

18 november 2021

## **Sterk herstel: omzet stijgt met 70%**

***Aangescherpte focus op merken, markten en cocktails zal groeimomentum vasthouden***

### **Highlights eerste halfjaar 2021/22**

- De omzet bedroeg € 45,6 miljoen, vrijwel op hetzelfde niveau als H1 2019/20 (vóór de coronacrisis) en een sterke groei van 70% t.o.v. dezelfde periode vorig jaar, voornamelijk als gevolg van de verdere heropening van de horeca, positief momentum voor onze merken in belangrijke markten en een gunstige vergelijkingsbasis
- Uitstekende resultaten in de VS: de omzet verdrievoudigde ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar en liet een groei zien van 59% t.o.v. H1 2019/20 (vóór de coronacrisis)
- Sterk herstel in de meeste markten, met uitzondering van Japan en Zuidoost-Azië, en in Travel Retail, waar beperkende maatregelen nog steeds een negatieve impact hebben
- *Depletions* (verkopen door distributeurs) stegen met 33% t.o.v. H1 2020/21 (+6% t.o.v. H1 2019/20), een weerspiegeling van de sterke prestatie van onze Global Cocktail Brands: Bols Cocktails, Passoã en Galliano
- De brutomarge bedroeg 56,6%, ongeveer gelijk aan dezelfde periode vorig jaar
- De operationele winst verdubbelde ruimschoots tot € 11,5 miljoen (€ 5,3 miljoen in H1 2020/21), terwijl de nettowinst uitkwam op € 7,7 miljoen (€ 1,9 miljoen in H1 2020/21). Er werden gerichte structurele besparingen op overheadkosten gerealiseerd
- De aanhoudende focus op cashmanagement resulteerde in een sterke vrije operationele kasstroom van € 11,4 miljoen, waardoor de nettoschuld met € 8,9 miljoen kon worden verlaagd naar € 83,5 miljoen per 30 september 2021
- De focus op merken, markten en cocktails is aangescherpt en de omzetgroei-doelstelling voor de Global Cocktail Brands is verhoogd naar 4-5% per jaar
- In oktober zijn de innovatieve Bols Ready-to-enjoy Cocktails gelanceerd in Nederland en de VS om in te spelen op de trend om thuis cocktails te drinken. De signature Bols Cocktails worden geleverd in unieke cocktail-tubes en multi-serve flessen
- Met de start van Maxxium BeLux in oktober heeft Lucas Bols nu controle over de distributie van ongeveer 40% van haar wereldwijde omzet

**Huib van Doorne, CEO Lucas Bols:** *"Hoewel we nog steeds onder onzekere omstandigheden opereren, zijn we blij om te zien dat de onderliggende performance in de markt terug is op – en in een aantal belangrijke markten zelfs vóór liggen op – het niveau van voor de pandemie. De omzetgroei van 70% ten opzichte van vorig jaar benadrukt het sterke herstel. Naarmate de horeca geleidelijk heropende en onze goede performance in de retail gehandhaafd bleef, kregen onze merken te maken met een sterke consumentenvraag, zoals ook blijkt uit de robuuste depletion trends. De toenemende populariteit van cocktails en mixologie, waaronder de steeds verder groeiende trend van cocktailconsumptie thuis, sluit perfect aan op de propositie van onze Global Cocktail Brands.*

*Het merk Passoã presteert boven verwachting in veel belangrijke markten en de resultaten zijn spectaculair. Ook laten Bols Cocktails en Galliano een aanzienlijke groei zien. Deze merken presteren uitzonderlijk goed in de Amerikaanse markt. Dit getuigt echt van de kracht van ons distributieplatform in die markt.*

*Om het groeimomentum volledig te benutten, hebben we onze strategische focus op onze Global Cocktail Brands - Bols Cocktails, Passoã en Galliano - versterkt. Daarnaast hebben we onze marktbenadering verder afgestemd op de mate van volwassenheid van de cocktailcultuur in iedere afzonderlijke markt. Dit zorgt voor een optimale executie van onze groeistrategie binnen elke markt.*

*We hebben onze focus op direct-to-consumer geïntensiveerd, alsmede de betrokkenheid van en met onze bartenders. De online-aanwezigheid van het bedrijf en de retailpropositie zijn belangrijke elementen van die focus. Ik ben trots op de recente lancering van onze Bols Ready-to-enjoy Cocktails: een nieuwe propositie die consumenten zal inspireren doordat ze de magie van cocktails in huis kunnen halen. Met onze innovatieve Bols Cocktail Tubes kunnen we op een unieke manier inspelen op de snelgroeibende categorie ready-to-serve cocktails.*

*Verder hebben we ook lessen geleerd van de coronacrisis. Onze gedisciplineerde focus op kosten en cashmanagement blijft van kracht en heeft geleid tot een hoge kasstroomgeneratie en een aanzienlijke verlaging van de nettoschuld.*

*We hebben er alle vertrouwen in dat onze toonaangevende merken op de internationale cocktailmarkt het momentum zullen pakken om voor duurzame groei op lange termijn te zorgen.”*

## **Strategische update – Fit for Growth**

Om de groei te verder te stimuleren, heeft het management Fit for Growth geïmplementeerd waarmee de verschuiving van onze focus, die al vóór de coronacrisis werd ingezet, wordt versneld.

### **Nog meer focus op cocktails, merken en innovatie**

Onder Fit for Growth heeft Lucas Bols haar merkenportefeuilles opnieuw gedefinieerd en veranderd van Global Brands en Regional Brands naar Global Cocktail Brands en Regional Liqueurs & Spirits. De Global Brands portefeuille bestond uit Bols Cocktails, Passoã, Galliano, Damrak Gin, Vaccari en Nuvo en alle andere merken vielen onder de Regional Brands portefeuille.

De nieuwe Global Cocktail Brands portefeuille bestaat uit Bols Cocktails (Bols Likeuren, Bols Genever, Bols Vodka en Bols Ready-to-enjoy Cocktails), Passoã en Galliano. Deze merken zullen steeds meer profiteren van de aanhoudende stijging van de populariteit van cocktails en mixologie, de toegenomen cocktailconsumptie thuis en de premiumisering van merken en producten. De toewijzing van middelen (o.a. voor innovatie, productontwikkeling en Advertising & Promotion (A&P)) zal gericht zijn op het versnellen van de groei van de Global Cocktail Brands. Binnen de Global Cocktail Brands verschuiven de A&P-uitgaven meer naar consumenten gerichte en digitale marketing.

Onze andere merken, die nu geclusterd zijn binnen de nieuwe Regional Liqueurs & Spirits portefeuille, zullen ofwel hun groeistrategie voortzetten in specifieke markten (dit geldt bijvoorbeeld voor Henkes, Damrak Gin, Pisang Ambon, Nuvo en Vaccari), ofwel hun concurrentievermogen behouden, winstgevendheid beschermen en zich richten op kasstroomgeneratie.

Door een apart innovatieteam op te richten en extra middelen toe te wijzen, investeert Lucas Bols in productontwikkeling om relevante trends te zetten en erop in te spelen.

### **Marktbenadering gebaseerd op volwassenheid van de cocktailcultuur**

Lucas Bols heeft ook de clustering naar markten geherdefinieerd. De markten werden voorheen geclusterd op basis van de geografische locatie, resulterend in vier regio's: West-Europa, Azië-Pacific, Noord-Amerika en Opkomende Markten.

In het kader van het Fit for Growth-programma zijn drie marktclusters gedefinieerd waarmee we in staat worden gesteld om de marktbenadering af te stemmen op de volwassenheid van de cocktailcultuur in elke markt: de Sophisticated Cocktail Markets, Developed Cocktail Markets of Emerging Cocktail Markets. In de Sophisticated Cocktail Markets, die Noord-Amerika omvatten, is de cocktailcultuur volledig volwassen, zowel thuis als buitenshuis. West-Europa, Japan en Australië/Nieuw-Zeeland worden beschouwd als Developed Cocktail Markets, met een goed ontwikkelde cocktailcultuur die wijdverspreid is en waar het drinken van cocktails thuis toeneemt. De andere markten vormen het cluster Emerging Cocktail Markets: hier is er sprake van een groeiende cocktailcultuur (Oost-Europa en Azië) of bevindt de cocktailcultuur zich in een vroeg stadium van ontwikkeling (Latijns-Amerika en Afrika/Midden-Oosten).

Door deze marktbenadering kunnen we ons concentreren op die markten die essentieel zijn voor autonome groei - zowel nu als in de toekomst. Een van onze belangrijkste markten is de Verenigde Staten. Het doel daar is om de activiteiten uit te breiden door de autonome groei van onze Global Cocktail Brands en Nuvo te versnellen, en door merken toe te voegen, hetzij door langetermijn distributiecontracten van merken zoals Pallini (toegevoegd eind 2020), hetzij door acquisities.

## Meer controle over route-to-market

Om de consistente en effectieve ondersteuning voor onze merken in de markt verder te verstevigen, versterkte Lucas Bols haar controle over de route-to-market van haar producten. Door de oprichting van Maxxium BeLux, een 50-50 distributie joint venture met Edrington voor België en Luxemburg, controleert Lucas Bols nu de distributie van ongeveer 40% van de eigen omzet.

