

Nutreco trading update Q3 2013

- **Omzet Q3 2013 € 1.490,5 miljoen, een stijging van 0,7% ten opzichte van Q3 2012**
- **De omzet van Diervoeding daalde met 7,1% tot € 794,4 miljoen met name door lagere volumes in Mengvoer en een negatief wisselkoerseffect. EBITA van Diervoeding is in lijn met vorig jaar**
- **Omzet van Visvoer van € 696,1 miljoen is 11,4% hoger dan vorig jaar. Hogere volumes en prijzen compenseerden de negatieve wisselkoerseffecten ruimschoots. De recente acquisities in Ecuador en Egypte droegen 5,2% bij**
- **Wereldmarktleiderschap voor zalmvoer herwonnen dankzij volumes van nieuwe klanten. EBITA van Visvoer daalde, voornamelijk door concurrentie op de Noorse markt, lagere resultaten in China en een ongunstig wisselkoerseffect**
- **Studie naar strategische mogelijkheden voor Mengvoer en Vlees & overige activiteiten in Spanje ligt op schema**
- **Vooruitzichten: Op basis van de huidige marktomstandigheden verwacht Nutreco een EBITA voor bijzondere posten van ongeveer € 255 miljoen (voorgaande verwachting; ten minste in lijn met 2012: € 262,1 miljoen)**

Knut Nesse, CEO: “Onze resultaten in het derde kwartaal waren lager dan vorig jaar, hoofdzakelijk door lagere resultaten bij Visvoer en een negatief wisselkoerseffect. De resultaten van de divisie Diervoeding waren in lijn met vorig jaar, voornamelijk dankzij betere resultaten bij Vlees & overige producten.

Voor 2013 verwachten we dat onze EBITA-marge voor het gehele jaar in ons groeisegment Premix & Speciaalvoer boven 7% blijft, terwijl we een resultaatverbetering verwachten in Vlees & overige activiteiten, wat de lagere resultaten van onze diervoedingsactiviteiten in Canada en Spanje compenseert.

In Visvoer konden we onze zalmvoervolumes zekerstellen en heroverden we onze wereldleiderschapspositie. Door uitdagende marktomstandigheden in Noorwegen daalde onze EBITA marge voor zalmvoer. De integratie van de onlangs verworven activiteiten in Ecuador en Egypte ligt op schema.

Tegen deze achtergrond en op basis van de huidige marktomstandigheden verwacht Nutreco een EBITA voor bijzondere posten van ongeveer € 255 miljoen (voorgaande verwachting; ten minste in lijn met 2012: € 262,1 miljoen).

Bij Diervoeding willen we vooroplopen in de ontwikkeling en levering van voeroplossingen met hogere toegevoegde waarde, op maat voor de specifieke behoeften van de boer. In de laatste twaalf maanden boekten we aanzienlijke vooruitgang bij de ontwikkeling en lancering van nieuwe producten, modellen en diensten. Dit geeft me veel vertrouwen voor de nabije toekomst. We blijven investeren in innovatie en brengen R&D voor garnalenvoer naar een zeer hoog niveau. We verwachten binnen twaalf maanden ons duurzaam MicroBalance-concept voor garnalenvoer te lanceren, waarbij kostbaar vismeel is vervangen door eiwitten afkomstig van alternatieve grondstoffen.

Ik ben overtuigd van het sterke onderliggende lange-termijn perspectief voor diervoeding en visvoer. Ik ben gecommitteerd aan onze strategie om de winstgevendheid te verbeteren door innovatieve en duurzame voeroplossingen aan te bieden. Daarbij zullen we onze positie en mogelijkheden inzetten om wereldwijd de kansen in onze industrie te benutten.”

Omzet Q3

(€ x miljoen)	Q3 2013	Q3 2012	Δ%	YTD Q3 2013	YTD Q3 2012	Δ%
Premix en Speciaalvoer	303,2	315,3	-3,8	912,5	934,2	-2,3
Animal Nutrition Canada	123,5	145,7	-15,3	379,1	394,6	-3,9
Mengvoer	130,4	158,7	-17,9	414,5	445,1	-6,9
Vlees & overige activiteiten	237,3	235,7	0,7	716,2	693,6	3,3
Diervoeding	794,4	855,4	-7,1	2.422,2	2.467,5	-1,8
Visvoer	696,1	624,7	11,4	1.467,0	1.367,1	7,3
Omzet aan derden	1.490,5	1.480,1	0,7	3.889,2	3.834,6	1,4

Operationele ontwikkelingen

De omzet in het derde kwartaal was € 1.490,5 miljoen, een stijging van 0,7% ten opzichte van Q3 2012. Daarvan kwam -1,3% voor rekening van de volumes, terwijl het prijseffect 4,2% bedroeg. De bijdrage van acquisities was 2,1% en het wisselkoerseffect bedroeg -4,3%.

