

NIET BESTEMD VOOR GEHELE OF GEDEELTELIJKE, RECHTSTREEKSE OF INDIRECTE OPENBAARMAKING, VERSPREIDING OF PUBLICATIE IN OF NAAR DE VERENIGDE STATEN, CANADA, AUSTRALIË OF JAPAN OF EEN ANDERE JURISDICTIE WAAR DIT IN STRIJD IS MET DE TOEPASSELIJKE WETGEVING. GRAAG VERWIJZEN WIJ U NAAR DE BELANGRIJKE JURIDISCHE INFORMATIE AAN HET EINDE VAN HET PERSBERICHT.



8 januari 2015

Lucas Bols maakt voornemen tot beursgang en notering aan Euronext Amsterdam bekend

Amsterdam - Lucas Bols Holding B.V. (“Lucas Bols” of de “Onderneming”), een 440 jaar oude vooraanstaande speler op de wereldwijde markt voor gedistilleerde dranken, kondigt hierbij haar voornemen voor een beursgang (de “IPO” of de “Aanbieding”) en een notering op Euronext Amsterdam aan. De Aanbieding zal hoofdzakelijk bestaan uit een verkoop van nieuwe gewone aandelen door de Onderneming en zal worden opengesteld voor institutionele en particuliere beleggers in Nederland en institutionele beleggers in verschillende andere jurisdicties. De bruto opbrengsten van de verkoop van nieuwe gewone aandelen door de Onderneming zullen naar verwachting ongeveer € 125 miljoen bedragen en zullen voornamelijk worden aangewend voor de herfinanciering van de Onderneming en de verdere versterking van haar financiële positie. De notering zal naar verwachting in de nabije toekomst plaatsvinden, onder voorbehoud van marktomstandigheden.

Over Lucas Bols

- Wereldwijde speler op de markt voor gedistilleerde dranken met een uniek erfgoed dat dateert sinds 1575 in Amsterdam, met ruim 20 merken die in meer dan 110 landen worden verkocht;
- Gediversifieerde portefeuille van wereldwijde premium en superpremium merken (waaronder Bols Likeuren en Bols Genever), aangevuld met sterke regionale merken (waaronder Pisang Ambon, Coebergh en Bokma);
- Lucas Bols is wereldwijd (exclusief de Verenigde Staten) de nummer één in de likeuren range en de grootste speler ter wereld in het jeneversegment;
- Sterke focus op innovatie en strategische marketing om een leidende rol te kunnen spelen in de ontwikkelingen op de cocktailmarkt;
- Leidende speler in de internationale bartending community, met vooraanstaande posities in diverse geografische markten;
- Positieve onderliggende markttrends bieden groeikansen in zowel ontwikkelde als opkomende cocktail markten;
- ‘Asset-light’ business model doordat een groot deel van het productieproces (blenden en bottelen) wordt uitbesteed aan strategische partners;
- Aantrekkelijke financiële resultaten met sterke EBIT-marge en sterk cash genererend vermogen, waardoor de Onderneming een dividend kan nastreven van tenminste 50% van de nettowinst.

NIET BESTEMD VOOR GEHELE OF GEDEELTELIJKE, RECHTSTREEKSE OF INDIRECTE OPENBAARMAKING, VERSPREIDING OF PUBLICATIE IN OF NAAR DE VERENIGDE STATEN, CANADA, AUSTRALIË OF JAPAN OF EEN ANDERE JURISDICTIE WAAR DIT IN STRIJD IS MET DE TOEPASSELIJKE WETGEVING. GRAAG VERWIJZEN WIJ U NAAR DE BELANGRIJKE JURIDISCHE INFORMATIE AAN HET EINDE VAN HET PERSBERICHT.

Huib van Doorne, CEO Lucas Bols: *“We zien de voorgenomen beursgang als een logische volgende stap in de ontwikkeling van onze Onderneming. Na onze buy-out in 2006 hebben we sterke marktposities opgebouwd in West-Europa en Noord Amerika en een significante aanwezigheid in Asia-Pacific en emerging markets. Onze innovatieve marktbenadering om de merkenportefeuille te optimaliseren, creëert over de hele wereld trouwe merkambassadeurs. Onze huidige grootaandeelhouder AAC Capital heeft ons gesteund in onze strategie gericht op het bouwen van merken en innovatie. De onderneming is nu klaar voor een zelfstandige toekomst met een versterkt kapitaalmarktprofiel om onze internationale groeistrategie te ondersteunen. We kijken uit naar deze volgende stap in onze ontwikkeling.”*

