
Investor Day 2022

Wir gestalten Zukunft

Leading in Food

19.05.2022 | Bell Food Group Investor Day 2022

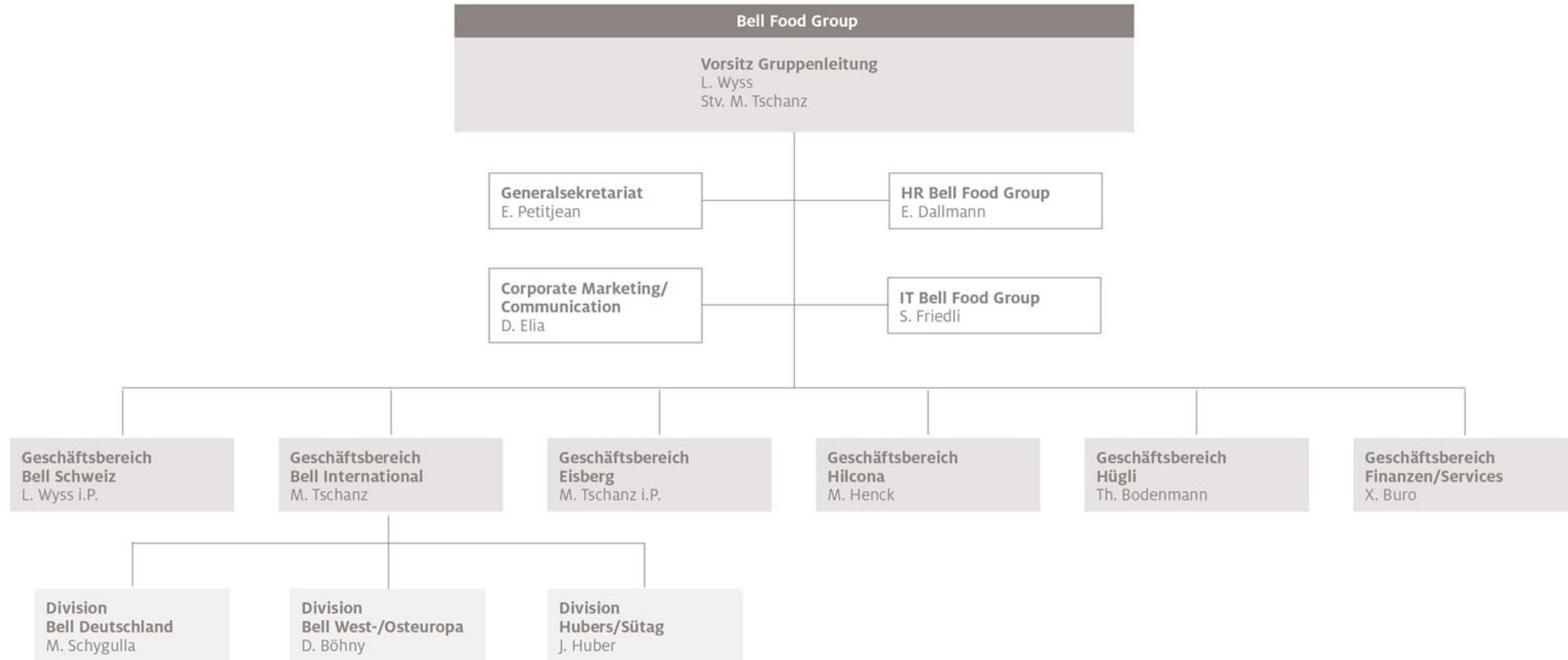


Dieses Dokument stellt weder ein Angebot zum Verkauf noch eine Aufforderung zum Kauf von Wertpapieren dar. Es ist weder ein Angebot, ein öffentliches Angebot oder ein Prospekt im Sinn von Artikel 3 und 35 ff. des Bundesgesetzes über die Finanzdienstleistungen (FIDLEG) noch ein Kotierungsprospekt im Sinn der Kotierungsregeln der SIX Swiss Exchange. Kopien dieses Dokuments dürfen nicht in oder aus Jurisdiktionen versandt oder anderweitig verteilt werden, wo dies von Gesetzes wegen eingeschränkt oder verboten ist.

Sofern festgestellt werden würde, dass dieses Dokument ein Angebot, ein öffentliches Angebot, ein Prospekt, ein Basisinformationsblatt oder eine ähnliche Mitteilung gemäss FIDLEG darstellt, sei darauf hingewiesen, dass die Bell Food Group AG mit der erforderlichen Sorgfalt die ihr vorhandenen Informationen ausgewertet, zusammengefasst und dargestellt hat. Zudem enthält dieses Dokument bestimmte in die Zukunft gerichtete Aussagen. **Solche in die Zukunft gerichtete Aussagen, Pläne, Ziele, Schätzungen und Strategien unterliegen bekannten und unbekanntem Risiken, Ungewissheiten und anderen Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die Finanzlage, die Entwicklung oder sonstige für Investoren relevante Aspekte des Unternehmens (möglicherweise wesentlich) von denjenigen abweichen, die in diesen Aussagen, Plänen, Zielen, Schätzungen und Strategien ausdrücklich oder implizit angenommen und/oder dargestellt werden. Vor dem Hintergrund dieser Ungewissheiten darf und kann man sich nicht auf solche in die Zukunft gerichtete Aussagen Pläne, Ziele, Schätzungen und Strategien verlassen.**

Die Bell Food Group AG übernimmt keinerlei Haftung und auch nicht die Verpflichtung, solche zukunftsgerichteten Aussagen, Pläne, Ziele, Schätzungen und Strategien gegenüber Investoren oder der weiteren Öffentlichkeit zu aktualisieren oder an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen.

Neue Organisation ab 1. Mai 2022



Strategie 2021–2025

Leading in Food –

Führungsposition strategisch weiter ausbauen.



Unser Ziel ist es, mit Freude, Kompetenz und Verantwortungsbewusstsein eines der führenden Food-Unternehmen Europas zu sein.



Wir lieben Genuss.



Wir gestalten Zukunft.



Wir leben Verantwortung.

Wir gestalten
Zukunft.



> Langfristig Ertragskraft und Leistungsfähigkeit sichern

ESG und Nachhaltigkeitsengagement

Wir leben Verantwortung.

Allgemein höheres Ambitionsniveau festgelegt und Orientierung an wissenschaftsbasierten Zielsetzungen sowie internationalen Vereinbarungen und Rahmenwerken



**Wir leben
Verantwortung.**

Bedeutende
Themenfelder

Wasser

Entsorgung und Verwertung

Ökosysteme

Tierwohl

Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz

Anstellungsbedingungen

Governance

Treibhausgasemissionen und Energie

0

Klimaneutralität

THG-neutral in Scope 1-2 bis 2035
und in Scope 1-3 bis 2050

< 1 %

Food Waste

Betriebsbedingter Food Waste bis
2026

> 50 %

Verpackungen

Recyclingfähigkeit der
Verpackungen bis 2026

-10 %

Wasserverbrauch

Reduktion Wasserverbrauch in
Nichtrisikogebieten bis 2026

> 60 %

Tierwohllabel

Tierische Rohstoffe aus der Schweiz
mit einem Tierwohllabel zertifiziert
bis 2026

> 370 Mio.

