

25 mei 2022

## **Resultaat boekjaar 2021/22 beduidend beter dan vóór de pandemie** *Belangrijke strategische initiatieven met succes geïmplementeerd*

### Highlights boekjaar 2021/22

- De omzet bedroeg € 92,0 miljoen, +10% ten opzichte van het boekjaar 2019/20 (pre-corona) en een sterke stijging van 61% op jaarbasis. Deze omzetgroei is voornamelijk te danken aan solide resultaten in veel belangrijke markten, autonome groei bij de belangrijkste merken en geleidelijke heropening van de horeca
- De meeste markten kenden een robuust herstel en sommige markten boekten zelfs een uitstekende groei ten opzichte van het boekjaar 2019/20, met name de VS (+53%), het VK (+62%) en Australië (+62%). Japan en reis-gerelateerde markten werden nog altijd negatief beïnvloed door de coronacrisis
- Verkopen door distributeurs (*depletions*) stegen met 28% ten opzichte van 2020/21 (+7% vs. 2019/20) door de solide resultaten van onze Global Cocktail Brands: Bols Cocktails, Passoã en Galliano
- De brutomarge van 55,9% (een daling van 80 bps vs. 2019/20) is het gevolg van hogere inputkosten (in lijn met de hele sector), een andere shipment mix en de toevoeging van de distributieovereenkomst met Pallini in de VS
- De operationele winst (excl. eenmalige posten) steeg met 140% naar € 20,6 miljoen terwijl de nettowinst (excl. eenmalige posten) groeide van € 3,3 miljoen in 2020/21 naar € 14,7 miljoen dit jaar
- De vrije operationele kasstroom bedroeg € 15,6 miljoen (2020/21: € 11,4 miljoen), wat een solide basis is gezien de investeringen die zijn gedaan in voorraden om langere doorlooptijden tegen te gaan. Tezamen met de aandelenemissie in december 2021 zorgde dit voor een aanzienlijke vermindering van de nettoschuld met € 31,7 miljoen tot € 60,7 miljoen per 31 maart 2022, hetgeen resulteerde in een leverage ratio van 2,74x (31 maart 2020: 5,07x)
- Het Fit for Growth-operationeel model is met ingang van april 2021 met succes ingevoerd, waarmee we ons nog meer richten op de belangrijkste merken, cocktails, innovatie en een vlekkeloze uitvoering van ons asset-light businessmodel
- Lucas Bols heeft Tequila Partida overgenomen, waarmee we ons merkenportfolio hebben versterkt in een van de snelst groeiende gedistilleerde drankcategorieën in de VS en een belangrijk ingrediënt van de Margarita-cocktail
- De Bols Ready-to-Enjoy Cocktails werden geïntroduceerd in Nederland en de VS in H2, en belangrijke retail-listings werden verkregen, waarbij gerichte campagnes zijn uitgevoerd
- Door de recente aandelenuitgifte (december 2021) en het doel om de schuldpositie te verbeteren, ziet het Bestuur af van het voorstellen van een dividend over het boekjaar 2021/22 maar is het voornemens vanaf het boekjaar 2022/23 weer dividend uit te keren
- Voortbouwend op de behaalde resultaten over 2021/22 blijven we optimistisch over de toekomst, ondanks de impact van de groeiende macro-economische en geopolitiek instabiliteit

**Huib van Doorne, CEO van Lucas Bols:** *“We zijn erg tevreden met de solide resultaten die in het boekjaar 2021/22 zijn behaald. Hoewel COVID-19 een centraal thema bleef, konden we ons in de meeste belangrijke markten snel herstellen, resulterend in een omzetgroei van 61%. Door onze voortdurende interactie met onze distributeurs, de veerkracht van onze merken en de geleidelijke heropening van de horeca keerden we terug naar het niveau van vóór de pandemie en presteerden we in sommige markten zelfs aanzienlijk beter, waaronder in de VS, het VK en Australië. Dit getuigt van onze capaciteit om onze merken uit te bouwen alsmede van het sterke momentum en de relevantie van onze merken.*”

*Passoã deed het uitstekend: de premiumisering en cocktailpositionering van het merk resulteerden voor het tweede opeenvolgende jaar in double-digit groei. Het merk Bols Cocktails liet een aanzienlijk herstel zien na de heropening van de horeca in verschillende belangrijke markten en de succesvolle uitbreiding van het aantal verkooppunten in de VS tot ruim 50.000 accounts. We zijn enthousiast over de overname van Tequila Partida – één van de hoogst gewaardeerde ultra-premium tequilamerken ter wereld – en kijken ernaar uit om het volledige potentieel ervan te realiseren. De overgang naar ons Lucas Bols USA-platform is naadloos verlopen, waarbij we gebruik hebben gemaakt van onze ervaring met Pallini, dat al in het eerste jaar als onderdeel van de Lucas Bols-portfolio in de VS groei realiseerde.*

*De implementatie van Fit for Growth stelt ons in staat om de uitvoering van onze cocktailgerichte strategie verder te versnellen met als doel de groei te bevorderen. Het hele Lucas Bols-team draagt hieraan bij en ik ben dan ook erg dankbaar voor hun niet-aflatende inzet.*

*Andere strategische mijlpalen die in het verslagjaar zijn bereikt, zijn onder meer de oprichting van Maxxium BeLux (waardoor we nu ongeveer 40% van onze wereldwijde distributie in eigen hand hebben), de verlenging van distributiecontracten in enkele belangrijke markten en de aanzienlijke vermindering van de nettoschuld, resulterend in een gezonde leverage ratio.*

*In het boekjaar 2021/22 hadden verstoringen van de wereldwijde supply chain invloed op zowel de beschikbaarheid als de prijzen van grondstoffen en logistieke diensten, die daarnaast ook beïnvloed werden door de recente toename van de macro-economische en geopolitieke instabiliteit. Dit had een impact op onze winstgevendheid en kasstroomgeneratie, hetgeen we waar mogelijk hebben gecompenseerd met gerichte maatregelen. We verwachten dat deze ontwikkeling zich in het boekjaar 2022/23 doorzet en hebben daarom geïnvesteerd in ons werkkapitaal door meer voorraden aan te houden.*

*Hoewel de internationale omstandigheden nog altijd onzekerheden met zich meebrengen, blikken we met trots terug op een belangrijk en succesvol jaar en zien we de toekomst met optimisme tegemoet, mede omdat we verwachten dat onze Global Cocktail Brands en belangrijkste markten blijven groeien.”*

## Kerncijfers

(in € miljoen tenzij anders aangegeven voor het boekjaar eindigend op)	31 maart 2022		31 maart 2021		31 maart 2020
	Gerapporteerd	Excl. eenmalige posten <sup>1</sup>	Excl. eenmalige posten <sup>1</sup>	% mutatie <sup>2</sup>	% mutatie <sup>2</sup>
Omzet	92,0	92,0	57,3	59%	11%
Brutomarge	55,9%	55,9%	52,5%	200 bps	-70 bps
Operationele winst	20,4	20,6	8,6	130%	19%
Operationele winstmarge	22,2%	22,4%	14,9%	670 bps	-10 bps
EBIT <sup>3</sup>	22,6	22,8	8,1	171%	24%
Nettowinst	11,7	14,7	3,3	319%	34%
Winst per aandeel (in €)	0,89	1,11	0,26	n.v.t.	n.v.t.
Vrije operationele kasstroom <sup>4</sup>	15,6	15,6	11,4	n.v.t.	n.v.t.
Nettoschuld	60,7	60,7	92,4	n.v.t.	n.v.t.

