

Schriftelijke vragen ontvangen na de gewone en buitengewone algemene vergadering SIPEF dd 10 juni 2020

1. De schuldgraad en de winstgevendheid van Sipef zijn verbeterd. Enkele jaren geleden heeft u de verzekeringsactiviteiten verkocht. Overweegt u de verkoop van nog meer niet-kernactiviteiten?

De winstgevendheid en schuldgraad van Sipef staat de laatste jaren inderdaad onder druk door een combinatie van factoren.

Het feit dat de verwachte winst het voorbije jaar niet werd gehaald heeft voornamelijk met externe factoren te maken. Zo was er in 2019 een reeks vulkaanuitbarstingen in Papoea Nieuw Guinea waardoor een aanzienlijk deel van de productie verloren ging. Deze impact werd nog versterkt door historisch lage palmolieprijzen. In 2020 zien we na een sterk begin van het jaar een sterke terugval van de palmolieprijzen ten gevolge de impact van Covid-19 op de vraag naar palmolie voor voornamelijk de energiemarkt.

De schuldgraad wordt naast deze tegenvallende resultaten ook mede bepaald door het onverminderd verder uitrollen van het expansieplan in Zuid-Sumatra.

Momenteel staan een eventuele verkoop van niet kernactiviteiten zoals thee, rubber en bananen niet hoog op de agenda. Daarentegen worden alle opties voor deze niet kernactiviteiten periodiek geëvalueerd.

2. De rubberprijzen staan onder druk. Indien de autoproductie weer stijgt zal de vraag naar rubber mogelijkweliswaar procentueel minder toenemen aangezien bandenfabrikanten steeds meer synthetische rubber gebruiken bij de fabricage.

a) Heeft u overwogen om deze plantages te verkopen

De winstgevendheid van rubber staat de laatste jaren fel onder druk en in dat kader worden er momenteel diverse opties overwogen voor de rubberplantages:

- Verder produceren op de huidige arealen met verdere inspanningen voor een verlaging van de kostprijs;
- Een conversie van een deel van de rubber arealen naar palm arealen;
- Een verkoop van (een deel van) de huidige rubber arealen.

b) Zo niet, wat is dan het marktperspectief voor een goed renderende teelt.

Er wordt algemeen aangenomen dat de rubbermarkt nog wel enige tijd zal te lijden hebben onder een dalende vraag, die vooral gedragen wordt door de auto-industrie, die lijdt onder de huidige daling van de wereldeconomie.

Daarentegen wordt er voorspeld dat de rubberproductie de volgende jaren nog aanzienlijk zou kunnen toenemen. Het aanbod van rubber is voor 80% afkomstig van kleine boeren en staatsbedrijven, die flexibel zijn in het tappen van hun bomen en er zijn nog veel jonge arealen die voorlopig onderbenut zijn door de lage prijsniveaus. Het eventuele afbouwen van industriële plantages heeft dan ook geen grote impact op het aanbod.

Gezien dit onevenwicht in de markt wordt er eveneens algemeen aangenomen dat de winstgevendheid van rubberactiviteiten de volgende jaren laag zal blijven. De International Rubber Study Group (IRSG) spreekt in haar prognoses van meer dan 5 jaar overaanbod van natuurlijke rubber.

3. 100% van van palmolieproductie van Sipef is gecertificeerd volgens strenge criteria van de Round Table on Sustainable Palmoil (RSPO). Dit brengt extra kosten met zich mee. Echter op de markt worden deze inspanningen onvoldoende, of beter gezegd, helemaal niet beloond.

a) Zijn er mogelijkheden om afnemers ertoe te bewegen om voor gecertificeerde palmolie meer waarde te laten betalen t.a.v. de normaal geteelde palmolie?

Sipef is een producent van traceerbare gecertificeerde palmolie en wordt hiervoor wel degelijk vergoed gezien Sipef verkoopt aan een beperkte selectie klanten. De ontvangen vergoeding dekt ruimschoots de gemaakte directe kosten.

Na een aantal jaar een daling in de ontvangen premie te hebben gezien met een dieptepunt in 2019, zijn deze premies in 2020 terug gestegen.

b) Zo niet overweegt u dan een andere certificering, aangezien het RSPO-label zelf ook onder vuur schijnt te liggen?

Tot nader order is RSPO de uitverkoren certificering voor Sipef.

Zoals elk initiatief is RSPO ook niet perfect maar het garandeert door z'n opzet wel een onafhankelijke, transparante, evenwichtige en wereldwijde benadering.

4. Schuldpositie en convenanten

a) Heeft u i.v.m. de zeer onzekere tijd waarin we zitten en tegemoet gaan in het kader van corona een stresstest gedaan om een beeld te krijgen van de schuld en liquiditeit, cash-flow en liquide middelen voor de renteverplichtingen en schuldaflissingen en crisisbestendigheid van het bedrijfsmodel. Zo ja, heeft u daar verschillende scenario's bij betrokken en blijft in het worstcasescenario de continuïteit van de onderneming gewaarborgd? Welke diep ingrijpende maatregelen kunnen er eventueel nodig zijn?

