

VFB

30/04/2011

Beknopte voorstelling PinguinLutosa

Operationeel 2010

Financieel 2010

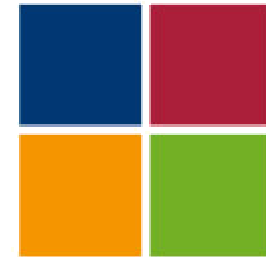
Scana noliko



Presentatie

- Gespecialiseerd in de ontwikkeling, productie en verkoop van:
 - **Diepvriesproducten**
 - Groenten
 - Frieten & Aardappelspecialiteiten
 - Culinaire gebruiksklare bereidingen (kant en klare maaltijden)
 - **Versgekoelde** voorgebakken frieten (21 dagen houdbaar)
 - **Gedroogde** aardappelvlokken

convenience
potatoes vegetables



Missie

PinguinLutosa streeft ernaar

- het hele jaar door
- haar klanten en eindconsumenten
- een ruime keuze van producten
- van **superieure kwaliteit** aan te bieden
- die de bereiding van hun maaltijden vergemakkelijken en versnellen en succes garanderen



Strategie

- 3 speerpunten
 - ① Operationele efficiëntie
 - ② Kwaliteitsgarantie
 - ③ Duurzame ontwikkeling

- 5 assen
 - ① Tevredenheid van onze klanten-personeel-leveranciers
 - ② Innovatie
 - ③ Internationalisatie
 - ④ Groei
 - ⑤ Naambekendheid



Organisatie

- 2455 FTE
- 15 productiesites

Verenigd Koninkrijk

PinguinLutosa Foods UK, King's Lynn
Bourne
Boston

Frankrijk

Pinguin Aquitaine SAS, Bordeaux
CGS SAS (d'Aucy), Moréac
Pinguin Flandre, Comines

Polen

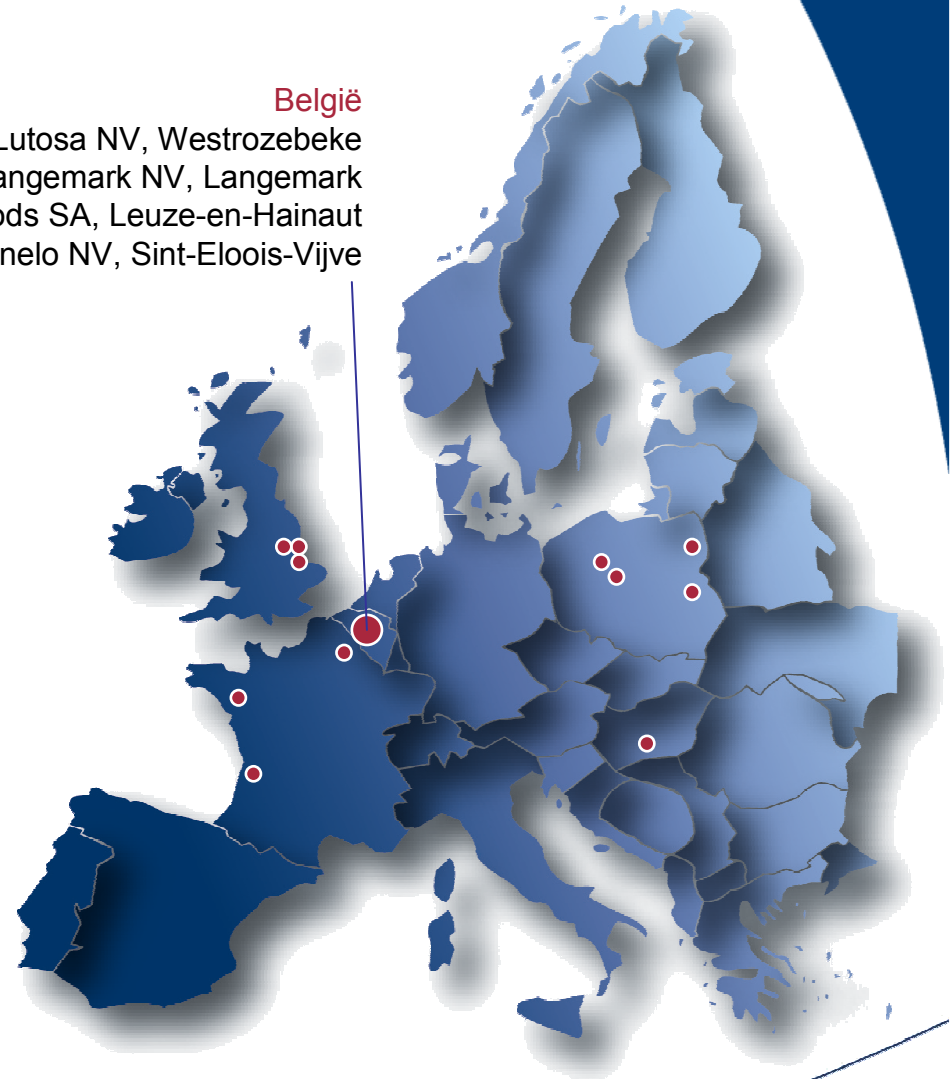
PinguinLutosa Foods Polska Sp z o.o.
Dąbrowa
Lipno
Ełk
Adamów