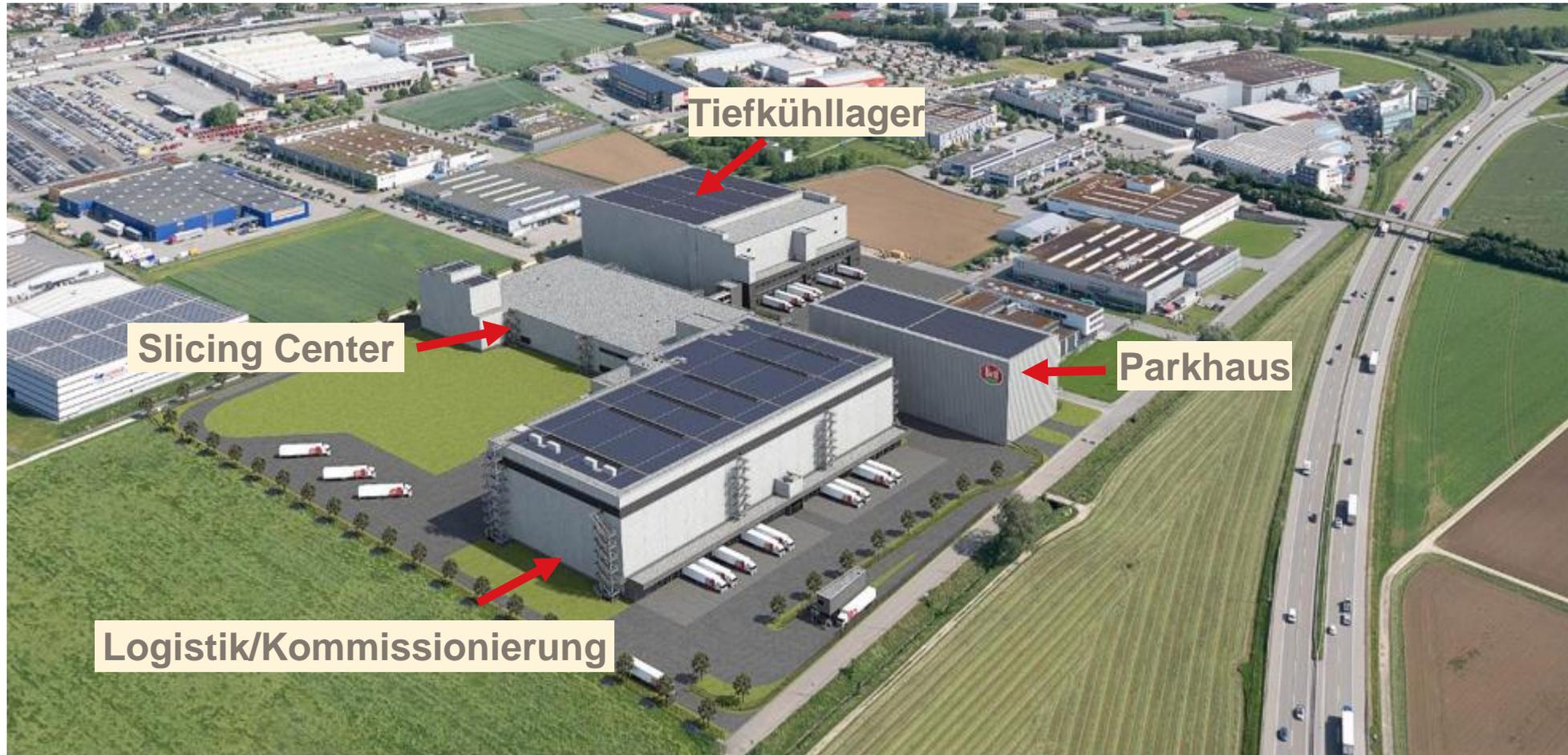
Bio-Umsatz

Umsatz mit Bioprodukten in CHF Mio.
bis 2026

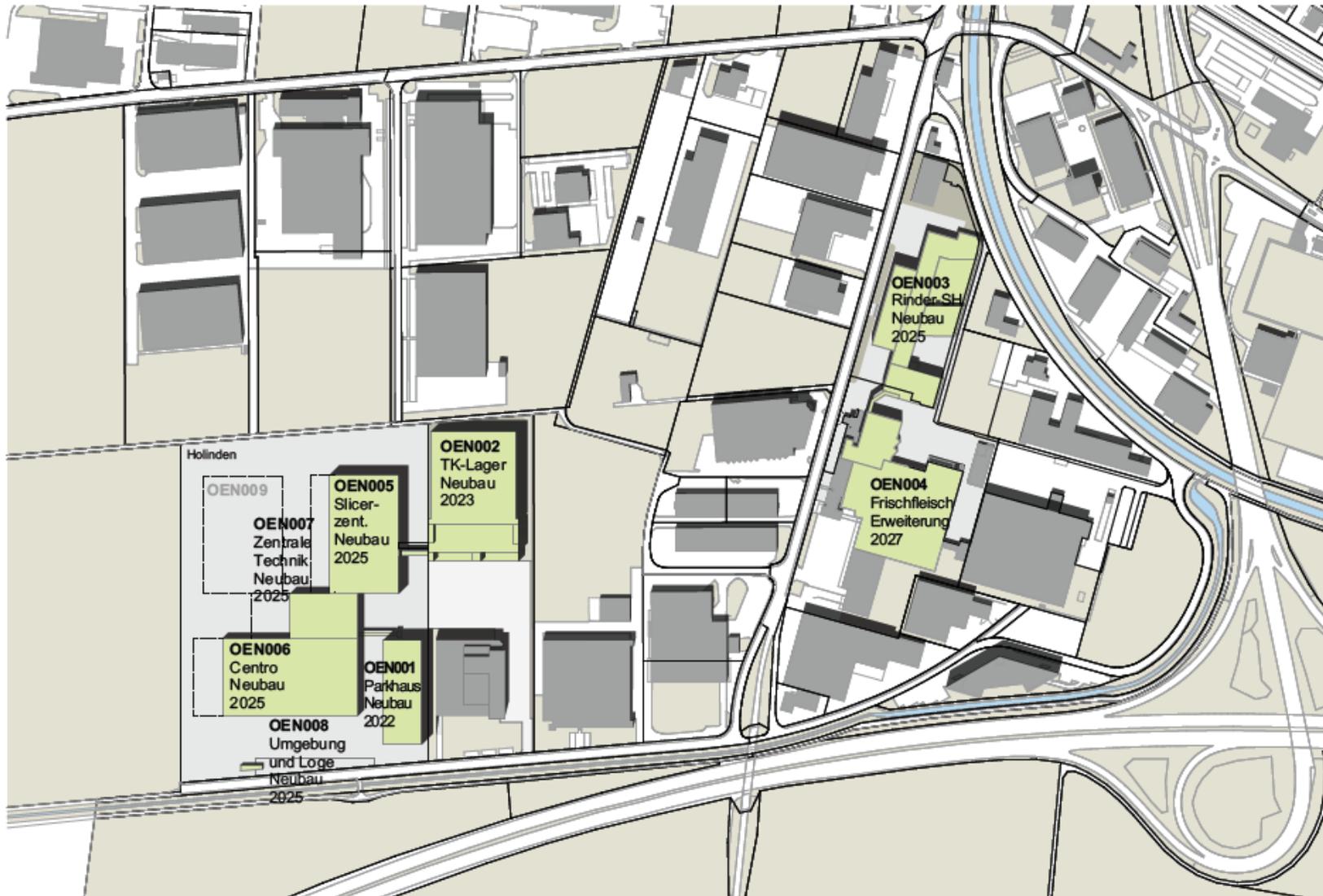
Geschäftsbereich Bell Schweiz

Kerngeschäft und Ertragskraft sichern.

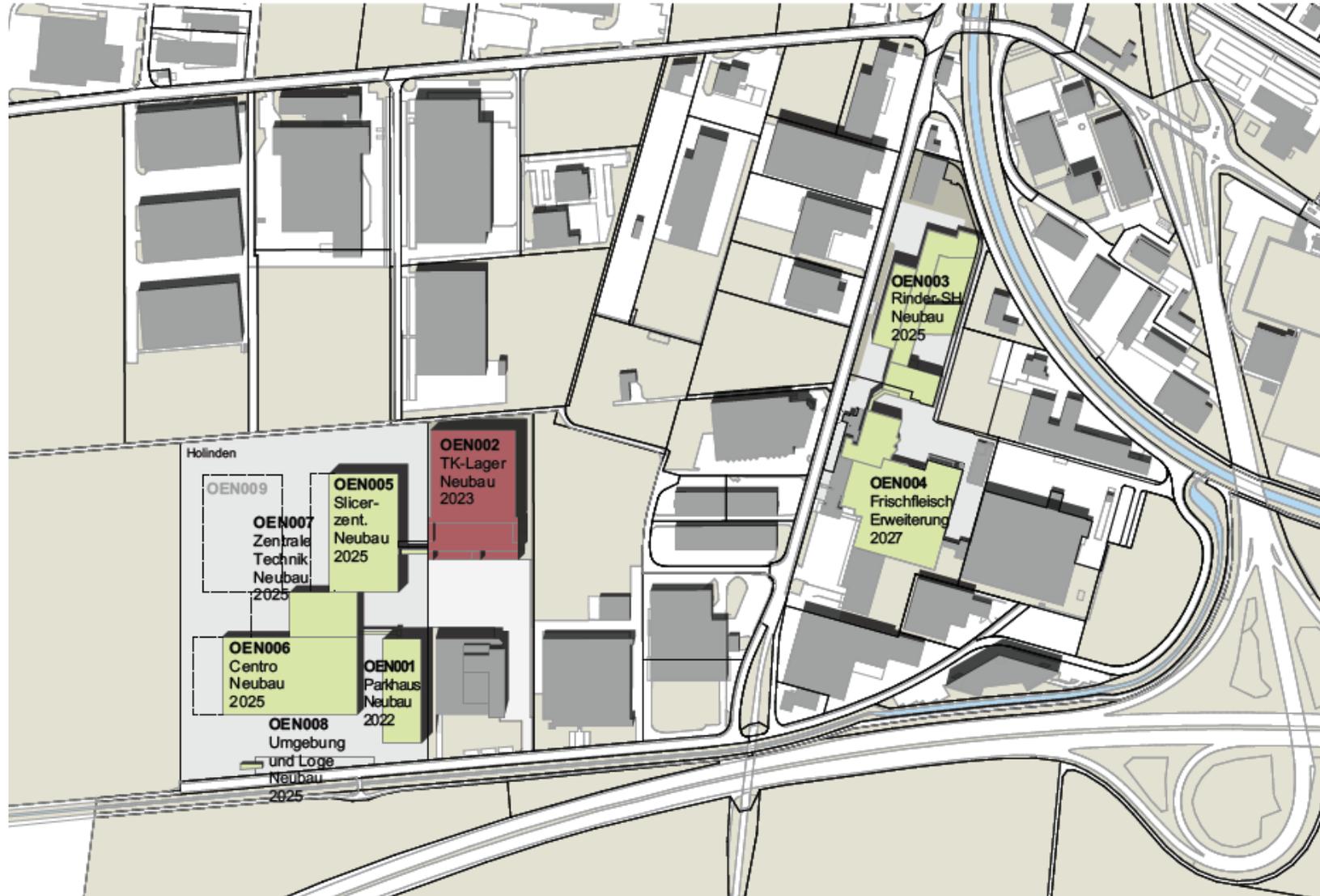
Investitionsprogramm Bell Schweiz – Modernisierung Standort Oensingen