Omschrijving en strategie van de Onderneming

Lucas Bols is een vooraanstaande speler op de wereldwijde markt voor gedistilleerde dranken, met een uniek erfgoed waaronder Bols, het oudste gedistilleerd merk ter wereld dat zijn oorsprong vond in Amsterdam in 1575. Voortbouwend op haar unieke, 440 jaar lange geschiedenis waarin Lucas Bols meester is geworden in de kunst van het distilleren, mixen en blenden, biedt de Onderneming ruim 20 merken in een scala aan gedistilleerde producten die in meer dan 110 landen over de hele wereld worden verkocht. De portefeuille bestaat uit wereldwijde premium en superpremium merken zoals Bols Likeuren, Bols Genever, Damrak Gin, Bols Vodka, Galliano en Vaccari, evenals sterke regionale merken, waarvan Pisang Ambon, Bokma, Hartevelt en Coebergh de grootste zijn. Lucas Bols heeft sterke marktposities in ontwikkelde cocktailmarkten (zoals de Verenigde Staten en West-Europa). In Asia-Pacific en emerging markets, waar zich een bruisende cocktailcultuur ontwikkelt, heeft de Onderneming een sterke aanwezigheid en ziet kansen om te groeien en in te spelen op deze trend en andere positieve marktontwikkelingen zoals verstedelijking en *premiumisation*.

Strategie internationale cocktailmarkt

De strategie van Lucas Bols is erop gericht haar wereldwijde merken op de internationale cocktailmarkt te versterken en uit te breiden, en tegelijkertijd de concurrentiepositie van haar regionale merken op bepaalde lokale markten te behouden. Lucas Bols wil leidend zijn in de ontwikkeling van de cocktailmarkt door middel van innovatieve marketinginitiatieven zoals de House of Bols Cocktail & Genever Experience en de Bols Bartending Academy. Het doel van deze initiatieven is om over de hele wereld trouwe merkambassadeurs te creëren, en dan met name in de bartending community. Daarnaast zorgen productinnovaties met een korte time-to-market voor een verdere versterking van het productaanbod.

Asset-light business model

Lucas Bols heeft een zogenaamd asset-light business model, waarbij een groot deel van het productieproces (blenden en bottelen) aan strategische partners wordt uitbesteed. Het blenden en bottelen voor de meeste landen waar Lucas Bols haar producten verkoopt, vindt plaats bij de joint venture Avandis C.V. in Zoetermeer. Voor de verkoop van haar producten steunt de Onderneming op een uitgebreid distributienetwerk van zorgvuldig gekozen gerenommeerde distributeurs, met zodoende een wereldwijd bereik. In de Verenigde Staten worden de producten van de Onderneming via dochtermaatschappij Lucas Bols USA Inc. gedistribueerd en in Nederland vindt de distributie plaats via de joint venture Maxxium Nederland B.V.

Sterk cash genererend vermogen

Lucas Bols profiteert van een gunstige productmix bestaande uit een wereldwijde merkenportefeuille met een relatief hoge marge en een portefeuille van regionale merken die zorgt voor stabiele kasstromen. Dankzij de aantrekkelijke brutomarges van haar premium en superpremium gedistilleerd merken, gecombineerd met haar asset-light business model, heeft Lucas Bols een sterk cash genererend vermogen.

NIET BESTEMD VOOR GEHELE OF GEDEELTELIJKE, RECHTSTREEKSE OF INDIRECTE OPENBAARMAKING, VERSPREIDING OF PUBLICATIE IN OF NAAR DE VERENIGDE STATEN, CANADA, AUSTRALIË OF JAPAN OF EEN ANDERE JURISDICTIE WAAR DIT IN STRIJD IS MET DE TOEPASSELIJKE WETGEVING. GRAAG VERWIJZEN WIJ U NAAR DE BELANGRIJKE JURIDISCHE INFORMATIE AAN HET EINDE VAN HET PERSBERICHT.

Raad van bestuur

De leden van de raad van bestuur en het senior management van Lucas Bols staan hoog aangeschreven in de wereldwijde drankenindustrie en hebben ruime internationale ervaring. Hierdoor beschikt Lucas Bols over industrie *best practices* op het gebied van sales en marketing, merkmanagement, distributie, ketenbeheer, innovatieve productontwikkeling en financiering.