## Wendbare en efficiënte organisatie

Onder Fit for Growth hebben we ook onze manier van werken veranderd. Teams zijn nu volledig geïntegreerd, wat de flexibiliteit en efficiëntie ondersteunt en zorgt voor een snelle en besluitvaardige executie van onze wereldwijde strategie. Dit heeft bijgedragen aan belangrijke overheadbesparingen waarmee de operationele leverage en verantwoording is verbeterd. Het management blijft erop gericht de ondernemende, inspirerende en ambitieuze Lucas Bols-cultuur binnen de hele organisatie te koesteren.

## Fit for Growth-waardepropositie

Met de hernieuwde focus en gerichte A&P-investeringen achter de Global Cocktail Brands in een cocktailmarkt die wereldwijd blijft groeien, is het uiteindelijke doel van Fit for Growth het realiseren van een jaarlijkse omzetgroei van deze merken van 4-5% (voorheen 3-4%) met hoge en bestendige winstmarges. Voor de Regional Liqueurs & Spirits willen we de omzet stabiliseren door de internationale merken te laten groeien in specifieke markten ter compensatie van de daling van de binnenlandse merken.

Een sterke kasstroomgeneratie en -conversie hebben al geleid tot een daling van de nettoschuld, en ons doel is om de komende jaren een nettoschuld/EBITDA-ratio van duidelijk onder de 4,00 te realiseren. Dit biedt extra mogelijkheden om te profiteren van ons schaalbare productie- en distributieplatform door middel van partnerships en/of add-on acquisities.

## Kerncijfers

(in € miljoen tenzij anders aangegeven, voor het halfjaar eindigend op)	30 september 2021	30 september 2020			30 september 2019
	gerapporteerd	gerapporteerd	% mutatie gerapporteed	% mutatie autonoom <sup>1</sup>	% mutatie autonoom <sup>1</sup>
Omzet	45,6	26,8	70,2%	70,4%	0,9%
Brutomarge	56,6%	56,7%	-10 bps	-20 bps	-160 bps
Operationele winst	11,5	5,3	116,4%	112,9%	-6,7%
Operationele winstmarge	25,3%	19,9%	540 bps	500 bps	-200 bps
EBIT <sup>2</sup>	12,1	4,3	179,5%	175,3%	-5,1%
Nettowinst	7,7	1,9	297,8%	288,3%	-21,1%
Vrije operationele kasstroom <sup>3</sup>	11,4	9,6	19,3%		
Winst per aandeel (in €)	0,62	0,16	287,5%	300,0%	-21,1%

## Operationele gang van zaken

### Merken

#### *Global Cocktail Brands*

#### Bols Cocktails

De geleidelijke heropening van de horeca betekende voor Bols Cocktails een voortzetting van het herstel dat in het vierde kwartaal van vorig jaar begon. Dit was met name het geval in de VS (*depletions* verdubbelden bijna ten opzichte van vorig jaar en groeiden aanzienlijk ten opzichte van 2019/20), waar Bols Likeuren met natuurlijke smaakingsrediënten met succes is uitgerold. Het aantal verkooppunten en opnames op cocktail menu's neemt snel toe. *Depletions* (verkoopen door distributeurs) van Bols Cocktails in China en Oost-Europa zijn ook hoger dan vóór

<sup>1</sup> Autonoom: tegen constante wisselkoersen

<sup>2</sup> EBIT is de nettowinst exclusief netto financieringskosten en belastingen. EBIT wordt daarom gedefinieerd als de operationele winst plus het aandeel in de winst van joint ventures

<sup>3</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

de pandemie. De resultaten van Bols Cocktails in Japan, Zuidoost-Azië en een aantal meer horeca-gedreven Europese markten worden nog altijd negatief beïnvloed door de pandemie.

#### Passoã

Passoã blijft groeien en overtreft de verwachtingen, zelfs na een sterk 2020/21. De resultaten liggen ruim boven het niveau van vóór de coronacrisis. De belangrijkste groeimotoren zijn het VK, Nederland, de VS en Puerto Rico. De populariteit van de Passoã Star Martini verspreidt zich snel buiten het Verenigd Koninkrijk. De distributie wordt uitgebreid naar nieuwe markten en retailkanalen, waarbij geprofiteerd wordt van de toegenomen trend naar cocktailconsumptie thuis.

#### Galliano

De kentering van het merk Galliano in 2020/21 zette zich het afgelopen halfjaar voort met verdere omzetgroei. Het merk wist opnieuw sterke resultaten te behalen in Australië en Nieuw-Zeeland. De *signature drink* 'The Original Galliano Hot Shot' zorgt voor goede resultaten in Scandinavië, terwijl de toegenomen populariteit van de Espresso Martini-cocktail de vraag naar Galliano Ristretto ondersteunt, met name in de VS.

#### *Regional Liqueurs & Spirits*

Een aantal merken presteert zeer goed binnen de Regional Liqueurs & Spirits portefeuille. Onze op de retail gerichte merken Nuvo en Pisang Ambon laten een veelbelovende groei zien, terwijl Pallini volgens plan presteert en een waardevolle aanvulling blijkt te zijn in de VS. Daartegenover zag de Nederlandse jenever- en vieux portefeuille - een categorie die al enkele jaren een dalende trend laat zien - de resultaten verder verslechteren als gevolg van de invoering van door de Nederlandse regering opgelegde beperkingen op prijspromoties.

#### **Marktclusters**

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

In Noord-Amerika zette het sterke herstel dat begon in het vierde kwartaal van 2020/21 zich voort in de eerste helft van 2021/22, vooral door een steeds sterkere consumentenvraag en de heropening van de horeca. *Depletions* (verkopen door distributeurs) stegen met 73% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar en waren 52% hoger ten opzichte van dezelfde periode in 2019/20 (vóór de pandemie). De omzet steeg 226% (+52% ten opzichte van de eerste helft van 2019/20). De gerealiseerde groei benadrukt de kracht van het Lucas Bols USA platform, inclusief de aanvulling met het merk Pallini. Daarnaast liet Passoã een substantiële, duurzame groei zien in Puerto Rico.

Hoewel het per staat verschilt, zijn de meeste horecagelegenheden in de VS nu weer open, hetgeen leidt tot een aanzienlijke toename van de consumentenvraag. De thuisconsumptietrend die tijdens de lockdowns versnelde, zette zich voort ondanks de heropening van de horeca. De verdere uitrol van de Bols Cocktails-propositie, inclusief de succesvolle herlancering van de Bols Likeuren met natuurlijke smaak ingrediënten, resulteerde in een sterke toename van het aantal verkooppunten en opnames op menu's. Een andere duidelijke groeimotor is het merk Passoã, dankzij belangrijke uitbreiding van de distributie. Ook Galliano, Nuvo en de toevoeging van Pallini hebben bijgedragen aan de groei in de VS.

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

De omzet in de Developed Cocktail Markets groeide met 28% ten opzichte van de eerste helft van 2020/21, vooral door aanhoudend sterke resultaten in Australië en Nieuw-Zeeland. Bovendien presteerden bepaalde belangrijke markten in West-Europa (inclusief het VK) goed, geholpen door een geleidelijke verbetering van Bols Cocktails en een dubbelcijferige groei van Passoã. Het herstel verloopt trager in andere, voornamelijk Zuid-Europese, markten die meer afhankelijk zijn van de horeca. De Japanse markt blijft zeer uitdagend zolang de lockdownmaatregelen nog van kracht zijn. Travel Retail wordt ook nog steeds flink getroffen door de coronamaatregelen. Daardoor blijven de resultaten nog steeds achter bij het niveau van vóór de pandemie, ook onder invloed van de achteruitgang van de Nederlandse jenever- en vieux portefeuille.

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

De Emerging Cocktail Markets realiseerden een aanzienlijke omzetverbetering ten opzichte van de eerste helft van 2020/21 (+155%). Oost-Europa en China wisten zich goed te herstellen, waarbij *depletions* (verkopen door distributeurs) het niveau van de eerste helft van 2019/20 zelfs overtroffen. De markten in Zuidoost-Azië worden nog steeds sterk beïnvloed door de lockdownmaatregelen en het daarmee samenhangende gebrek aan toerisme. De markten in Latijns-Amerika en Afrika/Midden-Oosten herstellen zich, zij het langzaam. Veelbelovende resultaten werden geboekt door het merk Henkes (West-Afrika), Vaccari (Mexico) en Nuvo (Latijns-Amerika).

## Commerciële initiatieven

Lucas Bols bleef actief investeren in haar merken en maakt steeds meer gebruik van sociale media- en digitale campagnes. De focus op retail, ready-to-serve proposities en doe-het-zelf cocktailpakketten versnelde, gedreven door factoren zoals de lancering van Bols Ready-to-enjoy Cocktails in oktober. Deze nieuwste toevoeging aan de Bols Cocktails-portefeuille bevat vijf signature cocktails die verkrijgbaar zijn in Cocktail Tubes van 200 ml en multi-serve flessen. Er worden aanzienlijke (digitale) media-uitgaven gedaan voor de lancering van Bols Ready-to-enjoy Cocktails in Nederland en de VS om de omzet in de tweede helft van het jaar te laten groeien.