## Operationele gang van zaken

### Merken

Global Cocktail Brands

Bols Cocktails

<sup>1</sup> Een overzicht van alle eenmalige posten staat op pagina 7 van dit persbericht onder 'Eenmalige posten'

<sup>2</sup> Autonoom: exclusief eenmalige posten en tegen constante wisselkoersen

<sup>3</sup> EBIT staat voor nettowinst exclusief netto financieringskosten en belasting. EBIT wordt daarom gedefinieerd als operationele winst plus aandeel in de winst van joint ventures

<sup>4</sup> Vrije operationele kasstroom wordt gedefinieerd als netto-kasstroom uit operationele activiteiten min contanten aangewend voor de acquisitie van materiële vaste activa en immateriële activa

Het merk Bols Cocktails (Bols Likeuren, wodka, genever en Ready-to-Enjoy Cocktails) liet in veel markten een sterk herstel zien zodra de horeca werd heropend, voornamelijk in de VS en in heel Europa. De wereldwijde resultaten van Bols Cocktails liggen ver voor op die van vorig jaar (omzet +65%) en in veel belangrijke markten presteerde het merk zelfs beter dan vóór de pandemie. In de VS lag de focus op het voortdurend betrokken zijn bij onze distributeurs en het uitbreiden van het aantal distributiepunten tot ruim 50.000 accounts. In Japan en Zuidoost-Azië had het merk nog steeds last van strenge coronamaatregelen die de verkopen door distributeurs (*depletions*) aanzienlijk beïnvloedden, al waren de *depletions* iets hoger dan een jaar geleden.

De introductie van het assortiment Bols Ready-to-Enjoy Cocktails in de VS en Nederland vanaf oktober 2021 benadrukt onze toegenomen focus op consumenten en volgt nauw de groeiende trend van thuisconsumptie van cocktails. Deze beide ontwikkelingen zijn volledig in lijn met onze cocktailstrategie voor de lange termijn. Voor het eerst werd er voor Bols Cocktails een advertentiecampaigned gehouden die gericht was op consumenten om de lancering van Bols Ready-to-Enjoy Cocktails te ondersteunen. De eerste resultaten van de campagne zijn veelbelovend en Bols Ready-to-Enjoy Cocktails zijn goed ontvangen door zowel de handel als de consument.

#### Passoã

Het boekjaar 2021/22 was opnieuw een uitstekend jaar voor Passoã, dat een double-digit omzetgroei realiseerde (gerapporteerde omzet +66% versus 2020/21). Alle belangrijke markten, met uitzondering van Japan, presteerden beter dan vóór de pandemie. De VS lieten een uitstekende groei zien, en ook in de meeste volwassen Europese markten werd een positief en veelbelovend momentum gesignaleerd. In het VK groeide het merk in alle handelskanalen. Als het gaat om thuisconsumptie deed Passoã het in het VK het aanzienlijk beter dan de rest van de categorie, mede door de populariteit van de Porn Star Martini-cocktail en onze toegenomen investeringen in Advertising & Promotions (A&P) voor het vergroten van merkbekendheid. De versnelde groei in Nederland (een meer historische en volwassen markt) toont het succes van de strategische verschuiving die het merk een paar jaar geleden heeft gemaakt en bewijst dat het merk perfect past in de huidige consumenten- en cocktailtrends.

#### Galliano

Galliano bleef in alle belangrijke markten groeien (gerapporteerde omzet +6% vs. 2020/21). In Australië en Nieuw-Zeeland werd de volumegroei voornamelijk gedreven door retailverkopen, waarbij mensen thuis met Galliano Sambuca hun sociale leven konden voortzetten.

Het merk Galliano behaalde uitstekende resultaten in Scandinavië, mede dankzij het originele Galliano Hot Shot-serveerritueel. In de tweede helft van het jaar liepen de bestellingen snel op, gesteund door horeca-activaties. In de VS boekte het merk Galliano een double-digit groei ten opzichte van het jaar ervoor, met een toename van het aantal distributiepunten voor Galliano L'Autentico en een aanzienlijk verhoogde rotatie voor Galliano Espresso (voorheen Galliano Ristretto) dankzij zijn populaire cocktail: de Galliano Espresso Martini.

#### *Regional Liqueurs & Spirits*

De totale omzet van de Regional Liqueurs & Spirits steeg met 50% op jaarbasis en was 13% hoger dan in 2019/20. Meer retailgerichte merken zoals Pisang Ambon en Nuvo presteerden goed, net als Vaccari. De Nederlandse genever- en vieuxportfolio, een categorie die al enkele jaren een dalende trend laat zien, blijft onder druk staan mede door de beperkingen op prijspromoties voor alcohol die per juli 2021 door de Nederlandse overheid zijn opgelegd in het preventieakkoord. De portfolio heeft zijn marktpositie behouden en blijft daarmee marktleider in Nederland. De prestaties van Hoppe Vieux en het merk Henkes waren zeer veerkrachtig. In het boekjaar 2021/22 zijn stappen gezet om de brutomarge te vergroten, waaronder het doorvoeren van prijsverhogingen. Pallini presteert in lijn met het groeiplan en is sinds december 2020 een waardevolle aanvulling op de portfolio in de VS.

#### **Marktclusters**

##### *Sophisticated Cocktail Markets (VS, Canada en Puerto Rico)*

In Noord-Amerika zette het sterke herstel en de daaropvolgende groei zich het hele jaar door dankzij de heropening van de horeca en een steeds sterkere vraag van consumenten. Het distributieplatform Lucas Bols USA breidde het aantal verkooppunten aanzienlijk uit en – nog belangrijker – liet echt zijn groeipotentieel zien. De verkopen door distributeurs (*depletions*) waren 36% hoger dan in het voorgaande boekjaar en stegen met 38% ten opzichte van 2019/20. De omzet steeg met 147% (+53% ten opzichte van 2019/20).

Voor Bols Cocktails profiteerde van de heropening van de horeca en zag het aantal verkooppunten en opnames op menu's aanzienlijk toenemen. De lancering van Bols Ready-to-Enjoy Cocktails ondersteunde ook het groeimomentum van het merk Bols, waardoor de naamsbekendheid onder consumenten toenam. Het is duidelijk dat Passoã een sterke bijdrage levert aan de groei op de Amerikaanse markt, vooral door verschillende Passoã-cocktails, waaronder de Passoã Sangria. De populaire Espresso Martini-cocktail stuwde de verkoop van Galliano, terwijl Nuvo en Pallini ook bijdroegen aan de groei in de VS. De premiumisering van ons merkenportfolio zette door: de gerapporteerde omzet per case steeg met 29% ten opzichte van het boekjaar 2019/20.

De trend van thuisconsumptie van cocktails die tijdens de coronalockdowns in een stroomversnelling kwam, hield aan ondanks de heropening van de horeca. Verder deed Puerto Rico het uitstekend, vooral door het merk Passoã.

