



GrandVision gaat naar de beurs  
Brochure voor particuliere beleggers

Eye care,  
We care more

## Belangrijke informatie

Deze brochure ("dit document") bevat een korte beschrijving van enkele belangrijke onderwerpen zoals opgenomen in het Engelstalige prospectus van GrandVision B.V. (alleen of tezamen met haar dochtervennootschappen, "GrandVision" of "de onderneming") dat algemeen verkrijgbaar is gesteld op **maandag 26 januari 2015** ("Prospectus"). Dit document is geen samenvatting van het Prospectus in de zin van artikel 5:14 van de Wet op het financieel toezicht ("Wft") en is niet beoordeeld of goedgekeurd door de Stichting Autoriteit Financiële Markten ("AFM"). Het is naar zijn aard niet volledig. Dit document wordt namens GrandVision verspreid en de onderneming is verantwoordelijk voor de juistheid van de gegevens die hierin zijn opgenomen. GrandVision verklaart dat de informatie in dit document in overeenstemming is met de werkelijkheid op de datum van dit document. GrandVision wijst er echter op dat in dit document slechts een beperkt beeld van haar activiteiten en haar dochtermaatschappijen wordt geschetst. Op zichzelf vormt dit document dan ook geen geschikte basis voor het nemen van een beslissing om te beleggen in de gewone aandelen van GrandVision ("Aandelen"). Bij het nemen van een beslissing om in te schrijven op de Aandelen dient een potentiële belegger zich uitsluitend te baseren op de informatie die is opgenomen in het Prospectus en niet op de informatie in dit document.

Dit document is gebaseerd op, en dient te worden gelezen in samenhang met, de meer gedetailleerde informatie en de financiële informatie (inclusief de toelichting daarop) zoals opgenomen in het Prospectus. De tekst van het Prospectus prevaleert boven de tekst van dit document. Marktinformatie in dit document is, waar aangegeven, afkomstig van onafhankelijke marktonderzoeken uitgevoerd door Euromonitor International Limited, waarop geen beleggingsbeslissingen mogen worden gebaseerd. Dit document is uitsluitend bestemd voor de Nederlandse markt. Het mag niet buiten Nederland worden verspreid en vormt geen aanbod of uitnodiging om de Aandelen te kopen, in het bijzonder niet in de Verenigde Staten, Canada, Japan en Australië. De in dit document genoemde Aandelen mogen niet worden aangeboden of verkocht in de Verenigde Staten of aan of ten behoeve van personen in de Verenigde Staten (zoals gedefinieerd in Regulation S volgens de U.S. Securities Act 1933, als gewijzigd ("Securities Act"), tenzij deze zijn geregistreerd ingevolge de Securities Act of zijn vrijgesteld van registratie ingevolge enige uitzonderingsbepaling daarop. HAL Optical Investments B.V., de aanbieder van de Aandelen, ("Verkopende Aandeelhouder" of "HAL") heeft geen van de Aandelen als zodanig geregistreerd en is niet van plan een openbaar aanbod tot de koop van de Aandelen te doen in de Verenigde Staten. Voor meer informatie verwijzen wij naar het Prospectus en de daarin opgenomen Nederlandstalige samenvatting van het Prospectus in de zin van artikel 5:14 van de Wft.

Het Prospectus (inclusief een Nederlandstalige samenvatting) is verkrijgbaar in elektronische vorm via de website van GrandVision ([www.grandvision.com](http://www.grandvision.com)) en kan kosteloos in gedrukte vorm worden opgevraagd bij ABN AMRO Bank N.V. ("ABN AMRO"), per e-mail ([corporate.broking@nl.abnamro.com](mailto:corporate.broking@nl.abnamro.com)) of schriftelijk (ABN AMRO BANK N.V., t.a.v. Corporate Broking (HQ7050), Gustav Mahlerlaan 10, 1082 PP Amsterdam). Het Prospectus is, voor Nederlandse ingezetenen, tevens verkrijgbaar in elektronische vorm via de website van Euronext Amsterdam N.V. ([www.euronext.com](http://www.euronext.com)).

## Risico's

Beleggen in aandelen brengt risico's met zich mee. Resultaten van het bedrijf of de bedrijven waarin u belegt, kunnen immers tegenvallen, ook die van GrandVision. De Aandelen zijn niet eerder op de publieke markt verhandeld er is geen enkele garantie dat er een actieve en liquide markt voor de Aandelen ontstaat. De koers van de Aandelen kan dalen. Daarnaast bestaat de mogelijkheid dat u weinig of zelfs geen dividend ontvangt. Potentiële beleggers dienen dan ook, voordat zij tot inschrijving overgaan, het Prospectus nauwkeurig te bestuderen. In het bijzonder dienen zij kennis te nemen van de beschrijving van de risico's die verbonden zijn aan een eventuele belegging in de Aandelen zoals opgenomen in het hoofdstuk 'Risk Factors' van het Prospectus. Voordat potentiële beleggers een eventuele beslissing nemen om in te schrijven op de Aandelen, wordt hen geadviseerd een professionele financieel adviseur te raadplegen. Belangrijke risico's die kenmerkend zijn voor GrandVision zijn onder andere dat (i) er wezenlijke veranderingen zouden kunnen optreden in de toepasselijke wet- en regelgeving en in de uitleg of het toezicht op de naleving daarvan; (ii) het moeilijk zou kunnen zijn voor GrandVision om zich aan te passen aan teruglopende verkoopvolumes als gevolg van relatief hoge exploitatiekosten, die verder kunnen oplopen door kosteninflatie; (iii) de activiteiten van GrandVision nadelig zouden kunnen worden beïnvloed door het verlies van toeleveranciers of door handelingen van toeleveranciers of door wijzigingen in de inhoud van contractuele afspraken met toeleveranciers; (iv) de optiekbranche uiterst competitief is en sommige grote lokale concurrenten meer concurrerend kunnen zijn in die lokale markten dan GrandVision; (v) GrandVision er mogelijk niet in slaagt geschikte overnamekandidaten of investeringsmogelijkheden te vinden en/of te verkrijgen of mogelijk ongeschikte overnames of investeringen zou kunnen doen. GrandVision zou ook niet in staat kunnen blijken te zijn (toekomstige) overnames goed te integreren in de organisatie of te profiteren van de verwachte voordelen; (vi) GrandVision er mogelijk niet in slaagt om haar groeistrategie in opkomende markten succesvol te implementeren.