Met de geleidelijke opheffing van de lockdownmaatregelen en de heropening van de horeca zijn merkactivaties en evenementen opnieuw opgestart om de banden met zowel bartenders als consumenten weer aan te halen.

## Depletions (verkopen door distributeurs)

Depletions stegen in de eerste helft van het boekjaar met 33% ten opzichte van 2020/21 en met 6% ten opzichte van 2019/20. Conform de door ons afgegeven verwachting hielden de leveringsvolumes (*shipments*) gelijke tred met de *depletion*-volumes in het eerste halfjaar, hetgeen aantoont dat we het jaar begonnen zijn met gezonde voorraden in de markten.

Depletions (waarde) H1 2021/22	% mutatie t.o.v. H1 2020/21	% mutatie t.o.v. H1 2019/20
<b>Totaal</b>	33%	6%
<b>Merken</b>		
Global Cocktail Brands	31%	6%
Regional Liqueurs & Spirits	41%	6%
<b>Regio's</b>		
Sophisticated Cocktail Markets	73%	52%
Developed Cocktail Markets	15%	-5%
Emerging Cocktail Markets	65%	-5%

## Financiële gang van zaken

### Omzet

De omzet van Lucas Bols over de eerste helft van 2021/22 kwam uit op € 45,6 miljoen, een stijging van 70% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar door de verdere heropening van de horeca, het positieve momentum in belangrijke markten en gunstige vergelijkende cijfers. Valuta-effecten hadden een positief netto-effect op de omzet van € 0,1 miljoen.

Vergeleken met dezelfde periode in 2019/20 (vóór de coronacrisis) daalde de omzet in het eerste halfjaar met 2% door de aanhoudende impact van de pandemie in bepaalde markten.

De omzet van de Global Cocktail Brands steeg met 77% (naar € 33,8 miljoen) terwijl de Regional Liqueurs & Spirits een stijging van 54% rapporteerden (naar € 11,8 miljoen).

De Sophisticated Cocktail Markets waren de belangrijkste groeimotor, grotendeels dankzij uitstekende resultaten op de Amerikaanse markt. Ook de Developed en Emerging Cocktail Markets bleven groeien, zij het in een langzamer tempo.

### Brutowinst

De brutowinst over het eerste halfjaar van 2021/22 steeg naar € 25,8 miljoen (H1 2020/21: € 15,2 miljoen) als gevolg van de omzetstijging. De brutowinst als percentage van de omzet kwam uit op 56,6%, vrijwel gelijk aan de brutomarge in dezelfde periode vorig jaar (56,7%) ondanks een sterke stijging van de inputkosten. Valuta-effecten hadden een positieve impact op de brutowinst van € 0,1 miljoen. De brutomarge van de Global Cocktail Brands steeg met 60 bps, terwijl de brutomarge van de Regional Liqueurs & Spirits met 330 bps daalde als gevolg van een andere mix, voornamelijk de toevoeging van Pallini, dat lagere marges heeft vanwege het distributiekarakter van het contract.

### Operationele winst

De operationele winst over de eerste helft van 2021/22 kwam uit op € 11,5 miljoen, een aanzienlijke stijging ten opzichte van € 5,3 miljoen in dezelfde periode vorig jaar. Wisselkoersen hadden een positieve impact van € 0,2

miljoen. A&P-investeringen, inclusief commerciële A&P, werden flink opgeschaald met 44% (naar € 6,2 miljoen) om het herstel en de groei van onze merken te ondersteunen na de heropening van de horeca en als gevolg van de toegenomen focus op de retail. De overheadkosten exclusief overheidssteun liggen op hetzelfde niveau als vorig jaar en derhalve onder het niveau van de eerste helft van 2019/20, als gevolg van aanhoudend gedisciplineerd kostenbeheer en structurele besparingen op overheadkosten.

De gerapporteerde operationele winstmarge kwam in de eerste helft van het boekjaar uit op 25,3% vergeleken met 19,9% in dezelfde periode vorig jaar.

### Winstaandeel joint ventures

Het winstaandeel van joint ventures kwam uit op € 0,5 miljoen (H1 2020/21: € 1,0 miljoen verlies) en is volledig toe te schrijven aan de resultaten van Maxxium Nederland. De productie van Avandis is volledig operationeel en op een aanzienlijk hoger niveau dan vorig jaar.

### EBIT

Het EBIT-resultaat voor de eerste helft van 2021/22 bedroeg € 12,1 miljoen: een stijging van € 7,8 miljoen ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar (€ 4,3 miljoen). Dit resulteert in een EBIT-marge van 26,4% (H1 2020/21: 16,1%).

(in € miljoen tenzij anders aangegeven voor het halfjaar eindigend op)	Global Cocktail Brands		Regional Liqueurs & Spirits	
	30 september 2021	30 september 2020	30 september 2021	30 september 2020
Omzet	33,8	19,1	11,8	7,7
Brutowinst	20,6	11,5	5,2	3,7
<i>Brutomarge</i>	60,9%	60,3%	44,2%	47,5%
EBIT	14,8	7,1	3,9	2,8
<i>EBIT-marge</i>	43,9%	37,3%	33,3%	36,6%

### Netto financieringskosten

De netto financieringskosten kwamen in de eerste helft van 2021/22 uit op € 1,8 miljoen, in lijn met dezelfde periode vorig jaar (€ 1,7 miljoen).

### Belasting

De effectieve belastingdruk was ongeveer 25,2%, vergeleken met 27,0% een jaar eerder. Dit is licht hoger dan de nominale belastingdruk in Nederland en komt door de relatief goede resultaten van Passoã, waarvan de winst in Frankrijk tegen een hoger tarief wordt belast.

### Nettowinst

De nettowinst kwam uit op € 7,7 miljoen over het eerste halfjaar (H1 vorig jaar: € 1,9 miljoen). De winst per aandeel steeg naar € 0,62 (H1 2020/21: € 0,16).

### Kasstroom

De vrije operationele kasstroom bedroeg € 11,4 miljoen (H1 2020/21: € 9,6 miljoen), een stijging die voornamelijk komt door de aanzienlijke groei van de operationele winst en de voortgezette maatregelen gericht op cash- en werkkapitaalmanagement. Dit resulteerde in een cash-conversie ratio van 91% voor de eerste helft van het boekjaar 2021/22.

### Eigen vermogen

Het eigen vermogen steeg met € 8,3 miljoen naar € 193,1 miljoen, vooral door het gerapporteerde nettoresultaat.

### Nettoschuld

Ons sterk kasstroom-genererende business model, in combinatie met een verscherpte focus op cash- en werkkapitaalmanagement, hebben het afgelopen halfjaar opnieuw geleid tot een solide kasstroom. Hierdoor hebben we onze totale nettoschuld aanzienlijk verlaagd: met € 8,9 miljoen tot € 83,5 miljoen per 30 september 2021 (31 maart 2021: € 92,4 miljoen). Lucas Bols voldeed volledig aan de aangepaste bankconvenanten.

## Dividend

Gezien de aanhoudende onzekerheid rondom de coronacrisis en zoals gecommuniceerd bij de publicatie van de jaarresultaten in mei van dit jaar hebben de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen besloten geen interim dividend uit te keren voor het boekjaar 2021/22. We hebben de intentie om dividend betalingen te hervatten voor het gehele fiscale jaar, maar we zullen dit beoordelen in mei 2022 op basis van de situatie op dat moment.

## Outlook

Hoewel de economische en geopolitieke omgeving nog steeds instabiel is en de ontwikkeling van de volksgezondheid onzeker blijft, heeft Lucas Bols een sterke eerste helft van het jaar gerealiseerd. Nu de vaccinatiegraad gestaag toeneemt en aannemende dat het wereldwijde herstel van de on-trade doorzet en restricties geleidelijk verdwijnen verwachten wij ook een sterke tweede helft van het jaar.

Met een aangescherpte focus op onze merken, gecombineerd met verhoogde A&P-investeringen achter onze Global Cocktail Brands, verwachten we een solide omzetgroei in de tweede helft van het jaar ten opzichte van vorig jaar en zelfs enige groei in vergelijking met 2019/20. We verwachten ook in de tweede helft van het boekjaar een stijging van de input- en logistieke kosten. Ondanks de implementatie van mitigerende maatregelen waar mogelijk (inclusief prijsstelling en gedisciplineerd kostenbeheer), zal dit naar verwachting zorgen voor druk op de marges en winst in de tweede helft van 2021/22. We streven ernaar over het boekjaar 2021/22 een operationele winst te behalen die in de buurt komt van het boekjaar 2019/20, vóór de pandemie, hetgeen het sterke herstel van onze performance en resultaten ten opzichte van 2020/21 aantoont.

We streven ernaar de nettoschuld verder te verlagen en blijven gefocust op cashmanagement. Waar nodig zullen we in de tweede helft van het jaar investeren in extra voorraden om te voorkomen dat er in belangrijke markten out of stock situaties ontstaan door de aanhoudende schaarste van grondstoffen, productiecapaciteit en logistiek.

