

PLANTASJEN.

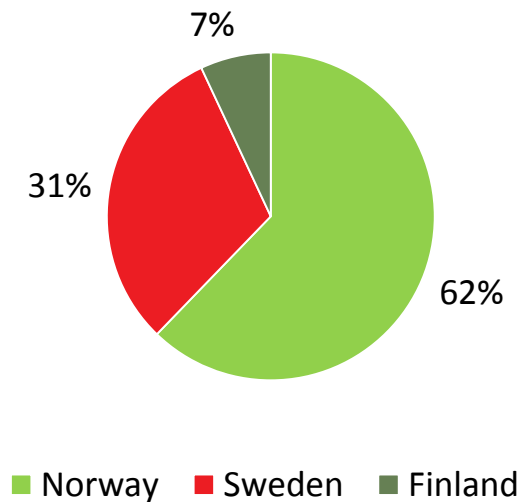
Ratos Capital Markets Day | June 12 2017



Plantasjen, a pan-Nordic retailer of plants

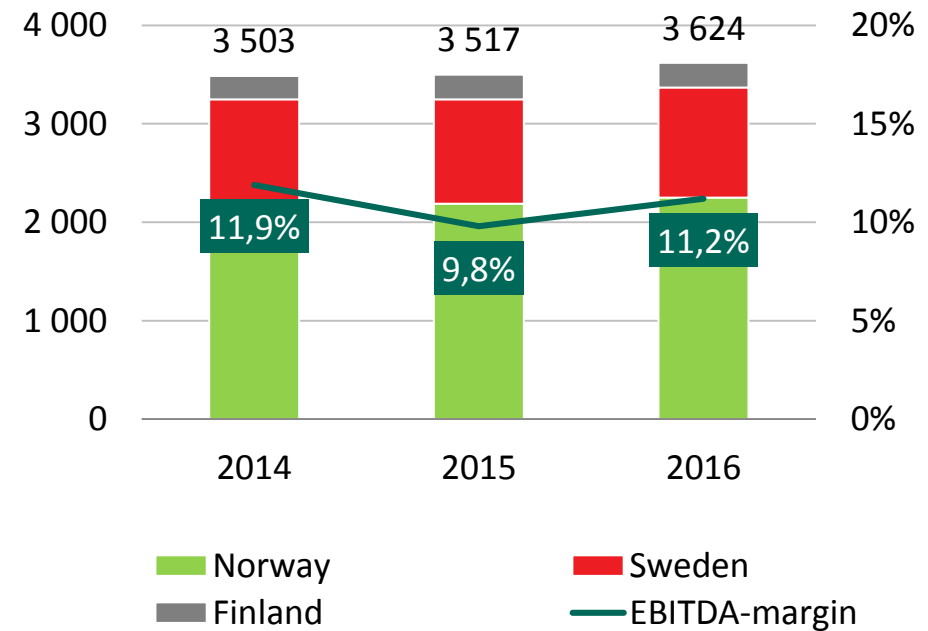
Revenue by geography

Jan-Dec 2016 Revenue, NOKm



Revenue and Adj. EBITDA margin

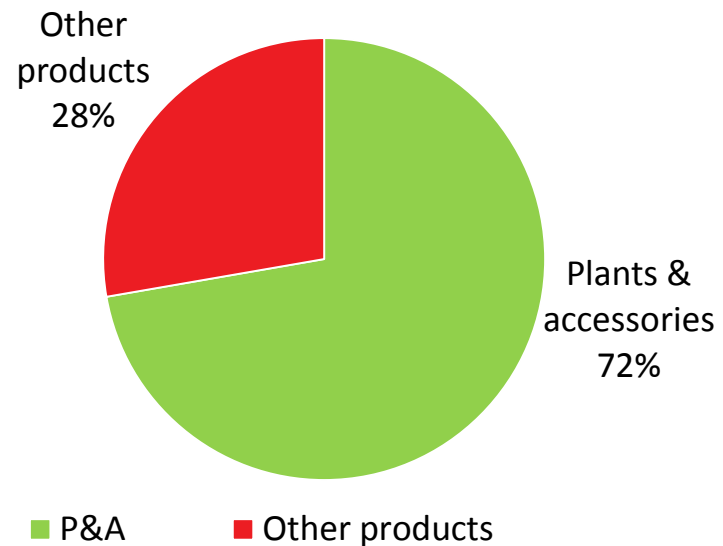
NOKm