Potentiële beleggers worden er verder nadrukkelijk op gewezen dat de beursgang van GrandVision onder bijzondere omstandigheden geen doorgang kan vinden. In een dergelijk geval worden alle inschrijvingen genegeerd. Alle toewijzingen van de Aandelen worden in dat geval geacht niet te zijn gedaan. Alle ontvangen betalingen voor de Aandelen worden geretourneerd zonder vergoeding van rente of andere kosten en Euronext Amsterdam N.V. kan verrichte transacties ongeldig verklaren.

Dit document bevat uitspraken over de toekomst die zijn gebaseerd op de huidige plannen, inschattingen en verwachtingen met betrekking tot externe ontwikkelingen. Deze uitspraken houden aannames, risico's en onzekerheden in welke na de datum van dit document kunnen veranderen. De waarde van uw belegging in de Aandelen kan fluctueren. In het verleden behaalde resultaten bieden geen garantie voor de toekomst.

# Inhoud

|                                      |    |
|--------------------------------------|----|
| Over GrandVision                     | 3  |
| Kerncijfers                          | 10 |
| Organisatie en bestuur               | 11 |
| Strategie en doelstellingen          | 15 |
| Belangrijkste aanbiedingsvoorwaarden | 19 |
| Tijdschema                           | 22 |

**LET OP!** U dient uw eventuele beslissing om te beleggen in de Aandelen uitsluitend te baseren op de informatie die is opgenomen in het Prospectus en niet enkel op basis van de informatie die is opgenomen in dit document.

Het Prospectus is verkrijgbaar in elektronische vorm via de website van GrandVision ([www.grandvision.com](http://www.grandvision.com)) en kan kosteloos in gedrukte vorm worden opgevraagd bij ABN AMRO, per e-mail ([corporate.broking@nl.abnamro.com](mailto:corporate.broking@nl.abnamro.com)) of schriftelijk (ABN AMRO BANK N.V., t.a.v. Corporate Broking (HQ7050), Gustav Mahlerlaan 10, 1082 PP Amsterdam).

Het Prospectus is, voor Nederlandse ingezetenen, tevens verkrijgbaar in elektronische vorm via de website van Euronext Amsterdam N.V. ([www.euronext.com](http://www.euronext.com)).

Voor verdere informatie in verband met de verkrijgbaarstelling van het Prospectus verwijzen wij naar de sectie Belangrijke informatie van dit document.

# Over GrandVision

GrandVision is wereldwijd marktleider in de optiekbranche en levert kwalitatief hoogstaande, betaalbare en toegankelijke oogzorg. De onderneming heeft toonaangevende winkelformules in Europa, Latijns-Amerika en Azië. Bekende formules zijn Pearle en Eye Wish Opticiens in Nederland, Apollo-Optik in Duitsland, Générale d'Optique en GrandOptical in Frankrijk, Vision Express en Lenstore.co.uk in het Verenigd Koninkrijk, en Ópticas Lux en Mas Visión in Mexico. GrandVision biedt consumenten een breed assortiment brillen op sterkte, contactlenzen, oogverzorgingsproducten en zonnebrillen. Klanten zijn welkom in meer dan 5.600 winkels in 43 landen en online. Meer dan 25.500 medewerkers werken met veel toewijding aan betere oogzorg voor consumenten: 'Eye care, we care more'.



“ GrandVision  
is wereldwijd  
marktleider in de  
optiekbranche  
met meer dan  
5.600 winkels in  
43 landen ”



## Producten en diensten

GrandVision richt zich voornamelijk op het grootste en sterk groeiende middensegment van de markt. Alle winkelformules bieden een breed assortiment van brillen op sterkte, contactlenzen, oogverzorgingsmiddelen en zonnebrillen. De collecties zijn afgestemd op de wensen van de klant en bestaan uit een combinatie van bekende merken en een collectie eigen merken.

GrandVision verkoopt niet alleen producten, maar biedt complete oogzorg. Klanten kunnen bij gekwalificeerde optometristen en opticiens terecht voor oogonderzoek, oogmeting en advies. Daarnaast levert GrandVision een goede opvolging en nazorg, met periodieke (herhaal) oogmetingen, verzekeringen tegen diefstal of schade, reparaties en reinigingen.

**“ De beoogde  
beursgang is een  
logische volgende stap  
in de ontwikkeling  
van GrandVision als  
wereldwijd marktleider  
in de optiekbranche ”**



## Sterk track record van groei

In 1996 nam de Nederlandse investeringsmaatschappij HAL Holding N.V. een meerderheidsbelang in de Nederlandse en Belgische activiteiten van Pearle Vision, Inc., een grote Amerikaanse keten van optiekwinkels. Dit was op dat moment een netwerk van 190 (eigen en franchise) winkels met een omzet van ongeveer €46 miljoen.

Onder de vleugels van HAL Holding N.V. volgde vanaf dat moment een sterke groei van de optiekactiviteiten onder de naam Pearle Europe B.V. Deze groei bestond zowel uit uitbreiding van eigen winkelformules als uit overnames van bestaande optiekketens. In de eerste jaren was de groei vooral gericht op Europa, terwijl in meer recente jaren ook voet werd gezet in opkomende landen in Latijns-Amerika en Azië. In 2005 kreeg HAL Holding N.V. het Franse GrandVision S.A., een andere internationaal opererende speler in de optiekmarkt, volledig in handen.

In 2010 werd besloten om Pearle Europe B.V. en GrandVision S.A. samen te voegen onder de naam GrandVision. Het hoofdkantoor werd gevestigd op Schiphol. Hiermee werd een belangrijke stap gezet richting een nieuwe wereldwijde marktleider in de optiekbranche. In 2013 kwam de omzet van GrandVision uit op meer dan €2,6 miljard en inmiddels is GrandVision met meer dan 5.600 winkels actief in 43 landen.

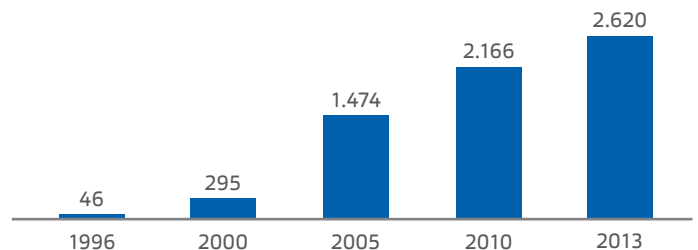
Door de sterke groei en het samenvoegen van Pearle Europe B.V. en GrandVision S.A. zijn aanzienlijke schaalvoordelen ontstaan. Bijvoorbeeld door het uitwisselen van *best practices* en samenwerking op het gebied van verkoop & marketing, inkoop, informatietechnologie en personeelszaken. Dit geeft GrandVision een uniek concurrentievoordeel, en vanuit deze basis kan verdere groei en synergie worden gerealiseerd en kunnen marktposities verder worden uitgebouwd.