Rekening houdend met de reeds afgedekte valutapositie en uitgaande van de huidige koers van de euro zullen wisselkoersen naar verwachting een beperkte impact hebben op het EBIT-resultaat in het boekjaar 2021/22.

## Voor meer informatie

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

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

+31 20 570 85 75

## Over Lucas Bols

Lucas Bols is het oudste gedistilleerd merk ter wereld en een van Nederlands oudste nog actieve bedrijven. In de afgelopen 445 jaar is Lucas Bols meester geworden in de kunst van het distilleren, mixen en blenden van likeuren, jenever, gin en vodka. De portefeuille van Lucas Bols bestaat uit meer dan 20 premium en superpremium merken die gebruikt worden als basis voor cocktails in cocktailbars over de hele wereld. De producten van Lucas Bols worden wereldwijd verkocht in meer dan 110 landen. Sinds 4 februari 2015 is Lucas Bols genoteerd aan Euronext Amsterdam (BOLS).

Lucas Bols is wereldwijd (met uitzondering van de VS) de nummer één likeurenrange en de grootste speler ter wereld in het jeneversegment. Veel van haar producten hebben leidende posities in de verschillende markten en/of categorieën. Daarnaast is Lucas Bols een leidende speler in de bartending community. Via de House of Bols Cocktail & Genever Experience en de grootste bartendersopleiding van Europa, de Bols Bartending Academy, biedt Lucas Bols inspiratie en training voor zowel bartenders als consumenten.

## Financiële agenda

25 mei 2022 Publicatie jaarresultaten 2021/22

7 juli 2022 Jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders

## Bijlagen

1. Informatie over de merken
2. Informatie over de marktclusters
3. Interim condensed consolidated report for H1 21/22 (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 (Bols Cocktails, Passoã en Galliano)

(in € miljoen tenzij anders aangegeven voor het halfjaar eindigend op)	30 september 2021	30 september 2020 <sup>4</sup>	% mutatie gerapporteerd	% mutatie autonoom <sup>1</sup>
Omzet	33,8	19,1	76,7%	77,3%
Brutowinst	20,6	11,5	78,4%	78,9%
<i>Brutomarge</i>	<i>60,9%</i>	<i>60,3%</i>	<i>60 bps</i>	<i>60 bps</i>
D&A-uitgaven	5,8	3,5	64,7%	65,7%
<i>% van de omzet</i>	<i>17,2%</i>	<i>18,5%</i>	<i>-130 bps</i>	<i>-120 bps</i>
EBIT	14,8	7,1	108,1%	108,6%
<i>EBIT-marge</i>	<i>43,9%</i>	<i>37,3%</i>	<i>660 bps</i>	<i>660 bps</i>

### Regional Liqueurs & Spirits (alle andere merken)

(in € miljoen tenzij anders aangegeven voor het halfjaar eindigend op)	30 september 2021	30 september 2020 <sup>4</sup>	% mutatie gerapporteerd	% mutatie autonoom <sup>1</sup>
Omzet	11,8	7,7	54,1%	53,2%
Brutowinst	5,2	3,7	43,2%	40,9%
<i>Brutomarge</i>	<i>44,2%</i>	<i>47,5%</i>	<i>-330 bps</i>	<i>-380 bps</i>
D&A-uitgaven	1,7	0,7	149,3%	149,0%
<i>% van de omzet</i>	<i>14,8%</i>	<i>9,1%</i>	<i>570 bps</i>	<i>570 bps</i>
EBIT	3,9	2,8	40,2%	37,5%
<i>EBIT-marge</i>	<i>33,3%</i>	<i>36,6%</i>	<i>-330 bps</i>	<i>-380 bps</i>

### Totaal

(in € miljoen tenzij anders aangegeven voor het halfjaar eindigend op)	30 september 2021	30 september 2020 <sup>4</sup>	% mutatie gerapporteerd	% mutatie autonoom <sup>1</sup>
Omzet	45,6	26,8	70,2%	70,4%
Brutowinst	25,8	15,2	70,0%	69,7%
<i>Brutomarge</i>	<i>56,6%</i>	<i>56,7%</i>	<i>-10 bps</i>	<i>-20 bps</i>
D&A-uitgaven (allocated)	7,6	4,2	78,8%	79,5%
<i>Als % van de omzet</i>	<i>16,6%</i>	<i>15,8%</i>	<i>80 bps</i>	<i>90 bps</i>
D&A-uitgaven (unallocated)	6,7	5,6	19,4%	20,8%
<i>Overhead (excl. afschrijvingen) % van de omzet</i>	<i>12,6%</i>	<i>17,4%</i>	<i>-480 bps</i>	<i>-460 bps</i>
EBIT	12,1	4,3	179,5%	175,3%
<i>EBIT-marge</i>	<i>26,4%</i>	<i>16,1%</i>	<i>1030 bps</i>	<i>1000 bps</i>

<sup>4</sup> Het management heeft de naamstelling van zijn twee reportable segmenten en de toewijzing van de individuele merken aan de twee segmenten met ingang van 1 april 2021 veranderd. De cijfers voor 2020 zijn daarom aangepast.

## 2. Informatie over de marktclusters (geografisch)

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

(in € miljoen tenzij anders aangegeven voor het halfjaar eindigend op)	30 september 2021	30 september 2020 <sup>5</sup>	% mutatie gerapporteerd	% mutatie autonoom <sup>1</sup>
Omzet	13,1	4,0	225,8%	221,5%
<i>% van de geconsolideerde omzet</i>	28,6%	15,0%		
Brutowinst	6,9	1,9	265,6%	246,4%
<i>% van de geconsolideerde brutowinst</i>	26,9%	12,5%		
Brutomarge	53,1%	47,3%	580 bps	380 bps

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

(in € miljoen tenzij anders aangegeven voor het halfjaar eindigend op)	30 september 2021	30 september 2020 <sup>5</sup>	% mutatie gerapporteerd	% mutatie autonoom <sup>1</sup>
Omzet	25,9	20,2	28,2%	28,9%
<i>% van de geconsolideerde omzet</i>	56,7%	75,2%		
Brutowinst	15,2	11,8	29,2%	30,3%
<i>% van de geconsolideerde brutowinst</i>	59,0%	77,7%		
Brutomarge	58,9%	58,5%	40 bps	70 bps

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

(in € miljoen tenzij anders aangegeven voor het halfjaar eindigend op)	30 september 2021	30 september 2020 <sup>5</sup>	% mutatie gerapporteerd	% mutatie autonoom <sup>1</sup>
Omzet	6,7	2,6	154,9%	154,1%
<i>% van de geconsolideerde omzet</i>	14,7%	9,8%		
Brutowinst	3,6	1,5	143,0%	141,7%
<i>% van de geconsolideerde brutowinst</i>	14,1%	9,8%		
Brutomarge	54,3%	56,9%	-260 bps	-280 bps

<sup>5</sup> Het management heeft met ingang van 1 april 2021 de opzet van de marktclusters (voorheen: regio's) en de toewijzing van de individuele markten aan deze marktclusters veranderd. De cijfers voor 2020 zijn daarom aangepast.



**Interim condensed consolidated financial information  
for the six-month period ended 30 September 2021**

## Interim condensed consolidated statement of profit or loss

for the six-month period ended 30 September 2021 and 2020

Amounts in EUR '000 for the six months period ended 30 September	Note	2021	2020
<b>Revenue</b>	4	<b>45,632</b>	<b>26,807</b>
Cost of sales		(19,822)	(11,617)
<b>Gross profit</b>		<b>25,810</b>	<b>15,190</b>
Distribution and administrative expenses	6	(14,278)	(9,857)
<b>Operating profit</b>		<b>11,532</b>	<b>5,333</b>
Share of profit/(loss) of joint ventures	7	533	(1,013)
Finance income		1	164
Finance costs		(1,783)	(1,835)
<b>Net finance costs</b>	8	<b>(1,782)</b>	<b>(1,671)</b>
<b>Profit before tax</b>		<b>10,283</b>	<b>2,649</b>
Income tax expense	10	(2,599)	(713)
<b>Profit for the period</b>		<b>7,684</b>	<b>1,936</b>
<b>Result attributable to the owners of the Company</b>		<b>7,684</b>	<b>1,936</b>
Weighted average number of shares	9	12,477,298	12,477,298
<b>Earnings per share</b>			
Basic earnings per share (EUR)		0.62	0.16
Diluted earnings per share (EUR)		0.62	0.16

The notes on page 9 to 21 are an integral part of this interim condensed consolidated financial information.