Hongarije

PinguinLutosa Foods Hungary Kft, Baja

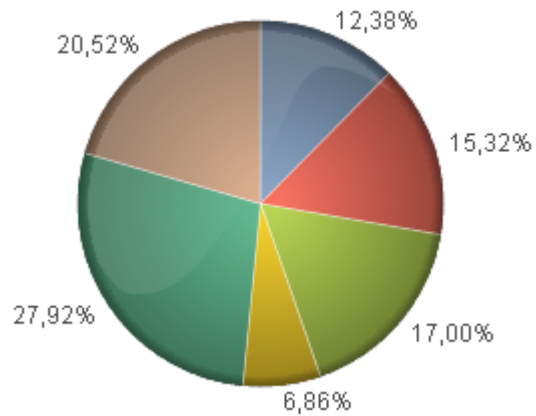
België

PinguinLutosa NV, Westrozebeke
Pinguin Langemark NV, Langemark
PinguinLutosa Foods SA, Leuze-en-Hainaut
Vanelo NV, Sint-Eloois-Vijve

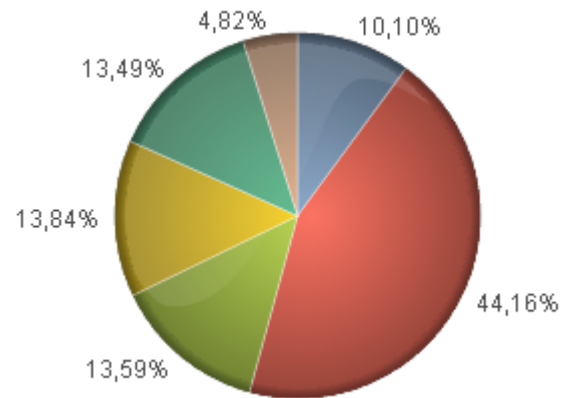


Verkopen per land

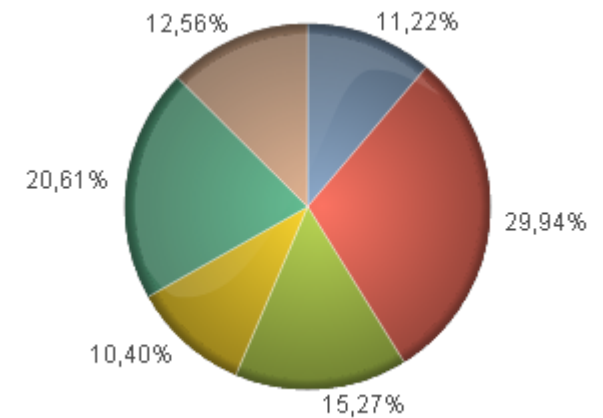
Verkopen per land - Aardappeldivisie



Verkopen per land - Groentedivisie

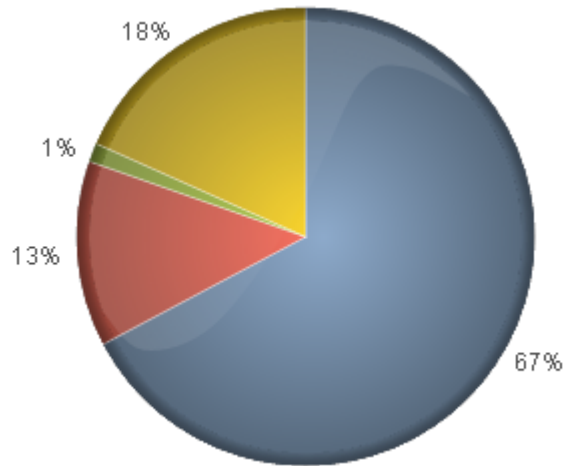


Verkopen per land - Geconsolideerd

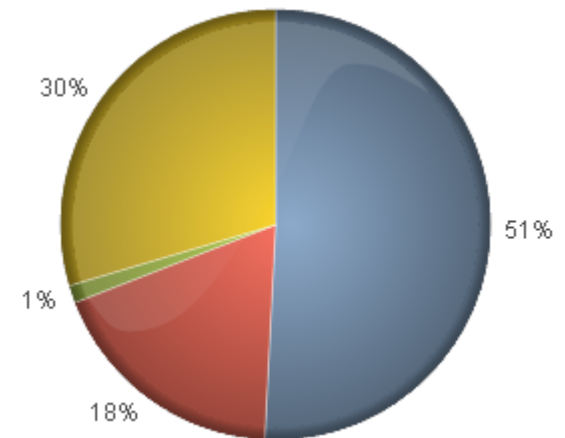


Verkopen per segment

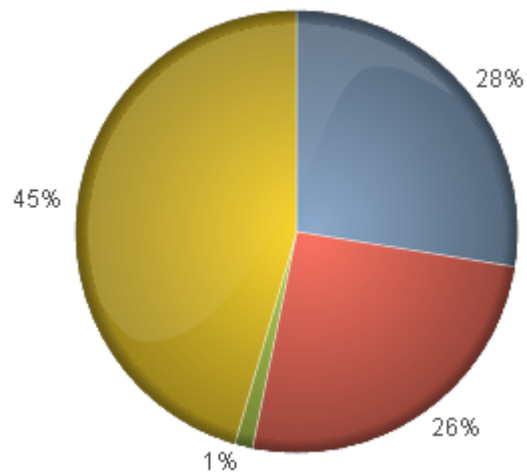
Verkopen per segment (op basis van volume 2010) - Aardappeldivisie