## Reden voor de beursgang

GrandVision ziet de beoogde beursgang als een logische volgende stap in haar ontwikkeling en is van mening dat de timing van de beoogde beursgang passend is, mede gegeven het huidige profiel en de positie waarin GrandVision zich bevindt. GrandVision verwacht dat de beursgang de succesvolle internationale uitbreiding van de onderneming, met name in opkomende markten, en de mogelijkheid om getalenteerde medewerkers aan te trekken, verder zal versterken en daarmee de bekendheid van GrandVision onder investeerders, zakenpartners en klanten zal vergroten. Daarnaast biedt de beursgang toegang tot de internationale kapitaalmarkten en zorgt deze voor extra financiële flexibiliteit en armslag. GrandVision zal zelf geen opbrengsten van de beursgang ontvangen. Deze opbrengsten gaan naar HAL, de Verkopende Aandeelhouder.

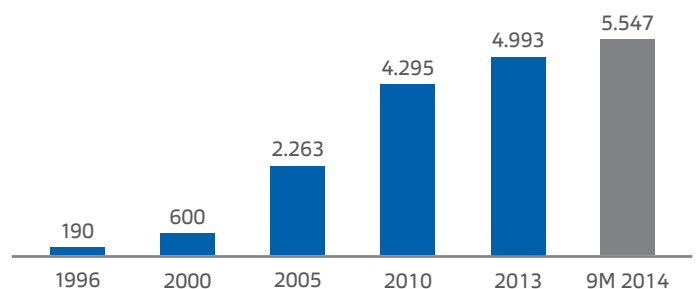
### Indrukwekkende groei van de omzet...

(omzet in miljoenen €)



### ...gedreven door een sterke toename van het aantal winkels

(aantal eigen en franchise winkels)



Bron: GrandVision, gerapporteerde cijfers van Pearle Europe B.V. en GrandVision S.A.

“ GrandVision opereert in de wereldwijde optiekmarkt die volop kansen en mogelijkheden biedt voor verdere groei ”

## Wereldwijd netwerk

GrandVision is met in totaal meer dan 5.600 winkels actief in 43 landen in Europa, Latijns-Amerika en Azië. Ongeveer 80% hiervan betreft eigen winkels; de overige winkels opereren onder franchiseformules. De activiteiten van GrandVision zijn op regionale basis georganiseerd en ingedeeld in drie segmenten:

### 1. G4 (bestaande uit de vier grootste Europese business units)

### 2. Overig Europa; en

### 3. Latijns-Amerika & Azië

Deze segmenten worden ondersteund door centraal aangestuurde teams op het gebied van strategie &

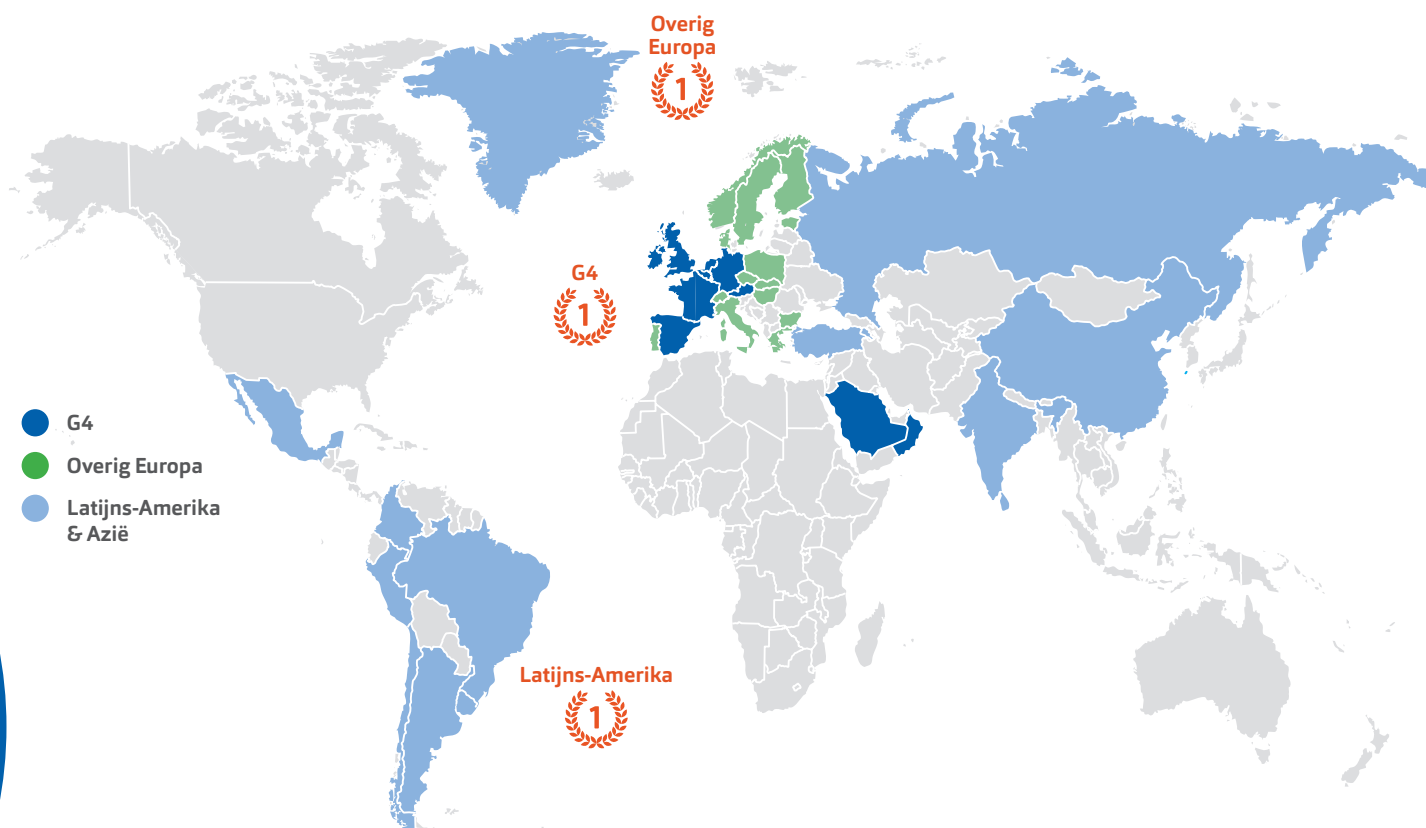
management, finance & control, fiscale zaken, treasury, juridische zaken, IT, inkoop, personeelszaken en product- en assortimentmanagement.