## Interim condensed consolidated statement of other comprehensive income

for the six-month period ended 30 September 2021 and 2020

Amounts in EUR '000 for the six months period ended 30 September	Note	2021	2020
<b>Result for the period</b>		<b>7,684</b>	<b>1,936</b>
<b><u>Items that will never be reclassified to profit or loss</u></b>			
Remeasurement of defined benefit liability		(39)	(70)
Related tax		10	17
Equity-accounted investees - share of other comprehensive income		-	(55)
		<b>(29)</b>	<b>(108)</b>
<b><u>Items that are or may be reclassified to profit or loss</u></b>			
Foreign operations - foreign currency translation differences		235	12
Equity-accounted investees - share of other comprehensive income		-	-
Net change in hedging reserve		486	68
Related tax		(122)	(17)
		<b>599</b>	<b>63</b>
<b>Other comprehensive income for the period, net of tax</b>		<b>570</b>	<b>(45)</b>
<b>Total comprehensive income for the period, net of tax</b>		<b>8,254</b>	<b>1,891</b>
<b>Total comprehensive income attributable to the owners of the Company</b>		<b><u>8,254</u></b>	<b><u>1,891</u></b>

The notes on page 9 to 21 are an integral part of this interim condensed consolidated financial information.

## Interim condensed consolidated statement of changes in equity

for the six-month period ended 30 September 2021 and 2020

Amounts in EUR '000	Note	Share capital	Share premium	Treasury shares	Translation reserve	Hedging reserve	Other legal reserves	Retained earnings	Result for the period	Total equity
<b>Balance as at 1 April 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>
Transfer result prior period		-	-	-	-	-	-	(8,558)	8,558	-
<b>Total comprehensive income</b>										
Profit (loss) for the period		-	-	-	-	-	-	-	7,684	<b>7,684</b>
Other comprehensive income		-	-	-	235	364	-	(29)	-	<b>570</b>
<b>Total comprehensive income</b>		-	-	-	<b>235</b>	<b>364</b>	-	<b>(29)</b>	<b>7,684</b>	<b>8,254</b>
Dividend paid		-	-	-	-	-	-	-	-	-
Purchase own shares (ESPP)	16	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Own shares delivered (ESPP)	16	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Changes in estimates of costs related to the issuance of shares		-	-	-	-	-	-	-	-	-
Transfer to Other legal reserves		-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Balance as at 30 September 2021</b>		<b>1,248</b>	<b>129,695</b>	-	<b>(2)</b>	<b>(626)</b>	<b>7,630</b>	<b>47,427</b>	<b>7,684</b>	<b>193,056</b>

Amounts in EUR '000	Note	Share capital	Share premium	Treasury shares	Translation reserve	Hedging reserve	Other legal reserves	Retained earnings	Result for the period	Total equity
<b>Balance as at 1 April 2020</b>		<b>1,248</b>	<b>129,695</b>	-	<b>(247)</b>	<b>(815)</b>	<b>16,601</b>	<b>42,835</b>	<b>4,384</b>	<b>193,701</b>
Transfer result prior period		-	-	-	-	-	-	4,384	(4,384)	-
<b>Total comprehensive income</b>										
Profit (loss) for the period		-	-	-	-	-	-	-	1,936	<b>1,936</b>
Other comprehensive income		-	-	-	12	51	-	(108)	-	<b>(45)</b>
<b>Total comprehensive income</b>		-	-	-	<b>12</b>	<b>51</b>	-	<b>(108)</b>	<b>1,936</b>	<b>1,891</b>
Dividend paid		-	-	-	-	-	-	-	-	-
Purchase own shares (ESPP)	16	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Own shares delivered (ESPP)	16	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Changes in estimates of costs related to the issuance of shares		-	-	-	-	-	-	-	-	-
Transfer to Other legal reserves <sup>1</sup>		-	-	-	-	-	2,686	-	(2,686)	-
<b>Balance as at 30 September 2020</b>		<b>1,248</b>	<b>129,695</b>	-	<b>(235)</b>	<b>(764)</b>	<b>19,287</b>	<b>47,111</b>	<b>(750)</b>	<b>195,592</b>

<sup>1</sup> Transfer to Other legal reserves comprises the transfer of undistributed profits from the jointly owned entity and from joint ventures

The notes on page 9 to 21 are an integral part of this interim condensed consolidated financial information.

## Interim condensed consolidated statement of financial position

as at 30 September 2021 and 31 March 2021

Amounts in EUR '000 as at	Note	30 September 2021	31 March 2021
<b>Assets</b>			
Property, plant and equipment	11	9,013	9,786
Intangible assets	12	298,105	298,213
Investments in joint ventures	7	9,523	9,024
Other investments		831	831
<b>Non-current assets</b>		<b>317,472</b>	<b>317,854</b>
Inventories		10,045	13,295
Trade and other receivables		16,748	16,341
Other investments including derivatives		48	47
Cash and cash equivalents		17,928	18,827
<b>Current assets</b>		<b>44,769</b>	<b>48,510</b>
<b>Total assets</b>		<b><u>362,241</u></b>	<b><u>366,364</u></b>

The notes on page 9 to 21 are an integral part of this interim condensed consolidated financial information.

## Interim condensed consolidated statement of financial position (continued)

Amounts in EUR '000 as at	Note	30 September 2021	31 March 2021
<b>Equity</b>			
Share capital		1,248	1,248
Share premium		129,695	129,695
Translation Reserve		(2)	(237)
Hedging Reserve		(626)	(990)
Other legal reserves		7,630	7,630
Retained earnings		47,427	56,014
Result for the period		7,684	(8,558)
<b>Total equity</b>		<b>193,056</b>	<b>184,802</b>
<b>Liabilities</b>			
Loans and borrowings	13	95,331	95,292
Other non-current financial liabilities	15	5,513	6,142
Employee benefits		552	505
Deferred tax liabilities	10	46,811	45,908
<b>Total non-current liabilities</b>		<b>148,207</b>	<b>147,847</b>
Loans and borrowings	13	5,935	15,703
Trade and other payables		13,714	16,457
Other current financial liabilities, including derivatives	15	1,329	1,555
<b>Total current liabilities</b>		<b>20,978</b>	<b>33,715</b>
<b>Total liabilities</b>		<b>169,185</b>	<b>181,562</b>
<b>Total equity and liabilities</b>		<b>362,241</b>	<b>366,364</b>

The notes on page 9 to 21 are an integral part of this interim condensed consolidated financial information.



## Interim condensed consolidated statement of cash flows

for the six-month period ended 30 September 2021 and 2020

Amounts in EUR '000 for the six months period ended 30 September	Note	2021	2020
<b>Cash flows from operating activities</b>			
<b>Result for the period</b>		<b>7,684</b>	<b>1,936</b>
Adjustments for:			
• Depreciation	6	969	971
• Net finance costs	8	1,782	1,671
• Share of profit joint ventures	18	(533)	1,013
• Income tax expense	10	2,599	713
• Provision for employee benefits		8	29
		<b>12,509</b>	<b>6,333</b>
Change in:			
• Inventories		3,250	2,049
• Trade and other receivables		(407)	6,738
• Trade and other payables		(3,594)	(4,360)
<b>Net changes in working capital</b>	14	<b>(751)</b>	<b>4,427</b>
Dividends from joint ventures	18	350	250
Interest received		144	164
Income tax paid		(777)	(1,141)
<b>Net cash from operating activities</b>		<b>11,475</b>	<b>10,033</b>

The notes on page 9 to 21 are an integral part of this interim condensed consolidated financial information.

## Interim condensed consolidated statement of cash flows (continued)

Amounts in EUR '000 for the six months period ended 30 September	Note	2021	2020
<b>Cash flows from investing activities</b>			
Acquisition of/additions to joint ventures	7/18	(250)	(200)
Acquisition of property, plant and equipment	11	(36)	(478)
Acquisition of intangible assets	12	(38)	-
Loans issued and other investments			(550)
<b>Net cash from (used in) investing activities</b>		<b>(324)</b>	<b>(1,228)</b>
<b>Cash flows from financing activities</b>			
Proceeds from loans and borrowings	13	-	-
Repayment of loans and borrowings	13	-	(2,000)
Payments made in lease contracts		(427)	(415)
Cash dividends paid to shareholders		-	-
Interest paid		(1,884)	(1,069)
<b>Net cash from (used in) financing activities</b>		<b>(2,311)</b>	<b>(3,484)</b>
<b>Net increase (decrease) in cash and cash equivalents</b>		<b>8,840</b>	<b>5,321</b>
Cash and cash equivalents as at 1 April		5,624	21,183
Effect of exchange rate fluctuations		29	(76)
<b>Net cash and cash equivalents as at 30 September</b>		<b><u>14,493</u></b>	<b><u>26,428</u></b>
Cash and cash equivalents (asset)		17,928	37,169
Less: bank overdrafts included in current loans and borrowings		(3,435)	(10,741)
<b>Net cash and cash equivalents as at 30 September</b>		<b><u>14,493</u></b>	<b><u>26,428</u></b>

The notes on page 9 to 21 are an integral part of this interim condensed consolidated financial information

## Notes to the interim condensed consolidated financial statements for the six-month period ended 30 September 2021 and 2020

### 1. Reporting entity

Lucas Bols N.V. (the 'Company') is domiciled in the Netherlands. The address of the Company's registered office is Paulus Potterstraat 14, Amsterdam. The interim condensed consolidated financial statements of the Company as at and for the six months ended 30 September 2021 comprise the Company and its subsidiaries (together referred to as the 'Group') and the Group's interest in jointly controlled entities.