#### *Developed Cocktail Markets (West-Europa, Japan en Australië/Nieuw-Zeeland)*

De omzet van de Developed Cocktail Markets groeide met 34% vergeleken met 2020/21, al werd de groei aanzienlijk geremd door de aanhoudende coronamaatregelen die Japan en Travel Retail troffen. Andere markten waren in staat om solide resultaten te leveren, zoals Australië en Nieuw-Zeeland waar we het hoge niveau van vorig jaar konden handhaven. Een aantal belangrijke markten in West-Europa (waaronder het VK) deed het erg goed, geholpen door de aanhoudend sterke groei van Passoã en het herstel van Bols Cocktails. De gehele merkenportfolio boekte groei op de Nederlandse thuishmarkt. Het herstel op de Zuid-Europese markten begon pas echt vanaf de zomer van 2021.

#### *Emerging Cocktail Markets (Oost-Europa, Azië (excl. Japan), Latijns-Amerika en Afrika/Midden-Oosten)*

De Emerging Cocktail Markets realiseerden een aanzienlijke omzetgroei ten opzichte van 2020/21 (+79%). Oost-Europa, met name Polen en de Baltische staten, deed het erg goed en de verkopen door distributeurs (*depletions*) groeiden ook goed in China, zelfs meer dan vóór de pandemie. Zuidoost-Azië werd nog altijd getroffen door lockdownmaatregelen en het daarmee samenhangende ontbreken van toerisme. De omzet in Latijns-Amerika en Afrika/Midden-Oosten liet een double-digit groei zien, ook in vergelijking met het niveau van vóór de pandemie. Het merk Henkes bleef groeien in West-Afrika, Mexico vertoont duidelijke tekenen van terugkeer naar onderliggende groei dankzij Vaccari, en de uitbreiding van Nuvo in Latijns-Amerika droeg bij aan de groei van het merk. Alle activiteiten met Rusland zijn direct na het begin van de oorlog in Oekraïne gestaakt, maar dit had geen materiële invloed op de resultaten over 2021/22.

### **Commerciële initiatieven**

In het verslagjaar vormde de pandemie nog altijd een uitdaging voor de effectieve ontwikkeling en implementatie van commerciële initiatieven. Desalniettemin zijn er veelbelovende initiatieven gelanceerd om het enthousiasme bij onze zakenpartners en merkambassadeurs aan te wakkeren en we blijven virtueel samenwerken met bartenders over de hele wereld. De Bols Bartending Academy heeft het e-learning platform dat tijdens de pandemie werd ontwikkeld verder uitgerold, en we hebben met succes een fysieke Bols bartender wedstrijd kunnen organiseren in Dubai. Voor wat betreft het benutten van onze kansen werden er grote inspanningen geleverd om onze focus op de retail te versnellen, om onze onlinecommunicatie- en verkoopstrategie te verbeteren, en om kant-en-klare proposities en doe-het-zelf cocktailpakketten te ontwikkelen. Het feit dat de thuisconsumptie van cocktails in veel markten is toegenomen, is een belangrijke drijvende kracht achter onze retail- en direct-to-consumer-strategie.

### **Depletions (verkopen door distributeurs)**

*Depletions* stegen in 2021/22 met 28% ten opzichte van het boekjaar 2020/21 en met 7% versus 2019/20. De Global Cocktail Brands groeiden met 28% ten opzichte van 2020/21 en de Regional Liqueurs & Spirits stegen met 29%. De Sophisticated Cocktail Markets (de VS, Canada en Puerto Rico) lieten een indrukwekkende groei van 36% zien ten opzichte van het afgelopen boekjaar en 38% ten opzichte van 2019/20.

<i>Depletions</i> (waarde) Boekjaar 2021/22	% mutatie t.o.v. boekjaar 2020/21	% mutatie t.o.v. boekjaar 2019/20
<b>Totaal</b>	28%	7%
<b>Merken</b>		
Global Cocktail Brands	28%	7%
Regional Liqueurs & Spirits	29%	9%
<b>Regio's</b>		
Sophisticated Cocktail Markets	36%	38%
Developed Cocktail Markets	21%	0%
Emerging Cocktail Markets	48%	-3%

### **Supply chain en geopolitieke situatie**

Wereldwijde verstoringen in de supply chain hadden een impact op het boekjaar 2021/22. Tekorten aan grondstoffen (zoals glas en aluminium) vormden een grote uitdaging voor het kunnen voldoen aan materiaalvereisten, alsmede voor onze productieplanning en productbeschikbaarheid. Onder invloed van de oorlog in Oekraïne bleven ook de inputkosten stijgen, voornamelijk die voor alcohol, aluminium, glas, suiker en papier.

Daarnaast hadden de logistieke kosten in de loop van het jaar meer tegenwind te verduren als gevolg van de wereldwijde containerschaarste, hogere tarieven en een duurdere shipment mix (voornamelijk door de aanzienlijke groei in de VS en Australië).

We hebben daadkrachtig opgetreden om de impact hiervan te beperken. Als antwoord op de langere doorlooptijden als gevolg van de beperkte beschikbaarheid van bepaalde grondstoffen en zeecontainers hebben we gericht geïnvesteerd in onze voorraadniveaus. Ook zijn we prijsverhogingen overeengekomen met onze klanten en hebben we waar mogelijk besparende maatregelen voor overheadkosten genomen om de winstmarges te beschermen. Dankzij deze maatregelen en onze sterke en flexibele supply chain-partnerschappen zijn we in staat geweest om onze producten aan markten over de hele wereld te leveren zonder dat we geconfronteerd werden met substantiële out-of-stock situaties, zelfs onder deze uitdagende omstandigheden. Toch stonden de marges en winst in 2021/22 behoorlijk onder druk door deze tegenwind.

Lucas Bols heeft direct na het begin van de invasie van Oekraïne alle leveringen naar Rusland stilgelegd. Lucas Bols heeft geen werknemers in Rusland en koopt en importeert niets uit Rusland. Bovendien heeft Lucas Bols geen distributeur in het land en zijn we ook niet actief met onze merken in Wit-Rusland. De gecombineerde omzet van Lucas Bols in Oekraïne en Rusland vertegenwoordigt ongeveer 1% van onze totale jaarlijkse omzet. Lucas Bols houdt de situatie nauwlettend in de gaten en houdt zich aan alle geldende restricties.

### **Route-to-market**

In 2021/22 kreeg Lucas Bols meer controle over de route-to-market van zijn merken. Met de oprichting van Maxxium BeLux, een 50-50 distributie joint venture met Edrington voor België en Luxemburg, heeft Lucas Bols nu controle over de distributie van ongeveer 40% van zijn omzet. Deze joint venture stelt Lucas Bols in staat om met één distributeur aan de eisen van belangrijke klanten in de Benelux te voldoen.

In het VK, een van onze belangrijkste cocktailmarkten, werd een nieuwe distributeur aangesteld voor de merken Bols Cocktails, Galliano en Pisang Ambon. Bovendien hebben we het afgelopen jaar een aantal grote distributiecontracten verlengd in belangrijke markten waaronder Japan, Australië, Nieuw-Zeeland, China, Scandinavië en Duitsland, evenals voor Passoã in het VK, waardoor we onze route-to-market voor de komende twee tot drie jaar met succes hebben veiliggesteld.