Plants and accessories are growing

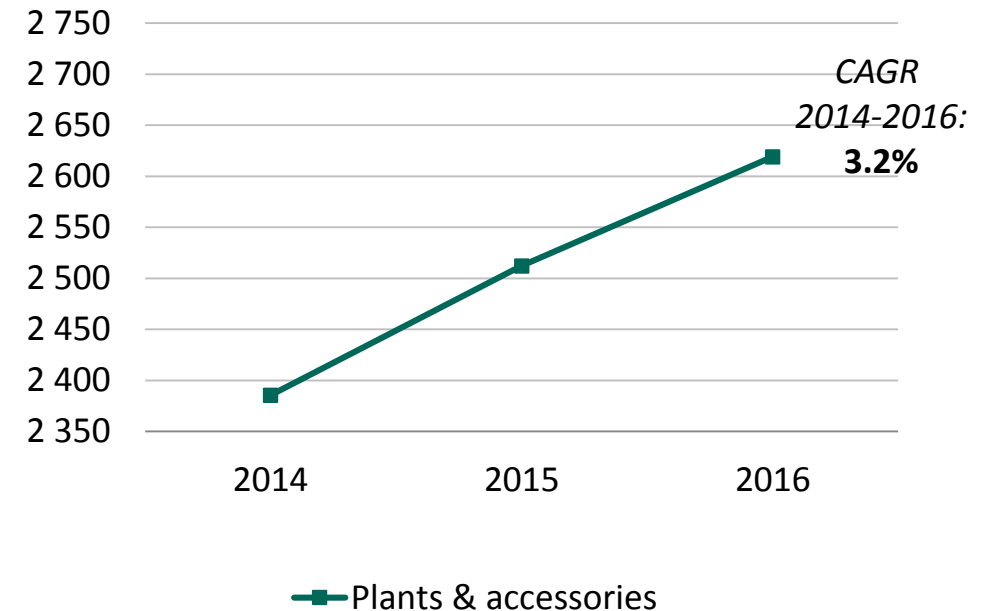
Revenue by product category

Jan-Dec 2016 Revenue, NOKm



Plants & Accessories revenue

NOKm



Established store network in all populated areas



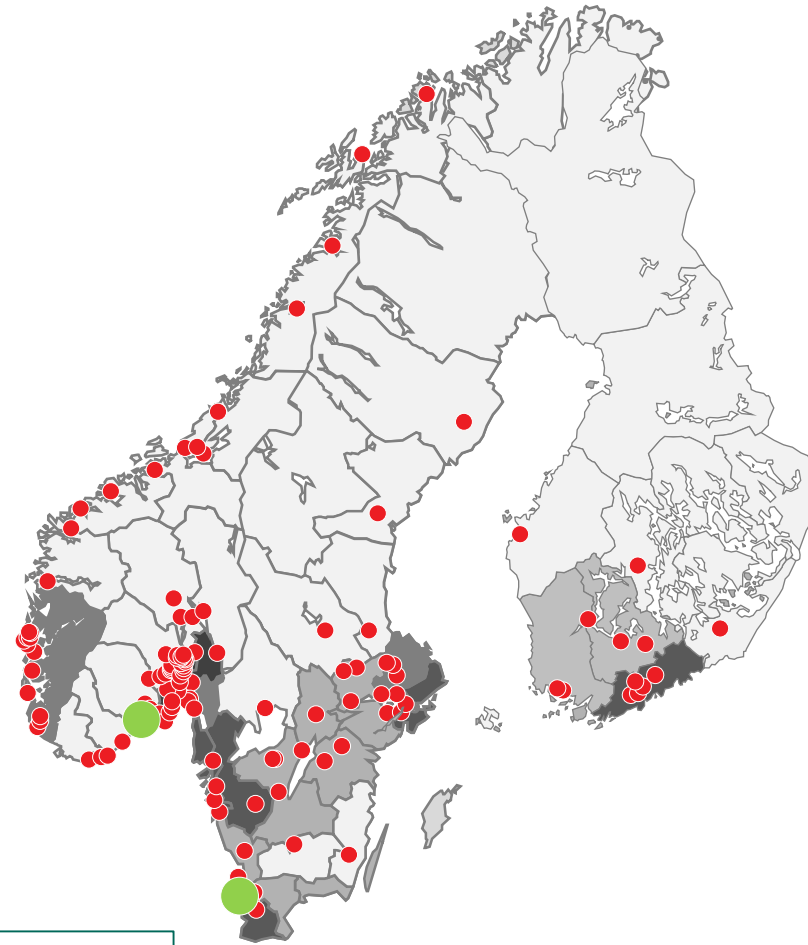
Garden centres: 54
Plant destination stores: 13
Small high-flow format stores: 7