Verkopen per segment (op basis van volume 2010) - Geconsolideerd



Verkopen per segment (op basis van volume 2010) - Groentedivisie



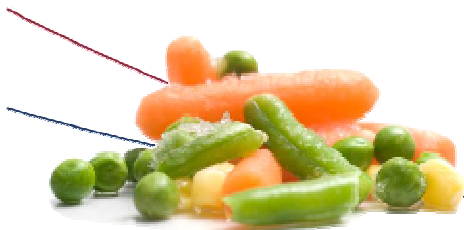
	Na kapitaalverhoging 28/10/2010		Na UFM Transactie	
Aandeelhouders	# aandelen	Percentage	# aandelen	Percentage
STAK Pinguin	5.351.554	46,25%	5.351.554	46,25%
Food Invest International	604.077	5,22%	1.460.975	12,63%
KBC Private Equity NV	1.057.983	9,14%	1.057.983	9,14%
Lur Berri SCA	934.264	8,07%	934.264	8,07%
UFM	856.898	7,41%	0	0,00%
Tosalu NV	109.280	0,94%	109.280	0,94%
Sill SA	90.197	0,78%	90.197	0,78%
Familie Dejonghe	61.068	0,53%	61.068	0,53%
Korfima NV	53.010	0,46%	53.010	0,46%
Volys Star NV	42.894	0,37%	42.894	0,37%
Gimv XL	0	0,00%	0	0,00%
Publiek	2.409.406	20,82%	2.409.406	20,82%
TOTAAL	11.570.631	100,00%	11.570.631	100,00%

Beknopte voorstelling PinguinLutosa

Operationeel 2010

Financieel 2010

Scana noliko



Groenten

- 2010: Matig oogstjaar voor groenten in West-Europa, maar zeer zwakke oogst in Oost-Europa
- In het kader van de optimalisatie van het werkkapitaal, verlaagde de groentedivisie het bezaaid areaal en de productievolumes
- Er zal een tekort zijn aan sommige groenten vóór het nieuwe seizoen

Aardappelen

- Oogst 2010: veel kleine aardappelen (negatief voor het productierendement) hoofdzakelijk te wijten aan de hittegolf eind juni 2010, moeilijke oogstomstandigheden door veel regenval en extreem vroege vorst
- Heel sterke stijging van de grondstofprijzen (sterke stijging van de vraag in Rusland / oogstproblemen)
- Verkoopcontracten gesloten voor kortere periodes om tegemoet te komen aan de hoge grondstofprijzen

Groenten : wat met de markten?

- Lagere aankooprijzen voor grondstoffen bij de oogst van 2010 gaven een verkeerd signaal aan de kopers, gezien ze reeds prijsverminderingen hadden gekregen bij de onderhandelingen voor 2009/2010. Bijgevolg waren de onderhandelingen voor 2010/2011 zeer moeilijk.
- Verkoopsteam slaagde erin de nieuwe verkoopscontractprijzen te stabiliseren en de klanten- en productportfolio te optimaliseren.
- Klanten reageerden eerst op tekorten met het schrappen van producten, maar komen terug nu de nieuwe oogst in aantocht is.

Aardappelen : wat met de markt?

- Hoge grondstofprijzen waren niet verwacht door de meerderheid van de producenten. De meeste contractprijzen voor 2010/2011 zijn op een te laag niveau en lopen traditioneel tot eind september 2011.
- Het verkoopsteam anticipeerde deze problematische markt grotendeels met halfjaarlijkse contracten.
- Grondstofprijzen bleven zeer hoog in het eerste kwartaal van 2011, door volumes die naar Rusland gingen. Een belangrijke prijsdaling wordt verwacht in april/mei, gezien het nieuwe seizoen dichterbij komt, maar het blijft voorlopig afwachten.

- Jaarlijkse verkoopscontracten worden hoofdzakelijk onderhandeld van juni tot september voor de diepvriesgroentedivisie en van augustus tot oktober voor de aardappeldivisie.
- Diepvriesgroentedivisie: stabiele tot gedaalde volumes, actuele tekorten bereiden de prijsstijging voor de nieuwe verkoopscontracten '11 voor.
- Aardappeldivisie: Door de hoge vraag en de sterke stijging van de grondstofprijzen opteerden we om voor een kortere termijn te contracteren tot februari/maart '11. Zo konden we sneller inspelen op de wijzigende marktomstandigheden, maar niet voldoende om tegemoet te komen aan de extreme stijging.
- Gestegen "convenience" verkoopsvolumes.

