



Finansanalytikernes Virksomhedsdag

Royal Unibrew A/S
v/ Ulrik Sørensen, CFO

24. maj 2007

- Royal Unibrew
- Optimering af geografisk spredte positioner
- Nichestrategi i store markeder
- Råvareprisstigninger vs. Salgspriser
- Spørgsmål





MACH II

”Yderligere værdiskabelse gennem lønsom international vækst”

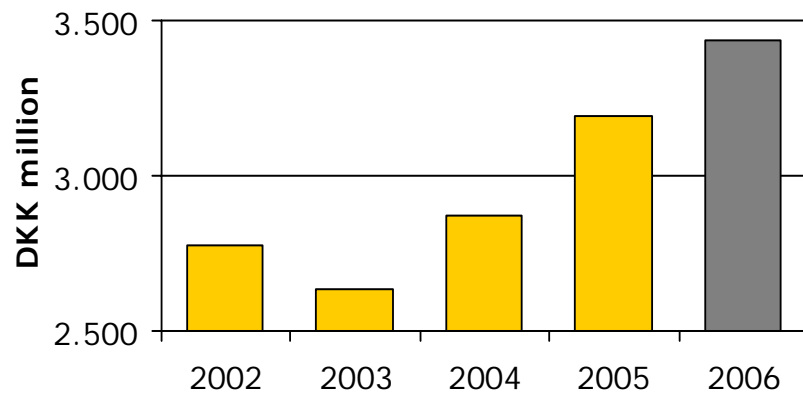
- Fortsat ROIC $\geq 10\%$
- Fortsat EBIT margin $\geq 10\%$
- Frit cash flow (før akkvisitioner): $\geq 7\%$ (af nettoomsætningen)
- Lønsom omsætningsvækst fra ca. 3 mia. kr. i 2004 til 4,5 mia. kr. i 2007
- Finansiell struktur: Nettorentebærende gæld = 3 x EBITDA ultimo 2007



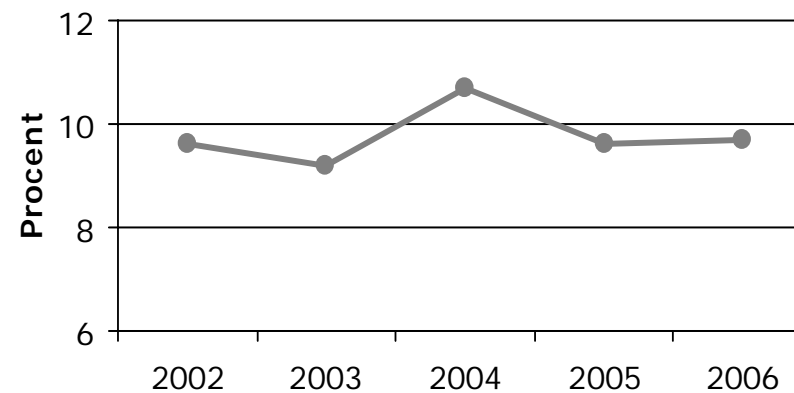
MACH II

1. Sikre lønsom omsætningsvækst fra ca. 3 mia. kr. (2004) til 4,5 mia. kr. (2007) under forudsætning af fortsat tocifret ROIC og overskudsgrad samt frit cash flow på mindst 7% af omsætningen
2. Videreudvikling af Baltikum gennem yderligere optimering, integration og effektivisering således, at Baltikum senest i 2007 opnår tocifret ROIC og overskudsgrad
3. Udvikle Royal Unibrews kernekompetencer til at drive stærke regionale/nationale mærker
4. Intensiveret produktinnovation - fokus på at udvikle stærke mærker gennem øget investering i marketing og produktudvikling
5. Business excellence skal sikre fortsatte besparelser- og rationaliseringsgevinster med en samlet helårseffekt på 20 mio. kr. allerede i 2006
6. Etablering af ny international virksomhedsidentitet

