

Mediavrstelling

Suid-Afrika, 24 November 2016 – Naspers Beperk (JSE: NPN) het vandag sy resultate vir die jaar geëindig 31 Maart 2016 aangekondig.

Naspers het vandag sy finansiële resultate vir die jaar geëindig 31 Maart 2016 bekendgemaak. Kernwesensverdiensle, wat na die direksie se oordeel die beste aanwyser van volhoubare verdiensle is, het met 21% (49% gemeet in plaaslike geldeenhede) tot VS\$1.2mjd gestyg. Omset gemeet op die grondslag van ekonomiese belang, insluitend die proporsionele bydrae van geassosieerde maatskappye en gesamentlike ondernemings, het met 6% (22% in plaaslike geldeenhede) tot VS\$12.2mjd gegroei. Die grootste bydrae was afkomstig van groei in Tencent, asook die geklassifiseerde advertensie-, reis- en e-kleinhandelsegmente binne e-handel. Ongeveer 77% van omset is buite Suid Afrika geskep. Ontwikkelingsbesteding was bestendig op VS\$961m en handelswinst het met 'n stewige 18% (38% in plaaslike geldeenhede) tot VS\$2.2mjd gestyg. Die direksie stel voor dat ons aandeelhouers 'n dividend van 520 Suid-Afrikaanse sent (11% hoër op 'n jaar-tot-jaar-grondslag) per aandeel oorweeg.

Soos in April vanjaar aangekondig is, en in die lig van die toenemend internasionale verspreiding van Naspers se besigheid, gebruik die groep nou Amerikaanse dollar (VS-dollar) as geldeenhede vir finansiële verslagdoeleindes. Die prestasie van die ondernemings is in hul onderskeie funksionele geldeenhede gekonsolideer en na VS-dollar omgerek. Die sukkelende vertoning van ontlukende markte se geldeenhede oor die afgelope jaar beteken die omrekeningseffek het 'n demper op jaar-tot-jaar-prestasie geplaas. Waar toepaslik, word syfers in die plaaslike geldeenhede tussen hakies aangegee ná die ekwivalente prestasiesyfers ooreenkomstig Internasionale Finansiële Verslagdoeningstandaarde. In teenstelling met die ernstige impak wat verswakkende geldeenhede op die verdiensle van die videovermaaksegment het, word e-handel tot 'n mindere mate hierdeur geraak, danksy die groep se wye geografiese verspreiding, asook die feit dat kostes in hierdie segment (anders as in video) grotendeels in plaaslike geldeenhede aangegaan word.

“In die geheel het die groep bevredigend presteer,” sê Naspers se voorsitter, Koos Bekker. “Hoewel ons steeds nuwe groeigeleenthede sal soek, begin sekere e-handelsektore baat vind by skaal. Verswakkende geldeenhede beteken dat die video-besigheid onder druk is.”

Die internetsegment het ’n goeie jaar beleef, danksy groei in Tencent en e-handel. Omset het jaar tot jaar met 18% (31%) tot VS\$8.2mjd gestyg, terwyl handelswins met 38% tot VS\$1.6mjd toegeneem het. Hierdie segment is nou vir 68% van die groep se omset verantwoordelik.

“Ons e-handelsakemodel maak staat op die volgehoue groei van bestaande ondernemings sowel as ons belegging in nuwe geleenthede,” sê uitvoerende hoof, Bob van Dijk. “In ons geklassifiseerde advertensie-onderneming is monetiseringsplanne op dreef wat gehelp het om verliese te verminder, terwyl Avito se resultate beter lyk as beplan. In die e-kleinhandelonderneming het eMAG uitgebrei, met verbeterde doeltreffendheid.”

Die videovermaaksegment het omset van VS\$3.4mjd gegenerer – 11% laer jaar tot jaar. Aangesien klante in plaaslike geldeenhede gefaktureer word, het die vinnige verswakking van geldeenhede in baie Afrika-lande weens die skerp daling in kommoditeitspryse tot laer omset in VS-dollar gelei. En aangesien ’n beduidende deel van kostes in VS-dollar aangegaan word, het die kombinasie van laer omset en ’n hoër kostebasis (deels weens groter mededinging) handelswins met 17% tot VS\$610m laat daal.