Beknopte voorstelling 2010

Operationeel 2010

Financieel 2010

Scana Noliko



EUR '000	31.12.2010	31.12.2009
Verkopen	483.564	436.838
Vorraaddaling FG	-15.214	6.133
Andere bedrijfsinkomstgen	6.557	3.826
Totaal bedrijfsinkomen	474.907	446.797
Grond- en hulpstoffen	-264.797	-236.440
Diensten en divers goederen	-121.811	-113.276
Personeelskosten	-58.253	-57.804
EBITDA	27.106	36.101
Afschrijvingen	-19.294	-19.432
Write offs	-554	-578
Provisies	65	-1.050
Andere bedrijfskosten	-2.940	-3.177
EBIT	7.323	15.041
Financieel resultaat	-4.680	-8.015
Belastingen	112	3.304
Netto resultaat	2.755	10.330

Groentedivisie

Volume	Wisselkoers	Prijs/Product-mix	Totaal
+10,8%	+1,8%	-3,3%	+9,3%

Aardappeldivisie

Volume	Wisselkoers	Prijs/Product-mix	Totaal
+13,8%		-1,6%	+12,2%

Groentedivisie

- REBITDA 2010 vs 2009: - 3,2 mio EUR
- Lagere productievolumes; minder absorptie van vaste kosten
- Lagere kost van de verse groenten
- Ondanks hogere verkoopsvolumes , geen stijging van bruto marge (negatief prijs-effect)
- Operationele cijfers:
 - Verkoop volume: 284.421 ton (+10,8%)
 - Productie volume: 186.100 ton (-15,2%)
 - Stock volume: 137.267 ton (-16,3%)

Aardappeldivisie

- REBITDA 2009 vs. 2008: - 6,9 mio EUR
- Gestegen verkoop volume
- Gestegen productie volume (absorptie vaste kosten)
- Sterke stijging van de grondstofkosten
- Hoger verkoop- en productievolume, was onvoldoende om de gestegen grondstofprijs te compenseren.
- Operationele cijfers:
 - Verkoopsvolume: 382.397 ton (+13,7%)
 - Productie volume: 363.237 ton (+8,1%)
 - Stock volume (FP): 29.235 ton (-32,4%)