GrandVision is met deze drie segmenten actief in zowel volwassen als opkomende markten. Elk segment heeft een eigen groei- en winstgevendheidsprofiel; gezamenlijk bieden deze drie segmenten een uniek platform voor duurzame groei en een sterke kasstroom.

GrandVision meent dat zij in de meeste landen waarin zij actief is een top-3 marktpositie heeft en de nummer 1 in Europa en Latijns-Amerika is (gemeten naar de winkelomzet in 2013):

| G4                               | Overig Europa                                   | Latijns-Amerika & Azië    |
|----------------------------------|-------------------------------------------------|---------------------------|
| #1 in Nederland en België        | #1 in Finland, Denemarken en Noorwegen          | #1 in Argentinië en Chili |
| #2 in Duitsland en Oostenrijk    | #1 in Tsjechische Republiek, Polen en Hongarije | #2 in Mexico en Uruguay   |
| #3 in Frankrijk en VK en Ierland | #1 in Portugal en Griekenland                   | #2 in India               |
|                                  | #1 in Italië                                    | #1 in Turkije             |

Bron: inschattingen van GrandVision, marktposities per jaareinde 2013



## Markten, trends en concurrentiekracht

Goede oogzorg is voor veel mensen wereldwijd een basisbehoefte. Hierbij speelt persoonlijke interactie met klanten een grote rol, bij onder andere oogonderzoeken, oogmetingen en het passen en uitkiezen van brillen en contactlenzen. Het persoonlijk contact met gekwalificeerde optometristen en opticiens schept bovendien vertrouwen in een winkelformule en leidt tot loyaliteit van de klant. Deze kenmerken maken de optieksector robuust en vormen een belemmering voor (pure) online retailers om tot deze markt toe te treden.

Naar schatting van Euromonitor International Limited, een extern onderzoeksbureau, zal de totale wereldwijde optiekmarkt in 2014 ongeveer €88 miljard groot zijn. Naar verwachting zal deze markt in de periode van 2014 tot 2019 gemiddeld met 6,5% per jaar groeien. Dit is onder andere gebaseerd op een aantal structurele factoren, waaronder een groeiende en steeds ouder wordende wereldbevolking (de behoefte aan oogzorg neemt sterk toe naarmate mensen ouder worden) en een opkomende middenklasse.

Andere marktomstandigheden die een positieve invloed hebben op de vraag naar brillen en contactlenzen zijn onder meer de toenemende beschikbaarheid van onderwijs (met name in opkomende markten), de groeiende noodzaak om te kunnen lezen, het stijgende gebruik van computers en smartphones en het toenemend aantal automobilisten.

GrandVision verwacht verder dat trends zoals een verdere deregulering van de optiekmarkt en omnichannel (een naadloze aansluiting van online retail en winkels waarbij de klantervaring centraal staat) een steeds grotere rol gaan spelen in de optiekbranche.

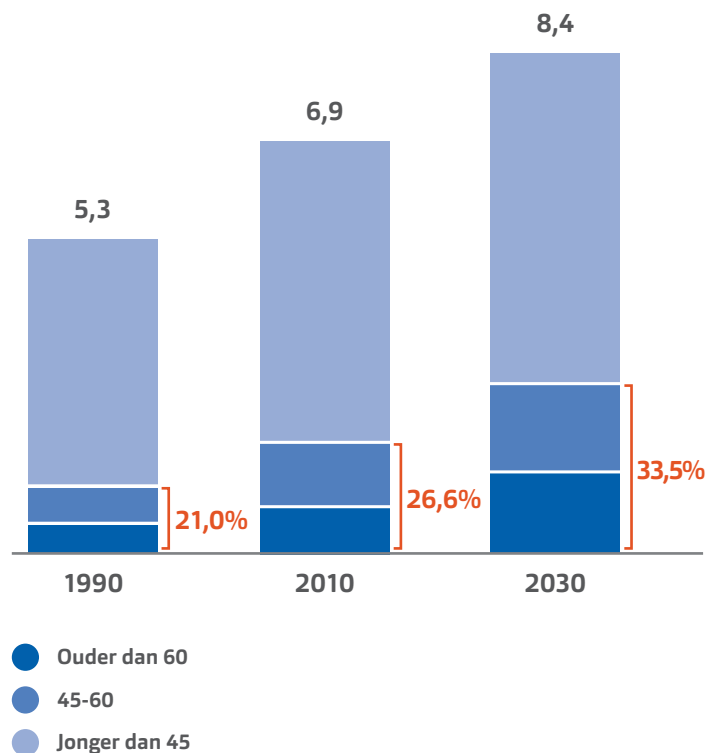
Deze en overige trends zijn gunstig voor een wereldspeler als GrandVision, die kan profiteren van schaalgrootte in een gefragmenteerde markt met veel kleine winkelformules en onafhankelijke opticiens.

GrandVision denkt dat zij goed gepositioneerd is om van deze marktontwikkelingen te profiteren dankzij:

- Een wereldwijd platform met een positie als marktleider in vele landen en uiterst herkenbare lokale winkelformules;
- Een uniek gebalanceerde geografische spreiding in zowel uiterst winstgevende en omzet genererende volwassen markten, als sterk groeiende opkomende markten;
- Een geharmoniseerd productaanbod dat tegemoetkomt aan de klantbehoeften in de aantrekkelijke massaconsumptiemarkt;
- Een sterk vermogen om wereldwijde ondersteuning te bieden bij het realiseren van synergiën en sterke groei;
- Een sterk bewezen capaciteit op het gebied van internationale uitbreiding, overnames en integratie; en
- Een ervaren en internationaal georiënteerd managementteam.