Garden centres: 35
Plant destination stores: 4
Small high-flow format stores: 4



Garden centres: 9
Plant destination stores: 1
Small high-flow format stores: 4



● Distribution centre
● Plantasjen store

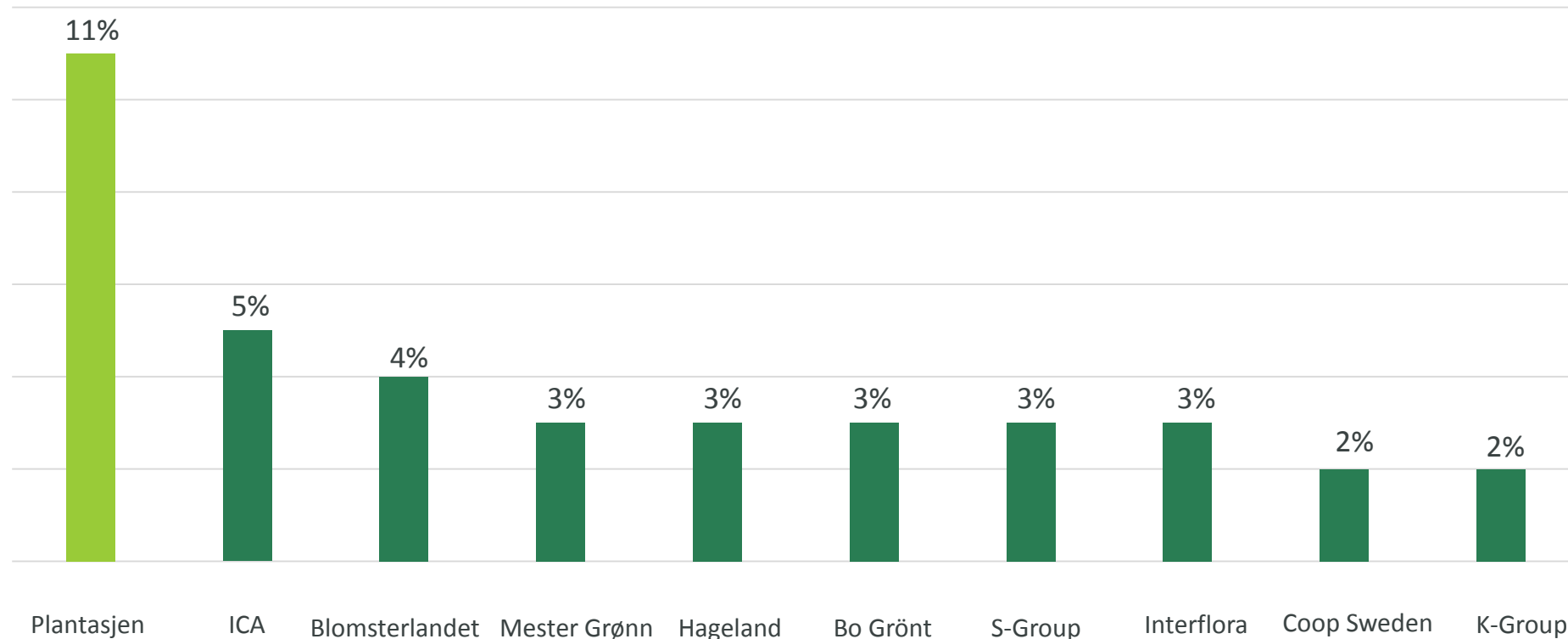
Alsmeer distribution centre

Westerstede distribution centre

Plantasjen is more than 2 times bigger than the next competitor in a very fragmented market