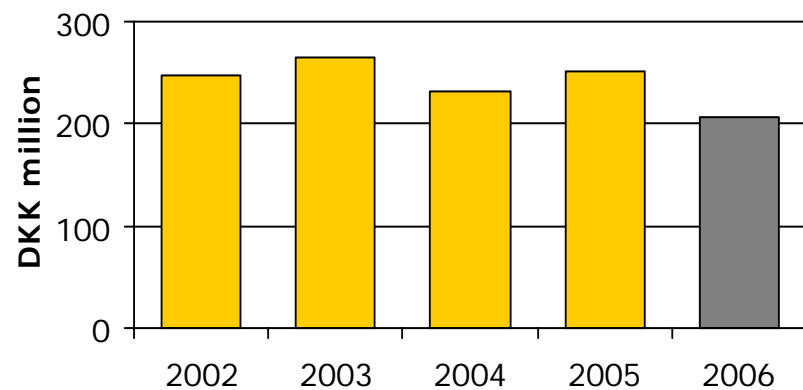
Nettoomsætning



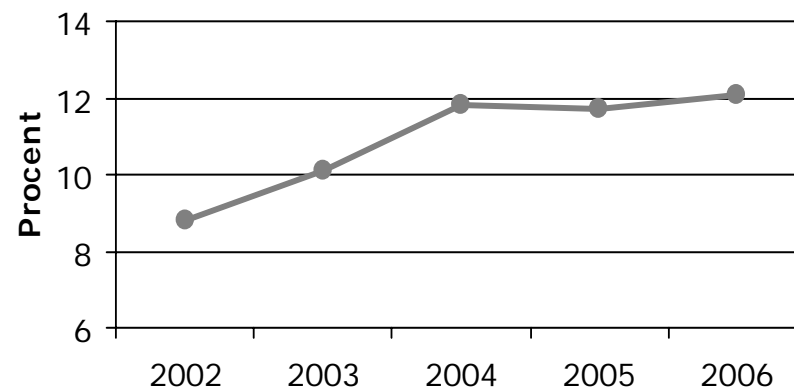
EBIT margin



Frit cash flow



ROIC



Mio. kr.	2007	2006	% ændring
Nettoomsætning	704,6	648,0	+9%
Resultat af primær drift	-43,1	-35,5	-21%
EBIT	-43,1	-35,5	-21%
Finansielle poster, netto	-16,0	-15,6	+2%
Resultat før skat	-59,1	-51,1	-15%
Resultat efter skat	-42,6	-37,7	-13%
EBIT margin	-6,1%	-5,5%	-
Frit cash flow	-50,4	-76,9	+34%



- Forventet resultat før skat 2007: 330-370 mio. kr.
- Nøgletal:
 - Vækst 2005 + 2006: 20% (heraf 12% organisk)
 - 2006 EBIT: $\geq 10\%$ når hensyn tages til lukning af bryggeri
 - 2006 ROIC: $\approx 12\%$
 - 2007 frit cash flow: $\approx 6\%$ (mod forventet 5%)
- Baltikum:
 - Udvikler sig bedre end planlagt og mål for MACH II forventes realiseret
- Regionale kompetencer:
 - "13 Golden Rules"
 - Nyansættelser
 - Talentprogram



- Investering i hovedmarkeder:
 - Højt investeringsniveau fastholdes
 - Markedsandele øges for Royal, Kalnapolis, Cido, Ceres (Italien), Vitamalt, Kondi, Egekilde og Pepsi
- Business Excellence:
 - Betydelige effektiviseringsgevinster