Diervoeding

De omzet voor de divisie Diervoeding in het derde kwartaal bedroeg € 794,4 miljoen, een daling van 7,1% ten opzichte van Q3 2012. Daarvan kwam -3,4% voor rekening van de volumes, terwijl het prijseffect -0,3% bedroeg. De bijdrage van acquisities was -0,2% en het wisselkoerseffect bedroeg -3,2%.

Premix en Speciaalvoer

De omzet van Premix en Speciaalvoer daalde met 3,8% naar € 303,2 miljoen (Q3 2012: € 315,3 miljoen). De autonome volumegroei van Premix en Speciaalvoer was 0,1%. Verkoopprijzen waren gemiddeld 0,5% lager. Het acquisitie-effect was 0,7% en hield verband met de premix-activiteiten van de acquisities in Ecuador en Egypte, deels tenietgedaan door de desinvestering van onze activiteiten in Hongarije in Q4 2012. Het wisselkoers effect bedroeg -4,1%. Het bedrijfsresultaat was iets lager dan in hetzelfde kwartaal van vorig jaar.

Animal Nutrition Canada

De omzet in Q3 2013 van Animal Nutrition Canada bedroeg € 123,5 miljoen ten opzichte van € 145,7 miljoen in Q3 2012 een daling van 15,3%. De daling kwam voornamelijk een wisselkoerseffect van -8,7%. Het prijseffect was -4,2% en volumes namen af met 2,4%. Het bedrijfsresultaat was lager dan in dezelfde periode van vorig jaar.

Mengvoer

De omzet van Mengvoer daalde naar € 130,4 miljoen ten opzichte van Q3 2012, een daling van 17,9%. Lagere grondstofprijzen zorgden voor een prijseffect van -5,0%. Volumes daalden met 11,5% ten opzichte van dezelfde periode in 2012. De daling werd voornamelijk veroorzaakt door lagere voervolumes aan boeren in de vrije (niet-geïntegreerde) markt die last hadden van de economische situatie in Spanje. Het acquisitie-effect bedroeg -1,3% en hield verband met de verkoop van onze activiteiten in Hongarije in Q4 2012. Het bedrijfsresultaat in Q3 was lager dan in hetzelfde kwartaal van vorig jaar.

Vlees & overige activiteiten

De omzet van Vlees & overige activiteiten was met € 237,3 miljoen 0,7% hoger door 3,2% lagere volumes en 5,5% hogere prijzen. Door actief accountmanagement werd meer aan nieuwe klanten verkocht. Dit compenseerde gedeeltelijk de lagere omzet aan bestaande klanten. Het wisselkoerseffect bedroeg -0,7%. Het bedrijfsresultaat was hoger dan in het zwakke Q3 2012, dankzij iets hogere prijzen en lagere inkoopkosten.

Visvoer

De omzet van Visvoer was met € 696,1 miljoen 11,4% hoger dan in het derde kwartaal van 2012. Het volume effect in de omzet was 1,4%, voornamelijk dankzij een groei van het marktaandeel in zalmvoer, wat echter deels werd tenietgedaan door lagere omzet van voer

voor niet-zalmachtige soorten in met name China. Zalmvoervolumes stegen met 6,1%. Dit was hoofdzakelijk te danken aan hogere volumes in Noorwegen. Het prijseffect bedroeg 10,5%, voornamelijk door doorberekening van hogere grondstofprijzen. Het wisselkoerseffect bedroeg -5,8%. Het acquisitie-effect bedroeg 5,2% door de acquisities in Ecuador en Egypte.

Het volumedeel van voer voor niet-zalmachtige soorten bedraagt nu 38% ten opzichte van 35% in hetzelfde kwartaal van vorig jaar. Het bedrijfsresultaat in Q3 was lager dan in hetzelfde kwartaal van 2012, veroorzaakt door een lagere EBITA marge als gevolg van uitdagende marktomstandigheden in Noorwegen en lagere resultaten in China.

Vooruitzichten voor het gehele jaar 2013

Voor het hele jaar 2013 worden de volgende ontwikkelingen verwacht:

- Diervoeding: EBITA voor bijzondere posten in lijn met vorig jaar (2012: € 149,2 miljoen), met hogere bedrijfsresultaten in Premix en Speciaalvoer en Vlees & overige activiteiten, en lagere bedrijfsresultaten voor Animal Nutrition Canada en Mengvoer.
- Visvoer: EBITA voor bijzondere posten duidelijk lager dan vorig jaar (2012: € 142,0 miljoen). De EBITA bijdrage van recente acquisities wordt meer dan tenietgedaan door voornamelijk lagere marges in Noorwegen en in mindere mate negatieve wisselkoerseffecten.