Lucas Bols N.V. is primarily involved in managing the product development, bottling, distribution, sales and marketing of the brands Bols, Passoã, Galliano, Vaccari, Damrak, Pisang Ambon, Henkes, Nuvo, Bokma, Hartevelt, Coebergh and a large portfolio of Dutch jenever, vieux and liqueur brands.

### 2. Basis of preparation

#### (a) Statement of compliance

The interim condensed consolidated financial statements have been prepared in accordance with IAS 34 *Interim Financial Reporting* as endorsed by the EU. They do not include all the information required for a complete set of IFRS financial statements. However, selected explanatory notes are included to explain events and transactions that are significant to an understanding of the changes in the Group's financial position and performance since the last annual consolidated financial statements as at and for the year ended 31 March 2021. All significant transactions and events have been disclosed in the interim condensed consolidated financial statements.

The interim condensed consolidated financial statements were authorised for issue by the Management Board and Supervisory Board on 17 November 2021.

#### (b) Basis of measurement

The interim condensed consolidated financial statements have been prepared on each reporting date on the historical cost basis except for the following material items in the statement of financial position:

- derivative financial instruments are measured at fair value;
- interests in joint ventures are accounted for using the equity method; and
- the net defined benefit liability is recognised as the present value of the defined benefit obligation, less the fair value of plan assets.

#### *Measurement of fair values*

A number of the Group's accounting policies and disclosures require the measurement of fair values, for both financial and non-financial assets and liabilities. Fair values have been determined for measurement and/or disclosure purposes based on the valuation techniques as outlined below.

When measuring the fair value of an asset or a liability, the Group uses market observable data to the extent possible.

Fair values are categorised into different levels in a fair value hierarchy based on the inputs used in the valuation techniques as follows

- Level 1: quoted prices (unadjusted) in active markets for identical assets or liabilities.
- Level 2: inputs other than quoted prices included in Level 1 that are observable for the asset or liability, either directly (i.e. as prices) or indirectly (i.e. derived from prices); and
- Level 3: inputs for the asset or liability that are not based on observable market data (unobservable inputs).

If the inputs used to measure the fair value of an asset or a liability might be categorised in different levels of the fair value hierarchy, then the fair value measurement is categorised in its entirety in the same level of the fair value hierarchy as the lowest level input that is significant to the entire measurement.

The Group recognises transfers between levels of the fair value hierarchy at the end of the reporting period during which the change has occurred.

Further information about the assumptions made in measuring fair values is included in note 15 – financial instruments.

**(c) Functional and presentation currency**

These interim condensed consolidated financial statements are presented in Euro, which is the Company's functional currency. All financial information presented in euros has been rounded to the nearest thousand (€ 000) unless stated otherwise.

**(d) Use of estimates and judgements**

In preparing these interim condensed consolidated financial statements, management is required to make estimates and judgements that affect the application of accounting policies and the reported amounts of assets and liabilities, income and expenses. The application of accounting policies required judgements that impact the amounts recognised. Additionally, amounts recognised are based on factors that are by default associated with uncertainty. Therefore actual results may differ from these estimates.

Estimates and underlying assumptions are reviewed on an ongoing basis. Revisions to accounting estimates are recognised prospectively.

The significant judgements made by management in applying the Group's accounting policies and the key sources of estimation uncertainty were the same as those that applied to the consolidated financial statements as at and for the year ended 31 March 2021.

**3. Significant accounting policies**

The accounting policies adopted in the preparation of the interim condensed consolidated financial statements are consistent with those followed in the preparation of the Group's annual consolidated financial statements for the year ended 31 March 2021.

Several amendments and interpretations apply for the first time in 2021, but do not have a material impact on the interim condensed consolidated financial statements of the Group.

**4. Operating segments**

The Group develops, produces, sells and markets products which can be divided in two reportable segments. To further increase focus within the Company (amongst which a specific focus on cocktails), management re-aligned the naming of its two reportable segments and the allocation of individual brands to the two reportable segments effective 1 April 2021. Consequently, the comparative numbers have been restated.

More specifically, management redefined its brand portfolios from Global Brands and Regional Brands to Global Cocktail Brands and Regional Liqueurs & Spirits. Included in the Global Brands portfolio were Bols Cocktails, Passoã, Galliano, Damrak, Vaccari and Nuvo, whilst the Regional Brands portfolio consisted of all other brands.

This segmentation is also the structure in which the brands are managed within the Group, as they require different marketing and sales strategies, amongst others. Separate financial information is available internally within the Group and used by the main operational decision-makers for matters such as resource allocation.

**Brand information**

The Group identifies the reportable segments Global Cocktail Brands and Regional Liqueurs & Spirits.

*(I) Global Cocktail Brands*

The Global Cocktail Brands reportable segment generally comprises of the brands that (i) have a strong link to cocktails and/or the cocktail culture, (ii) are sold on more than one continent and (iii) generate a relatively high gross margin. The Global Cocktail Brands reportable segment consists of Bols Cocktails (i.e. the Bols

Liqueurs range, Bols Genever, Bols Vodka and Bols Cocktails ready-to-enjoy product offerings), Passoã and Galliano.

*(II) Regional Liqueurs & Spirits*

The Regional Liqueurs & Spirits reportable segment generally comprises of the brands that (i) (currently) have a less obvious link to cocktails and/or the cocktail culture and (ii) are (predominantly) sold on one continent. The Regional Liqueurs & Spirits reportable segment consists of all brands other than those allocated to the Global Cocktail Brands reportable segment, mainly Vaccari, Damrak, Pisang Ambon, Henkes, Nuvo, Bokma, Hartevelt, Coebergh and a large portfolio of Dutch jenever, vieux and liqueur brands.

Management reviews, analyses and discusses internal reports of each reportable segment. Key information regarding each reportable segment is set out on the next page.

Allocation to the reportable segments takes place on specific brand contribution level. Items managed on a Group basis (e.g. overheads, finance and tax items) are not allocated to the individual reportable segments. Only those assets and liabilities that are directly linked to a brand are allocated to the reportable segments accordingly. All other assets and liabilities are managed on a Group basis and therefore not allocated to the individual reportable segments.

## Brand information (continued)

Amounts in EUR '000 for the six months period ended 30 September	Global Cocktail Brands		Regional Liqueurs & Spirits		Unallocated		Total	
	2021	2020*	2021	2020*	2021	2020	2021	2020
<b>Revenue</b>	33,787	19,122	11,845	7,686	-	-	45,632	26,808
Cost of sales	(13,210)	(7,585)	(6,612)	(4,033)	-	-	(19,822)	(11,618)
<b>Gross profit</b>	<b>20,577</b>	<b>11,537</b>	<b>5,233</b>	<b>3,653</b>	-	-	<b>25,810</b>	<b>15,190</b>
A&P and distribution expenses	(5,814)	(3,529)	(1,750)	(702)	-	-	(7,564)	(4,231)
Personnel and other expenses	-	-	-	-	(6,714)	(5,626)	(6,714)	(5,626)
<b>Total result from operating activities</b>	<b>14,763</b>	<b>8,008</b>	<b>3,483</b>	<b>2,951</b>	<b>(6,714)</b>	<b>(5,626)</b>	<b>11,532</b>	<b>5,333</b>
Share of profit/(loss) of joint ventures	75	(871)	458	(142)	-	-	533	(1,013)
<b>EBIT<sup>1</sup></b>	<b>14,838</b>	<b>7,137</b>	<b>3,941</b>	<b>2,809</b>	<b>(6,714)</b>	<b>(5,626)</b>	<b>12,065</b>	<b>4,320</b>
<b>Amounts in EUR '000 as at</b>	<b>30 September 2021</b>	<b>31 March 2021</b>	<b>30 September 2021</b>	<b>31 March 2021</b>	<b>30 September 2021</b>	<b>31 March 2021</b>	<b>30 September 2021</b>	<b>31 March 2021</b>
Intangible assets	193,011	193,011	105,094	105,202	-	-	298,105	298,213
Inventories	8,862	10,696	1,183	2,599	-	-	10,045	13,295
Other assets	-	-	-	-	54,091	54,856	54,091	54,856
<b>Total segment assets</b>	<b>201,873</b>	<b>203,707</b>	<b>106,277</b>	<b>107,801</b>	<b>54,091</b>	<b>54,856</b>	<b>362,241</b>	<b>366,364</b>
<b>Total segment liabilities</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(169,185)</b>	<b>(181,562)</b>	<b>(169,185)</b>	<b>(181,562)</b>

\* The comparative numbers have been restated to reflect the change in reporting segments.

<sup>1</sup> EBIT is defined as operating profit plus share of profit of joint ventures

### Market cluster information (Regions)

Following the re-alignment discussed under *Brand information*, and again to further increase focus within the Company, management also redefined the way in which markets are clustered effective 1 April 2021. Markets used to be clustered mainly based on their geographical location, resulting in four regions: Western Europe, Asia-Pacific, North America and Emerging Markets.