### **Overname Tequila Partida**

De acquisitie van Tequila Partida, één van 's werelds hoogst gewaardeerde ultra-premium tequilamerken, werd aangekondigd in december 2021. De overname werd gefinancierd door een succesvolle aandelenuitgifte (in december 2021) en in februari 2022 afgerond. Tequila Partida versterkt het merkenportfolio van Lucas Bols en was eind maart 2022 naadloos geïntegreerd in het distributieplatform van Lucas Bols USA. Tequila is een van de snelst groeiende gedistilleerde drankcategorieën in de VS en een belangrijk ingrediënt van de populaire Margarita-cocktail.

Omdat de transitie pas tegen het einde van het boekjaar 2021/22 werd afgerond, had Tequila Partida een beperkte financiële impact op het verslagjaar.

## **Financiële gang van zaken**

### **Omzet**

De omzet van Lucas Bols over het boekjaar 2021/22 bedroeg € 92,0 miljoen, een stijging van 61% ten opzichte van het jaar ervoor (€ 57,3 miljoen) mede dankzij de geleidelijke heropening van de horeca, gerichte horeca- en retailcampagnes, positief merkmomentum in belangrijke markten en de bijdrage van Pallini over het hele boekjaar. Het netto-effect van valuta's op de omzet was € 0,9 miljoen positief.

In vergelijking met 2019/20 (vóór de pandemie) steeg de jaaromzet met 10%, een teken van de sterke veerkracht van onze merken zodra de coronabeperkingen werden opgeheven. Deze groei tot voorbij het niveau van vóór de pandemie werd gerealiseerd ondanks de aanhoudende impact van de pandemie (voornamelijk in Japan, Zuidoost-Azië en Travel Retail) alsmede aanzienlijke verstoringen van de wereldwijde supply chain.

De Global Cocktail Brands profiteerden met name van de heropening van de horeca en boekten een omzetgroei van 65% ten opzichte van 2020/21 (tot € 66,2 miljoen), terwijl de Regional Liqueurs & Spirits een stijging van 50% (tot € 25,8 miljoen) lieten zien.

Hoewel alle marktclusters bijdroegen aan de stijging op jaarbasis, waren de Sophisticated en de Developed Cocktail Markets de belangrijkste groeimotor, voornamelijk dankzij de solide resultaten in de VS, het VK, Nederland en Scandinavië.

### **Brutowinst**

De brutowinst over heel 2021/22 steeg naar € 51,4 miljoen (2020/21: € 30,1 miljoen) door de forse stijging van de omzet en een hogere brutomarge. De brutomarge kwam uit op 55,9% vergeleken met 52,5% in het voorgaande boekjaar, een verbetering van 340 bps als gevolg van prijsstijgingen en een gunstigere mix die een sterke stijging van de inputkosten ruimschoots compenseerden. Valuta-effecten hadden een positieve impact van € 0,9 miljoen op de brutowinst.

De brutomarge van de Global Cocktail Brands steeg met 420 bps naar 60,2%, vooral door een versnelde groei van Passoã, voornamelijk in West-Europa, een verbeterde shipment mix in de VS en lagere investeringen in commerciële A&P. De gerapporteerde brutowinst van de Global Cocktail Brands steeg met 78% naar € 39,9 miljoen. De brutomarge van de Regional Liqueurs & Spirits-portfolio steeg met 30 bps, onder meer als gevolg van de groei van Nuvo (zowel in de VS als Latijns-Amerika) en Vaccari.

De brutowinst in 2021/22 was € 3,8 miljoen (8%) hoger dan het niveau van vóór de pandemie. De daling van de brutomarge met 80 bps (vooral door de toevoeging van Pallini en een aanzienlijke stijging van de inputkosten) werd ruimschoots tenietgedaan door de hogere omzet.

### **Operationele winst**

De operationele winst (exclusief eenmalige posten) bedroeg € 20,6 miljoen over het boekjaar 2021/22 vergeleken met € 8,6 miljoen in 2020/21. Valuta-effecten hadden een positieve impact van € 0,9 miljoen. De uitgaven aan Advertising & Promotions (A&P), inclusief commerciële A&P, lieten een aanzienlijke stijging zien van 44% tot € 13,0 miljoen, gebruikmakend van het uitstekende merkmomentum van onze Global Cocktail Brands en getuige ook de grote investeringen die we blijven doen in onze belangrijkste merken. De logistieke kosten stegen aanzienlijk (+78%) door hogere volumes, een andere shipment mix en internationale ontwikkelingen, waaronder de containerschaarste en daarmee samenhangende hogere prijzen ervan. Ook stegen de uitbetaalde commissies als gevolg van de verbeterde resultaten van Nuvo in de Amerikaanse *control states* (staten waar de overheid de controle heeft over de distributie en verkoop van alcohol) en in specifieke Emerging Cocktail Markets.

De genormaliseerde overheadkosten (exclusief uitbetaalde commissies en afschrijvingen) bedroegen € 12,6 miljoen over het boekjaar ten opzichte van € 10,4 miljoen in 2020/21. Gecorrigeerd voor coronagerelateerde overheidssubsidies die in beide boekjaren zijn ontvangen, is de jaarlijkse stijging slechts € 0,7 miljoen. Berekend op dezelfde basis werd een besparing op de overheadkosten van € 1,4 miljoen gerealiseerd ten opzichte van het niveau van 2019/20 (vóór de pandemie), hetgeen onze intenties toen we vorig jaar structurele kostenbesparingen aankondigden ruimschoots overtreft.

De operationele winstmarge (exclusief eenmalige posten) kwam in 2021/22 uit op 22,4% tegen 14,9% in het vorige boekjaar.

De gerapporteerde operationele winst werd negatief beïnvloed door een aantal eenmalige posten (zoals hieronder beschreven) en kwam uit op € 20,4 miljoen (2020/21: operationeel verlies van € 0,3 miljoen).

Versus 2020/21 verbeterde de genormaliseerde operationele winst met € 12,0 miljoen (ofwel 140%). De negatieve impact van hogere logistieke kosten, meer uitbetaalde commissies en hogere afschrijvingen (als gevolg van de ERP-implementatie in 2020) werd ruimschoots gecompenseerd door de hogere omzet en aanzienlijke kostenbesparingen.

Ten opzichte van 2019/20 (vóór de pandemie) groeide de genormaliseerde operationele winst met 17% van € 17,6 miljoen naar € 20,6 miljoen, waarbij de hogere omzet en kostenbesparingen (voornamelijk op overheadkosten) de iets lagere brutomarge en gestegen logistieke kosten ruimschoots compenseerden.

### **Aandeel in de winst van joint ventures**

Het aandeel in de winst van joint ventures kwam uit op € 2,2 miljoen in 2021/22 (2020/21: € 0,5 miljoen). In 2021/22 droeg Avandis hieraan bij met een winst van € 0,5 miljoen (2020/21: verlies van € 1,5 miljoen) door het opvoeren van de productievolumes en het doorvoeren van operationele verbeteringen. De nettowinst van Maxxium Nederland bleef groeien en was het afgelopen jaar verantwoordelijk voor het overige deel van de winst van joint ventures.

## **EBIT**

Het EBIT-resultaat exclusief eenmalige posten bedroeg € 22,8 miljoen in 2021/22 ten opzichte van € 8,1 miljoen vorig jaar. Het gerapporteerde EBIT-resultaat was € 22,6 miljoen (2020/21: € 0,2 miljoen).