Op basis van de huidige marktomstandigheden verwacht Nutreco een EBITA voor bijzondere posten van ongeveer € 255 miljoen (voorgaande verwachting; ten minste in lijn met 2012: € 262,1 miljoen).

Agenda 2013

Nutreco zal zich blijven richten op het uitvoeren van de strategie 'Ambition 2016':

- Ontwikkeling van een assortiment voeroplossingen met een hogere toegevoegde waarde
- Focus op de segmenten Premix & Speciaalvoer en Visvoer
- Continuering van operationele excellence in volwassen markten
- Groei in regio's Latijns-Amerika, Rusland, Azië en Afrika

Kalender

6 februari 2014: Resultaten voor het gehele jaar 2013

27 maart 2014: Jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders

EINDE PERSBERICHT

Aan de redactie (niet voor publicatie):

Dit persbericht verschijnt tevens in het Engels. Bij eventuele verschillen tussen beide versies geldt dat het Engelstalige bericht leidend is.

Ambition 2016

Nutreco's *Ambition 2016 - driving sustainable growth* bouwt voort op de bestaande strategie voor groei en rendementsverbetering, door onze afnemers innovatieve en duurzame voeroplossingen te bieden, die naar verwachting zullen resulteren in een EBITA van € 400 miljoen in 2016. Nutreco realiseert dit door zich te richten op voeroplossingen met een hogere toegevoegde waarde, zoals premixen, speciaalvoer en visvoer, en door expansie in de groeiregio's Latijns-Amerika, Rusland, Azië en Afrika. In deze regio's zullen zowel de productie als de consumptie van voedingsproducten op basis van dierlijke eiwitten het meest toenemen.

Nutreco

Nutreco heeft een leidende positie in de wereld van diervoeding en visvoer. Onze geavanceerde voeroplossingen zijn de basis voor het voedsel van miljoenen consumenten over de hele wereld. Kwaliteit, innovatie en duurzaamheid zijn verweven in onze bedrijfscultuur, van onderzoek en inkoop van grondstoffen tot producten en diensten voor de agricultuur en aquacultuur. Nutreco beschikt over een rijke historie van ruim 100 jaar ervaring, een solide fundament voor de toekomst. De onderneming heeft circa 10.000 medewerkers in 30 landen en verkoopt haar producten in 80 landen. Nutreco is genoteerd aan de NYSE Euronext-beurs in Amsterdam en rapporteerde in 2012 een jaaromzet van € 5,2 miljard.

www.nutreco.com

Meer informatie:

Jurgen Pullens, Director Investor Relations

Telefoon: +31 (0)33 422 6134

Mobiel: +31 (0)51 599 483

E-mail: jurgen.pullens@nutreco.com

Voorbehoud inzake verklaringen die een vooruitblik bevatten

In dit bericht zijn verklaringen opgenomen die een vooruitblik bevatten. Dergelijke verklaringen betreffen geen vaststaande feiten. Hieronder vallen onder meer verklaringen die onze opvattingen en verwachtingen weergeven. Iedere verklaring in dit bericht die expliciet of impliciet onze bedoelingen, opvattingen, verwachtingen of voorspellingen (en de daaraan ten grondslag liggende veronderstellingen) weergeeft, is een verklaring die een vooruitblik bevat. Dergelijke verklaringen zijn gebaseerd op plannen, schattingen en ramingen zoals het management van Nutreco die op dit moment tot haar beschikking heeft. Verklaringen die een vooruitblik bevatten, gelden dan ook uitsluitend per de datum waarop zij worden gedaan en wij verplichten ons er niet toe om een eventuele bijstelling daarvan openbaar te maken in het licht van nieuwe gegevens of toekomstige gebeurtenissen.

Aan verklaringen die een vooruitblik bevatten, zijn inherente risico's en onzekerheden verbonden. Een aantal belangrijke factoren zou er dan ook toe kunnen leiden dat feitelijke, in de toekomst behaalde resultaten, wezenlijk afwijken van de resultaten zoals deze expliciet of impliciet in enige verklaring die een vooruitblik bevat, zijn aangegeven. Tot dergelijke factoren behoren onder meer marktomstandigheden in Europa, de Verenigde Staten en andere gebiedsdelen waar wij een substantieel deel van onze omzet genereren; het mogelijk in gebreke blijven van debiteuren of tegenpartijen in transacties; de implementatie van de herstructurering van onze onderneming, met inbegrip van de beoogde inkrimping van het personeelsbestand; de betrouwbaarheid van het beleid ten aanzien van risicobeheer, de procedures en de methodes. Nadere informatie over deze en andere factoren is opgenomen in ons jaarverslag. De in dit bericht opgenomen verklaringen die een vooruitblik bevatten, gelden per de datum van deze publicatie en de vennootschappen hebben zich er niet toe verplicht om enige verklaring in dit bericht te actualiseren.