



Schriftelijke vragen voor de Algemene Vergadering van 12 juni 2024

1. SIPEF wordt meer en meer een 'één product, één land' bedrijf! Gevaarlijk? Onverstandig? In Indonesië zijn/kunnen aardbevingen, tsunami's, overstromingen, vulkaanuitbarstingen, kleine of grote inmengingen door de overheid, etc. voorkomen. Waarom ook niet (opnieuw!) interesse tonen in koffie en cacao, waarvan de prijzen tot recordhoogtes zijn gestegen, en dit is verre van tijdelijk, gezien de vraag die alleen maar kan toenemen! (Jean Misson)

Antwoord: We begrijpen de potentiële risico's die verbonden zijn aan geografische concentratie en nemen deze zeer serieus. SIPEF heeft uitgebreide maatregelen en strategieën ontwikkeld om deze risico's effectief te beheren en de impact ervan te minimaliseren. Onze ervaring en expertise in risicomanagement stellen ons in staat om adequaat te reageren op natuurrampen en politieke veranderingen.

Wat betreft de diversificatie van onze activiteiten: de focus ligt op oliepalmproducten en bananen. Maar we blijven altijd openstaan voor nieuwe mogelijkheden die binnen onze strategische en operationele kaders passen. De keuze om ons te concentreren op deze gewassen is gebaseerd op hun hoge productiviteit, lange termijnvooruitzichten en relatief stabiele opbrengsten en prijzen. We geloven dat dit ons in staat stelt om op lange termijn waarde te creëren en onze sterke marktpositie te behouden.

We volgen de markten van andere producten nauwlettend en erkennen de recente stijging in prijzen. Echter de evolutie van een product op lange termijn is ook van belang en het is cruciaal dat elke uitbreiding of diversificatie strategisch verantwoord is en aansluit bij onze operationele mogelijkheden en duurzaamheidsdoelstellingen. Op dit moment zien we de grootste groei- en waardemogelijkheden in onze huidige focusgebieden. Maar we blijven altijd alert op kansen in andere sectoren die kunnen bijdragen aan onze langetermijnstrategie.

2. Hebben jullie al de zeer interessante peer review klaar met de cijfers van 2023 van de belangrijkste concullega's van SIPEF?

Antwoord: op dit moment is de peer review op basis van de data van 2023 nog in afrondende fase. Zodra onze Raad van Bestuur kennis heeft genomen van deze informatie, zullen wij ze ook delen met alle stakeholders via de SIPEF-website en hun beschikbaarheid aankondigen. Zoals eerder aangegeven blijft deze peer review een interne oefening op basis van eigen interpretatie van data beschikbaar gesteld door beursgenoteerde ondernemingen uit de sector.

3. Vorig jaar stelde u naar aanleiding van mijn vraag over de lange termijnstrategie dat u een partner zocht om samen toegevoegde waarde te creëren op het vlak van volledige traceerbaarheid van jullie geproduceerde palmolie; wie is het geworden en wat zijn de verwachtingen hieromtrent?

Antwoord: Op dit moment zijn we in gesprek met potentiële partners die aansluiten bij de bedrijfscultuur van SIPEF en onze waarden op het gebied van kwaliteit, duurzaamheid en traceerbaarheid in de supply chain erkennen. Deze partners zijn ook gericht op het produceren van hoogwaardige producten. We bevinden ons echter nog in een vroeg stadium van deze gesprekken. Het is belangrijk op te merken dat we zorgvuldig zullen evalueren of een partnerschap rendabel en strategisch voordelig is voor SIPEF. Mocht uit onze analyse blijken dat een partnerschap niet aan deze

criteria voldoet, zullen we de samenwerking niet aangaan. We zullen echter blijven streven naar samenwerkingen die waarde toevoegen en onze strategische doelen ondersteunen. Zodra we verdere stappen hebben gezet en concrete afspraken hebben gemaakt, zullen we hierover meer informatie kunnen delen.