Investitionsprogramm Bell Schweiz – Modernisierung Standort Oensingen

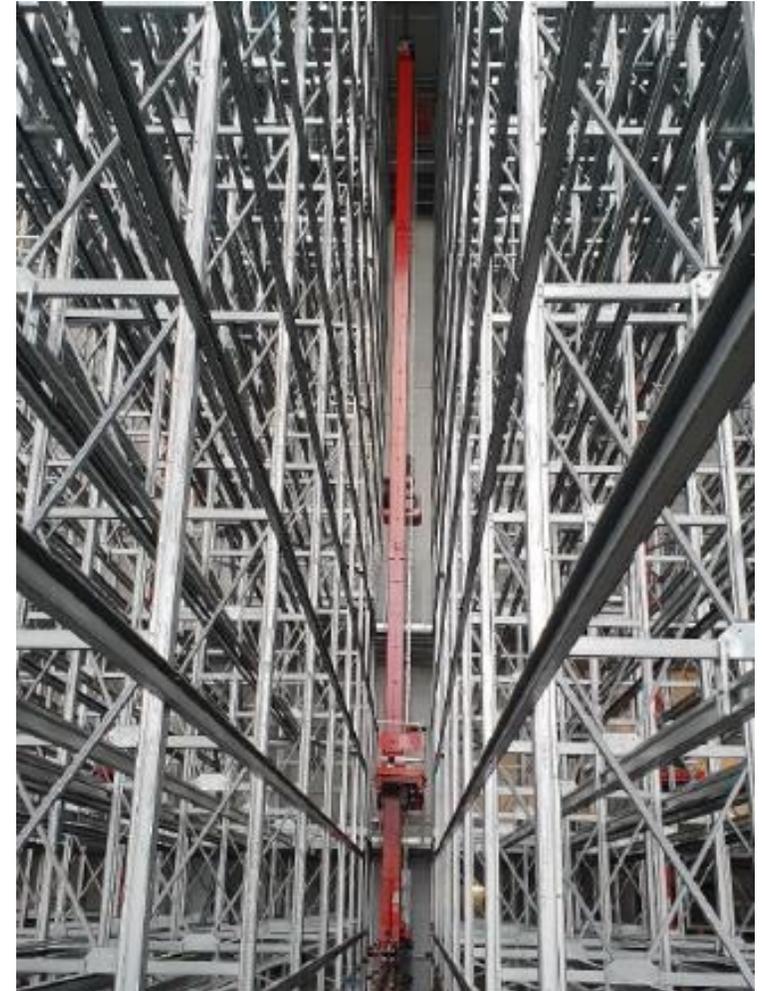


Investitionsprogramm Bell Schweiz – Tiefkühlager



© ZSB ARCHITEKTEN SA AG, Olteningen | Stand: 18.05.2022 | vna

Investitionsprogramm Bell Schweiz – Tiefkühlager



Modernisierung
Standort
Oensingen

Neues
TK-Lager

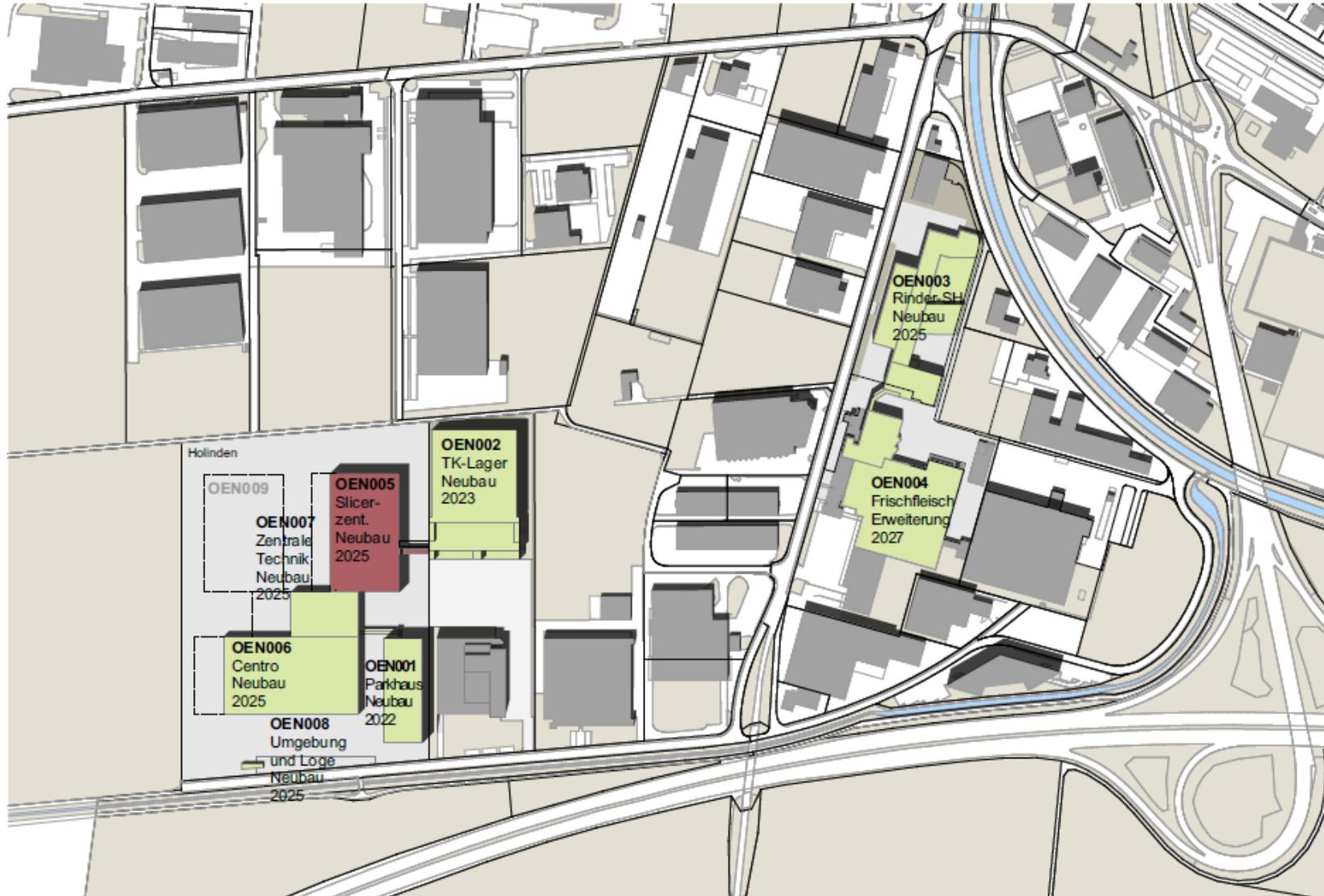
- Neues Tiefkühl-Lagerhaus für rund 34'000 Palettenplätze; Klimatisierung auf -24°
- Bereits ausgelastet; rund 60 % durch Bell und rund 40 % durch externe Kunden
- Bau grösstenteils abgeschlossen; ab Mai 2022 Programmierung und Tests; Start Kühlung Q1/2023 und ab Q2/2023 Beginn Einlagerungen

Wichtige Benefits:

- Reduktion der dezentralen, externen und internen Lager von 8 auf ein zentrales Lager
- Voll automatisierte Fördertechnik erlaubt höheren Warenumschlag
- Akklimatisierung mit Radiowellentechnologie zum Auftauen innert 40 Minuten statt wie bisher 2 Tage
- Insgesamt Reduktion Energieverbrauch um rund 50 %
- Mit gleichem Personalbestand das doppelte Volumen



Investitionsprogramm Bell Schweiz – Slicing Center





Modernisierung
Standort
Oensingen

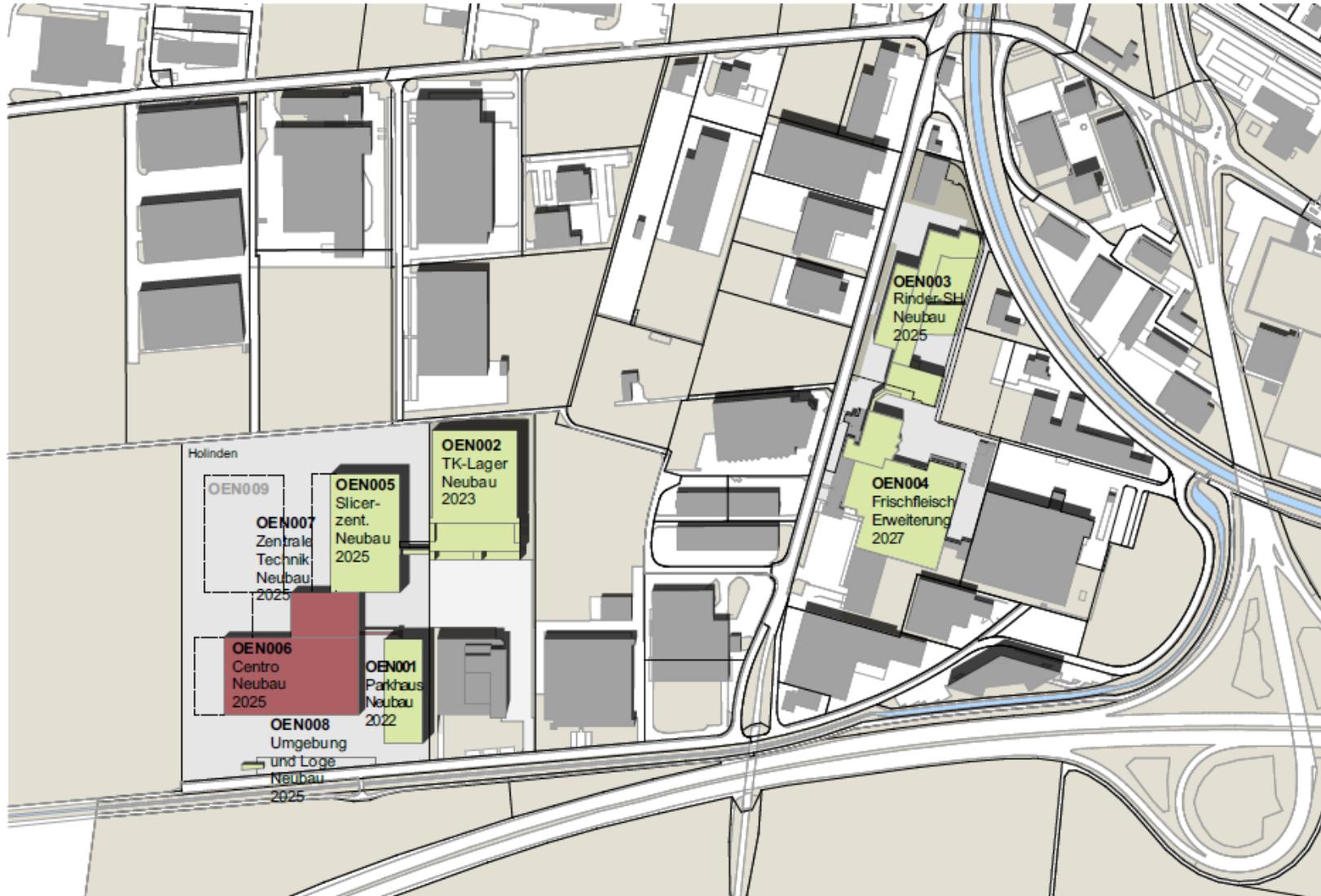
Slicing Center

- Konzentration der Arbeiten für geschnittene Charcuterie von Basel und Cheseaux ins neue Slicing Center Oensingen
- Bauarbeiten gestartet; Inbetriebnahme geplant 2025