Onderstaande tabel geeft een overzicht van het EBIT-resultaat (exclusief eenmalige posten) van de Global Cocktail Brands en Regional Liqueurs & Spirits.

	Global Cocktail Brands		Regional Liqueurs & Spirits	
(in € miljoen tenzij anders aangegeven voor het boekjaar eindigend op 31 maart)	2022	2021	2022	2021
Omzet	66,2	40,1	25,8	17,2
Brutowinst	39,9	22,4	11,6	7,7
<i>Brutomarge</i>	60,2%	56,0%	44,7%	44,4%
EBIT*	27,7	15,2	9,3	6,2
<i>EBIT-marge*</i>	41,8%	37,9%	35,8%	36,1%

\* exclusief eenmalige posten

## **Netto financieringskosten**

De gerapporteerde netto financieringskosten bedroegen € 5,2 miljoen in 2021/22 ten opzichte van € 3,4 miljoen in het vorige boekjaar. Exclusief de eenmalige post met betrekking tot BolsKyndal (zie hieronder) waren de netto financieringskosten in lijn met 2020/21.

## **Belasting**

De genormaliseerde belastinglast bedroeg € 4,8 miljoen in 2021/22, vergeleken met € 1,3 miljoen in het vorige boekjaar. De stijging was vooral het gevolg van een hogere nettowinst.

De gerapporteerde belastinglast bedroeg € 5,7 miljoen over het boekjaar, vergeleken met € 5,3 miljoen in 2020/21. In beide jaren werden eenmalige belastinglasten gerapporteerd. Zowel in 2020/21 als in 2021/22 werden er toekomstige wijzigingen in het Nederlandse belastingtarief aangekondigd, resulterend in een eenmalige non-cash last van € 3,9 miljoen in 2020/21 en € 0,9 miljoen in 2021/22.

In het boekjaar 2021/22 was de genormaliseerde effectieve belastingdruk circa 24,6% (2020/21: 28,7%). Dit tarief is lager dan het Nederlandse nominale belastingtarief, omdat het aandeel in de winst van joint ventures (€ 2,2 miljoen) niet in aanmerking komt voor belasting als gevolg van de deelnemingsvrijstelling.

## **Nettowinst (verlies)**

De nettowinst exclusief de hieronder vermelde eenmalige posten bedroeg € 14,7 miljoen over 2021/22 vergeleken met € 3,3 miljoen in 2020/21. Het gerapporteerde nettoresultaat in 2021/22 was € 11,7 miljoen (2020/21: € 8,6 miljoen verlies).

## **Nettoresultaat per aandeel**

Het nettoresultaat per aandeel exclusief eenmalige posten bedroeg € 1,11 over 2021/22 (2020/21: € 0,26; 2019/20: € 0,90). Het gerapporteerde nettoresultaat per aandeel bedroeg € 0,89 in 2021/22 vergeleken met een verlies van € 0,69 in 2020/21 (2019/20: winst van € 0,74).

## **Eenmalige posten**

De hierboven genoemde eenmalige posten over het boekjaar 2021/22 hebben een netto-impact op de nettowinst van € 3,0 miljoen (last) en bestaan uit:

- advies-, juridische en andere kosten in verband met de overname van Tequila Partida en de oprichting van Maxxium BeLux, alsook beperkte herstructureringskosten in verband met de implementatie van het Fit for Growth-businessmodel en bedragen in totaal € 0,6 miljoen (opgenomen in distributie- en administratieve kosten);
- een bate van € 0,5 miljoen (opgenomen in distributie- en administratiekosten) met betrekking tot de inperking van onze toegezegd-pensioenregeling als gevolg van wijzigingen in onze pensioenregelingen;
- € 1,9 miljoen aan kosten in verband met de financiering van de BolsKyndal joint venture in India (opgenomen in de netto financieringskosten). De lokale bank in India die een deel van de financiering van

BolsKyndal verzorgt, staakt haar activiteiten. Als gevolg hiervan en om een aanzienlijke rente-*cashdrain* in geval van herfinanciering te voorkomen, zijn de joint-venture partners een principeovereenkomst overeen gekomen om alle uitstaande leningen pro rata af te wikkelen en een corresponderende lening aan de partners te verantwoorden in de lokale boekhouding van BolsKyndal. Omdat het herstel van de pandemie te langzaam verloopt terwijl de complexiteit, kosten en onvoorspelbaarheid van zakendoen in India verder zijn toegenomen, worden de lening (€ 1,6 miljoen) en vooruitbetaalde rente namens BolsKyndal (€ 0,3 miljoen) als niet verhaalbaar beschouwd en derhalve verantwoord als financieringslast;

- een non-cash belastinglast van € 0,9 miljoen, zoals hierboven vermeld.

De eenmalige posten over het boekjaar 2021/22 met betrekking tot de inperking van onze toegezegd-pensioenregeling, de vooruitbetaalde rente met betrekking tot BolsKyndal en de herwaardering van uitgestelde belastingverplichtingen zijn niet cash gerelateerde posten. De eenmalige post over 2021/22 met betrekking tot de BolsKyndal-lening leidt niet tot een kasstroom in 2021/22 maar zal naar verwachting daarna leiden tot een kasuitstroom.

De eenmalige posten in 2020/21 hadden een netto-impact op de nettowinst van € 11,9 miljoen (last) en betroffen onder andere een impairment van € 8,9 miljoen met betrekking tot de Nederlandse merken, een bate van € 1,7 miljoen als gevolg van de uitbreiding van het belang van Lucas Bols in Avandis, een impairment van € 0,7 miljoen op de BolsKyndal-joint venture, en een eenmalige belastinglast van € 3,9 miljoen.

In 2019/20 hadden eenmalige posten een netto-impact op de nettowinst van € 2,1 miljoen (last) en betroffen onder andere een herstructureringslast van € 0,5 miljoen bij Avandis, eenmalige kosten van € 0,4 miljoen met betrekking tot een afschrijving van dubieuze debiteuren bij BolsKyndal en een eenmalige belastinglast van € 1,2 miljoen.

### **Kasstroom**

De vrije operationele kasstroom bedroeg € 15,6 miljoen (2020/21: € 11,4 miljoen), voornamelijk als gevolg van de aanzienlijke stijging van de operationele winst en de verdere kasstroom- en werkkapitaalbeheersmaatregelen. Dit werd gedeeltelijk tenietgedaan door een hoger werkkapitaal ter ondersteuning van het herstel en de groei van de activiteiten en als voorbereiding op de verwachte aanhoudende onrust in de internationale supply chain. Zo zijn er bijvoorbeeld extra veiligheidsvoorraden aangelegd die waarschijnlijk worden aangehouden totdat de problemen met de supply chain verminderen.

### **Eigen vermogen**

In december 2021 startte Lucas Bols een versnelde boekbuild-procedure voor de uitgifte van nieuwe aandelen en haalde daarmee € 29 miljoen aan kapitaal op. Naast het financieren van de overname van Tequila Partida zal de opbrengst worden gebruikt voor de afronding van de overname van Nuvo in juni 2023, terwijl de rest beschikbaar zal zijn voor schuldafbouw en algemene bedrijfsdoeleinden. Het eigen vermogen steeg met € 40,6 miljoen naar € 225,5 miljoen, voornamelijk door het gerapporteerde nettoresultaat en de opbrengst van de aandelenemissie.

