wachstum	-3,3 %	-3,2 %
Umsatz	0,8 Mrd. €	0,7 Mrd. €
EBITDA ²	85	71 (inkl. ca. 10 Mio. € Einmaleffekt)
EBITDA- Marge	10,2%	10,5%

Stabiler EEI³ in einem vom Wandel geprägten Umfeld

Q3 mit spürbarer Trendverbesserung



Konsequente Umsetzung des Maßnahmenplans aus
Q2 mit ersten positiven Ergebnissen

Netzwerk
91 Märkte /
2 Depots

EEI: 85 (VJ 85)
NPS: vollständig
implementiert

Anteile am 76 Mrd. € Trader- und 15 Mrd. € Horeca-Markt ausbauen¹



¹ Sell-out-Wert; Quelle: Interne Daten, Marktdaten: METRO im Euromonitor Passport Retailing sowie Sell-out-Werte 2017 für Consumer Foodservice ² Ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen

³ EEI = Employee Engagement Index

METRO RUSSLAND: UMSETZUNG DES MAßNAHMENPLANS

Angekündigt in Q2

Trader & Horeca
Umsatz
Sortimentsanalyse

Beschleunigung
bestehender
Initiativen

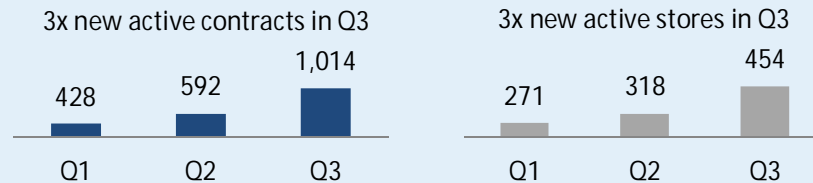
Stärkung des lokalen
Management Teams

Prozessverbesserung

Umgesetzt in Q3

- Vollständiger BMPL¹-Rollout mit bereits >5% Volumenzuwachs
- Umsatz im BMPL-Sortiment +2,1% ggü. VJ

- 2 Märkte mit ausgebauter OoS²-Belieferung
- Verdreifachung Vertragsabschlüsse & Shop-Eröffnungen bei Fasol



- CCCO³ und COO in Russland seit Juli an Bord

- Interdisziplinäres Kompetenzzentrum bündelt administrative Funktionen in Russland

Q4: Nächste Schritte

- Wahrnehmung erhöhen durch intensivierete Kommunikation

- 4 zusätzliche Belieferungsstandorte
- Fortsetzung des starken Ausbaus von Fasol (Franchise)

- BMPL: volles Potenzial

- Zahlreiche weitere Funktionen ergänzen Kompetenzzentrum

¹ BMPL = Buy More Pay Less ² OoS = Out of Store ³ CCCO = Chief Customer & Commercial Officer

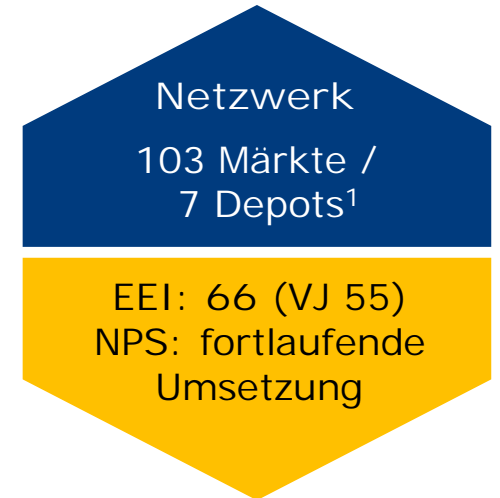
METRO DEUTSCHLAND: NR. 1 MARKTPLATZ FÜR DIE GASTRONOMIE WERDEN

	Q3 2016/17	Q3 2017/18
Flächenber. Umsatz	2,0 %	-1,7 %
Ohne Ostereffekt		1,5 %
Umsatz	1,2 Mrd. €	1,2 Mrd. €
EBITDA ²	23	21
EBITDA Marge	1,9%	1,8%

Kontinuierliche Trendverbesserung:
+11 EEI-Zunahme
+ 1,5 % Umsatzwachstum ohne Osterverschiebung

Weiter verstärkte Ausrichtung auf Gastronomie durch:

- Fokus auf neue Eigenmarken
- Umgestaltung des Marktes in Düsseldorf



Zusätzliche Services steigern Relevanz für Kunden



Umbau des Düsseldorfer Marktes nach BIG
(Best in Gastronomy)

Neue Sortimentskategorien implementiert

Horeca-Fokus im Sortiment, eigener Eingang für
Gastronomen und optimierte Laufwege im Markt

Warenbeschaffung am Sonntag über Abholstation

Nächster Umbau: METRO Frankfurt-Rödelheim



¹ METRO Wholesale Depots, ohne Rungis ² Ohne Ergebnisse aus Immobilientransaktionen

