**SHOPRITE TROEF MARKTOESTANDE**

Die Shoprite Groep het toonaangewende resultate vir die 2017-finansiële jaar behaal, ten spyte van taai marktoestande. Die Groep bedien meer as 35 miljoen individuele klante op die Afrika-vasteland, het markaandeel gewen en sy handelswins met 11.6% (15.7% teenoor 52 weke) tot R8 miljard verbeter.

"Ons het nou 64 opeenvolgende kwartale groei in verkope op ’n bestaande besigheidsgrondslag behaal. Ons jongste resultate is bewys dat die Groep gesond en in staat is om oor verskeie handelsname en lande te floreer, ondanks uitdagings.

“Die Groep het met al sy strategiese prioriteite vordering gemaak, waaronder die bevordering van ons privaat etiketprodukte en franchise-aanbod asook die uitbreiding van ons voetspoor, en ons het meer as 1 miljard transaksies in totaal hanteer. Teenoor ’n onstellende werkloosheidsyfer van 27% in Suid-Afrika, is ons trots daarop dat ons 6 027 poste geskep het, waarvan die meeste deur jong mense gevul is. Ons totale personeel omvat 143 802 werknemers, wat die Groep die grootste Suid-Afrikaanse werkgewer in die private sektor maak,” sê Pieter Engelbrecht, Hoof-Uitvoerende Beampte.

***Sleutelinligting ****

- Handelswins 11.6% (52 weke: 15.7%) op tot R8 miljard
- Omset 8.4% (52 weke: 10.6%) op tot R141 miljard
- EBITDA 6.8% (52 weke: 8.9%) op tot R10 miljard
- Verwaterde wesensverdienste per aandeel 11.9% (52 weke: 16.1%) op tot 1,007.4 sent
- ’n Dividend van 504 sent per gewone aandeel is verklaar, 11.5% hoër as die 452 sent van die vergelykende tydperk.

Die Suid-Afrikaanse supermarkte, die Groep se kernafdeling wat 72% van die totale verkope en 79% van die handelswins verteenwoordig, het verkope met 8.0% tot R101.734 miljard (52 weke: 10.5%) verstewig. Interne inflasie op alle items was 5.9%.

“Ons het ’n hoë basis van gereelde klante, wat meer as dubbel dié van ons naaste mededinger is, en het dit steeds reggekry om ons markaandeel met 0.45% tot 31.9% uit te brei. ’n Onverbiddelike fokus op klantediens het ook daartoe gelei dat ons klant tevredenheid rekordvlakke bereik het,” sê Engelbrecht.

Checkers en Checkers Hyper se verkope het met 8.5% (52 weke: 10.8%) tot R38.594 miljard gestyg. Groei in die LSM 8-10 mark is ondersteun deur die uitbreiding van die afdeling se vars- en geriefsprodukte-aanbod. Dié aanbod het oor die afgelope jaar verdubbel, gerugsteun deur 100 nuwe produkte wat by die reeks gevoeg is.

Die uitbreiding van privaat etikette kry momentum soos dié verkope vinniger as totale verkope groei. Die afgelope 6 maande is 341 nuwe produklyne bygevoeg en die verkoop van privaat etikette het 14.7% van totale verkope in Suid-Afrika uitgemaak. Dit is laer as die gerapporteerde nasionale gemiddelde van 18.5%, wat dui op aansienlike groeipotensiaal.

Die Shoprite-handelsnaam, met sy fokus op middel- en laerinkomste verbruikers, het steeds basiese voedselpryse gesubsidieer om die ekonomies kwesbaarste klante te help. Verkope het met 6.0% (52 weke: 8.6%) tot R52 miljard gestyg en markaandeel is gewen. Bekostigbaarheid

is ’n sleutelfokus vir middel tot laer LSM-klante en die Groep het sy klante teen prysverhogings ter waarde van R1.8 miljard beskerm.

Onder die kleiner afdelings in die Groep het LiquorShop die hoogste groei in verkope getoon, van 20.4% (52 weke: 22.7%) tot R4.8 miljard. Dit is Suid-Afrika se snels groeiende drankkleinhandelketting met ’n koers van amper een winkel wat per week geopen word. Die markaandeel is tans 18.2% en dit groei steeds.

Die OK Franchise-afdeling het in die algemeen bo verwagting presteer en die omset het met 10.1% gestyg, terwyl markaandeel ook toegeneem het. Die franchise-afdeling het ’n baie sterk groeifokus en sal voortgaan om te herstruktureer, diens te verbeter en die beeld van die OK-handelsnaam uit te bou.

Handel buite Suid-Afrika se grense, waar die Groep ’n netto 51 nuwe winkels geopen het en waarvan 20 supermarkte is, het verstewig ondanks ’n wesenlike verswakking teenoor die rand in die meeste geldeenhede waarin die Groep daar sake doen.

Groei is gedryf deur verbeteringe aan die produk- en diensaanbod en Supermarkte Nie-RSA het verkope van R24.8 miljard gelewer, wat 11.7% hoër is as in die vergelykende tydperk (52 weke: 13.5%). Groei in plaaslike geldeenhede was baie gesond op 31.6%.

Engelbrecht sê die Groep gaan voort om te moderniseer en het belê in ’n nuwe platform van sakeprosestegnologie om sy behendigheid en skaal te verbeter vir vinnige ontplooiing en toekomstige verkrygings.

**Vooruitsig**

“Die verwagting is dat hoë vlakke van werkloosheid sal voortduur te midde van voortgesette verbruikerskuld en krimpende besteebare inkomste. Ons het egter bewys dat ons onder sulke omstandighede winsgewend kan sake doen. Trouens, ons beskou nie meer ’n swak handelsomgewing as uitsonderlik nie. Wisselvallige en moeilike handelstoestande is nou die standaard," sê Engelbrecht.

“In hierdie omgewing kies ons om te fokus op diensverskaffing aan ons klante, om ons strategiese fokusareas te bevorder en groeigeleenthede te skep.”

Die Groep gaan voort om nuwe takke in Suid-Afrika te vestig en die deure van sy 1001ste supermark in die land word môre (23 Augustus 2017) geopen.

Uitbreiding in ander ontwikkelende markte is een van die belangrikste dryfkragte vir groei. Terwyl opkomende lande buite Afrika ondersoek word, sal die Groep steeds sy voetspoor op die vasteland verder uitbrei deur ontwikkeling in die lande waar dit reeds sake doen asook in nuwe streke. Tans dryf dit handel in 15 lande deur 2 689 winkels en kommunikeer in 23 tale met klante. Die winkels bedien meer as 100 klante elke sekonde van elke dag.

“Gegewe die vlakke van interne energie en fokus, glo ek sonder twyfel dat die maatskappy gerat is vir verdere groei,” sê Engelbrecht.

**Einde**

*Die sleutelinligting is vir ’n tydperk van 52 weke, in vergelyking met 53 weke van die voorafgaande finansiële jaar, wat herstateer is vir ’n verandering in rekeningkundige beleid ten opsigte van die hantering van verhalings van

advertensiekoste. Die vergelykende syfers vir die herstateerde 52 weke word tussen hakies gegee en is nie geoudit nie.

**22 Augustus 2017**