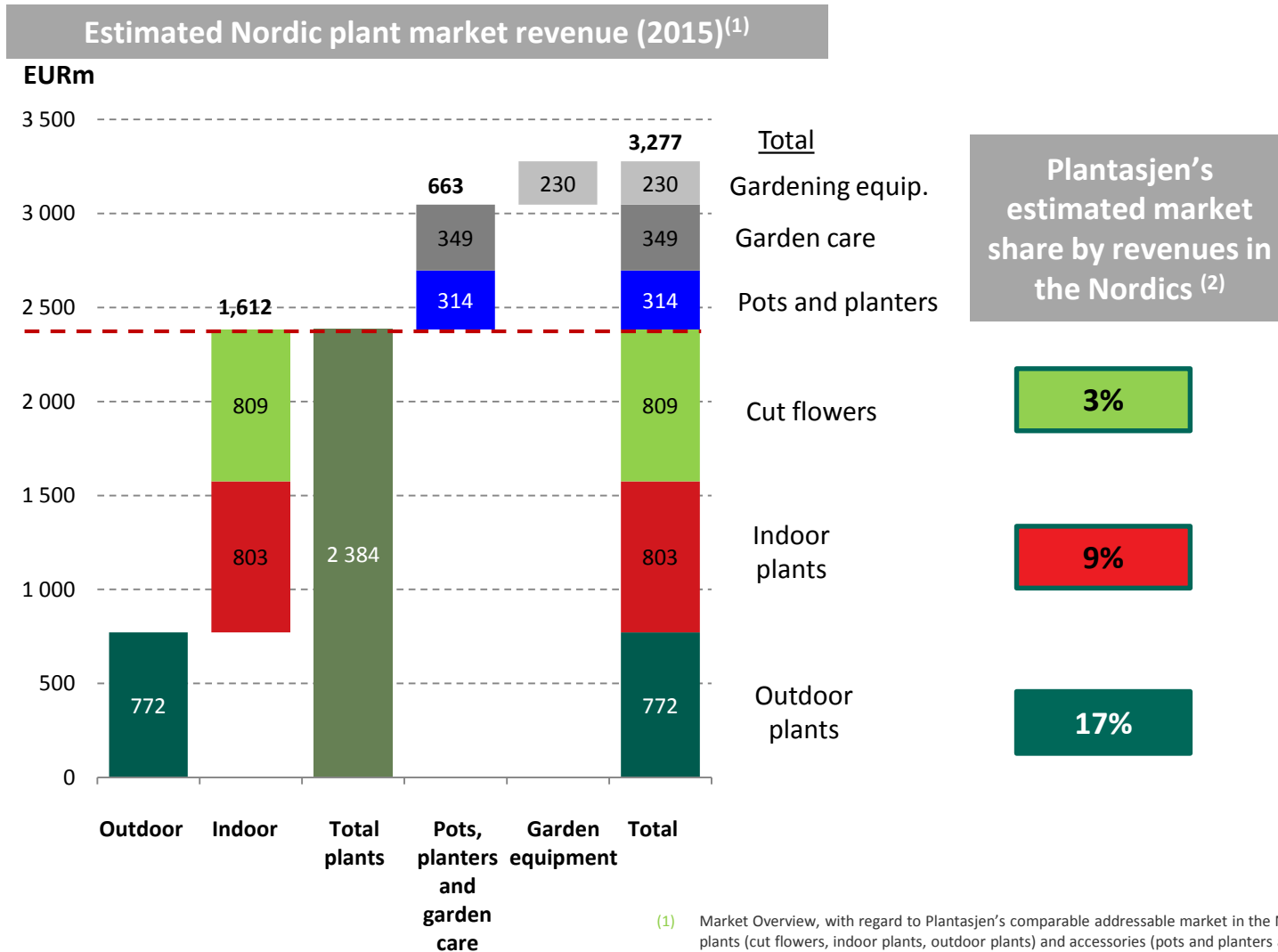
Top 10 Nordic market participants⁽¹⁾

Estimated market shares by revenue



(1) Market Overview, 2014 with regard to Plantasjen's comparable addressable market in the Nordics: plants (cut flowers, indoor plants, outdoor plants) and accessories (pots and planters and garden care) and garden equipment. S-Group and K-Group refer to grocery part of the business.