Rather than on their respective geographical location, individual markets are allocated to a market cluster based on relative maturity of the cocktail and/or cocktail culture in that specific market. Three market clusters are now identified:

- Sophisticated Cocktail Markets (North America);
- Developed Cocktail Markets (Western Europe, Japan, Australia and New Zealand); and
- Emerging Cocktail Markets (Eastern Europe, Asia (excluding Japan), Africa, Middle East and Latin America).

Amounts in EUR '000 for the six months period ended 30 September	Revenue by market cluster		Gross profit	
	2021	2020*	2021	2020*
Sophisticated Cocktail Markets <sup>1</sup>	13,073	4,013	6,930	1,899
Developed Cocktail Markets <sup>2</sup>	25,866	20,169	15,236	11,797
Emerging Cocktail Markets	6,693	2,625	3,644	1,494
<b>Consolidated totals</b>	<b>45,632</b>	<b>26,807</b>	<b>25,810</b>	<b>15,190</b>

\* The comparative numbers have been restated to reflect the change in reporting segments.

<sup>1</sup> Revenue attributed to the USA is 11,428 (H1 2020/21: 2,870)

<sup>2</sup> Revenue attributed to The Netherlands is 6,349 (H1 2020/21: 5,943) and France is 2,547 (H1 2020/21: 2,556)

Revenue came in at EUR 45,632 thousand, up 70% compared to last year, as a result of a strong improvement in trading mainly driven by the post COVID-19 re-opening of certain key markets and the ongoing retail presence.

### 5. Seasonality of operations

The Group's business is – to a certain extent – affected by seasonality. 47% of the Group's revenue of the full year ended 31 March 2021 was generated in the first half (i.e. 1 April to 30 September 2020). It is noted that normal seasonality in that year was distorted by the impact of COVID-19 on the Group's revenue. In 2021/22 to date the impact of seasonality may be somewhat reduced due to the strong trading improvement following the re-opening of certain key markets.

### 6. Distribution and administrative expenses

Amounts in EUR '000 for the six months period ended 30 September	2021	2020
Advertising and promotional expenses	(3,710)	(2,222)
Distribution expenses	(3,853)	(2,009)
Personnel expenses	(4,379)	(3,273)
Other administrative expenses	(1,367)	(1,382)
Depreciation and amortisation	(969)	(971)
	<b>(14,278)</b>	<b>(9,857)</b>

The increase in advertising and promotional expenses in the six-month period ended 30 September 2021 compared to the same period last year is in response to the re-opening of certain key markets, where an effective increase in such expenses drove the further post COVID-19 pandemic revenue growth. The increase in distribution expenses is driven by increased volumes shipped as well as the increase in logistic costs observed globally. Personnel expenses, excluding COVID-19 related government grants, was in line with the same period last year.

Per 1 June 2021 the Company entered into a new pension scheme for its Dutch employees as the previous scheme ended 31 May 2021. In order to comply with the new pension law (the '*Nieuwe Pensioenwet*'), which will become effective 1 January 2023, the Company changed its pension scheme from a partly defined benefit, partly defined contribution pension scheme into one overall defined contribution pension scheme.

## 7. Joint ventures

The increase in share of profit of joint ventures results from the post COVID-19 pandemic re-opening of certain key markets, which (amongst others) resulted in an increase in production volumes and hence operating and financial performance at Avandis C.V.

In the six-month period ended 30 September 2021 the Company contributed EUR 250 thousand in equity to the newly-created joint venture Maxxium BeLux, directly held on a 50/50 basis by the Company and Edrington Group. Maxxium BeLux' activities include the distribution Lucas Bols' and Edrington's portfolios of brands in Belgium and Luxembourg, starting with Lucas Bols' portfolio of brands effective 1 October 2021.

## 8. Net finance costs



Amounts in EUR '000 for the six months period ended 30 September	2021	2020
Interest income	1	164
<b>Finance income</b>	<b>1</b>	<b>164</b>
Interest expenses on loans and borrowings	(1,488)	(774)
Amortization refinancing fees	(39)	(39)
Interest expense on liability related to the Passoã call/put option	-	(598)
Interest expense on lease liability	(79)	(96)
Other finance costs	(177)	(328)
<b>Finance costs</b>	<b>(1,783)</b>	<b>(1,835)</b>
<b>Net finance costs recognised in profit or loss</b>	<b>(1,782)</b>	<b>(1,671)</b>

## 9. Earnings per share

Total weighted average number of shares has not changed compared to the number in the consolidated financial statements as at and for the year ended 31 March 2021.

## 10. Tax expense

The Group's consolidated effective tax rate in respect of continuing operations for the six months ended 30 September 2021 was 25.2% (six months ended 30 September 2020: 27.0%). The effective tax rate for the six months ended 30 September 2021 slightly exceeds the Company's domestic tax rate (i.e. that in the Netherlands: 25%) mainly because profits generated in Passoã SAS are taxed in France and against a higher rate (refer to table below) partly offset by the effect of share of profit of equity-accounted investees.

### Reconciliation of effective tax rate

For the six months period ended 30 September	2021		2020	
	%	EUR 1,000	%	EUR 1,000
<b>Profit before tax</b>		10,283		2,649
Tax using the Company's domestic tax rate	25.0	(2,571)	25.0	(662)
Effect of tax rates in foreign jurisdictions	1.3	(138)	5.8	(153)
Non-deductible expenses	0.4	(39)	0.2	(4)
Effect of share of profits of equity-accounted investees	(1.3)	132	(4.1)	108
Changes in estimates related to prior years	0.0	-	0.4	(11)
R&D tax incentive	0.0	-	(0.3)	9
Other	(0.2)	17	0.0	-
	<b>25.2</b>	<b>(2,599)</b>	<b>27.0</b>	<b>(713)</b>

### Deferred tax liabilities

The deferred tax liabilities of EUR 46,811 thousand as at 30 September 2021 are a netted amount (EUR 45,908 thousand as at 31 March 2021). It is the net balance of deferred tax assets of EUR 2,573 thousand (EUR 3,376 thousand as at 31 March 2021) and deferred tax liabilities of EUR 49,384 thousand (EUR 49,284 thousand as at 31 March 2021).

The new Dutch tax loss utilisation rules which become effective 1 January 2022 do not impact the Company's current income tax expense and deferred tax assets as no unrecognised tax losses continue to exist.

### **11. Property, plant and equipment**

The balance of the Group's right-of-use assets as at 30 September 2021 is EUR 5,718 thousand (EUR 6,101 thousand as at 31 March 2021).

### **12. Intangible assets**

Each year the Company carries out a formal impairment test at the end of its financial year. For the six-month period ended 30 September 2021 no impairment test has been performed as the operations during the six-month period ended 30 September 2021 are in line with the assumptions applied to last year's impairment test (i.e. the test performed at 31 March 2021).

In the impairment test per 31 March 2021 management already incorporated the ongoing impact of COVID-19, including the related uncertainties, which resulted in an impairment of the Dutch Brands CGU per that date. Management did not identify a triggering event at 30 September 2021 that could indicate an additional asset may be impaired. As such, no impairment test was conducted per 30 September 2021.

### **13. Loans and borrowings**

As at 30 September 2021 the Group has drawn EUR 30.0 million on the term loan facility, EUR 18.0 million on the revolving credit facility and EUR 50.0 million on the acquisition facility. The amended bank facilities in place consist of a EUR 30.0 million term loan facility, a EUR 40.0 million revolving credit facility and a EUR 50.0 million acquisition facility.

In April 2020, when the COVID-19 crisis had just started and expectations were that it would have a severe but short-term only impact, the Group (amongst others) agreed that the interest cover ratio covenant and the leverage ratio covenant would not be tested per 30 September 2020 and 31 March 2021. Instead, alternative covenants were agreed (and complied with at each of these dates).

In April 2021, when the impact (magnitude and duration) of the unanticipated additional COVID-19 waves became clearer, the Group agreed extended amendments to its financing arrangements with the banks in response to the COVID-19 crisis. In regard to the testing periods ended 30 September 2021, 31 March 2022 and 30 September 2022, it was agreed that the interest cover ratio covenant and the leverage ratio covenant would not be tested. Instead, a minimum liquidity level covenant (set at EUR 12.5 million on the last day of each month for the periods ending 30 September 2021 and 31 March 2022, and at EUR 15.0 million on the last day of each month for the testing period ended 30 September 2022, respectively) and an EBITDA 'floor' covenant (set at EUR 4.5 million, EUR 8.0 million and EUR 11.0 million for the testing periods ended 30 September 2021, 31 March 2022 and 30 September 2022, respectively, each to be measured on a last twelve months ('LTM' or 'rolling') basis) were agreed. In regard to the testing period ended 31 March 2023, it was agreed that the interest cover ratio shall be or shall exceed 2.76, whilst the leverage ratio shall not exceed 4.50.

For the six-month period ended 30 September 2021 the Group realised an LTM EBITDA of EUR 17,181 thousand. As at 30 September 2021, the liquidity level was EUR 36,494 thousand.

**14. Net working capital**

The decrease in working capital as at 30 September 2021 compared to 31 March 2021 is caused by strict cash and working capital management, noting that the Company ordered additional inventory in February and March 2021 to prepare for global disruptions in the supply chain.