De raad van bestuur bestaat uit dhr. Huub van Doorne (CEO) en dhr. Joost de Vries (CFO):

Huub van Doorne begon zijn carrière als marketeer en merkenbouwer bij Procter & Gamble. In 1989 maakte hij de overstap naar de Rémy Cointreau-groep, waar hij diverse posities bekleedde alvorens in 2000 te worden benoemd als lid van de raad van bestuur van Rémy Cointreau, met verantwoordelijkheid voor wereldwijde marketing, sales en distributie. In datzelfde jaar werd Lucas Bols overgenomen door Rémy Cointreau. Onder leiding van Huub van Doorne werd een innovatieve verjongingsstrategie voor het merk Bols ingezet. In 2006 initieerde Huub van Doorne een buy-out, met de steun van AAC Capital, als gevolg waarvan Lucas Bols zelfstandig werd en terugkeerde naar Amsterdam.

Joost de Vries volgde de opleiding tot accountant en begon zijn carrière bij KPMG in 1981. In 1996 werd hij partner en lid van het Management Team International Audit 2000-project bij KPMG International in de Verenigde Staten. Van 1998 tot 2005 was hij lid van de raad van bestuur van Mid Ocean Group B.V., een pan-Europese importeur van en groothandel in relatiegeschenken en promotieartikelen. In 2005 ging De Vries de samenwerking aan met Huub van Doorne voor de voorbereiding van de buy-out van Lucas Bols.

Kapitaalstructuur, financiële gegevens en dividend

Sinds de buy-out zijn de gewone aandelen van de Onderneming in handen van private equity firma AAC Capital (thans 75%) en van de raad van bestuur en diverse andere senior managers van de Onderneming (thans 25%).

In het boekjaar 2013/2014¹ rapporteerde Lucas Bols een omzet van € 78,7 miljoen, met een brutowinst van € 47,6 miljoen. De winst voor aftrek van rente en belastingen (EBIT) kwam in het boekjaar 2013/14 uit op € 22,0 miljoen. De brutomarge als percentage van de omzet bedroeg 60,4% en de EBIT-marge kwam uit op 28,0%.

Lucas Bols is actief op vier geografische markten: West-Europa (46,2% van de omzet in het boekjaar 2013/14), Asia-Pacific (23,2% van de omzet in het boekjaar 2013/14), Noord Amerika (18,1% van de omzet in het boekjaar 2013/14) en emerging markets (12,5% van de omzet in het boekjaar 2013/14). De portefeuille van Lucas Bols is opgebouwd uit wereldwijde en regionale merken. De wereldwijde merken worden op alle vier de geografische markten verkocht. De regionale merken worden met name in West-Europa en de emerging markets verkocht en een klein deel van de omzet wordt behaald in Asia-Pacific. In de afgelopen jaren heeft de omzet van de wereldwijde merken een stijgende lijn laten zien. In het boekjaar 2013/14 waren de wereldwijde merken verantwoordelijk voor 69,2% van de omzet en de regionale merken voor de overige 30,8% van de omzet.

De huidige uitstaande schuld en de preferente aandelen zullen naar verwachting worden gefinancierd uit de opbrengsten van de IPO en nieuwe kredietfaciliteiten, met de intentie een leverage van naar verwachting 3x EBITDA te realiseren bij notering. Uitgaande van stabiele kasstromen streeft de Onderneming op middellange termijn naar een leverage van maximaal 2x EBITDA.

De Onderneming streeft naar een dividenduitkering van tenminste 50% van de nettowinst die over het boekjaar gerealiseerd wordt.

¹ Het boekjaar van Lucas Bols loopt van 1 april t/m 31 maart.

NIET BESTEMD VOOR GEHELE OF GEDEELTELIJKE, RECHTSTREEKSE OF INDIRECTE OPENBAARMAKING, VERSPREIDING OF PUBLICATIE IN OF NAAR DE VERENIGDE STATEN, CANADA, AUSTRALIË OF JAPAN OF EEN ANDERE JURISDICTIE WAAR DIT IN STRIJD IS MET DE TOEPASSELIJKE WETGEVING. GRAAG VERWIJZEN WIJ U NAAR DE BELANGRIJKE JURIDISCHE INFORMATIE AAN HET EINDE VAN HET PERSBERICHT.

De Aanbieding

Het is de intentie om, afhankelijk van de marktomstandigheden, de IPO en notering aan Euronext Amsterdam in de nabije toekomst af te ronden. De Aanbieding zal voornamelijk bestaan uit een verkoop van nieuwe gewone aandelen door de Onderneming aan institutionele en particuliere beleggers in Nederland en aan bepaalde institutionele beleggers in andere jurisdicties. De bruto opbrengsten van de verkoop van nieuwe gewone aandelen door de Onderneming zullen naar verwachting ongeveer € 125 miljoen bedragen en zullen voornamelijk worden aangewend voor de herfinanciering van de Onderneming en de verdere versterking van haar financiële positie.