Large and attractive Nordic plant market

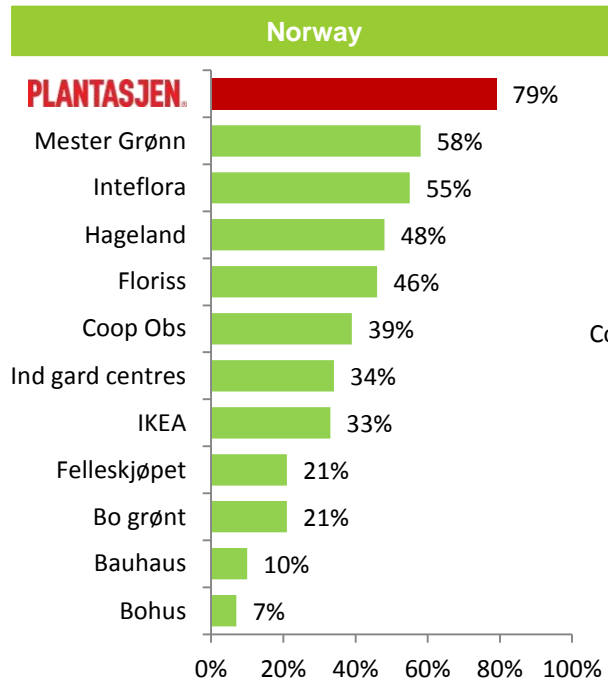


(1) Market Overview, with regard to Plantasjen's comparable addressable market in the Nordics: plants (cut flowers, indoor plants, outdoor plants) and accessories (pots and planters and garden care) and garden equipment 2015.

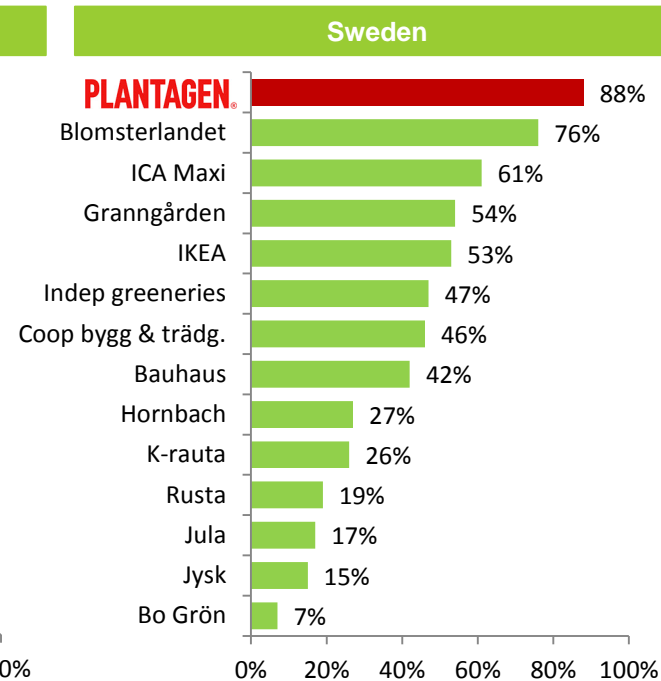
(2) NOK and SEK converted at constant rate (EUR/NOK 8.3 and EUR/SEK 9.1) on 2014 figures.

Plantasjen – consumers first choice for plants

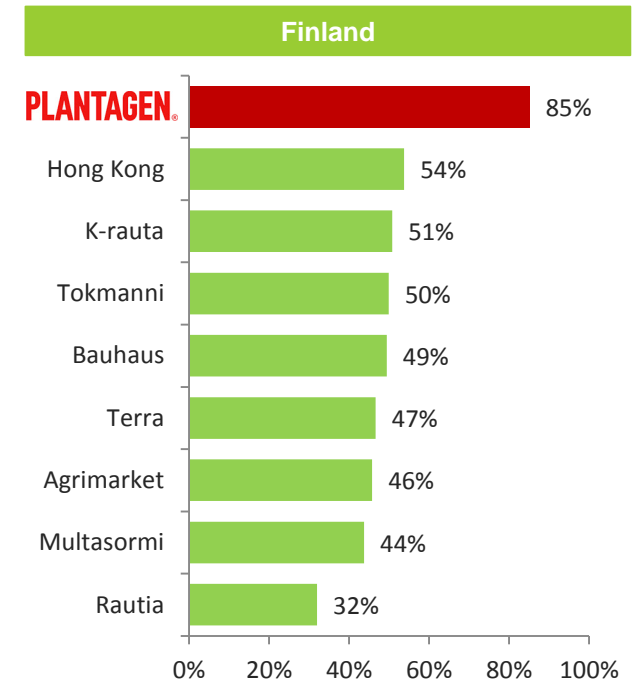
“Which of the following stores or chains would you consider visiting or shopping in for Plants and Flowers?”