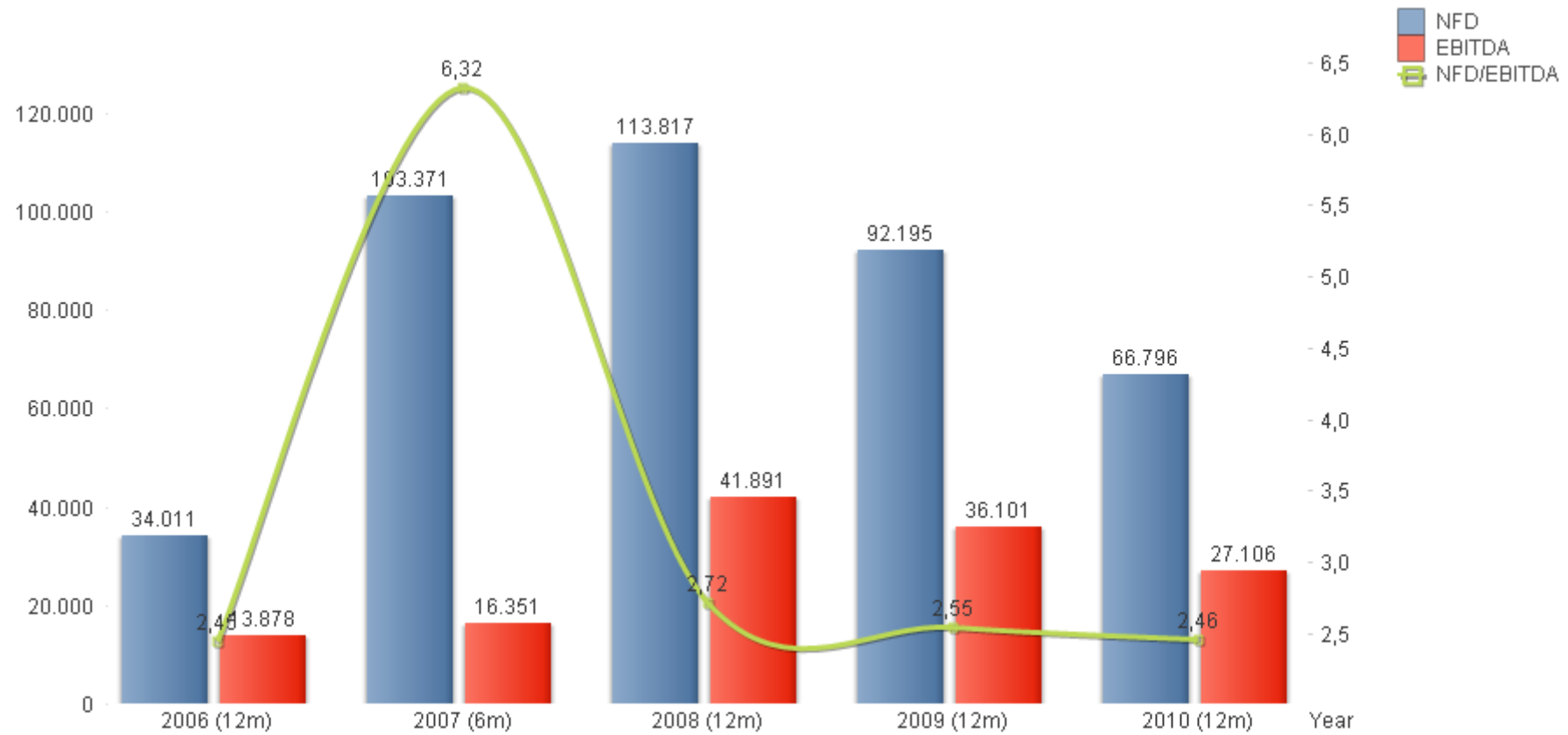
Balans - Activa

Activa	31.12.10	31.12.09	31.12.08
Vaste activa	188.301	192.034	199.168
Immat. Vaste activa	4.206	4.483	5.556
Goodwill	52.832	52.773	52.687
Mater. Vaste activa	131.120	134.660	139.810
Financ. Vaste activa	0	0	0
Uitgestelde belastingen	0	0	997
Andere vorderingen	143	118	118
Vlottende activa	231.936	208.447	200.632
Assets held for sale	0	0	102
Vorraden	112.566	122.152	114.776
Handelsvorderingen	64.380	48.307	62.640
Geldbeleggingen	0	0	2.703
Cash	54.990	37.988	20.409
Totaal	420.237	400.481	399.800

Balans - Passiva

Passiva	31.12.10	31.12.09	31.12.08
Eigen vermogen	138.714	125.148	113.556
Non current Liabilities	84.743	99.632	117.389
Financiële schulden	56.031	68.917	75.848
Provisies	1.283	1.309	254
Uitgestelde belastingen	27.429	29.406	41.287
Current liabilities	196.780	175.701	168.855
Financiële schulden	65.755	61.266	58.75
Handelsschulden	116.679	99.429	91.138
Andere	14.346	15.006	19.423
Totaal	420.237	400.481	399.800

Evolutie Netto financiële schuld



- Groenten
 - Voorraadniveaus zijn laag
 - Tekort aan voorraad beperkt de verkopen in de eerste jaarhelft 2011
- Stijging in grondstofprijzen voor het nieuwe seizoen
 - Gemiddeld + 6% à 7%
- Positieve atmosfeer om tegemoet te komen in de nieuwe contracten vanaf juli/augustus
- Groenteproductie terug op het niveau van 2008 om meer duurzame voorraadniveaus te halen en om de huidige verkoopbeperkingen te verhelpen

- Verrekening van de gestegen grondstofprijzen in hogere verkoopprijzen voor het merendeel van de klanten. Volumedaling volgens plan, gezien de gestegen verkoopprijzen een volumedaling veroorzaken in de eerste helft van 2011.
- Stijging voor het nieuwe seizoen
 - Schatting +10%
- Aardappelproductie terug op het niveau van 2008, maar minder dan in 2009 en 2010