Sipef voert bij elk budget, algemeen businessplan of specifieke studie een aantal stress testen uit die zich voornamelijk toespitsen op een variatie van de palmolieprijs.

Elke variatie van 100 USD/ton van de palmolieprijs betekent een variatie van 25 mio USD netto resultaat deel van de Groep of zo'n 32 mio USD EBITDA.

b) Blijft Sipef in dit scenario aan de bankconvenanten voldoen?

Aan de huidige palmolieprijzen en geproduceerde volumes voldoet Sipef aan het bankconvenant dat gebaseerd is op een 'schuld/EBITDA' ratio. Maar er is niet veel overschot.

Sipef werkt proactief en in volle transparantie met een beperkt aantal huisbankiers en kan steunen op sterke referentieaandeelhouders zodat ervan uit gegaan wordt dat ingeval er zich een noodsituatie zou voordoen op relatief korte termijn de nodige fondsen kunnen vrijgemaakt worden.

c) In welk scenario dreigt op termijn een serieuze liquiditeitskrapte, of zelfs te kort?

Elke verdere serieuze daling van de palmolieprijzen of een onverwachte daling van de palmolieproducties zal leiden tot een liquiditeitskrapte.

Deze situatie wordt permanent gemonitord.

d) Hoe kwetsbaar bent u bij een mogelijke zware recessie of een depressie?

Gezien palmolie voornamelijk gebruikt wordt voor toepassingen in de voedingssector wordt ervan uitgegaan dat de vraag naar palmolie zelfs ingeval van een zware recessie of depressie

toch op peil zal blijven. Het deel van de vraag die gelinkt is aan de energiesector zou eventueel wel voor langere tijd onder druk kunnen komen en de palmolieprijzen op een lager dan verwacht niveau kunnen houden.

Met een schuld/eigen vermogen ratio van nog geen 25% wordt er verwacht dat Sipef voldoende gewapend is voor eventuele zware recessie of een depressie. Het bedrijf heeft de intentie om de huidige schuldpositie niet wezenlijk te laten toenemen en verder af te bouwen naar de toekomst, zodra de palmolieprijzen, in combinatie met de goedgekeurde investeringsprogramma's, dit zullen toelaten.

5. De vulkaan Mount Ulawun is drie keer kort achter elkaar uitgebarsten. Waarom is de grond rond de Mount Ulawun niet afgewaardeerd.

De grondwaarde is zeker niet in waarde gedaald dus een afwaardering hiervan is zeker niet aan de orde.

Waar er wel een debat over gevoerd is betreffen de biologische activa (bomen) die beschadigd werden door de asregen. Er werd geoordeeld dat, gezien deze bomen nog wel rechtstaan en in de toekomst terug ongeveer even veel vruchten zullen produceren, een afwaardering niet nodig was. De inspanningen voor het opkuisen en herstellen van de getroffen zones worden wel in kosten genomen.

De biologische producten (beschikbare vruchten in de bomen) werden wel afgewaardeerd. Er wordt immers elke maand een schatting gemaakt van het olie-equivalent dat in de hangende vruchten aanwezig is op moment van afsluiting en dit olie-equivalent wordt in de boeken gewaardeerd. Doordat voor de getroffen hectaren de verwachte productie lager werd ingeschat werd er wel een lagere waarde opgenomen.

6. U heeft samen met Ackermans & van Haaren het belang van Sime Darby Plantation in Verdant Bioscience overgenomen.

a) Waarom wilde Sime Darby Plantation van het belang af

Sime Darby Plantation Berhad heeft een zeer uitgebreid researchprogramma in Maleisië dat niet noodzakelijk in dezelfde richting ontwikkeld wordt als het onderzoek in Verdant Bioscience. Gelet op de concentratie van de inspanningen binnen hun beursgenoteerde onderneming en de afslanking van de schuld werd de verkoop in overweging genomen.

b) Was de kwaliteit van palmoliezaad die u tot nog toe kon kopen beneden maats?

Wat SIPEF tot op heden aankocht was de commerciële standaard beschikbaar in de markt. Gelet op de toekomstige evolutie van beschikbare gronden voor palmplantages, wordt het opportuun geacht om vooral te investeren in rendementsverbeteringen.

c) Is het palmoliezaad bestemd voor eigengebruik, of bent u van plan om dit in de toekomst te vercommercialiseren?