Notes: Survey conducted by NORM based on 496 respondents, 2015



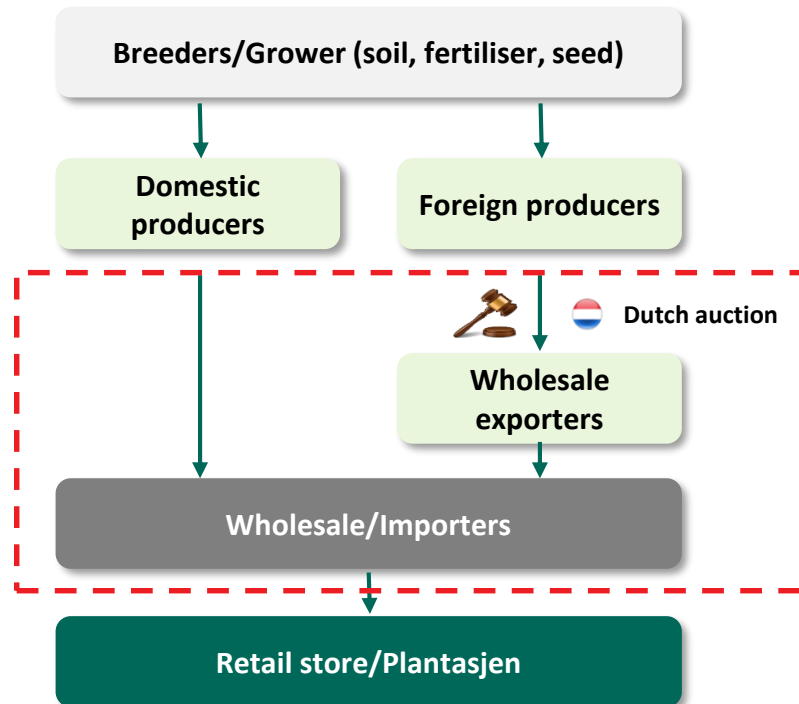
Notes: Survey conducted by NORM based on 552 respondents, 2015



Notes: Survey conducted by NORM based on 522 respondents, 2015

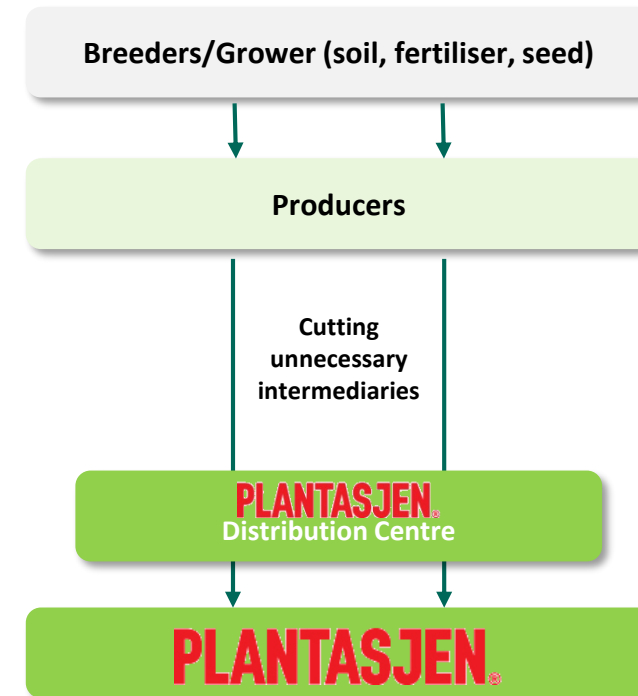
Unique elimination of middlemen in the supply chain based on superior volumes

Typical plant retailer / Majority of Plantasjen's cut flowers



- The Dutch auction, FloraHolland, has appr.2,200 customers worldwide and trades over 20m plants every day

Majority of Plantasjen's plants (excluding cut flowers)



- Plantasjen maintains quality of products through its integrated supply chain as result of reduced lead time and greater influence on product innovation

Our starting point

- Leading garden center concepts in Europe
 - Established infrastructure in Norway, Sweden and Finland
 - Long history of stable profit level
 - Long history of stable positive cash flow
- Industry leader in Plants in Scandinavia
 - #1 perception in Scandinavia
 - #1 in volume in Scandinavia
- Leading supply chain in plants
 - Supply chain of plants with high degree of control based on eliminated middle steps
- Leading expertise in plants combined with senior retail competence
 - Underdeveloped industry

- Destination formats
 - Low access
 - Peak dependency



The world around us

- Change in how people live
- Increase in consumption of plants
- Change in how people shop
- Indoor plants and cut flowers are +60% of the total plant market



OUR MISSION

**“TO IMPROVE LIFE
WITH PLANTS FOR THE
MANY”**

PLANTASJEN IS MOVING!