Wichtige Benefits:

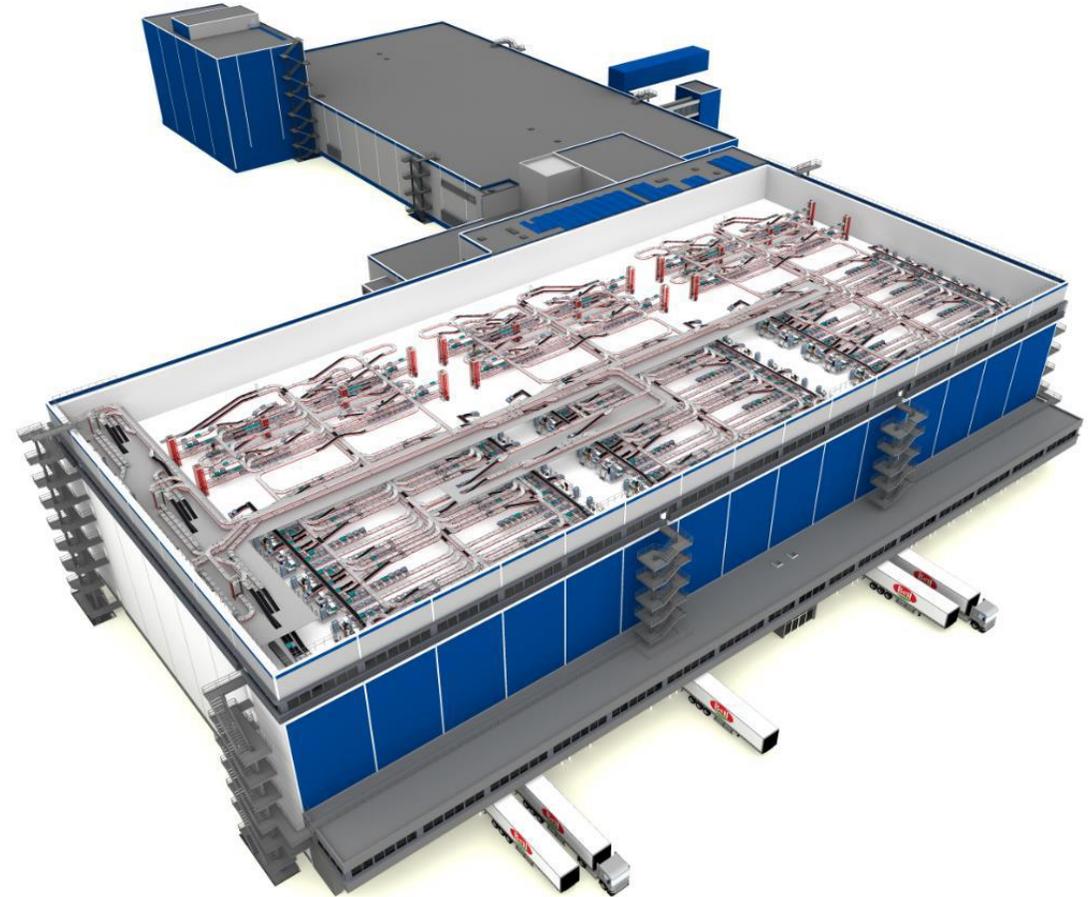
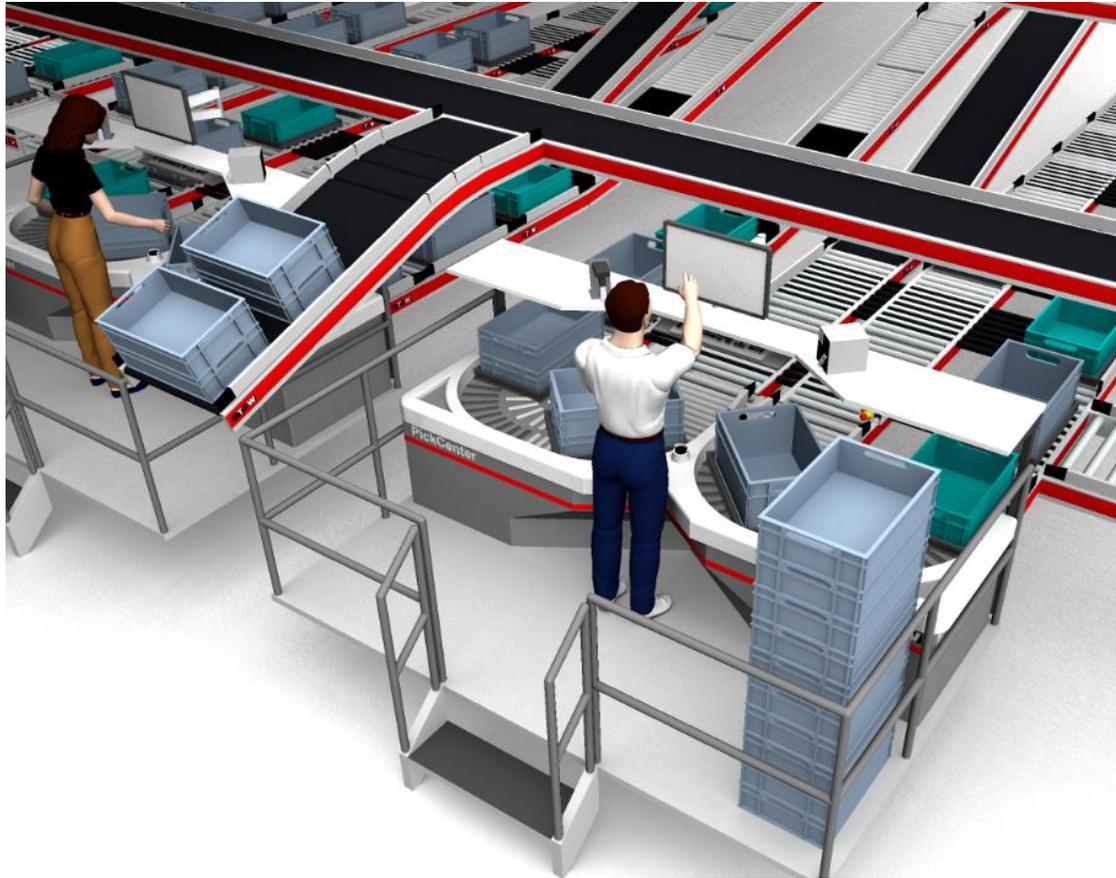
- Reduktion der Slicinganlagen von 16 auf 8 leistungsstarke Linien – dadurch effizientere Bewirtschaftung der Linien
- Automatisierte Fördertechnik und Intralogistik reduzieren bisherige manuelle Arbeitsschritte
- Ideale Platzverhältnisse für längere Linien; erlaubt den Einsatz von neuen Technologien zur Qualitätssicherung und Automation