De te ontwikkelen hoogrenderende zaden zullen in eerste instantie worden aangewend voor eigen gebruik, maar het is zeker de bedoeling op termijn om deze zaden ook commercieel aan te bieden aan andere producenten.

d) Blijft Sime Darby Plantation klant bij Verdant Bioscience

De relaties met Sime Darby Plantation blijven zeer goed en wij zijn zeer goede burens in Papoea Nieuw Guinea, die gezamenlijk een aantal initiatieven ontwikkelen, waaronder de onderlinge koop/verkoop van zaden, in zoverre er interesse is.

e) Blijft Sime Darby Plantation betrokken bij nieuwe innovaties

Sime Darby Plantation trekt zich op korte termijn volledig terug uit de ontwikkelingen bij Verdant Bioscience en er zijn geen gezamenlijke researchplannen voor de toekomst.

f) Wat zijn op korte termijn de mogelijkheden om de omzetgroei van Verdant Bioscience te versnellen?

Er worden reeds Verdant zaden verkocht op de Indonesische zaadmarkt, die al verhoogde rendementen hebben aangetoond en waarvan de productie gebeurt in de eigen Indonesische zaadtuin. Deze verkopen worden nu aangezwengeld. Voor de commerciële verkoop van F1-hybrid zaden zullen we moeten wachten tot 2028.

7. Het uitbreidingsprogramma in de Musi Rawas-regio is aanzienlijk vertraagd. Een van de oorzaken is dat de eigenaren van de rubberplantages deze niet willen verkopen.

a) Ons lijkt rubberproductie niet bepaald een rendabele teelt. Wat is de reden dat de eigenaren van deze plantages niet willen verkopen?

In het algemeen wordt in Indonesië het bezit van grond steeds meer gezien als de basis van een vermogen dat families beschermt tegen devaluatie tot de dag dat het vermogen dient aangesproken te worden voor andere initiatieven. Het is dat ook niet evident deze familiale grondbezitters te overtuigen om massaal hun gronden te verkopen. Meestal zien ze echter na een tijd wel in dat de algemene ontwikkeling van de omliggende gronden hen op termijn zou isoleren en niet meer zou bijdragen tot een stijgen van de grondprijs van hun klein perceel.

b) Is dat om Sipef dwars te zitten?

Er is zeker geen rivaliteit met SIPEF, men ziet een ontwikkelaar van plantages eerder als een zegen voor de toekomstige grondwaarde en vooral als een bron voor tewerkstelling in een regio die nog geen industriële ontwikkeling heeft.

c) Ziet men nog toekomst in de rubberplantages?

In Zuid-Sumatra is de uitbating van de rubberbomen niet primordiaal en enkel een aanvullende bron van inkomsten. Het patrimoniale effect is belangrijker. Er zijn ook quasi geen industriële rubberplantages in de regio, enkel rubberfabrieken die de getapte volumes ophalen voor verwerking.

8. De U heeft plannen om het areaal uit te breiden naar 100.000 tegen eind 2025.

a) Komen deze plannen niet in gevaar doordat u op de rem bent gaan trappen in verband met het liquiditeitsbeleid?

Het businessplan zoals goedgekeurd door de Raad van Bestuur voorziet in de volgende 5 jaar in de ontwikkeling tot meer dan 90 00 hectare eigen plantages en een aanvoerbasis van aangrenzende boeren tot meer dan 20 000 hectare. Het ritme van deze ontwikkeling wordt voornamelijk bepaald door de bereidheid van de landeigenaars om hun gronden af te staan. Door de recente productieverlaging in Papua Nieuw Guinea, in combinatie met een daling van de marktprijzen, is de schuldgraad tijdelijk verhoogd, maar het blijft de intentie om, steeds met de duurzaamheidscertificatie van RSPO als maatstaf, dit plan tot een goed einde te brengen.

9. U wil de palmolie productie de komende 10 jaar bijna verdubbelen

a) Wat zijn uw uitbreidingsplannen na 2025?

Na 2025 is het zeer waarschijnlijk nog moeilijk om nieuwe gecertificeerde plantages uit te bouwen en zal men eerder moeten focussen op rendementsverbeteringen van bestaande aanplanten. Verdere uitbreidingen zullen dan gepaard gaan met overnames van bestaande bedrijven.

10. De rubberplantages in Zuidoost-Azië hebben veel last van schimmelziekten waardoor problemen bij de bladwissel ontstaan.

a) Gebruikt u plantversterkers om dit te voorkomen?

Er is vandaag geen onmiddellijke remedie voor de bestrijding van deze schimmelziekten die zich geleidelijk verspreiden over Zuidoost-Azië. De industriële rubberplanters zijn gezamenlijk op zoek naar een manier om deze terugkerende schimmels, die de bladwissel bemoeilijken, op duurzame wijze te voorkomen. SIPEF levert haar bijdrage in deze programma's.

12 juni 2020

Johan Nelis
CFO

François Van Hoydonck
Gedelegeerd bestuurder