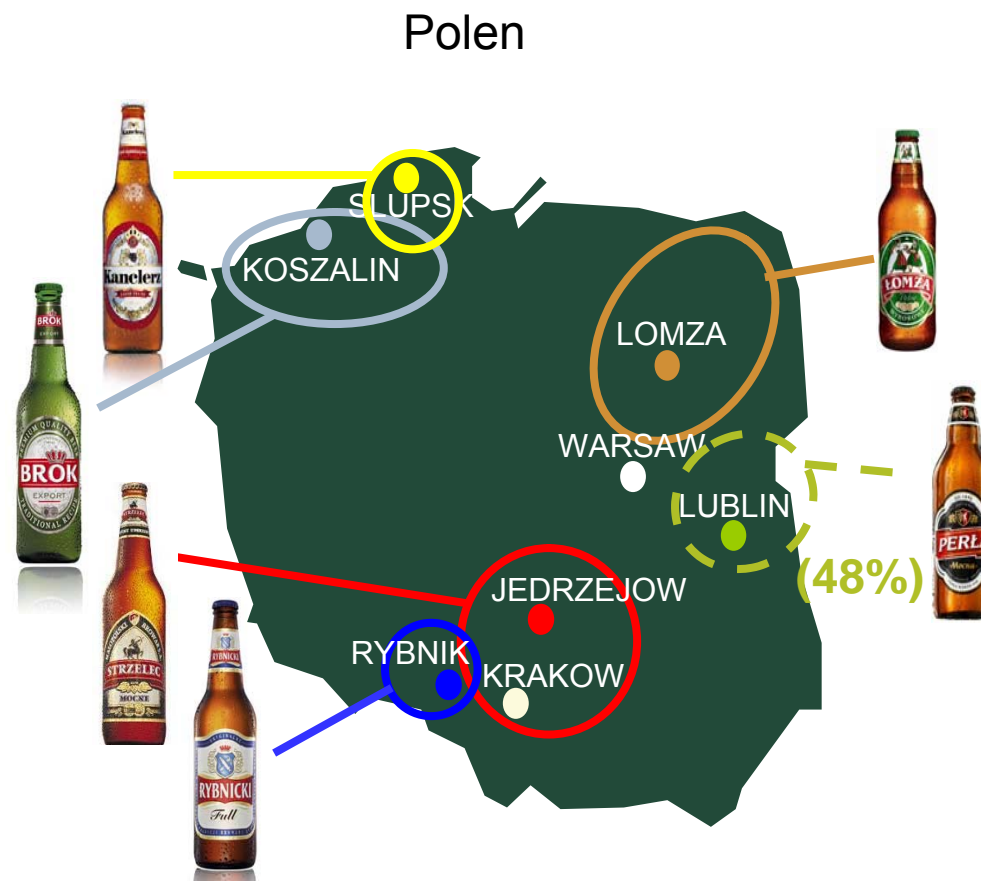
- Procesoptimering:
 - Business Excellence
 - Production Excellence
 - Roll-out
- Ledelsesmodel:
 - Centrale beslutninger/aktiviteter
 - Regionale beslutninger/aktiviteter
 - Nationale beslutninger/aktiviteter
 - Lokale beslutninger/aktiviteter



- Fælles IT-plattform:
 - Understøttelse af fælles processer
- Igangværende aktiviteter:
 - Business Excellence Italien
 - Production Excellence/LEAN Danmark
 - Globalt indkøb
 - SAP: Caribien + Letland



Nichestrategi – regional styrke



- Øl er et produkt, der appellerer til forbrugernes følelser og lokal oprindelse og mærker forankrer disse følelser
- Ingen (eller få) globale mærker

- Fastlæg lokale funktioner og kompetencer
- Differentiering fra (nationale) konkurrenter
- Regler for regional ageren



Regional Excellence – “13 Golden Rules”

- Stakeholders:
 - Medarbejdere
 - Lokale nøglepersoner og trend setters
 - Kulturelle netværk
 - Ambassadører
- Forbrugere:
 - Tæthed
 - Lokale aktiviteter
- Marketing:
 - Skræddersy lokal kommunikation
 - Skab ”events”
 - Sponsoring (både elite og bredde)



- Salg:
 - Flexibilitet og højt serviceniveau
 - Uddannelsesinstitutioner
 - Lokale ”in-steder”
 - Synlighed
 - Højt aktivitetsniveau (BTL) i stedet for national marketing
- Ledelse:
 - Synlig lokal ledelse (”Mr. Brand”)
 - Lokal beslutningskompetence

“BEER IS AND WILL ALWAYS BE
A LOCAL PRODUCT”