### **Nettoschuld**

Tijdens de pandemie hielden we vast aan ons sterk kasstroom genererende businessmodel. In combinatie met een intensievere focus op de kasstroom en het werkkapitaal alsmede het in december 2021 opgehaalde kapitaal resulteerde dit in een daling van de nettoschuld op jaarbasis met € 31,7 miljoen tot € 60,7 miljoen aan het einde van het boekjaar (31 maart 2021: € 92,4 miljoen), waarmee de leverage ratio op 2,74x uitkwam.

Lucas Bols voldeed volledig aan de aangepaste bankconvenanten: per 31 maart 2022 was onze EBITDA (volgens de bankdefinitie) van € 22,2 miljoen boven het vereiste minimumniveau van € 8,0 miljoen, terwijl er € 56,8 miljoen liquiditeitsruimte aanwezig was boven het vereiste minimale liquiditeitsniveau van € 12,5 miljoen.

### **Dividend in 2021/22**

Tijdens de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 7 juli 2022 zal Lucas Bols voorstellen geen dividend uit te keren over het boekjaar 2021/22. Het bedrijf is voornemens vanaf het boekjaar 2022/23 weer een dividend uit te keren.

### **De oorlog in Oekraïne**

Hoewel de gecombineerde bijdrage van Rusland en Oekraïne aan de totale omzet groeide, is deze beperkt tot ongeveer 1%. De directe zakelijke impact voor Lucas Bols is dan ook relatief beperkt.

De indirecte risico's door de oorlog in Oekraïne kunnen Lucas Bols na 2021/22 zwaarder treffen. Verwacht wordt dat de prijzen van belangrijke grondstoffen (bijv. graan en alcohol) en logistieke kosten zowel direct als indirect verder zullen toenemen, voornamelijk door hogere en volatielere energieprijzen (die ook de prijs van onder andere glas en logistieke diensten zullen beïnvloeden), alsmede als gevolg van schaarste.



## Outlook

Door de toenemende geopolitieke instabiliteit verwachten we verdere stijgingen van de input- en logistieke kosten. We zullen onze inspanningen voortzetten om de impact hiervan te beperken, waarbij we ons richten op het maximaliseren van de leveringszekerheid en -voorspelbaarheid, en het minimaliseren van de volatiliteit van prijzen. Verdere prijsverhogingen zullen indien van toepassing en waar mogelijk met klanten worden afgesproken, en gedisciplineerd kostenbeheer blijft het devies. Door onze relatief hoge voorraadniveaus, flexibel supply chain management en sterke partnerschappen door de hele supply chain zullen potentiële beschikbaarheidsproblemen tot een minimum beperkt kunnen worden.

Gesteund door onze positieve resultaten in het boekjaar 2021/22 zijn we toch optimistisch over de toekomst. We verwachten dat de groei in de VS zal aanhouden en voorzien een verder herstel van de horeca in West-Europa. De Japanse markt en alle reisgerelateerde markten zullen (zich) de komende maanden naar verwachting geleidelijk herstellen. We zijn van plan om onze A&P-investeringen in de merken in 2022/23 op te voeren om de doelstelling van een jaarlijkse omzetgroei van 4-5% voor onze Global Cocktail Brands te blijven behalen. We verwachten dat het groeimomentum van onze merken zal aanhouden en voorzien daarom in het boekjaar 2022/23 een omzetgroei, met name voor Bols Cocktails en Passoã. Verder zal de integratie van Tequila Partida een positieve factor zijn in de ontwikkeling van Lucas Bols.

In overeenstemming met ons beleid hebben we meer dan 60% van onze verwachte netto kasstromen in vreemde valuta voor het boekjaar 2022/23 afgedekt om de impact van valutaontwikkelingen tot een minimum te beperken.

## Voor meer informatie

[www.lucasbols.com](http://www.lucasbols.com)

Huub van Doorne (CEO) / Frank Cocx (CFO)

+31 20 570 85 75

## Over Lucas Bols

The Lucas Bols Company is een vooraanstaande speler op de internationale markt voor cocktails en gedistilleerde drank en een van de oudste Nederlandse bedrijven die nog actief is. Het is onze missie om over de hele wereld geweldige cocktailervaringen te creëren. The Lucas Bols Company is actief in meer dan 110 landen over de hele wereld met een portfolio van meer dan 20 premium en superpremium merken. Bols – 's werelds eerste cocktailmerk – is wereldwijd de nummer één likeurenrange (exclusief de VS). Ook zijn we 's werelds grootste speler in het jeneversegment met een portfolio van merken waaronder Passoã, de nummer één passievruchtlikeur, en het ultra-premium merk Tequila Partida.

Via de House of Bols Cocktail & Genever Experience en de Bols Bartending Academy biedt Lucas Bols inspiratie en training aan zowel bartenders als consumenten. Met bijna 450 jaar ervaring in de kunst van het distilleren en blenden, gecombineerd met de creatieve geest van Amsterdam, kunnen we ons echt 'Masters of Taste' noemen.

Lucas Bols is sinds 4 februari 2015 genoteerd aan Euronext Amsterdam (BOLS).

## Bijlagen

1. Informatie over de merken
2. Informatie over de marktclusters (geografisch)
3. Full-year condensed consolidated report for 2021/22 (Engels)

## Disclaimer

Some statements in this press release may be considered 'forward-looking statements'. By their nature, forward-looking statements involve risk and uncertainty because they relate to events and depend on circumstances that may occur in the future. These forward-looking statements involve known and unknown risks, uncertainties and other factors that are outside of our control and impossible to predict and may cause actual results to differ materially from any future results expressed or implied. These forward-looking statements are based on current expectations, estimates, forecasts, analyses and projections about the industry in which we operate and management's beliefs and assumptions about possible future events. You are cautioned not to put undue reliance on these forward-looking statements, which only express views as at the date of this press release and are neither predictions nor guarantees of possible future events or circumstances. We do not undertake any obligation to release publicly any revisions to these forward-looking statements to reflect events or circumstances after the date

of this press release or to reflect the occurrence of unanticipated events, except as may be required under applicable securities law.

This press release contains inside information within the meaning of Article 7(1) of the EU Market Abuse Regulation.