De Onderneming heeft Kempen & Co en Rabobank aangesteld als Joint Global Coordinators en Joint Bookrunners voor de IPO.

Voor nadere informatie:

www.lucasbols.nl

Citigate First Financial

Floor van Maaren / Uneke Dekkers

+31 (0) 20 575 4010 / +31 (0) 6 29 59 7746

lucasbols@citigateff.nl

Voor foto's en andere materialen: www.lucasbols.nl/pers/persmap-downloads

NIET BESTEMD VOOR GEHELE OF GEDEELTELIJKE, RECHTSTREEKSE OF INDIRECTE OPENBAARMAKING, VERSPREIDING OF PUBLICATIE IN OF NAAR DE VERENIGDE STATEN, CANADA, AUSTRALIË OF JAPAN OF EEN ANDERE JURISDICTIE WAAR DIT IN STRIJD IS MET DE TOEPASSELIJKE WETGEVING. GRAAG VERWIJZEN WIJ U NAAR DE BELANGRIJKE JURIDISCHE INFORMATIE AAN HET EINDE VAN HET PERSBERICHT.

BELANGRIJKE JURIDISCHE INFORMATIE

Dit document bevat toekomstgerichte verklaringen die de huidige visie van de Onderneming ten aanzien van toekomstige gebeurtenissen en financiële en operationele prestaties van de Vennootschap en haar dochtervennootschappen (de "Groep") weergeven. Deze verklaringen bevatten de woorden "anticiperen", "geloven", "voornemen", "schatten", "verwachten", "zou kunnen", "plannen", "zullen", "kunnen", "richten op", "zouden" en andere woorden van een gelijke strekking. De toekomstgerichte verklaringen zijn gebaseerd op overtuigingen, aannames en verwachtingen van de Onderneming in verband met toekomstige gebeurtenissen en trends die de prestaties van de Groep kunnen beïnvloeden, waarbij alle informatie waarover de Groep momenteel beschikt in acht is genomen, en zijn geen garanties voor toekomstige prestaties. Deze overtuigingen, aannames en verwachtingen kunnen aan verandering onderhevig zijn als gevolg van mogelijke gebeurtenissen of factoren die niet bekend zijn bij de Onderneming of die niet binnen de macht van de Onderneming liggen. Indien een verandering optreedt kunnen de onderneming, financiële toestand, liquiditeit, operationele resultaten, geanticipeerde groei, strategieën of kansen van de Groep wezenlijk afwijken van de wijze waarop hierover uitspraken zijn gedaan of gesuggereerd in de toekomstgerichte verklaringen. Daarnaast zouden de toekomstgerichte verklaringen en prognoses die in dit document zijn overgenomen vanuit rapporten van derden onnauwkeurig kunnen zijn. Een aantal belangrijke factoren kan veroorzaken dat de uiteindelijke resultaten of uitkomsten wezenlijk afwijken van de verwachte resultaten of uitkomsten die opgenomen zijn in de toekomstgerichte verklaringen als gevolg van risico's of onzekerheden waaraan de Groep blootgesteld is. Iedere toekomstgerichte verklaring die is gedaan door of namens de Groep geldt enkel vanaf de datum dat de verklaring afgegeven is en noch de Onderneming noch iedere andere Groepsmaatschappij nemen enige verplichting op zich om de toekomstgerichte verklaringen bij te werken of te herzien wanneer nieuwe informatie of andere redenen hiertoe zouden leiden.

Niet bestemd voor gehele of gedeeltelijke, rechtstreekse of indirecte openbaarmaking, verspreiding of publicatie in of naar de Verenigde Staten, Australië, Canada of Japan. Deze aankondiging is geen prospectus en vormt geen aanbod tot verkoop of uitgifte, of uitnodiging tot het doen van een aanbod tot aankoop of verwerving van effecten in de Verenigde Staten, Australië, Canada of Japan of enig ander rechtsgebied. Deze materialen vormen geen aanbod tot verkoop van effecten.