© ZSB ARCHITEKTEN SIA AG, Olmsingen | Stand: 18.05.2022 | vms

Investitionsprogramm Bell Schweiz – Zentrale Logistik und Kommissionierung



Modernisierung
Standort
Oensingen

Zentrale
Logistik und
Kommissionierung

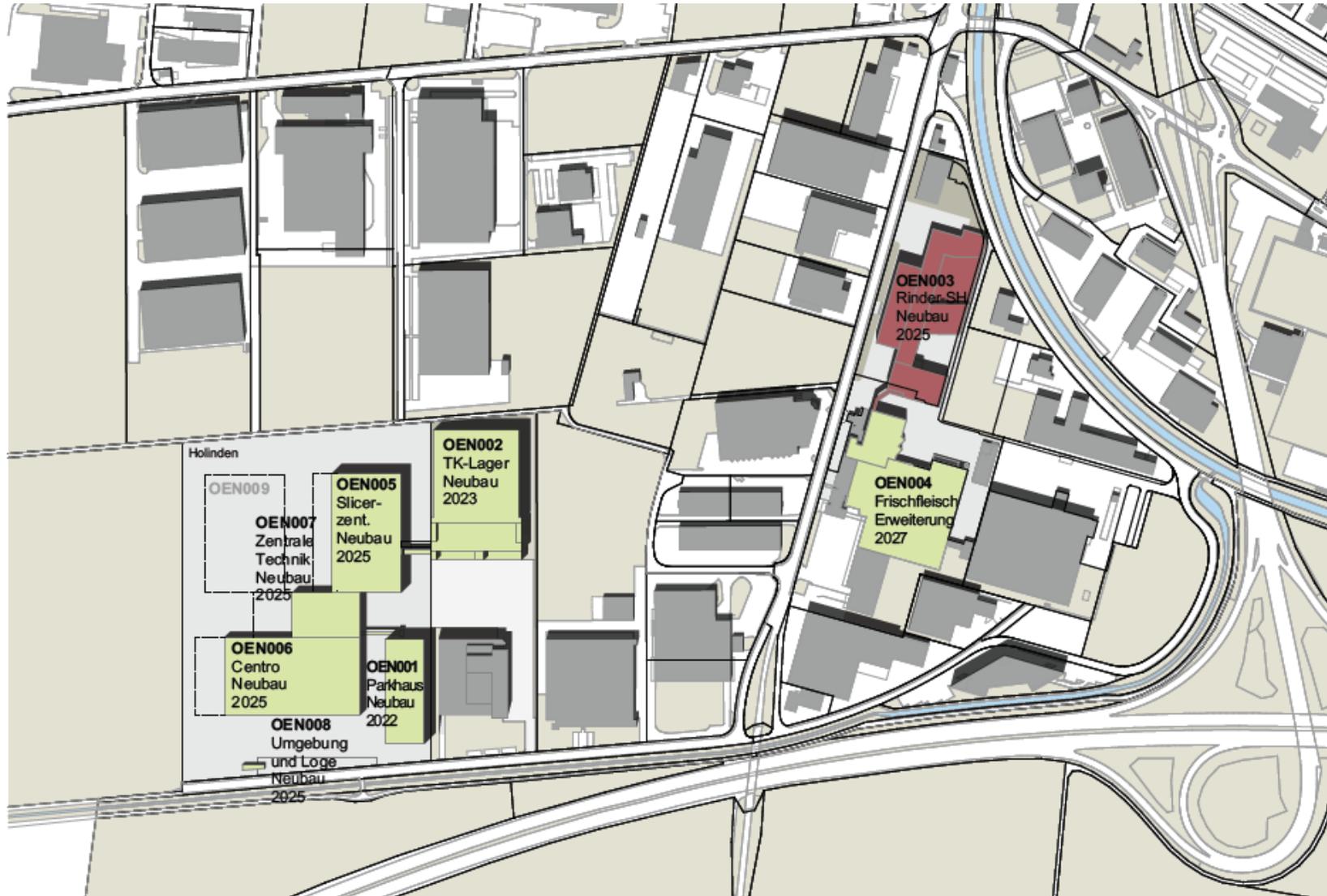
- Neubau für zentralisierte Logistik und Kommissionierung am Standort Oensingen
- Kommissionierung von 6 Standorten werden im neuen Betrieb in Oensingen konzentriert
- Bauarbeiten gestartet; Inbetriebnahme geplant für 2025

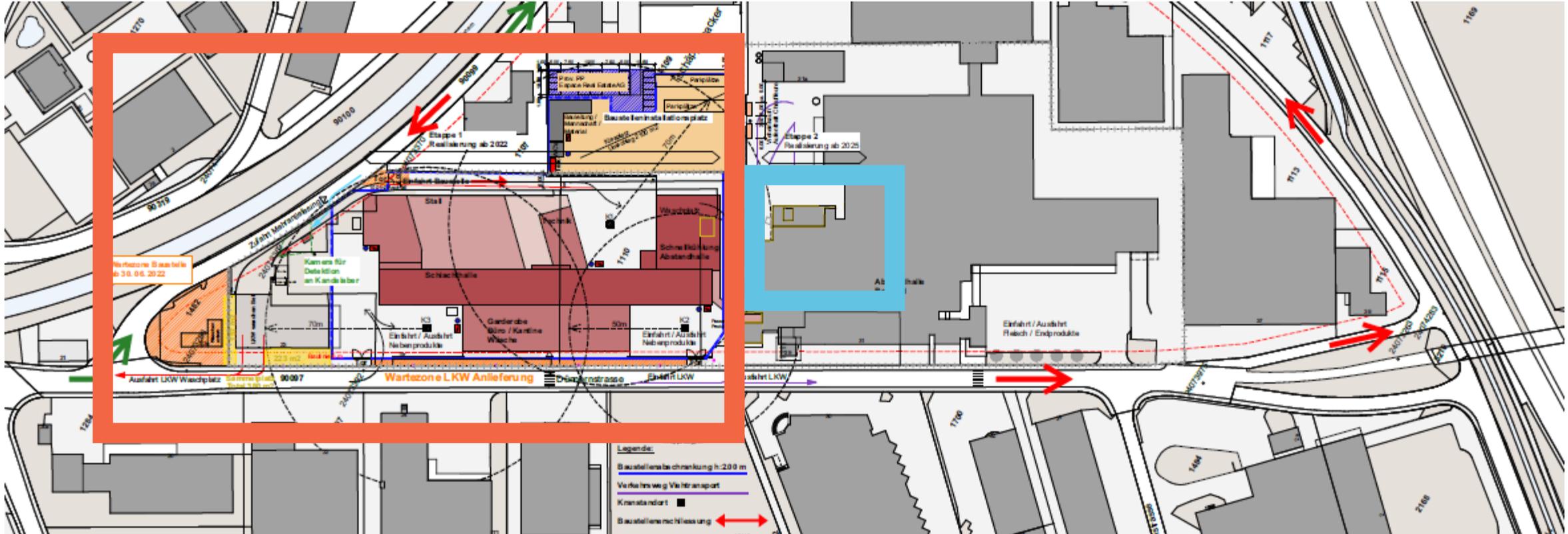
Wichtige Benefits:

- Als Einziger in der Schweiz filialkommissionierte Logistik über mehrere Warengruppen
- Die Konzentration auf einen Standort ermöglicht einen höheren Durchsatz und effizienterer Unterhalt
- Kürzester Bestell-Liefer-Rhythmus – Läden haben einen halben Tag mehr Zeit bis zur Bestellung und damit weniger Liquidationen/Food Waste beim Kunden
- Vereinheitlichung der Produktionsplanung zur Optimierung Lagerbestände und Produktionslose



Investitionsprogramm Bell Schweiz – Neuer Schlachtbetrieb





Neuer Schlachtbetrieb

Bestehender Betrieb

Modernisierung
Standort
Oensingen

Neuer
Schlachthof

- Erneuerungsbau Rinderschlachtbetrieb
- Erhöhung Kapazität von 650 auf 1'000 Tiere pro Tag; deutliche Optimierung Prozesse
- Bauarbeiten gestartet; Inbetriebnahme geplant für 2025

Wichtigste Benefits

- Verbesserung Tierwohl bei Entladung und Zutrieb durch bauliche Vorkehrungen, Geräuschreduktion sowie optimale Luft- und Lichtverhältnisse
- Geringerer Energieverbrauch und Einsatz von Regenwasser für Reinigung Transportfahrzeuge und Stallungen
- Schonende Abkühlung der Schlachttierkörper über drei Klimazonen für eine bessere Fleischqualität
- Steigerung Produktivität von 60 Tiere/h auf 120 Tiere/h (internationaler Standard)



Geschäftsbereich Bell International

Führend bei Rohschinken und Bio-Geflügel.

Reorganisation Bell International – höhere Profitabilität dank Fokussierung



2019

Verkauf des Deutschen
Wurstwarengeschäftes
an die Zur Mühlen
Gruppe



2020

Verkauf des
Produktionsstandortes
in Ungarn an die Spar
Ungarn



2021

Kauf einer Minder-
heitsbeteiligung am
führenden spanischen
Slicer System Lonch



2020

Verkauf des
Betriebs Saint-
André in
Frankreich an
französischen
Hersteller Isla
Délice



2020

Verkauf der
Logistikaktivitäten
in Belgien an den
niederländischen
Logistiker Kivits-
Drunen



2020

Verkauf des
Schinkenwerkes
in Belgien an den
belgischen
Fleischwaren-
hersteller De
Keyser



2022

Verkauf der
Handels-
gesellschaft Zimbo
Romania an ein
lokales Handels-
unternehmen

Bell Deutschland

- Nr.1 für Rohschinken in Deutschland
- Leader bei Innovationen und Verpackungstechnologien
- Starke Position mit drei Werken in Spanien

Hubers/Sütag

- Grösster Bio Produzent in Europa
- Einziger Vollsortimentsanbieter im Süden Deutschlands und in Österreich
- Vorreiter-Rolle im Bereich Tierwohl

Bell Ost-/Westeuropa

- Spezialitäten Betriebe in Frankreich und Polen
- Fokussierung auf rentable Sortimente und Kundenkanäle
- Steigender Exportanteil



Umsatzentwicklung Serrano

MAT Dezember 2021 vs. Vorjahr

Bei Serrano-Schinken wächst die Marke Abraham unverändert stärker als der Markt.

Umsatz SB-Serrano Gesamt +3,8%

Umsatz SB-Serrano Abraham +9,8%



Umsatzentwicklung Schwarzwälder Schinken

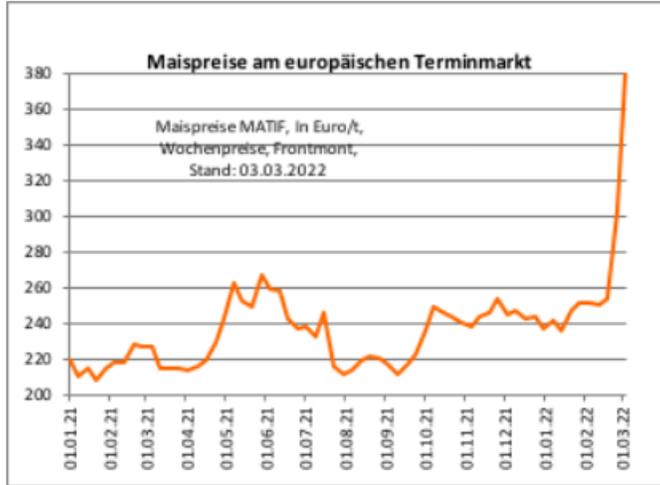
MAT Dezember 2021 vs. Vorjahr

200g-Packungen sind unverändert das größte Einzelsegment, während die kleineren Packungsgrößen, insbesondere 80g-Faltpackungen, deutlich gewinnen.