## 1. Informatie over de merken

### Global Cocktail Brands

(in € miljoen tenzij anders aangegeven, voor het boekjaar eindigend op 31 maart)	2022	2021 <sup>5</sup>	% mutatie gerapporteerd	% mutatie autonoom <sup>1</sup>
Omzet	66,2	40,1	65%	64%
Brutowinst	39,9	22,4	78%	76%
<i>Brutomarge</i>	60,2%	56,0%	420 bps	420 bps
D&A-uitgaven	12,8	7,5	70%	68%
<i>% van de omzet</i>	19,3%	18,8%	50 bps	50 bps
EBIT	27,7	15,2	82%	95%
<i>EBIT-marge</i>	41,8%	37,9%	390 bps	640 bps

### Regional Liqueurs & Spirits

(in € miljoen tenzij anders aangegeven, voor het boekjaar eindigend op 31 maart)	2022	2021 <sup>5</sup>	% mutatie gerapporteerd	% mutatie autonoom <sup>1</sup>
Omzet	25,8	17,2	50%	47%
Brutowinst	11,6	7,7	51%	45%
<i>Brutomarge</i>	44,7%	44,4%	30 bps	-70 bps
D&A-uitgaven	3,6	1,7	113%	111%
<i>% van de omzet</i>	13,9%	9,8%	410 bps	420 bps
EBIT	9,3	6,2	49%	41%
<i>EBIT- marge</i>	35,8%	36,1%	-30 bps	-160 bps

### Totaal

(in € miljoen tenzij anders aangegeven, voor het boekjaar eindigend op 31 maart)	2022	2021 <sup>5</sup>	% mutatie gerapporteerd	% mutatie autonoom <sup>1</sup>
Omzet	92,0	57,3	61%	59%
Brutowinst	51,4	30,1	71%	68%
<i>Brutomarge</i>	55,9%	52,5%	340 bps	300 bps
D&A-uitgaven (allocated)	16,4	9,2	78%	76%
<i>% van de omzet</i>	17,8%	16,0%	180 bps	180 bps
D&A-uitgaven (unallocated)	14,3	21,3	-33%	14%
<i>Overhead (excl. afschrijvingen) % van de omzet</i>	13,8%	18,2%	-440 bps	-440 bps
EBIT	22,6	0,2	13.968%	179%
<i>EBIT-marge</i>	24,6%	0,3%	2,430 bps	1,010 bps

<sup>5</sup> Het management heeft de namen van de twee rapporterende segmenten en de toewijzing van individuele merken aan deze twee rapporterende segmenten met ingang van 1 april 2021 gewijzigd. De cijfers over 2021 zijn daarom aangepast.

## 2. Informatie over de marktclusters (geografisch)

### *Sophisticated Cocktail Markets (Noord-Amerika)*

(in € miljoen tenzij anders aangegeven, voor het boekjaar eindigend op 31 maart)	2022	2021 <sup>6</sup>	% mutatie gerapporteerd	% mutatie autonoom <sup>1</sup>
Omzet	25,7	10,4	147%	140%
<i>% van de geconsolideerde omzet</i>	27,9%	18,2%		
Brutowinst	13,7	5,0	177%	161%
<i>% van de geconsolideerde brutowinst</i>	26,7%	16,5%		
Brutomarge	53,5%	47,7%	580 bps	460 bps

### *Developed Cocktail Markets (West-Europa, Japan en Australië/Nieuw-Zeeland)*

(in € miljoen tenzij anders aangegeven, voor het boekjaar eindigend op 31 maart)	2022	2021	% mutatie gerapporteerd	% mutatie autonoom <sup>1</sup>
Omzet	52,3	39,0	34%	35%
<i>% van de geconsolideerde omzet</i>	56,8%	68,1%		
Brutowinst	29,9	20,9	43%	45%
<i>% van de geconsolideerde brutowinst</i>	58,2%	69,3%		
Brutomarge	57,2%	53,4%	380 bps	420 bps

### *Emerging Cocktail Markets (Oost-Europa, Azië excl. Japan, Latijns-Amerika en Afrika/Midden-Oosten)*

(in € miljoen tenzij anders aangegeven, voor het boekjaar eindigend op 31 maart)	2022	2021	% mutatie gerapporteerd	% mutatie autonoom <sup>1</sup>
Omzet	14,1	7,9	79%	74%
<i>% van de geconsolideerde omzet</i>	15,3%	13,7%		
Brutowinst	7,8	4,3	81%	70%
<i>% van de geconsolideerde brutowinst</i>	15,1%	14,2%		
Brutomarge	55,2%	54,4%	80 bps	-140 bps

<sup>6</sup> Het management heeft de namen van de twee rapporterende segmenten en de toewijzing van individuele merken aan deze twee rapporterende segmenten met ingang van 1 april 2021 gewijzigd. De cijfers over 2021 zijn daarom aangepast.



# Consolidated financial statements 2021/22

## Consolidated statement of profit or loss

AMOUNTS IN EUR '000 FOR THE YEAR ENDED 31 MARCH	2022	2021
Revenue	92,030	57,313
Cost of sales	(40,606)	(27,207)
<b>Gross profit</b>	<b>51,424</b>	<b>30,106</b>
Distribution and administrative expenses	(30,990)	(30,452)
<b>Operating profit/(loss)</b>	<b>20,434</b>	<b>(346)</b>
Share of profit of joint ventures	2,175	507
Finance income	29	188
Finance costs	(5,185)	(3,637)
<b>Net finance costs</b>	<b>(5,156)</b>	<b>(3,449)</b>
<b>Profit/(loss) before tax</b>	<b>17,453</b>	<b>(3,288)</b>
Income tax expense	(5,682)	(5,270)
<b>Net profit/(loss)</b>	<b>11,771</b>	<b>(8,558)</b>
<b>Result attributable to the owners of the Company</b>	<b>11,771</b>	<b>(8,558)</b>
Weighted average number of shares	13,238,276	12,477,298
<b>Earnings per share</b>		
Basic earnings per share (EUR)	0.89	(0.69)
Diluted earnings per share (EUR)	0.89	(0.69)



## Consolidated statement of other comprehensive income

AMOUNTS IN EUR '000 FOR THE YEAR ENDED 31 MARCH	2022	2021
<b>Net profit/(loss)</b>	<b>11,771</b>	<b>(8,558)</b>
<b>Other comprehensive income – Items that will never be reclassified to profit or loss</b>		
Remeasurement of net defined benefit liability/(asset)	10	(3)
Related tax	(3)	1
Equity accounted investees – share of other comprehensive income	(46)	(174)
	<b>(39)</b>	<b>(176)</b>
<b>Items that are or may be reclassified to profit or loss</b>		
Foreign operations – foreign currency translation differences	(52)	10
Equity accounted investees – share of other comprehensive income	–	–
Net change in hedging reserve	937	(233)
Related tax	(234)	58
	<b>651</b>	<b>(165)</b>
<b>Other comprehensive income for the year, net of tax</b>	<b>612</b>	<b>(341)</b>
<b>Total comprehensive income for the year, net of tax</b>	<b>12,383</b>	<b>(8,899)</b>
<b>Total comprehensive income attributable to the owners of the Company</b>	<b>12,383</b>	<b>(8,899)</b>



## Consolidated statement of changes in equity

AMOUNTS IN EUR '000	NOTE	SHARE CAPITAL	SHARE PREMIUM	TREASURY SHARES	CURRENCY TRANS-LATION RESERVE	HEDGING RESERVE	OTHER LEGAL RESERVES	RETAINED EARNINGS	RESULT FOR THE YEAR	TOTAL EQUITY
Balance as at 1 April 2021		1,248	129,695	–	(237)	(990)	7,630	56,014	(8,558)	184,802
Transfer result prior period		–	–	–	–	–	–	(8,558)	8,558	–
<b>Total comprehensive income</b>										
Profit (loss) for the year		–	–	–	–	–	–	–	11,771	11,771
Other comprehensive income		–	–	–	(52)	703	–	(39)	–	612
<b>Total comprehensive income</b>		–	–	–	<b>(52)</b>	<b>703</b>	–	<b>(39)</b>	<b>11,771</b>	<b>12,383</b>
Issue of share capital	20	249	28,648	–	–	–	–	–	–	28,897
Transaction costs, net of tax	20	–	(556)	–	–	–	–	–	–	(556)
Dividend paid		–	–	–	–	–	–	–	–	–
Purchase own shares (ESPP)		–	–	54	–	–	–	–	–	54
Own shares delivered (ESPP)		–	–	(54)	–	–	–	–	–	(54)
Transfer from legal reserves		–	–	–	–	–	0	(0)	–	–
<b>Balance as at 31 March 2022</b>		<b>1,497</b>	<b>157,787</b>	–	<b>(289)</b>	<b>(287)</b>	<b>7,630</b>	<b>47,417</b>	<b>11,771</b>	<b>225,526</b>