Beknopte voorstelling PinguinLutosa

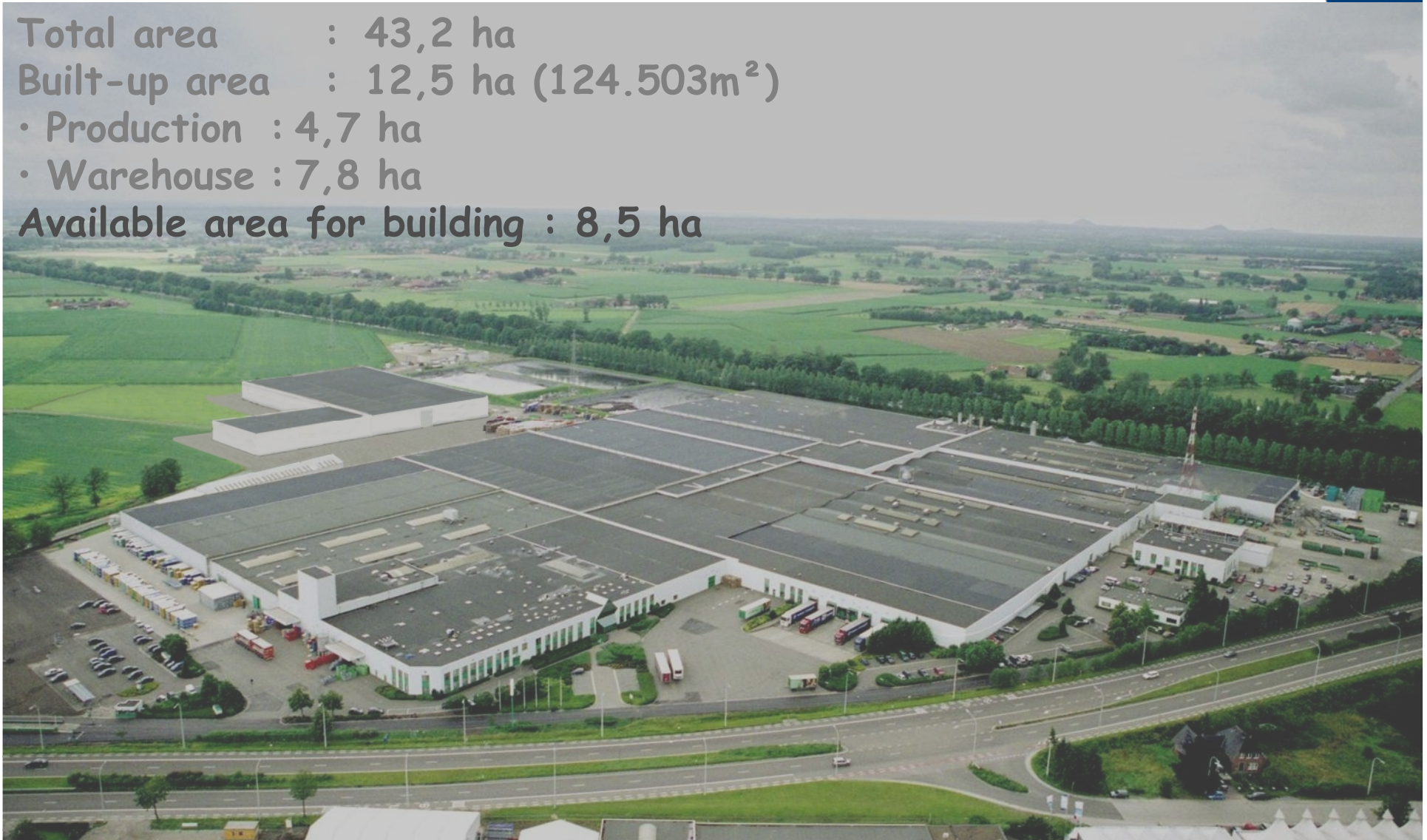
Operationeel 2010

Financieel 2010

Scana Noliko



Total area : 43,2 ha
Built-up area : 12,5 ha (124.503m²)
• Production : 4,7 ha
• Warehouse : 7,8 ha
Available area for building : 8,5 ha



Land	# Telers	Opp.
B	180	2.356
NL	94	1.408
D	38	682
Total	312	4.446

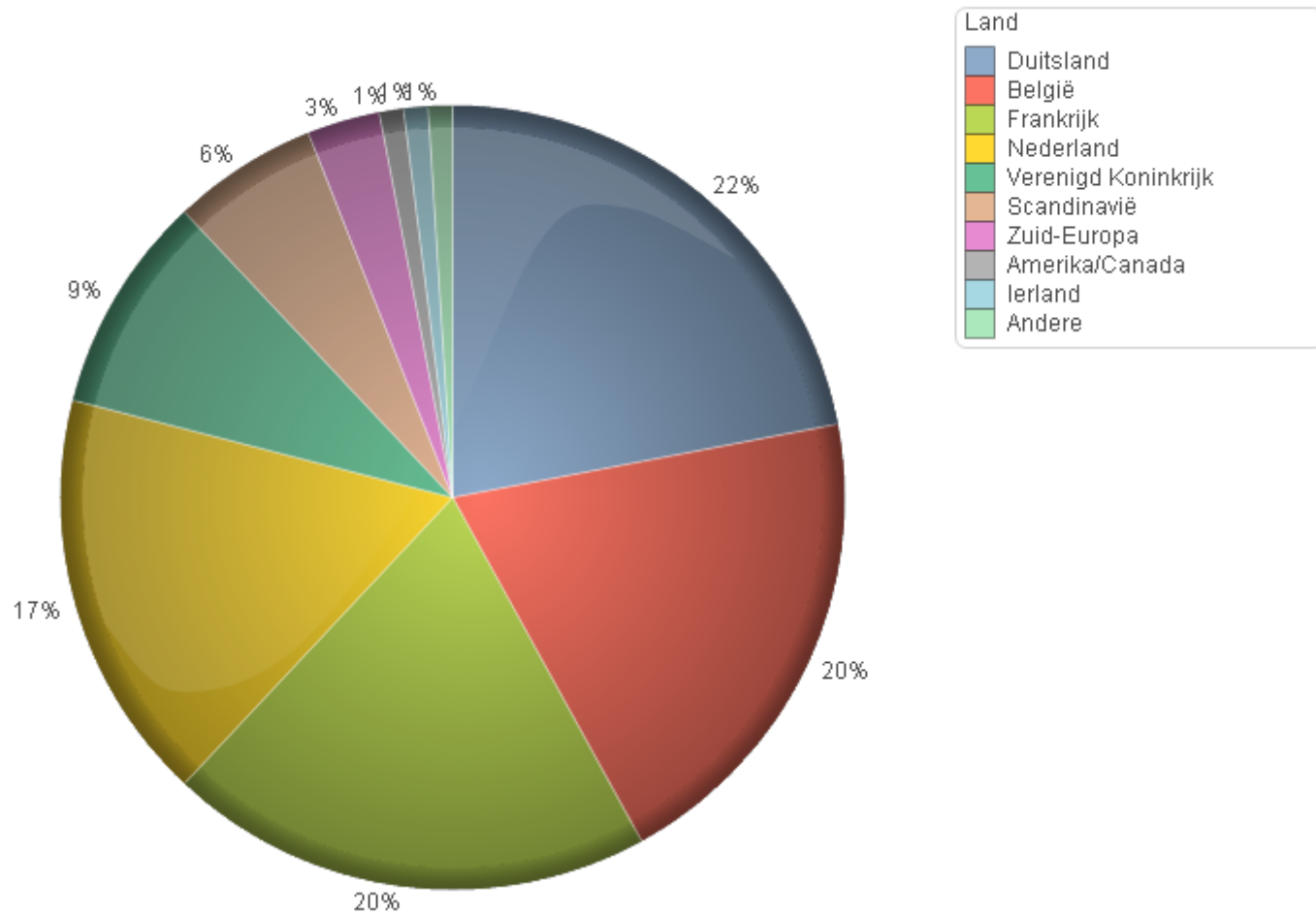


Volledige controle over de Aanvoer van groenten (kwaliteit, hoeveelheid, timing)