Geschäftsbereich Bell International

Hubers/Süttag – Nummer 1 in Europa für Bio Geflügel



Quelle: www.agrarheute.com



Ausbau Produktionsbetrieb Hubers in Pfaffstätt / AT



Steigerung Umsatz 2021 mit Hähnchen um **13.3 %** gegenüber Vorjahr

Hähnchen Mastplätze 2021 deutlich erhöht gegenüber Vorjahr:

- Konventionell +4 %
- Bio +18 %



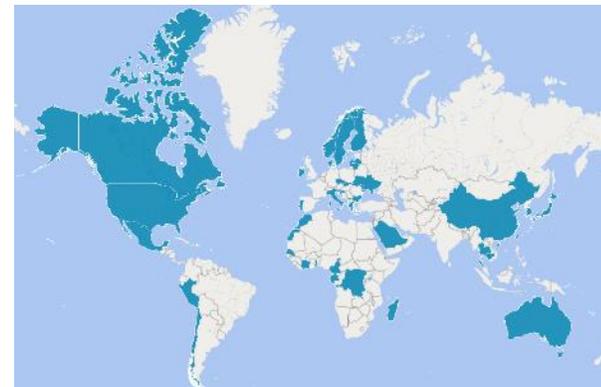
Steigerung Umsatz 2021 der Süttag im Retail um **18 %** gegenüber Vorjahr



Dezentrale Standorte bevorzugt, um lokale Produkte herzustellen; Stärkung regionaler Marken



Kontinuierliche Erhöhung Exportanteil; heute Export in über 50 Länder auf der ganzen Welt



Rund 30 % Marktanteil bei geschnittener Salami in Polen

Geschäftsbereich Eisberg

Mit Frisch-Convenience wachsen.



460

Mitarbeiter/innen
am Standort Marchtrenk

24.000m²

Produktionsfläche

19

teil- und
vollautomatisierte Linien

400 m²

Forschungs- und
Entwicklungszentrum

Zertifikate





Konsolidierung der Produktionsstandorte



Erhöhte Hygieneanforderungen



Automatisierung / Ausbau Kapazitäten



Aufbau eines Innovationszentrums in der Westschweiz



Geschäftsbereich Hilcona

Wachstumstreiber vegetarische Produkte.

Sortimente



Sandwiches



Salate/Müesli



Mahlzeiten



Plant Based



Pasta



Haltbare Convenience

Marke und Eigenmarke



Betty Bossi



REWE

MIGROS

SPAR

DENNER

Kunden



Retail

Discount
Vollsortimenter
Convenience Shops



Foodservice

Systemgastronomie
Gastronomie
Gemeinschaftsverpflegung



Industrie



Impulsmärkte

Werkentwicklungsplan Schaan – gute Perspektiven für die Zukunft



Situation vor Baustart 2019



Situation nach Abschluss Werkentwicklung 2026

Standort organisch über Jahrzehnte gewachsen

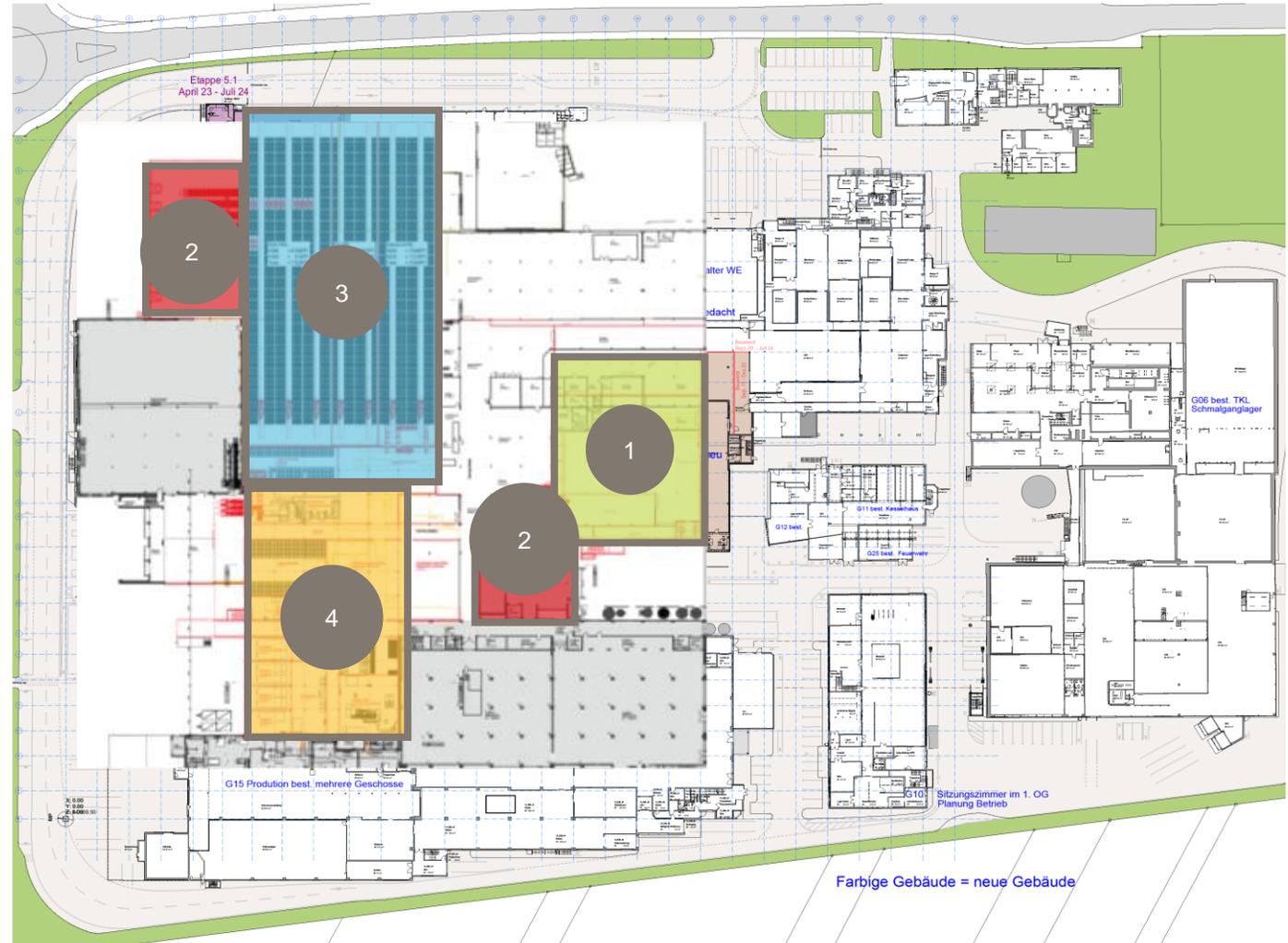
- Keine verfügbaren Reserveflächen für neue Sortimente
- Hoher Sanierungsbedarf
- Schlecht genutzte eingeschossige Flächen
- Ineffiziente Intralogistik
- Grosse Aussenlager mit hohem Aufwand
- Langfristige Entwicklung des Areals nicht sichergestellt

Masterplan mit langfristig ausgerichteter, neuer Infrastruktur

- Steigerung Produktionseffizienz durch optimiertem Warenfluss und zentralem Hochregallager
- Expansionsmöglichkeiten schaffen, um prognostiziertes Marktwachstum zu realisieren
- Produktionsfähigkeit am Standort nachhaltig sichern und Ersatzinvestitionen vermeiden

Status Bauphasen

- ① Vorprojekt/Bauantrag ✓
- ① Haltbarmachung Pasta und frische Convenience ✓
- ② Infrastruktur 2023
- ② Outbound Logistik 2022
- ③ Hochregallager tiefkühlt, gekühlt und ambient 2023
- ④ G50: Produktionsgebäude 2026



Werkentwicklungsplan Schaan – Phase 1 ist umgesetzt



Werkentwicklungsplan Schaan finaler Ausbau – für die Zukunft sehr gut aufgestellt



Inbetriebnahme Sandwich Manufaktur Schlieren – einzigartige Marktleistung

- 2019 Markttest Tagesfrische Sandwiches
- 2020 Testproduktion Tagesfrische Sandwiches
- 2021 Aufbau Manufakturproduktion Orbe
Übernahme Sandwichgeschäft Aрызta
- 2022 Inbetriebnahme Sandwich Manufaktur Schlieren
Weiterer Ausbau Angebot



Geschäftsbereich Hügli

Bereit für den Neustart.