ENGAGIERTE MITARBEITER UND ZUFRIEDENE KUNDEN STEIGERN DEN UMSATZ



EEI

Gemessen am Employee Engagement Index (EEI)

METRO: 78

+2 zum Vorjahr

(Benchmark weltweit 63)

NPS

Gemessen am Net Promoter Score (NPS)

in 24 Ländern eingeführt

alle Länder mit positivem NPS

>600 Märkte

>240.000 Antworten von Kunden

Nächste Schritte: Statistische Analyse zu Kundenbindung und Verhaltensänderungen

LFL

+3,3%
bei Horeca Kunden

+3,7%
bei Trader-Kunden in
Fokusländern¹ und +6,1% ohne
Russland

+1,4%
bei Food

¹ Trader-Länder: Bulgarien, Tschechien, Indien, Pakistan, Polen, Rumänien, Russland, Serbien, Slowakei

REAL: MODULARE UMSETZUNG DES MARKTHALLEN-KONZEPTS, WACHSTUM IM ONLINE-GESCHÄFT

	Q3 2016/17	Q3 2017/18
Flächenber einigtes Wachstum	2,5%	-6,6%
Umsatz	1,8 Mrd. €	1,7 Mrd. €
EBITDA ¹	33 Mio. €	-7 Mio. €
EBITDA- Marge	1,9 %	-0,4 %



Geschäftsmodell P

Food Lover/"Markthalle"

Braunschweig Umbau macht gute Fortschritte, Bielefeld wird als nächstes umgebaut, 30 Märkte mit „Markthallen“-Potential

Modularer Roll-out

5 Umbauten im September abgeschlossen, ca. 12 Umbauten werden in 18/19 fertiggestellt

¹ Ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientransaktionen

Omnichannel-Geschäft P

Online-Marktplatz

- >58 % Wachstum beim Brutto-warenwert, 2% vom Gesamtumsatz
- ~0,73 Millionen kaufende Kunden in Q3
- > 12 Mio. Artikel (+1 Mio. ggü. Q2)

Online-Lebensmittel

15 Städte in Deutschland (+5 Städte ggü. Q2), 13 Mio. Haushalte werden erreicht

Wettbewerbsfähige Kosten P

Tarif

Über 1.250 Mitarbeiter unter neuem Tarif eingestellt, was ca. 5% der gesamten Belegschaft darstellt

RTG-Update

Einzelhändler Tegut jetzt Teil von RTG (7. Partner)

Weitere Aufschaltung von Lieferanten

03 AUSBLICK & PROGNOSE

IMMOBILIEN: UMSETZUNG NACH PLAN HIN ZU GESAMTJAHRESERWARTUNGEN VON ~175 MIO. €

Okt 2017 - Juli 2018
abgeschlossen

Aug - Sep 2017/18
in Umsetzung

Über 110 Mio. € EBITDA

Verschiedene Projekte
im Prozess des Abschlusses

Beispiele:

METRO Wholesale

Spanien Entwicklung gefolgt von ~€30m
Sale & lease back

Real

Deutschland Sale & lease back ~€10m

Sonstige

Deutschland Entwicklung ~€45m



Beispiele :

METRO Wholesale

Entwicklungsprojekte und Überschussimmobilien in Europa und Asien

Real

Deutschland Sale & lease back



AUSBLICK 2017/18

Prognose¹

	Geschäftsjahr 2016/17	Geschäftsjahr 2017/18
Umsatzwachstum in lokaler Währung	1,1%	≥0,5%
Flächenbereinigter Umsatz	0,5%	>0,5%
EBITDA ¹ ohne Ergebnisbeiträge aus Immobilientrans- aktionen	1.436 Mio.€ ²	Leicht über VJ

Bewertung

- Erwartungen an Belieferungszuwachs, neue Märkte, Immobiliengewinne, Investitionen und Free Cashflow bestätigt
- Währungseffekte: -50 Mio. € erwartet für Geschäftsjahr 2017/18 in EBITDA
- Nettofinanzergebnis: ca. -180 Mio. €
- Steuerquote: ≤45 % (46.9% in 2016/17)
- Ergebnis je Aktie: ca. 15 % Steigerung (0,89€ in 2016/17)

¹ Bei konstanten Wechselkursen und vor Portfoliomaßnahmen

² Berichtetes EBITDA 2016/17 von 1.611 Mio. €, abzüglich 175 Mio. € Ergebnisbeitrag aus Immobilientransaktionen

FINANZKALENDER



Finanzkalender

- 25. Oktober 2018 – Trading Statement 2017/18
- 13. Dezember 2018 – Geschäftsbericht 2017/18

Q&A



Olaf Koch, CEO



Christian Baier, CFO

METRO