Areaal beschikbaar voor verdere groei

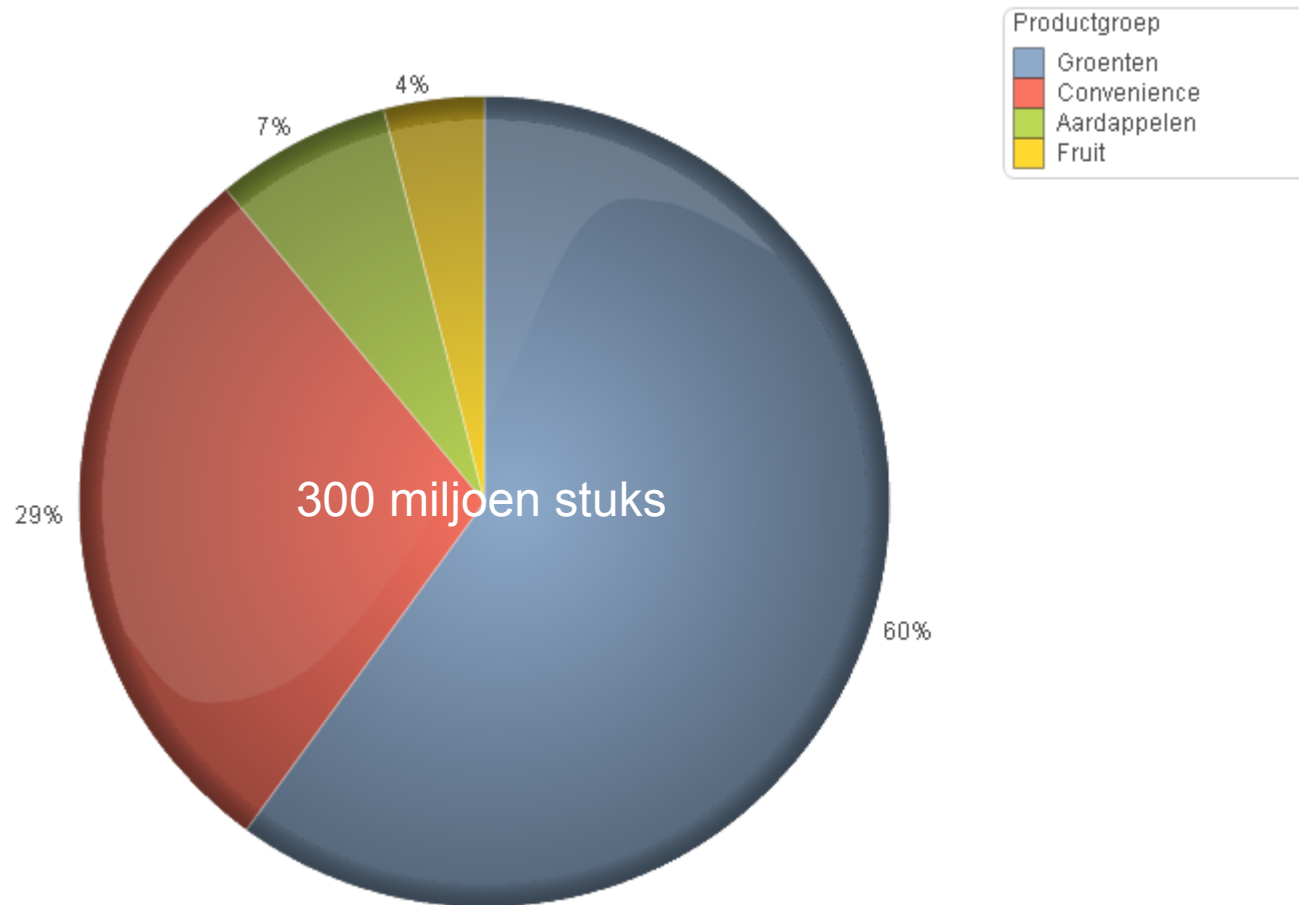
Verkopen per land (SN)