## De wereldbevolking groeit en wordt ouder

Wereldbevolking (in miljarden)



Bron: Verenigde Naties, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2013); World Population Prospects: The 2012 Revision, DVD Edition

“ Door haar schaalgrootte heeft GrandVision een sterke concurrentiepositie ”

# Kerncijfers

|                                          | (*) Voor het jaar t/m 31 december |              |              | Voor 9 maanden tot en (**) met 30 september |              |
|------------------------------------------|-----------------------------------|--------------|--------------|---------------------------------------------|--------------|
| In miljoenen €, tenzij anders aangegeven | 2011                              | 2012         | 2013         | 2013                                        | 2014         |
| <b>System Wide Sales<sup>1</sup></b>     | <b>2.686</b>                      | <b>2.822</b> | <b>2.927</b> | <b>2.207</b>                                | <b>2.340</b> |
| <b>Omzet</b>                             | <b>2.396</b>                      | <b>2.518</b> | <b>2.620</b> | <b>1.975</b>                                | <b>2.095</b> |
| <b>Jaar-op-jaar groei</b>                |                                   | <b>5,1%</b>  | <b>4,0%</b>  |                                             | <b>6,0%</b>  |
| <b>Vergelijkbare groei</b>               |                                   | <b>0,8%</b>  | <b>1,6%</b>  |                                             | <b>3,8%</b>  |
| <b>Gecorrigeerde EBITDA</b>              | <b>348</b>                        | <b>372</b>   | <b>400</b>   | <b>301</b>                                  | <b>343</b>   |
| <b>Gecorrigeerde EBITDA marge</b>        | <b>14,5%</b>                      | <b>14,8%</b> | <b>15,3%</b> | <b>15,3%</b>                                | <b>16,4%</b> |
| <b>EBITDA</b>                            | <b>348</b>                        | <b>372</b>   | <b>400</b>   | <b>301</b>                                  | <b>320</b>   |
| <b>EBITDA marge</b>                      | <b>14,5%</b>                      | <b>14,8%</b> | <b>15,3%</b> | <b>15,3%</b>                                | <b>15,3%</b> |
| <b>Jaar-op-jaar groei</b>                |                                   | <b>7,0%</b>  | <b>7,7%</b>  |                                             | <b>6,1%</b>  |
| <b>Bedrijfsresultaat</b>                 | <b>222</b>                        | <b>231</b>   | <b>270</b>   | <b>207</b>                                  | <b>223</b>   |
| <b>Marge</b>                             | <b>9,3%</b>                       | <b>9,2%</b>  | <b>10,3%</b> | <b>10,5%</b>                                | <b>10,6%</b> |
| <b>Investerings</b>                      | <b>133</b>                        | <b>114</b>   | <b>113</b>   | <b>65</b>                                   | <b>94</b>    |
| <b>In % van omzet</b>                    | <b>5,6%</b>                       | <b>4,5%</b>  | <b>4,3%</b>  | <b>3,3%</b>                                 | <b>4,5%</b>  |
| <b>Vrije kasstroom</b>                   | <b>119</b>                        | <b>208</b>   | <b>220</b>   | <b>168</b>                                  | <b>166</b>   |
| <b>Cash conversie<sup>2</sup></b>        | <b>34,3%</b>                      | <b>55,9%</b> | <b>54,9%</b> | <b>55,6%</b>                                | <b>52,0%</b> |
| <b>Nettoschuld</b>                       | <b>1.080</b>                      | <b>1.017</b> | <b>837</b>   |                                             | <b>834</b>   |
| <b>Leverage ratio<sup>3</sup></b>        | <b>3,1x</b>                       | <b>2,7x</b>  | <b>2,1x</b>  |                                             | <b>1,9x</b>  |
| <b>Aantal winkels</b>                    | <b>4.646</b>                      | <b>4.876</b> | <b>4.993</b> |                                             | <b>5.547</b> |

Bron: GrandVision. Voor een uitleg van de gebruikte termen en definities van de in bovenstaande tabel opgenomen begrippen wordt verwezen naar het Prospectus dat te vinden is op [www.grandvision.com](http://www.grandvision.com)

(\*) accountantscontrole toegepast, (\*\*) geen accountantscontrole toegepast

1: betreft omzet van alle winkels (fysieke winkels, webwinkels en franchise winkels, inclusief winkels die worden geëxploiteerd onder joint venture overeenkomsten).

2: betreft de vrije kasstroom gedeeld door EBITDA, uitgedrukt in een percentage.

3: betreft verhouding van netto schuld ten opzichte van de gecorrigeerde EBITDA (over de laatste 12 maanden).

# Organisatie en bestuur

GrandVision heeft een directie en een raad van commissarissen. De directie is verantwoordelijk voor het dagelijks management van GrandVision en de strategie. De raad van commissarissen houdt toezicht op de uitvoering daarvan door de directie.

## Samenstelling directie

De statutaire directie bestaat uit de volgende twee leden:

### Theo Kiesselbach Chief Executive Officer

De heer Kiesselbach heeft de Duitse nationaliteit en is zijn carrière begonnen bij McKinsey & Company. In 1997 trad hij in dienst van het Duitse retailbedrijf Quelle AG als executive director sales en general manager van het retailkanaal "Quelle Shops". In de periode 2000-2002 was de heer Kiesselbach de CEO van web-based solution integrator en retailbedrijf Tenovis Comergo.

In 2002 begon hij zijn loopbaan bij GrandVision: eerst als CEO van Apollo-Optik en Pearle Central Europe. In 2006, na de overname van GrandVision S.A. door HAL, werd hij benoemd tot CEO van GrandVision S.A. Toen in 2011 GrandVision B.V. werd opgericht, is de heer Kiesselbach benoemd tot CEO van de combinatie. Hij was daarmee onder meer verantwoordelijk voor de integratie van GrandVision S.A. en Pearle Europe B.V.

### Paulo Jorge de Castro Fernandes Chief Financial Officer

De heer De Castro heeft de Franse en Portugese nationaliteit. In 1991 begon hij zijn carrière bij Unilever en was hier onder meer persoonlijk assistent van de bestuursvoorzitter van Unilever, de heer Morris Tabaksblat en zijn opvolger de heer Anthony Burgmans (tussen 1998 en 2000). Vanaf 2000 was de heer De Castro vice president finance van Unilevers Franse ijs en bevroren voedingsmiddelen divisie en vervolgens CFO en vice president supply chain, customer service en information technology van Unilever in Canada. In 2008 werd de heer De Castro controller van Unilever Europe, de grootste regio van Unilever waarna hij in 2009 CFO werd van Unilevers grootste werkmaatschappij Supply Chain Company AG in Schaffhausen, Zwitserland. In januari 2012 trad de heer De Castro in dienst bij GrandVision als CFO.