Die Suid-Afrikaanse klantebasis in die videovermaaksegment het met 325 000 huishoudings gegroei, maar die swakker Suid-Afrikaanse rand en flou makro-ekonomiese vooruitsigte kan lei tot laer groei en winsgewendheid in die toekoms. In Afrika suid van die Sahara het aansienlike prysverhogings ten einde die uitwerking van geldeheidverswakking teen te werk, asook swakker verbruikersentiment, tot ’n verlies van 288 000 satelliet-klante gelei. Om groei weer ’n hupstoot te gee, is die fokus nou op kostebestuur en die absorbering van koste waar moontlik, in ’n poging om verdere prysverhogings vir die verbruiker tot die minimum te beperk. Ons versterk ook ons inhoud in die middel- en laer segmente. Die klantebasis vir digitale terrestriële televisie (DTT) het teen jaareinde 2.4m huishoudings bereik, en

ontwikkelingsbesteding het begin afgeneem. Ons nuwe video-op-aanvraag-diens, ShowMax, het goed afgeskop in Suid-Afrika, met 'n dieper en meer markgerigte inhoudaanbod as wat mededingers bied, en 'n fokus op dienslewering.

Gekonsolideerde vrye kontantuitvloei van VS\$38m is aangeteken, effens meer as verlede jaar. Laer kapitaalbesteding, 'n afname in ontwikkelingsbesteding en hoër dividende van geassosieerde maatskappye is teengewerk deur swakker kontantvloei van die videovermaakbesigheid in Afrika suid van die Sahara.

“In die jaar vorentoe sal ons fokus op omsetgroei en terselfdertyd groter skaal probeer bereik met ons meer gevestigde e-handelondernemings,” sê Naspers se finansiële hoof, Basil Sgourdos. “Ons sal verder in langtermynroeiegeleenthede soos ShowMax, letgo en ibibo belê. In videovermaak sal die verlies van satelliet-intekenare en die uitwerking van verswakkende geldeenhede in Afrika suid van die Sahara verdienste en kontantvloei in die komende jaar aftrek. Dit kan 'n geruime tyd duur voordat die planne om hierdie besigheid te herposisioneer 'n positiewe uitwerking sal hê.”

Vir meer inligting, kontak:

Meloy Horn, hoof van beleggersverhoudinge

Tel: +27 11 289 3320

+27 11 289 4446

Selfoon: +27 82 772 7123

Basil Sgourdos, finansiële hoof

Tel: +852 2847 3365

Selfoon: +852 9080 5155

Die volledige resultate is op Naspers se webwerf beskikbaar by <http://www.naspers.com>.

BELANGRIKE INLIGTING

Hierdie mediavrstelling bevat vooruitskouende verklarings soos omskryf in die Verenigde State se “Private Securities Litigation Reform Act” van 1995. Woorde soos “glo”, “verwag”, “voorneem”, “beoog”, “wil”, “beplan”, “mag”, “streef” en soortgelyke uitdrukkings word gebruik om sulke vooruitskouings te identifiseer, maar is nie die enigste manier om sulke uitdrukkings uit te ken nie. Hoewel hierdie vooruitskouende verklarings ons standpunte en verwagtings verteenwoordig, kan verskeie risiko’s, onsekerhede en ander belangrike faktore meebring dat werklike ontwikkelinge en resultate wesenlik van ons verwagtings verskil. Dit sluit baie faktore in wat ons ondernemings en finansiële prestasie negatief kan beïnvloed. Ons is geensins onder verpligting (en ontken uitdruklik enige sodanige verpligting) om ons vooruitskouende verklarings – hetsy as gevolg van nuwe inligting, toekomstige gebeurtenisse of andersins – by te werk of te wysig nie. Beleggers word gemaan om nie te veel staat te maak op enige vooruitskouende verklarings wat hierin vervat is nie.

- EINDE -