VOR-Corona vs. NACH-Corona

B2C:
Retail

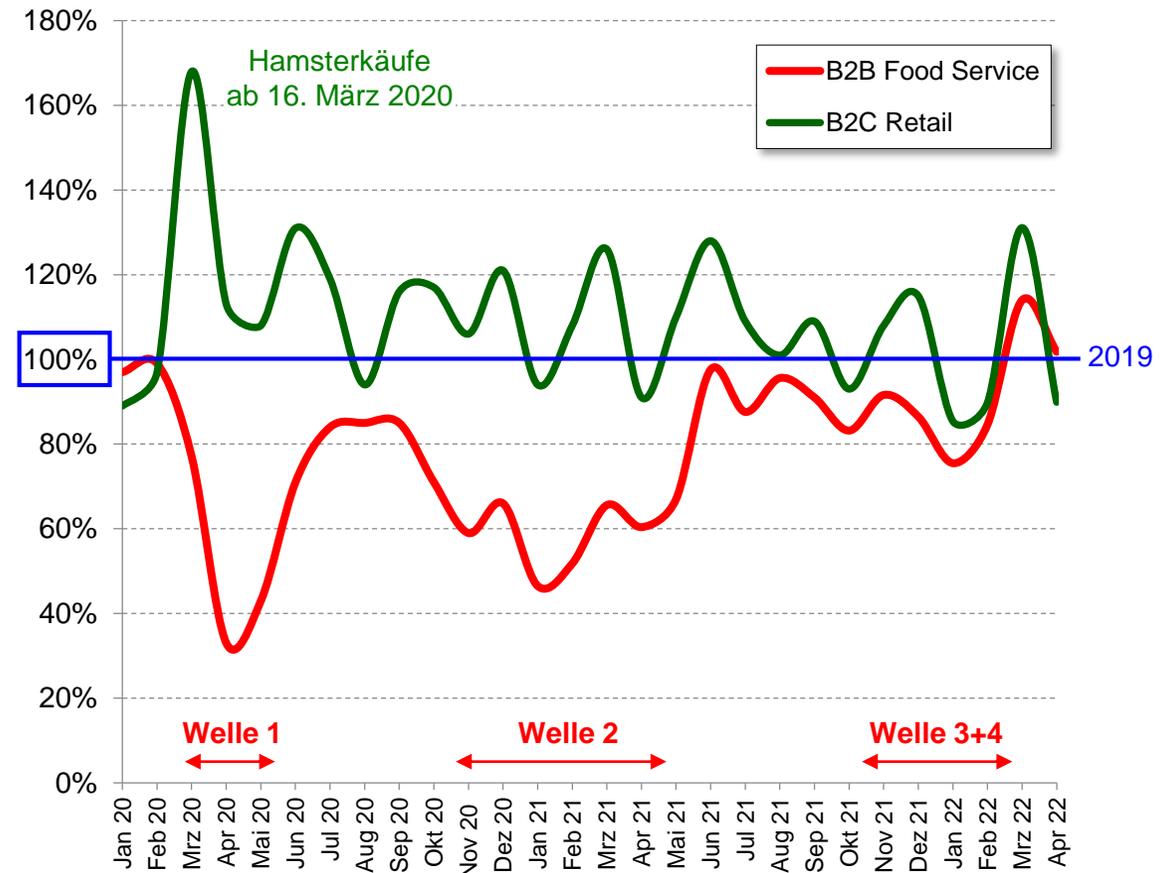
2020 } Unsere Retailkunden haben von den
2021 } mehrfachen Lockdowns profitiert

2022 → Umsätze pendeln sich trotz hoher
Volatilität wieder auf Vor-Corona Niveau ein

B2B:
Food
Service

- ✓ Hohe Anpassungsfähigkeit des Ausserhaus-Verpflegungsmarkts → Umsatzeinbrüche von Welle zu Welle reduziert (z.B. Take-away)
- ✓ Ab März 2022 spürbarer Nachholbedarf bei Gastronomiegästen
- ✓ Weiterer Anpassungsdruck aufgrund Personal-mangels → Einsatz intelligenter Küchengeräte, kürzere Menükarte, mehr Basisprodukte, vorbereitetes Gemüse/Fleisch, interne Schulungen

Indexierte Umsatzentwicklung im Vergleich zu 2019 (VOR-Corona):

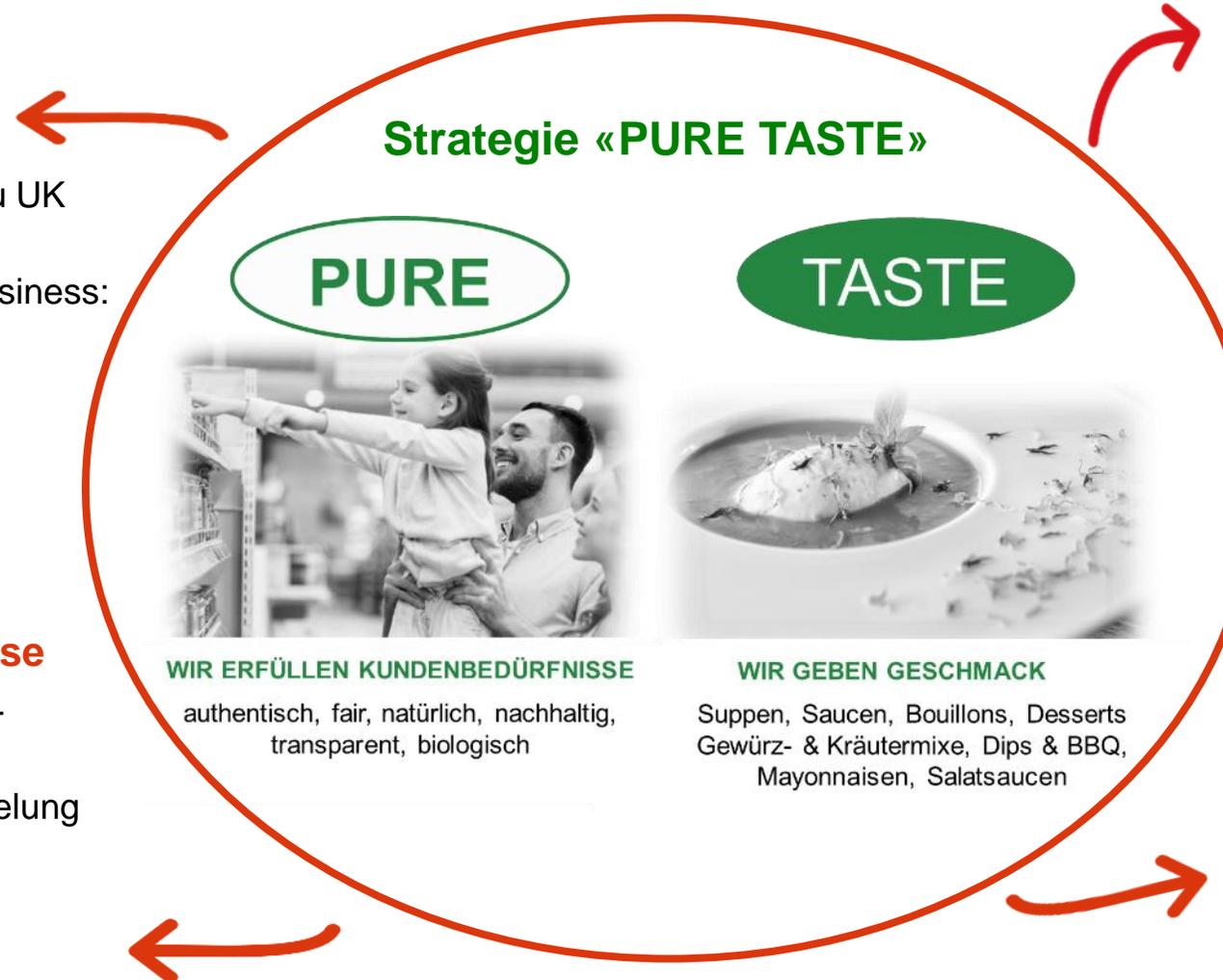


Märkte

- ✓ B2B: Ausbau Italien, Aufbau UK
- ✓ Prüfung strategischer Arrondierungen im Core Business: Suppen, Saucen, Bouillons trocken & flüssig / Salat- & Kaltsaucen / Gewürz- & Kräutermixe

Produktion & Prozesse

- ✓ Steinach: Neubau Feinkostproduktion (ex St. Gallen)
- ✓ Italien: 2021-2022 Verdoppelung Kapazität Flüssig-Saucen
- ✓ Steigerung Produktivität: Einführung SAP S4/HANA



Kunden

- ✓ B2C: Convenience, Bio und Nachhaltigkeit: Gut für mich und gut für die Umwelt!
- ✓ B2B Kosten- und Personaldruck:
 - Einfache Umsetzung auf Menükarte
 - Einfache und rentable Lösungen mit viel Effekt
 - Konzepte die dazu beitragen, mehr vorzubereiten (Work-Life-Balance)

Produkte

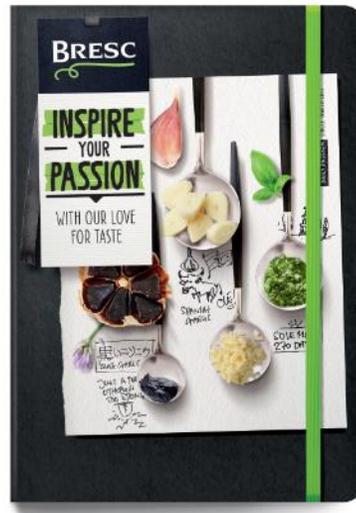
- ✓ Vertraute Zutaten nach Modell: Invest, Protect, Manage & Eliminate
- ✓ Bester Geschmack
- ✓ Nachhaltigkeit



Together we are sharing your culinary day.



Inspire your passion with our love for taste.



Your companion bringing italian taste into the plate.



Bringing back Patisserie to the kitchen.



Reinventing authentic taste.



Ausbau Feinkostproduktion Schweiz

Sortiment: Salatsaucen, Mayonnaisen, Dipsaucen

Verpackung: Portionen, Flaschen, Tuben, Bag-in-Box, Eimer, Container

Kunden: Retail Schweiz & Food Service Schweiz

Portionen:



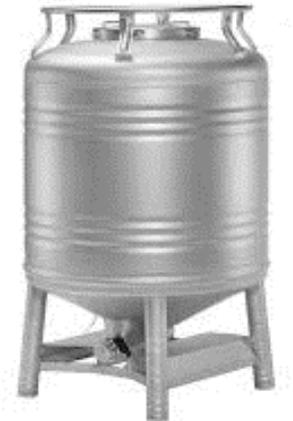
Retail:



Food Service:



Industrie:



Investition in Wachstumsmarkt Feinkost Schweiz – Wachstumschancen packen

Markt: Marktwachstum Schweiz: +2 % bis 3 % p.a.