De hierin genoemde effecten zijn niet geregistreerd en zullen ook niet worden geregistreerd krachtens de U.S. Securities Act van 1933, zoals gewijzigd (de "U.S. Securities Act"). De effecten mogen niet aangeboden worden of verkocht in de Verenigde Staten zonder registratie of zonder een vrijstelling van registratie ingevolge de U.S. Securities Act. De Onderneming is niet voornemens de enig deel van de aanbieding te registreren in de Verenigde Staten noch zal er zal een openbare aanbieding van effecten plaats vinden in de Verenigde Staten. Een aanbieding van effecten zal uitsluitend geschieden via een daartoe bestemd prospectus dat kan worden verkregen bij de aanbieder of verkopende houder van effecten en dat gedetailleerde informatie zal bevatten over de Onderneming en haar management, alsmede financiële informatie.

De Onderneming heeft geen toestemming gegeven voor de aanbieding van Aandelen aan het publiek in een andere Lidstaat van de Europese Economische Ruimte, dan Nederland. Met betrekking tot elke Lidstaat van de Europese Economische Ruimte, anders dan Nederland, die de Prospectus Richtlijn heeft geïmplementeerd (elk een "Relevante Lidstaat"), is geen actie en zal geen actie worden ondernomen om een aanbieding van Aandelen aan het publiek te doen waarvoor in een Relevante Lidstaat publicatie van een prospectus vereist is. Daar volgt uit dat de Aandelen alleen aangeboden mogen worden in Relevante Lidstaten (i) aan een rechtspersoon die is aan te merken als een gekwalificeerde belegger zoals gedefinieerd in de Prospectus Richtlijn; of (ii) in de andere gevallen zoals opgenomen in Artikel 3 (2) van de Prospectus Richtlijn. In deze paragraaf betekent de uitdrukking 'aanbieding van effecten aan het publiek': een tot personen gerichte mededeling, ongeacht de vorm en met welk middel, waarin voldoende informatie over de voorwaarden van de aanbieding en de aangeboden Aandelen wordt verstrekt om een belegger in staat te stellen tot aankoop van of inschrijving op deze Aandelen te besluiten, hetgeen anders kan zijn in de desbetreffende Lidstaat door een maatregel ter implementatie van de Prospectus Richtlijn in de desbetreffende Lidstaat en betekent de uitdrukking 'Prospectus Richtlijn': Richtlijn 2003/71/EC (en

NIET BESTEMD VOOR GEHELE OF GEDEELTELIJKE, RECHTSTREEKSE OF INDIRECTE OPENBAARMAKING, VERSPREIDING OF PUBLICATIE IN OF NAAR DE VERENIGDE STATEN, CANADA, AUSTRALIË OF JAPAN OF EEN ANDERE JURISDICTIE WAAR DIT IN STRIJD IS MET DE TOEPASSELIJKE WETGEVING. GRAAG VERWIJZEN WIJ U NAAR DE BELANGRIJKE JURIDISCHE INFORMATIE AAN HET EINDE VAN HET PERSBERICHT.

aanvullingen c.q. wijzigingen daarvan, inclusief Richtlijn 2010/73/EU, voor zover deze geïmplementeerd is in de Relevante Lidstaat), inclusief alle relevante implementatie maatregelen in de Relevante Lidstaat.

Deze mededeling houdt geen prospectus in, in de zin van de Wet op het financieel toezicht en vormt daarom geen aanbieding om effecten te kopen. Een aanbieding van Aandelen zal uitsluitend geschieden via een daartoe bestemd prospectus en een belegger dient zijn investeringsbeslissing uitsluitend te baseren op dat prospectus, dat algemeen verkrijgbaar gesteld zal worden in Nederland met betrekking tot die aanbieding. Na algemene verkrijgbaar stelling zijn exemplaren van het prospectus kosteloos verkrijgbaar ten kantore van de Onderneming of via de website van de Onderneming, waarbij bepaalde regulatoire beperkingen gelden.

In het Verenigd Koninkrijk wordt deze berichtgeving alleen verstrekt en is enkel gericht aan, en enige investering of investeringsactiviteit met betrekking tot deze berichtgeving is enkel beschikbaar voor en zal slechts worden gedeeld met, "qualified investors" (zoals gedefinieerd in artikel 86(7) van de Financial Services and Markets Act 2000) (i) personen die professionele ervaring hebben in zaken die verband houden met beleggingen en die vallen onder het bereik van artikel 19(5) van de Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 (de "Order") of (ii) entiteiten met een hoog eigen vermogen (high net worth entities) of andere personen aan wie het rechtmatig gecommuniceerd mag worden onder artikel 49(2)(a) tot (d) van de Order (waarbij alle dergelijke personen samen 'Relevante Personen' worden genoemd). Personen die geen Relevante Personen zijn, mogen niet handelen naar of vertrouwen op dit bericht en de inhoud hiervan.