## Management Team

GrandVision heeft een ervaren en internationaal georiënteerd management team, bestaande uit de beide voornoemde statutaire directeuren en uit bepaalde leden van het senior management van de groep. Het management team is verantwoordelijk voor de dagelijkse leiding van GrandVision.



## Samenstelling raad van commissarissen

De raad van commissarissen bestaat uit de volgende vijf leden:

- **Cornelis Job (Kees) van der Graaf**  
Voorzitter (Nederlandse nationaliteit)
- **Melchert Frans (Mel) Groot**  
Vice-voorzitter (Nederlandse nationaliteit)
- **Peter Bolliger**  
(Zwitserse nationaliteit)
- **Jeffrey Alan (Jeff) Cole**  
(Amerikaanse nationaliteit)
- **Willem Eelman**  
(Nederlandse nationaliteit)

Eén van de leden van de raad van commissarissen, de heer Groot, is werkzaam voor HAL Holding N.V.



## Aandeelhouders

HAL houdt momenteel 98,57% van de Aandelen. Het resterende belang van 1,43% wordt gehouden door leden van de directie en bepaalde leden van het senior management van GrandVision. Meer details hierover zijn te vinden in het hoofdstuk 'Existing Shareholders and Related Party Transactions' van het Prospectus.

De heer Kiesselbach zal 10% van zijn Aandelen tegen de uiteindelijke prijs per Aandeel aan HAL verkopen op of kort na de betalings- en leveringsdatum, waarna hij een belang in GrandVision van 0,36% zal houden (per datum Prospectus: 0,40%). De heer De Castro houdt 0,10% van de Aandelen en zal niet verkopen in de beursgang. Bepaalde leden van het senior management van GrandVision zullen 20% van hun Aandelen tegen de uiteindelijke prijs per Aandeel aan HAL verkopen op of kort na de betalings- en leveringsdatum, waarna zij gezamenlijk een belang van 0,89% zullen houden (per datum Prospectus: 0,93%).

HAL zal direct na de beursgang het grootste deel van de Aandelen houden. Meer details hierover zijn te vinden onder 'Belangrijkste aanbiedingsvoorwaarden' in dit document en in het Prospectus.

**“ GrandVision is  
erop gericht om  
klanten wereldwijd  
betaalbare en  
toegankelijke  
oogzorg van hoge  
kwaliteit te bieden ”**



# Strategie en doelstellingen

GrandVision wil superieure oogzorg en betere oplossingen op het gebied van oogcorrectie en oogbescherming bieden. Om dit te bereiken, zet zij in op verdere groei en het verwerven van leidende marktposities in elk land waar de onderneming actief is. GrandVision profiteert hierbij van schaalgrootte en competenties die wereldwijd worden ingezet. Op deze wijze wil GrandVision kwalitatief hoogstaande oogzorg betaalbaar en toegankelijk maken.

## Strategische speerpunten

### 1. Inzetten en versterken van wereldwijde competenties om efficiëntievoordelen en winstverbeteringen te realiseren

Hoewel de omstandigheden per markt waar GrandVision actief is van elkaar verschillen, zijn de onderliggende klantbehoeftes en groeipijlers in alle markten vergelijkbaar. Door haar schaalgrootte kan GrandVision goed inspelen op deze klantbehoeftes en trends en tegelijkertijd haar op wereldwijde schaal ontwikkelde competenties uitbreiden. Dit kan bijvoorbeeld door het verder standaardiseren en harmoniseren van marketing- en verkoopprocessen, de inkoop en productie, en van informatiesystemen en het uitrollen van andere *best practices* over het winkelnetwerk, inclusief omnichannel.

### 2. Stimuleren van vergelijkbare groei

GrandVision ziet de vergelijkbare groei (de jaar-op-jaar groei van de omzet op basis van hetzelfde aantal eigen winkels) als de meest duurzame en winstgevende bron van groei. Hiermee wordt de bestaande operationele kostenbasis van GrandVision het best benut. In dit kader zijn van belang: zaken als klanttevredenheid, klantloyaliteit en merktrouw en een eenvoudig en transparant klant- en serviceconcept met hoge en betaalbare kwaliteitsproducten. Om deze vergelijkbare groei te realiseren zet GrandVision in op:

- Groei in brillen op sterkte door toenemende bezoekersaantallen in de winkels en conversie hiervan naar daadwerkelijke aankopen;
- Groei in contactlenzen en zonnebrillen. Kopers van contactlenzen komen regelmatig terug naar de winkels om nieuwe lenzen te kopen, en kopen over het algemeen ook brillen en zonnebrillen (op sterkte). Verder meent GrandVision dat de functionele voordelen van zonnebrillen – bescherming tegen onder meer ultraviolette (UV) straling – beter kunnen worden benut. Hiervoor heeft GrandVision een eigen internationaal zonnebrilconcept ontwikkeld onder de naam “Solaris – The Ultimate Sunglass Collection”, met inmiddels 737 verkooppunten (per 30 september 2014);
- Toepassen van een omnichannel strategie. Hierbij gaat het om de naadloze aansluiting van online retail met winkels (‘clicks & bricks’) met toepassing van digitale functionaliteiten om het klantgemak en de klantbeleving te verbeteren en de interactie met klanten in de winkel effectiever te maken. Voorbeelden hiervan zijn online indicatieve oogmetingen, het online plannen van afspraken, het online uitkiezen van monturen, het online bestellen van contactlenzen en oogverzorgingsproducten en de online verkoop van zonnebrillen.



### 3. Optimalisatie van het bestaande winkelnetwerk

Om het marktaandeel verder te vergroten, opent GrandVision nieuwe winkels in bestaande markten. Ook wordt het huidige winkelbestand systematisch geoptimaliseerd door verhuizingen naar aantrekkelijkere locaties, het vergroten, verkleinen of herinrichten van winkels, maar ook – in sommige gevallen – het sluiten van bestaande winkels.

GrandVision wil haar bestaande marktposities uitbreiden in landen waar het al een goedlopende en winstgevende winkelformule heeft als de dekking in dat land laag is (zoals Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk) of waar het een strategische groeiambitie heeft (bijvoorbeeld in Latijns-Amerika).

### 4. Consolidatie in huidige markten door middel van acquisities

De optiekmarkt is wereldwijd sterk gefragmenteerd. In vrijwel alle landen bestaat een groot deel van de markt uit kleine winkelformules en zelfstandige opticiens met één winkel. Als marktleider in veel van de landen waarin zij actief is, beschikt GrandVision over een uitstekende positie om een consoliderende rol te spelen in die markten en kleinere of grotere overnames te doen.