Hügli: Produktion Hügli Schweiz:
→ 2018: 3'100 Tonnen
→ 2022: 8'000 Tonnen (+250 %)

Investition: 2022-2024: CHF 7.5 Mio.

Benefits: → State of the Art Produktion
→ Ausbau Kapazitäten und Profitabilität



Investitionen und Finanzierung

Viel Substanz im Unternehmen.



**Wir gestalten
Zukunft.**



Investition-Zusammenstellung – für eine leistungsfähige Zukunft

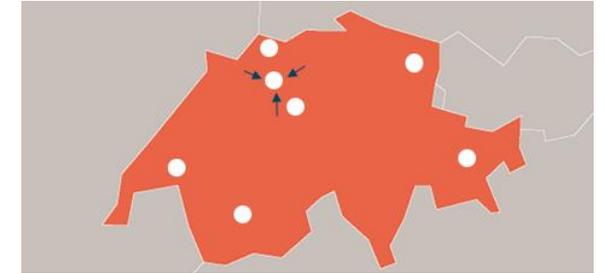
Investitionsvolumen 2021-2025

in Mio. CHF

Beschreibung	2021-2025	ab 2022 p.a.
Modernisierung Oensingen	600-680	
Ausbau Schaan	120-130	
Standortkonsolidierung Eisberg Schweiz	30-40	
Investitionsprogramm Schweiz	750-850	120-200
Modernisierung und Ersatz	650-750	140-160
Investitionsvolumen	1'500	
davon 2021 bereits investiert	241	



Geplantes Investitionsvolumen CHF 600-680 Mio.



Finanzielle Auswirkungen

Zentrale Slicing- und
Kommissionierungsplattform

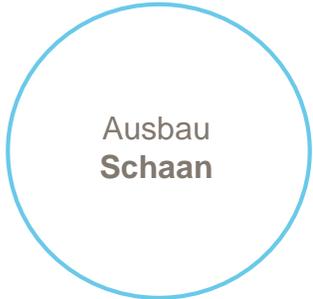
Mittel- und langfristig positive Effekte durch Sicherung beziehungsweise Steigerung des betrieblichen Cashflows; kurzfristig negative Effekte durch Startkosten und mittelfristig durch höhere Abschreibungen

Tiefkühlager

Kurzfristig leicht positive Effekte, die sich mit der Zeit weiter erhöhen werden, zum Beispiel durch Prozesseffizienz und Erträgen von externe Kunden

Rinderschlachthof

Kurzfristig leicht negative Effekte durch Startkosten und Abschreibung von Neuanlagen; mittelfristig leicht positive Effekte, die sich mit der Zeit durch Prozesseffizienz und Zusatzerträgen erhöhen werden



Geplantes Investitionsvolumen CHF 120-130 Mio.

Finanzielle Auswirkungen



Werkentwicklungsplan
Schaan

Kurzfristig neutrale Effekte durch höhere Abschreibungen aber mehr Kapazität und Effizienz; mittelfristig grosses Potenzial durch profitablen Wachstum mit neuen Produkten/Sortimenten



Geplantes Investitionsvolumen CHF 30-40 Mio.

Finanzielle Auswirkungen

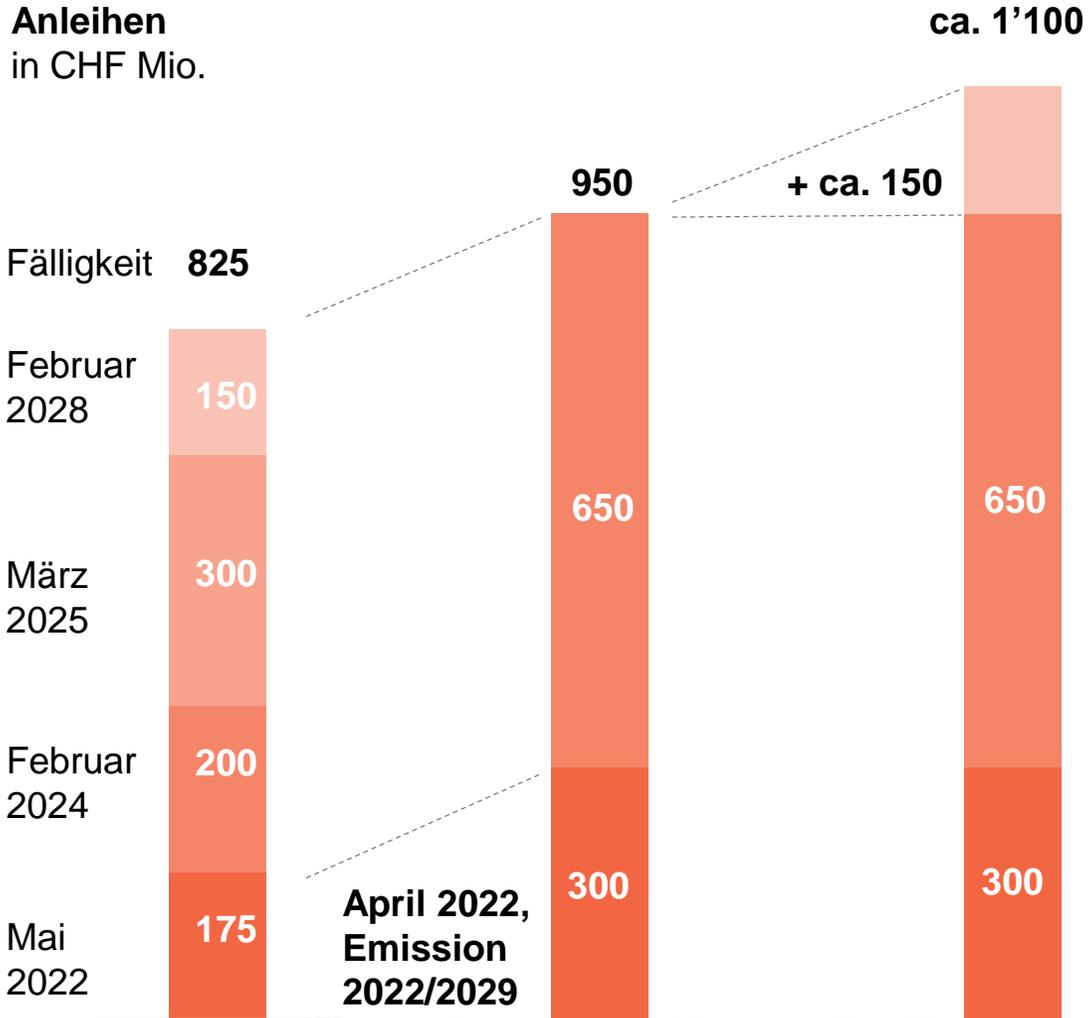


Konsolidierung Standorte
Eisberg Schweiz

Kurzfristig leicht negative Effekte; mittelfristig grossen Chancen dank mehr Effizienz, mehr Volumen und wertschöpfungsreichere Produkte/Sortimente

Anleihen

in CHF Mio.



Finanzierung durch Anleihen

- Tragbarkeit gegeben aufgrund der stabilen Cashflow-Aussichten und einer sehr soliden Eigenkapitalbasis
- Anstieg der Anleihen auf über 1 Mrd. CHF
- Net-Debt-Ratio maximal bis 2.5x jedoch ist kurzfristige Überschreitung möglich
- Die erwartete EK-Quote ist bis 2025 konstant > 45 %
- Keine Eigenkapitaltransaktionen geplant
- Die Emission eines Green Bond ist angedacht

Ziel: langfristige Fremdfinanzierung mit einem diversifizierten Fälligkeitsprofil

Refinanzierung April – Liberierung Mai 2022

- 300 Mio. im April aufgenommen aufgrund der Zinssteigerungsannahmen
- Überschüssiger Cash ohne wesentliche negative Auswirkungen

Ausschüttung an die Aktionäre

- Bisherige Dividendenpolitik wird beibehalten
- Ausschüttungsquote von rund 30 %
- Ausschüttung soweit möglich und zulässig aus den Reserven aus Kapitaleinlagen

Investor Story

Leading in Food

Führende Position im Kerngeschäft Schweiz und Europa	<ul style="list-style-type: none">– Nummer 1 in der Schweiz und führende Positionen in Europa bei Charcuterie, Frischfleisch, Geflügel sowie Meeresfrüchten
Attraktiver Wachstumstreiber im Bereich Convenience	<ul style="list-style-type: none">– Kategorieführerschaft in Frisch-Convenience– Hohe Kompetenz und Innovationskraft bei vegetarischen Produkten– Investitionen in die Produktionsinfrastruktur
Starke Vertriebskapazitäten im Retail sowie im Food Service	<ul style="list-style-type: none">– Zugang zu führenden Schweizer und internationalen Einzelhändlern– Starke Präsenz im Food Service Kanal
Investitionsprogramm in Effizienz und Produktionskapazität	<ul style="list-style-type: none">– Langfristige Sicherung von Ertragskraft und Produktionskapazität
Internationale Grösse und europaweite Präsenz	<ul style="list-style-type: none">– Starke Präsenz in der Schweiz, Deutschland, Österreich sowie 12 weiteren europäischen Märkten
Strategische Unterstützung durch Anker-Aktionär Coop	<ul style="list-style-type: none">– Zugang zum Coop-Netzwerk über die Vertriebskanäle des Einzelhandels und des Food Service (Transgourmet)
Bewährtes, diversifiziertes Geschäftsmodell	<ul style="list-style-type: none">– Breite Sortimentsvielfalt, ausgewogenes Kundenportfolio, effiziente Logistik und Produktion sowie hohe Innovationskraft