Verkopen per land BJ 2009/10



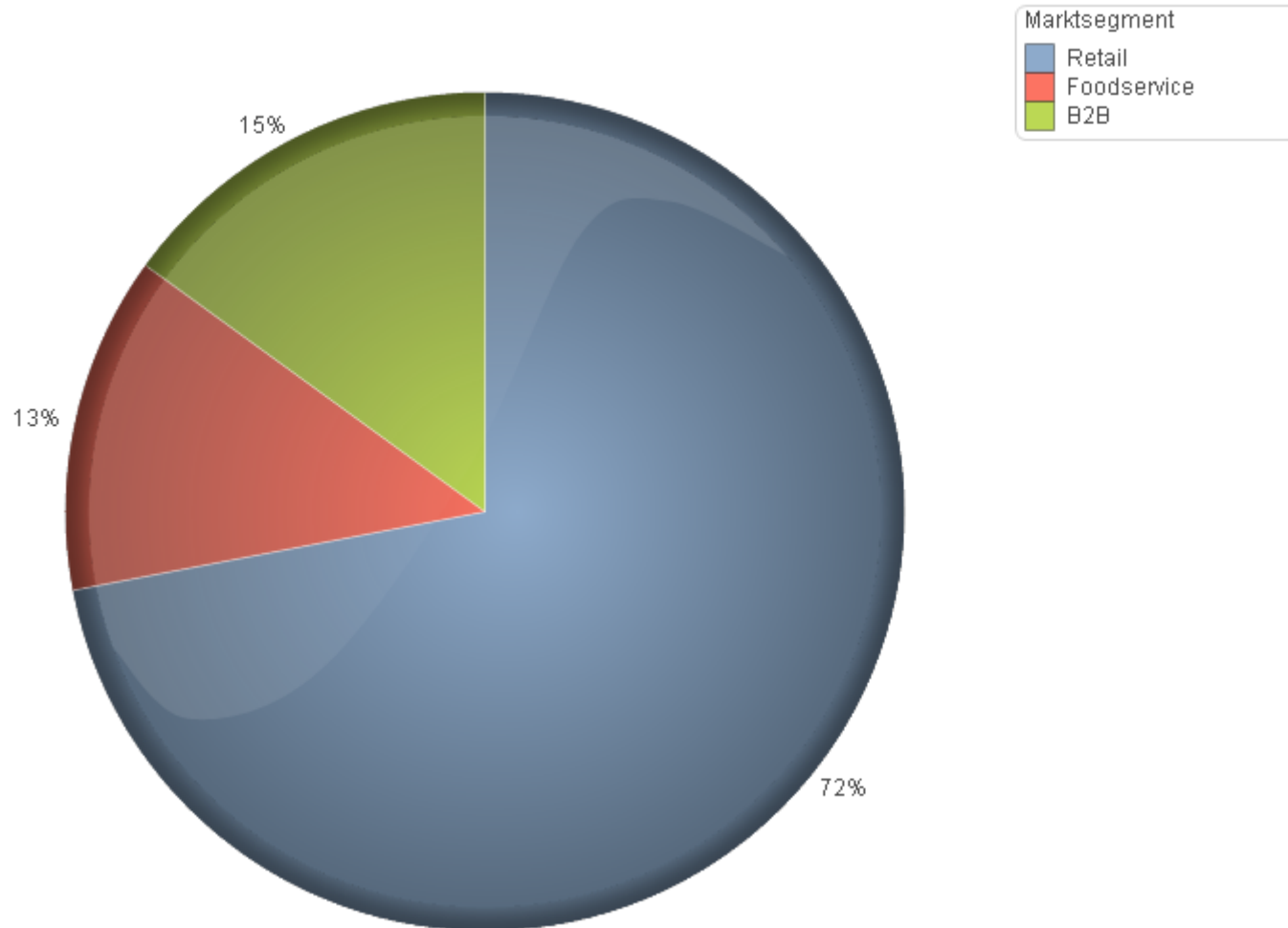
Verkopen per productgroep (SN)

Verkopen per productgroep BJ 2009/10



Verkopen per segment (SN)

Verkopen per marktsegment BJ 2009/10



P&L	SH groep BJ08-09	SH groep BJ09-10	SH groep BJ10-11
Verkopen	151.729	170.985	185.448
EBITDA	21.727	22.885	23.552
% tov verkopen	14%	13%	13%
Afschrijvingen	-5.583	-6.283	-7.383
Net operating profit	16.144	16.602	16.169
Financieel resultaat	-5.562	-2.399	-2.751
Uitzonderlijk resultaat	9	5	-500
Resultaat voor belastingen	10.591	14.208	12.918
Belastingen	-4.129	-4.293	-3.798
Resultaat na belastingen	6.462	9.915	9.120

Transactiewaarde	115.000.000 €
GIMV - XL Fonds	24.000.000 €
GIMV - XL Fonds	36.000.000 €
Real Estate	30.000.000 €
Kapitaalsverhoging	20.000.000 €
Diverse (factoring)	5.000.000 €
	<hr/>
	115.000.000 €

1. SN is zowel actief in een stabiele/mature markt voor groenteconserven als in een meer dynamische markt voor soepen & sauzen
2. SN presteert op lange termijn beter dan de markt
3. SN heeft volledige controle over de aanvoerketen van groenten
4. Diversificatie is het fundament van onze strategie
 - productgroepen
 - klanten
 - geografisch
5. Zeer trouwe & groeiende key-klanten
6. Management team met een sterke industriële knowhow
7. State of the art/best in class productieapparaat



www.pinguinlutosa.com