AMOUNTS IN EUR '000	NOTE	SHARE CAPITAL	SHARE PREMIUM	TREASURY SHARES	CURRENCY TRANS-LATION RESERVE	HEDGING RESERVE	OTHER LEGAL RESERVES	RETAINED EARNINGS	RESULT FOR THE YEAR	TOTAL EQUITY
Balance as at 1 April 2020		1,248	129,695	–	(247)	(815)	16,601	42,835	4,384	193,701
Transfer result prior period		–	–	–	–	–	–	4,384	(4,384)	–
<b>Total comprehensive income</b>										
Profit (loss) for the year		–	–	–	–	–	–	–	(8,558)	(8,558)
Other comprehensive income		–	–	–	10	(175)	–	(176)	–	(341)
<b>Total comprehensive income</b>		–	–	–	<b>10</b>	<b>(175)</b>	–	<b>(176)</b>	<b>(8,558)</b>	<b>(8,899)</b>
Issue of share capital		–	–	–	–	–	–	–	–	–
Transaction costs, net of tax		–	–	–	–	–	–	–	–	–
Dividend paid		–	–	–	–	–	–	–	–	–
Purchase own shares (ESPP)		–	–	90	–	–	–	–	–	90
Own shares delivered (ESPP)		–	–	(90)	–	–	–	–	–	(90)
Transfer to legal reserves		–	–	–	–	–	(8,971)	8,971	–	–
<b>Balance as at 31 March 2021</b>		<b>1,248</b>	<b>129,695</b>	–	<b>(237)</b>	<b>(990)</b>	<b>7,630</b>	<b>56,014</b>	<b>(8,558)</b>	<b>184,802</b>



## Consolidated statement of financial position

AMOUNTS IN EUR '000 AS AT 31 MARCH	2022	2021
<b>Assets</b>		
Property, plant and equipment	8,975	9,786
Intangible assets	306,864	298,213
Investments in equity-accounted investees	10,373	9,024
Other investments	232	831
<b>Non-current assets</b>	<b>326,444</b>	<b>317,854</b>
Inventories	17,624	13,295
Trade and other receivables	19,323	16,341
Other investments including derivatives	162	47
Cash and cash equivalents	25,588	18,827
<b>Current assets</b>	<b>62,697</b>	<b>48,510</b>
<b>Total assets</b>	<b>389,141</b>	<b>366,364</b>
<b>Equity</b>		
Share capital	1,497	1,248
Share premium	157,787	129,695
Treasury shares	–	–
Currency translation reserve	(289)	(237)
Hedging reserve	(287)	(990)
Other legal reserves	7,630	7,630
Retained earnings	47,417	56,014
Result for the year	11,771	(8,558)
<b>Total equity</b>	<b>225,526</b>	<b>184,802</b>
<b>Liabilities</b>		
Loans and borrowings	80,370	95,292
Other non-current financial liabilities	7,847	6,142
Employee benefits	–	505
Deferred tax liabilities	48,659	45,908
<b>Total non-current liabilities</b>	<b>136,876</b>	<b>147,847</b>
Loans and borrowings	5,750	15,703
Trade and other payables	18,174	16,457
Other current financial liabilities including derivatives	2,815	1,555
<b>Total current liabilities</b>	<b>26,739</b>	<b>33,715</b>
<b>Total liabilities</b>	<b>163,615</b>	<b>181,562</b>
<b>Total equity and liabilities</b>	<b>389,141</b>	<b>366,364</b>





## Consolidated statement of cash flows

AMOUNTS IN EUR '000 FOR THE YEAR ENDED 31 MARCH	2022	2021
<b>Cash flows from operating activities</b>		
<b>Net profit/(loss)</b>	11,771	(8,558)
<b>Adjustments for:</b>		
• Depreciation, amortisation and impairment	1,871	10,828
• Net finance costs	5,156	3,449
• Share of profit of joint ventures	(2,175)	(507)
• Income tax expense	5,682	5,270
• Provision for employee benefits	(505)	68
	<b>21,800</b>	<b>10,550</b>
<b>Change in:</b>		
• Inventories	(2,802)	(2,736)
• Trade and other receivables	(2,352)	8,578
• Trade and other payables	(522)	(3,397)
<b>Net changes in working capital</b>	<b>(5,676)</b>	<b>2,445</b>
Dividends from joint ventures	1,100	900
Interest received	151	188
Income tax paid	(1,591)	(2,002)
<b>Net cash from operating activities</b>	<b>15,784</b>	<b>12,081</b>
<b>Cash flows from investing activities</b>		
Acquisition of subsidiary, net of cash acquired	(8,514)	(71,300)
Acquisition of/additions to associates and joint ventures	(250)	(850)
Acquisition of property, plant and equipment	(109)	(705)
Acquisition of intangible assets	(38)	–
<b>Net cash from (used in) investing activities</b>	<b>(8,911)</b>	<b>(72,855)</b>
<b>Cash flows from financing activities</b>		
Proceeds from issue of share capital, net of related cost	28,341	–
Proceeds from loans and borrowings	–	62,000
Repayment of loans and borrowings	(12,500)	(14,000)
Cash dividend paid to shareholders	–	–
Payments made in lease contracts	(870)	(832)
Interest paid	(3,356)	(2,028)
<b>Net cash from (used in) financing activities</b>	<b>11,615</b>	<b>45,140</b>
<b>Net increase/(decrease) in cash and cash equivalents</b>	<b>18,488</b>	<b>(15,634)</b>
Cash and cash equivalents at 1 April	5,624	21,183
Effect of exchange rate fluctuations	726	75
<b>Net cash and cash equivalents as at 31 March</b>	<b>24,838</b>	<b>5,624</b>
Cash and cash equivalents (asset)	25,588	18,827
Less: bank overdrafts included in current loans and borrowings	(750)	(13,203)
<b>Net cash and cash equivalents as at 31 March</b>	<b>24,838</b>	<b>5,624</b>



The consolidated statement of profit or loss, consolidated statement of other comprehensive income, consolidated statement of changes in equity, consolidated statement of financial position and consolidated statement of cash flows, as included in this press release, are based on the annual accounts prepared for the year ended 31 March 2022, which will be published on 25 May 2022. The annual accounts will be submitted to shareholders for approval at the General Meeting of Shareholders on 7 July 2022. In accordance with Section 2:293 and 395 of the Dutch Civil Code, we report that our auditor, Ernst & Young Accountants LLP (EY), has issued an unqualified auditor's report on the annual accounts dated 24 May 2022. For the understanding required to make a sound judgement as to the financial position and results of Lucas Bols N.V. and for a satisfactory understanding of the scope of the audit by EY, this press release should be read in conjunction with the annual accounts from which this press release has been derived, together with the auditor's report thereon issued by EY.