Goede voorbeelden hiervan zijn de twee acquisities die GrandVision recent heeft afgerond in het Verenigd Koninkrijk (Conlons met 19 winkels waarvan 9 winkels samengaan met bestaande Vision Express winkels) en Italië (Angelo Randazzo met 101 winkels onder de Optissimo formule en 89 verkooppunten in supermarkten).

## 5. Toetreding tot nieuwe markten door acquisities of het starten van nieuwe activiteiten

GrandVision streeft naar verdere internationale expansie, zowel in volwassen als in opkomende markten. Recent is GrandVision bijvoorbeeld toegetreden tot nieuwe markten door overnames in Peru, Turkije en China. Als interessante kansen zich in nieuwe markten voordoen, kan GrandVision besluiten daar actief te worden, door middel van acquisities of – indien er een gebrek aan geschikte acquisitiekandidaten zou zijn – door het opstarten van eigen activiteiten.

### Middellange termijn doelstellingen

GrandVision heeft de volgende financiële doelstellingen geformuleerd voor de middellange termijn:

- Een omzetgroei van tenminste 5% op jaarbasis (op basis van constante wisselkoersen); en
- Een gemiddelde EBITDA groei op jaarbasis in de “high single digits”.

De doelstellingen zijn geen voorspellingen voor een bepaald jaar of een bepaalde periode, maar een maatstaf voor de middellange termijn waartegen GrandVision haar prestaties afzet. Het behalen hiervan is in belangrijke mate afhankelijk van een groot aantal onzekerheden en factoren waarvan een aantal buiten de macht van GrandVision ligt. Als gevolg hiervan kunnen de werkelijke resultaten (aanzienlijk) afwijken van de bovengenoemde doelstellingen.

### Dividendbeleid

GrandVision is voornemens om in 2015 een interimdividend uit te keren van €35 miljoen. Dit dividend zal in september 2015 betaalbaar worden gesteld. Het eventueel resterende dividend over het boekjaar 2015 zal worden bepaald tijdens de Algemene Vergadering van Aandeelhouders in 2016 en betaalbaar worden gesteld in mei van dat jaar.

Voor de boekjaren 2016 en daarna, heeft GrandVision de intentie om jaarlijks een gewoon dividend uit te keren in lijn met haar middellange tot lange termijn financiële prestaties en doelstellingen en de dividenduitkering per Aandeel over verloop van tijd te laten stijgen. De onderneming verwacht dat op basis van dit beleid de dividend pay-out ratio zal uitkomen tussen de 25% en 50%.



“ GrandVision zet in op groei en het verwerven van leidende marktposities in elk land waar de onderneming actief is en combineert dit met een passend dividend ”

# Belangrijkste aanbiedingsvoorwaarden

## Beursgang

HAL, de Verkopende Aandeelhouder, zal ten hoogste 58,65 miljoen Aandelen verkopen. Als de overtoewijzingsoptie van maximaal 15% van de aangeboden Aandelen niet wordt uitgeoefend, maken de door HAL aangeboden Aandelen niet meer dan 20% van het geplaatste Aandelenkapitaal van GrandVision uit. Als de overtoewijzingsoptie volledig wordt uitgeoefend, maken de door de Verkopende Aandeelhouder aangeboden Aandelen maximaal 23% van het geplaatste aandelenkapitaal uit. Deze percentages kunnen veranderen zoals hierna en in het Prospectus beschreven.

HAL zal direct na de beursgang nog steeds de meerderheid van de Aandelen bezitten. GrandVision, HAL en leden van de directie en enkele andere natuurlijke personen (waaronder enkele leden van het senior management) zijn gebonden aan een lock-up periode van 180 dagen na de betalings- en leveringsdatum, die naar verwachting **dinsdag 10 februari 2015** zal zijn. Gedurende deze lock-up periode kunnen dergelijke personen de Aandelen in principe niet verkopen.

Zie voor meer informatie de hoofdstukken 'Existing Shareholders and Related Party Transactions', 'The Offering' en 'Plan of Distribution – Lock-up Arrangements' van het Prospectus.

ABN AMRO en J.P. Morgan coördineren samen de voorgenomen beursgang van GrandVision. ABN AMRO coördineert de plaatsing van de Aandelen bij particuliere beleggers in Nederland, samen met ING, Rabobank en Kempen & Co.

## Inschrijving op de Aandelen

Particuliere beleggers in Nederland kunnen via hun financiële tussenpersoon inschrijven voor het kopen van Aandelen vanaf 9.00 uur op **maandag 26 januari 2015** tot 17.30 uur op **woensdag 4 februari 2015**. Financiële tussenpersonen kunnen deadlines stellen die vóór de sluiting van de inschrijving liggen.

Dit tijdschema kan worden ingekort of verlengd. Een eventuele verlenging zal ten minste drie uur voor het einde van de oorspronkelijke aanbiedingsperiode worden aangekondigd door middel van een persbericht dat op de website van GrandVision ([www.grandvision.com](http://www.grandvision.com)) wordt gepubliceerd. Een eventuele verlenging bedraagt ten minste één volledige werkdag. Een eventuele inkorting zal ten minste drie uur voor het voorgenomen einde van de ingekorte aanbiedingsperiode worden aangekondigd door middel van de publicatie van een persbericht op de website van GrandVision. De aanbiedingsperiode bedraagt in ieder geval ten minste zes werkdagen.

In het Prospectus is een bandbreedte opgenomen met een minimum- en een maximumprijs voor de Aandelen.

De in het Prospectus genoemde bandbreedte is slechts een indicatie van de bandbreedte van de uiteindelijke prijs. Tijdens de aanbiedingsperiode kan deze bandbreedte veranderd worden en/of het totale aantal aangeboden Aandelen vermeerderd of verminderd worden. Een dergelijke verandering zal bekend worden gemaakt door middel van de publicatie van een persbericht op de website van GrandVision ([www.grandvision.com](http://www.grandvision.com)). De uiteindelijke prijs per Aandeel kan hoger zijn dan de bovenkant van de in het Prospectus opgenomen bandbreedte. Elke verhoging van de bovenkant van de bandbreedte of de vaststelling van een prijs boven de bandbreedte op de laatste dag van de aanbiedingsperiode zal tot gevolg hebben dat de aanbiedingsperiode met ten minste twee werkdagen wordt verlengd. Elke verhoging van de bovenkant van de bandbreedte op een dag voorafgaand aan de laatste dag van de aanbiedingsperiode zal tot gevolg hebben dat de aanbiedingsperiode met ten minste één werkdag wordt verlengd.