4. Petra Meekers zal François Van Hoydonck opvolgen als CEO van SIPEF. Wat zullen haar belangrijkste focuspunten zijn om de waardecreatie van SIPEF een extra duwtje in de rug te geven? Of in welke mate zal zij andere accenten leggen in de toekomstige strategie van SIPEF.

Antwoord: Petra Meekers zal zich richten op verschillende strategische aandachtsgebieden om de waardecreatie van SIPEF te bevorderen. Petra zal actief op zoek blijven gaan naar groeimogelijkheden die naadloos geïntegreerd kunnen worden in onze bestaande operaties. Dit omvat zowel organische groei als strategische acquisities die onze marktpositie versterken. Ze zal zich inzetten om de operationele efficiëntie te verhogen door procesoptimalisatie en het implementeren van innovatieve technologieën. Dit helpt om de productiviteit te verhogen. Petra zal werken aan het uitbreiden van SIPEF's marktaanwezigheid, zowel in bestaande markten als potentiële nieuwe markten. Dit zal bijdragen aan een bredere en stabielere inkomstenbasis voor het bedrijf. Het voldoen aan de strenge Europese regelgeving, met name op het gebied van duurzaamheid en traceerbaarheid, blijft een topprioriteit. Petra zal ervoor zorgen dat SIPEF niet alleen voldoet aan deze normen, maar ook een leidende rol speelt in de sector wat betreft milieuvriendelijke en duurzame praktijken. Deze focuspunten sluiten nauw aan bij de bestaande strategie van SIPEF en zorgen ervoor dat we blijven groeien, efficiënt werken, onze markten uitbreiden en voldoen aan alle relevante regelgeving.

5. Met betrekking tot de F1 hybride zaden, die in 2029 op de markt zullen komen. Ik vermoed dat u die ook zelf zal planten, voornamelijk bij de heraanplanting van oude plantages. U rekent hier op zeer hoge rendementen (tot 3 keer hoger dan uw huidige gemiddelde rendement).
- a. Hoe ziet u – rekening houdend met deze veel hogere rendementen – de gemiddelde CPO Yield per hectare evolueren vanaf 2030 en verder?

Antwoord: We verwachten dat de introductie van de F1-hybride-zaden een significante impact zal hebben op onze gemiddelde CPO-opbrengst per hectare. Vanaf 2030 voorzien we een geleidelijke toename van de gemiddelde opbrengst, met een piek in rendement zodra de heraanplantende velden volledig in productie zijn. Naar schatting kan dit leiden tot een verhoging van de gemiddelde CPO-opbrengst per hectare tot wel 2,5 tot 3 keer het huidige niveau, afhankelijk van de lokale groeiomstandigheden en verdere optimalisatie van landbouwtechnieken. We mogen echter niet vergeten dat de introductie van deze nieuwe zaden geleidelijk zal gebeuren in functie van jaarlijkse herplantingsactiviteiten.

- b. Bent u van plan deze hybride F1 zaden ook massaal te vermarkten aan externe plantages? Enig idee hoeveel zaden u zal kunnen produceren? En welk % u zal verkopen? Al idee van prijs per kg?

Antwoord: Ja, we zijn van plan om de hybride F1-zaden ook aan externe plantages te verkopen. De bestaansreden van Verdant is niet alleen om te zorgen dat SIPEF en partners performanter worden, maar ook te zorgen dat op termijn het aanbod van palmolie in de wereld kan verhogen door efficiëntiestijgingen. We verwachten tegen 2029 voldoende productiecapaciteit te hebben om aan zowel onze interne herplantingsbehoeften als de externe vraag te voldoen. Onze huidige schattingen geven aan dat de interne partners van Verdant jaarlijks ongeveer 500 000 tot 1 miljoen zaden kunnen afnemen, terwijl de capaciteit van de zaadtuinen dit volume duidelijk kan overschrijden. De exacte prijs per zaad zal afhangen van de marktvoorwaarden op dat moment, maar we streven naar een competitieve prijsstelling die de hoge kwaliteit en de verhoogde opbrengsten van de zaden weerspiegelt.