## 15. Financial instruments

The following table shows the carrying amounts and fair values of financial assets and financial liabilities, including their levels in the fair value hierarchy.

30 September 2021 Amounts in EUR '000	Fair value – hedging instruments	Loans and receivables	Other financial liabilities	Total	Level 1	Level 2	Level 3	Total
<b>Financial assets measured at fair value</b>								
Forward exchange contracts used for hedging	48	-	-	48	-	48	-	48
	<b>48</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>48</b>	<b>-</b>	<b>48</b>	<b>-</b>	<b>48</b>
<b>Financial assets not measured at fair value</b>								
Loan to joint venture Avandis CV	-	599	-	599	-	599	-	599
Other long term loan	-	232	-	232	-	232	-	232
Trade and other receivables	-	16,748	-	16,748	-	16,748	-	16,748
Cash and cash equivalents	-	17,928	-	17,928	-	17,928	-	17,928
	<b>-</b>	<b>35,507</b>	<b>-</b>	<b>35,507</b>	<b>-</b>	<b>35,507</b>	<b>-</b>	<b>35,507</b>
<b>Financial liabilities measured at fair value</b>								
Interest rate swaps used for hedging	(770)	-	-	(770)	-	(770)	-	(770)
Forward exchange contracts used for hedging	(112)	-	-	(112)	-	(112)	-	(112)
	<b>(882)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(882)</b>	<b>-</b>	<b>(882)</b>	<b>-</b>	<b>(882)</b>
<b>Financial liabilities not measured at fair value</b>								
Secured bank loans	-	-	(97,831)	(97,831)	-	(97,831)	-	(97,831)
Assumed liability Passoa call/put option	-	-	0	0	-	0	-	0
Lease liabilities (non-current)	-	-	(5,269)	(5,269)	-	(5,269)	-	(5,269)
Lease liabilities (current)	-	-	(690)	(690)	-	(690)	-	(690)
Bank overdrafts	-	-	(3,435)	(3,435)	-	(3,435)	-	(3,435)
Trade and other payables	-	-	(13,714)	(13,714)	-	(13,714)	-	(13,714)
	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(120,939)</b>	<b>(120,939)</b>	<b>-</b>	<b>(120,939)</b>	<b>-</b>	<b>(120,939)</b>

31 March 2021 Amounts in EUR '000	Fair value – hedging instruments	Loans and receivables	Other financial liabilities	Total	Level 1	Level 2	Level 3	Total
<b>Financial assets measured at fair value</b>								
Forward exchange contracts used for hedging	47	-	-	47	-	47	-	47
	<b>47</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>47</b>	<b>-</b>	<b>47</b>	<b>-</b>	<b>47</b>
<b>Financial assets not measured at fair value</b>								
Loan to joint venture Avandis CV	-	599	-	599	-	599	-	599
Other long term loan	-	232	-	232	-	232	-	232
Trade and other receivables	-	16,341	-	16,341	-	16,341	-	16,341
Cash and cash equivalents	-	18,827	-	18,827	-	18,827	-	18,827
	<b>-</b>	<b>35,999</b>	<b>-</b>	<b>35,999</b>	<b>-</b>	<b>35,999</b>	<b>-</b>	<b>35,999</b>
<b>Financial liabilities measured at fair value</b>								
Interest rate swaps used for hedging	(1,045)	-	-	(1,045)	-	(1,045)	-	(1,045)
Forward exchange contracts used for hedging	(323)	-	-	(323)	-	(323)	-	(323)
	<b>(1,368)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(1,368)</b>	<b>-</b>	<b>(1,368)</b>	<b>-</b>	<b>(1,368)</b>
<b>Financial liabilities not measured at fair value</b>								
Secured bank loans	-	-	(97,792)	(97,792)	-	(97,792)	-	(97,792)
Assumed liability Passoa call/put option	-	-	-	-	-	-	-	-
Lease liabilities (non-current)	-	-	(5,618)	(5,618)	-	(5,618)	-	(5,618)
Lease liabilities (current)	-	-	(712)	(712)	-	(712)	-	(712)
Bank overdrafts	-	-	(13,203)	(13,203)	-	(13,203)	-	(13,203)
Trade and other payables	-	-	(16,457)	(16,457)	-	(16,457)	-	(16,457)
	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(133,782)</b>	<b>(133,782)</b>	<b>-</b>	<b>(133,782)</b>	<b>-</b>	<b>(133,782)</b>

## Measurement of fair values

### Valuation techniques and significant unobservable inputs

The following tables show the valuation techniques used in measuring Level 2 fair values at 30 September 2021 and 31 March 2021, as well as the significant unobservable inputs used.

#### Financial instruments measured at fair value:

Type	Valuation technique	Significant unobservable inputs	Inter-relationship between significant unobservable inputs and fair value measurement
Forward exchange contracts and interest rate swaps	<i>Market comparison technique:</i> The fair values are based on broker quotes. Similar contracts are traded in an	Not applicable	Not applicable

---

active market and the quotes  
reflect the actual transactions  
in similar instruments

#### Financial instruments not measured at fair value:

Type	Valuation technique	Significant unobservable inputs
Financial assets	Discounted cash flows	Not applicable
Financial liabilities	Discounted cash flows	Not applicable

Financial assets include trade and other receivables, cash and cash equivalents and other investments including derivatives. Other financial liabilities include bank loans, other short term financial liabilities and trade and other payables. The book value of the secured bank loans is considered to be the best approximation of the fair value. For all other financial instruments, the fair value is considered to be consistent with the book value.

#### 16. Employee Share Purchase Plan

In 2015 the Group set up its Employee Share Purchase Plan ('ESPP'). Under the ESPP, employees are entitled to buy shares of the Company with their own funds twice a year (i.e. following publication of the half-year and full-year results) for a yearly maximum of 33.33% of their gross base salary. Eligible employees are entitled to buy at a discount of 13.5% of the share price at that time. A three-year lock up period is applicable, during which the employees cannot sell the shares bought under the ESPP. No other vesting or performance conditions are applicable. The ESPP qualifies as share-based arrangement (equity settled) under IFRS 2. No share-based payment costs are recognised in profit and loss as the fair value of the share-based payment is zero.

#### 17. Commitments and contingencies

The Group leases offices, which are brought on the balance following the adoption of IFRS 16; refer to note 11. For the lessor a guarantee has been issued for an amount of EUR 138 thousand.

#### 18. Related parties

##### *Transactions with key management personnel*

The members of the Management Board and the Supervisory Board are considered key management personnel as defined in IAS 24 'Related party disclosures'. The components and magnitude of their remuneration for the six-month period ended 30 September 2021 did not significantly change compared to what was disclosed in the remuneration report in the annual report for the year ended 31 March 2021. For details on their remuneration, reference is made to the remuneration report in the annual report for the year ended 31 March 2021.

##### *Other related party transactions*

The Group has related party relationships with its shareholders, subsidiaries and post-employment benefit plans. The financial transactions between the Company and its subsidiaries comprise of financing related transactions and operational transactions in the normal course of business and are eliminated in the consolidated financial statements. The related party transactions in the six-month period ended 30 September 2021 do in substance not deviate from the transactions as reflected in the consolidated financial statements as at and for the year ended 31 March 2021.

Amounts in EUR `000	Transaction values for the 6 months period ended 30 September		Balance outstanding as at	
	2021	2020	30 Sept. 2021	31 March 2021
<b>Sale of goods and services</b>				
Joint ventures	6,271	6,800	1,004	976
<b>Purchase of goods and services</b>				
Joint ventures	(11,625)	(8,639)	(1,481)	(3,784)
<b>Others</b>				
Joint ventures dividends received	350	250	-	-
Joint ventures share in results	533	(1,013)	-	-
Joint ventures capital contribution	250	200	-	-
Joint ventures loan and related interest	-	-	599	599
Other related party loans	-	-	232	232

Balances are expected to be settled in cash within two months of the end of the reporting period, except for the long-term loan receivable from Avandis C.V. (undefined duration). None of the balances is secured. No expense was recognised in the six-month period ended 30 September 2021 or in previous years for doubtful debts in respect of amounts owed by related parties. In relation to the financing of the joint venture in India a guarantee has been issued for an amount of EUR 1.5 million (INR 132 million).

## 19. Subsequent events

There are no subsequent events.

## 20. Responsibility statement

The Management Board of Lucas Bols N.V. hereby declares that, to the best of its knowledge, the interim condensed consolidated financial statements as at and for the six months ended 30 September 2021 as prepared in accordance with IAS 34 *Interim Financial Reporting* as adopted by the EU give a true and fair view of the assets, liabilities, financial position and the profit or loss of Lucas Bols N.V. and its consolidated companies included in the consolidation as a whole, and that the interim condensed consolidated financial information for the six-month period ended 30 September 2021 gives a fair view of the information required in accordance with section 5:25d subsections 8 and 9 of the Dutch Financial Supervision Act (Wet op het financieel toezicht).

## 21. Independent auditor's review report

The interim condensed consolidated financial statements for the period ended 30 September 2021 have not been reviewed by an external auditor. As such, no independent auditor's review report on the interim condensed consolidated financial statements was issued.