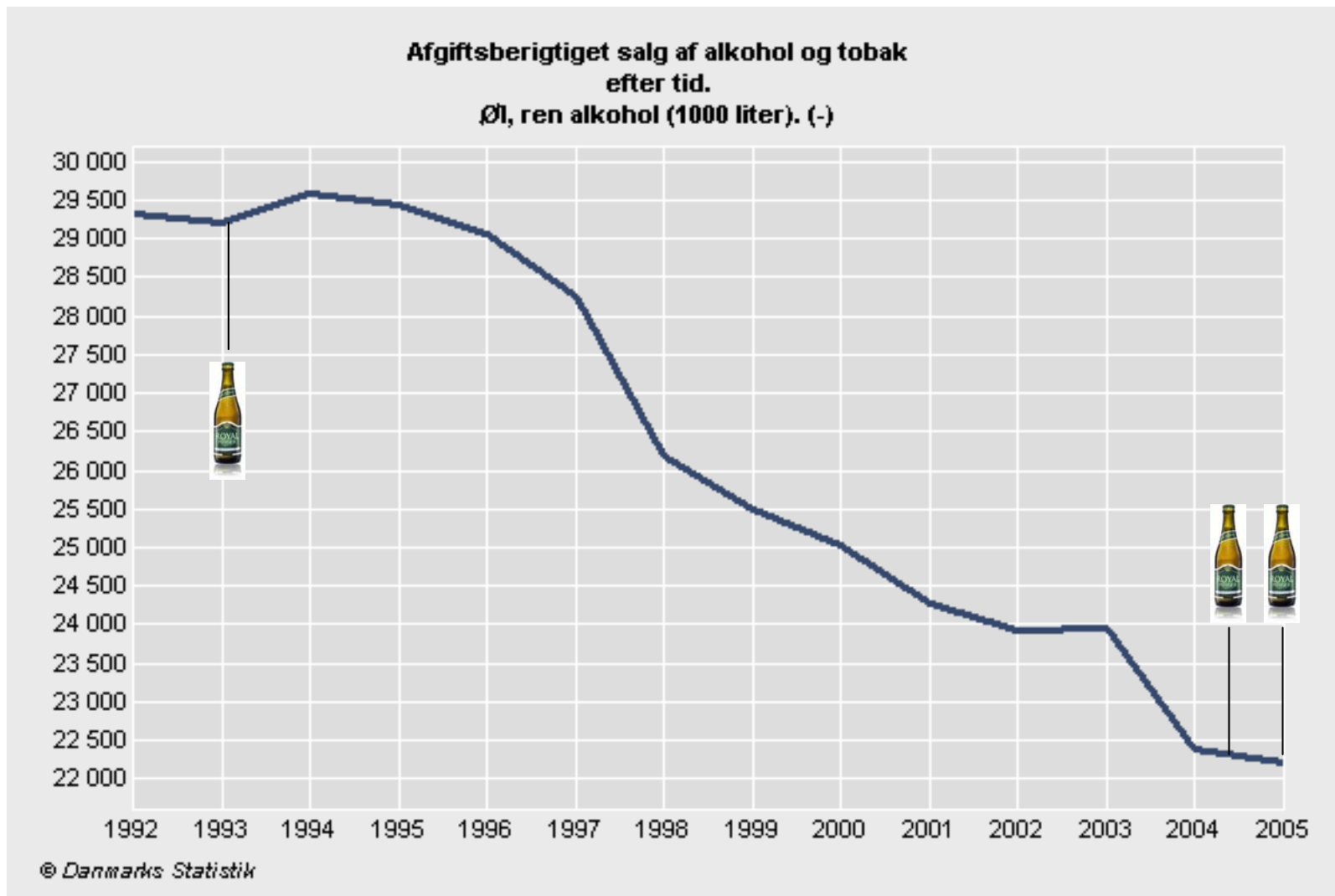
2006/2007 Y/Y

Malt	> 40%
Humle	> 75%
Aluminium (dåser)	> 20%
Energi	> 10%

Udgør samlet knapt 10% af de direkte omkostninger



Salg af øl i Danmark (volumen)



Råvareprisstigninger vs. salgspriser

- Forholdsvis ringe priselastisitet (totalmarkedet)
- Markedsledernes taktik



Spørgsmål?



Direktion og kontaktdata



Poul Møller,
CEO



Ulrik Sørensen,
CFO



Connie Astrup-Larsen,
international direktør,
Nordeuropa



Povl Friis,
Teknisk direktør

Royal Unibrew A/S

Faxe Allé 1

DK-4640 Faxe

Danmark

Telefon: +45 56 77 15 00

Fax: +45 56 71 47 64

www.royalunibrew.com

investorrelations@royalunibrew.com



Tak for opmærksomheden
Se også www.royalunibrew.com