De uiteindelijke prijs per Aandeel zal naar verwachting op of rond **donderdag 5 februari 2015**, bekend worden gemaakt door middel van een bij de AFM gedeponeerde 'pricing statement', dat algemeen verkrijgbaar wordt gesteld op de website van GrandVision ([www.grandvision.com](http://www.grandvision.com)) en op de website van Euronext Amsterdam N.V. ([www.euronext.com](http://www.euronext.com)), alsook door middel van een persbericht dat gepubliceerd wordt op de website van GrandVision.

GrandVision B.V. zal onmiddellijk nadat de definitieve prijs van de Aandelen is vastgesteld worden omgezet in een N.V.

Om het prijsrisico van het aandelenparticipatieplan te hedgen, zal GrandVision 2.5 miljoen Aandelen kopen van HAL tegen de uiteindelijke prijs per Aandeel. Deze Aandelen zullen geleverd worden op de betalings- en leveringsdatum.

Er geldt geen minimum aantal Aandelen waarop u kunt inschrijven. Of u de Aandelen waarop u heeft ingeschreven ook krijgt toegewezen, hangt onder andere af van de totale vraag naar de Aandelen en het totale aantal beschikbare Aandelen. Zoals hierna beschreven, geldt er een voorkeurstoewijzing voor particuliere beleggers in Nederland. Inschrijving op de Aandelen door particuliere beleggers kan uitsluitend worden gedaan op basis van een "bestens" order.



Binnen de door uw financiële tussenpersoon gestelde voorwaarden met betrekking tot de inschrijving, intrekking en wijziging kunt u inschrijven, of uw inschrijving intrekken of wijzigen, tot het einde van de aanbiedingsperiode (eventueel verlengd of ingekort, zoals hierboven beschreven). Na het einde van de aanbiedingsperiode bent u verplicht de aan u toegewezen Aandelen te kopen tegen de vastgestelde prijs en daarvoor te betalen, óók als de vastgestelde prijs hoger is dan de maximumprijs van de in het Prospectus opgenomen bandbreedte.

Indien u Aandelen wilt kopen of uw inschrijving wilt intrekken of wijzigen, dient u uw financiële tussenpersoon de opdracht daartoe te geven.

Financiële tussenpersonen kunnen voor het inschrijven, intrekken of wijzigen van uw inschrijving, kosten in rekening brengen. ABN AMRO, ING, Rabobank en Kempen & Co zullen in ieder geval geen kosten in rekening brengen voor het inschrijven, intrekken of wijzigen van uw inschrijving.

Voor de betaling van de Aandelen machtigt u de financiële instelling waar u inschrijft. De financiële instelling zal het verschuldigde bedrag van uw rekening afschrijven op de betalings- en leveringsdatum, naar verwachting twee werkdagen na de eerste voorlopige handelsdag. De verwachte betalings- en leveringsdatum is **dinsdag 10 februari 2015**. Zie voor meer informatie het hoofdstuk 'The Offering' van het Prospectus.

De financiële instellingen die bij de beursgang betrokken zijn ontvangen in verband met de beursgang een vergoeding van HAL, de Verkopende Aandeelhouder. Zie voor meer informatie het hoofdstuk 'Plan of Distribution – Underwriting' van het Prospectus.

## **Voorkeurstoewijzing voor particuliere beleggers in Nederland**

GrandVision vindt het belangrijk dat particuliere beleggers aan bod komen bij de beursgang. Daarom genieten particuliere beleggers in Nederland een voorkeursbehandeling bij de toewijzing van de bij de beursgang aangeboden Aandelen. Aan iedere daarvoor in aanmerking komende particuliere belegger in Nederland worden in beginsel de eerste 250 (of minder) Aandelen toegewezen waarop de belegger heeft ingeschreven. Als het totale aantal Aandelen dat aan particuliere beleggers wordt toegewezen onder deze voorkeurstoewijzing meer dan 10% van het totale aantal aangeboden Aandelen bedraagt (exclusief de Aandelen die eventueel onder de overtoewijzingsoptie worden aangeboden), kan de voorkeurstoewijzing plaatsvinden naar evenredigheid van de eerste 250 (of minder) Aandelen waarop de particuliere belegger heeft ingeschreven. Als gevolg daarvan kan het voorkomen dat niet alle daarvoor in aanmerking komende particuliere beleggers alle eerste 250 (of minder) Aandelen waarop zij hebben ingeschreven, krijgen toegewezen. Het exacte aantal Aandelen dat wordt toegewezen aan de daarvoor in aanmerking komende particuliere beleggers zal worden vastgesteld na afloop van de aanbiedingsperiode.

Onder particuliere beleggers die in aanmerking komen voor de voorkeurstoewijzing wordt verstaan natuurlijke personen woonachtig in Nederland, maar ook investeringsvennootschappen met statutaire zetel in Nederland, die zijn opgericht met als enig doel het vermogensbeheer en/of de pensioenplanning van een specifiek natuurlijk persoon. Zie voor meer informatie het hoofdstuk 'The Offering – Preferential Retail Allocation' van het Prospectus.



# Tijdschema

Het verwachte tijdschema van de beursgang is als volgt.

| Schema                                                                                  | Datum en (Nederlandse) tijd                   |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| Start inschrijving                                                                      | 9.00 uur op <b>maandag 26 januari 2015</b>    |
| Sluiting inschrijving (voor particuliere beleggers in Nederland)                        | 17.30 uur op <b>woensdag 4 februari 2015*</b> |
| Sluiting inschrijving (voor gekwalificeerde beleggers)                                  | 14.00 uur op <b>donderdag 5 februari 2015</b> |
| Vaststelling prijs per Aandeel en totaal aantal Aandelen in Aanbod, toewijzing Aandelen | <b>donderdag 5 februari 2015</b>              |
| Start van voorlopige handel in de Aandelen                                              | 9.00 uur op <b>vrijdag 6 februari 2015</b>    |
| Betaling en levering Aandelen en start van de officiële handel in de Aandelen           | 9.00 uur op <b>dinsdag 10 februari 2015</b>   |

\* Financiële tussenpersonen kunnen deadlines stellen die vóór de sluiting van de inschrijving liggen.