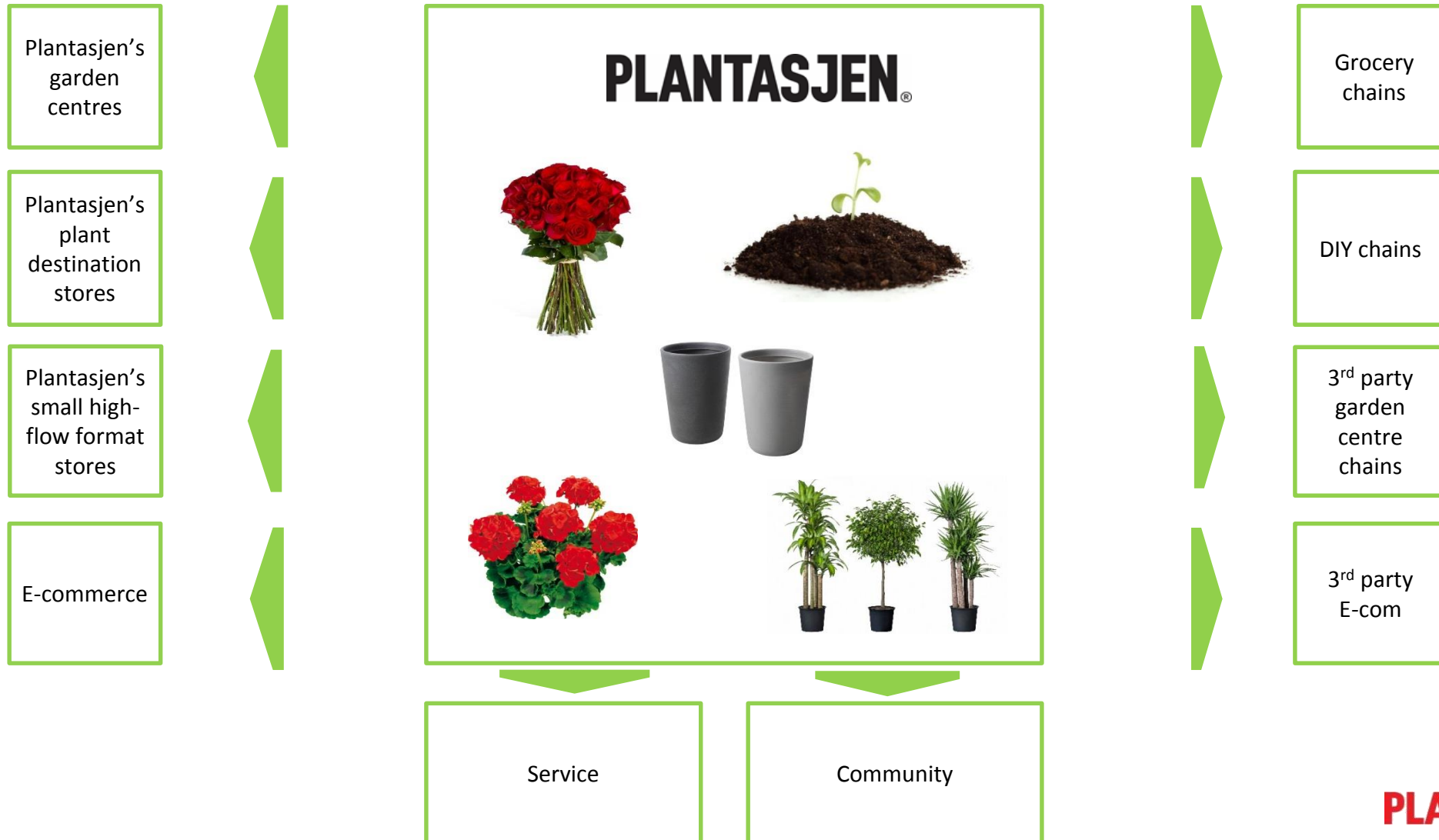
FROM GARDEN CENTER

- : For those with a garden
- : Plants and lots of other products
- : Do it yourself
- : Following trends

LIFE WITH PLANTS

- : For everyone with a home
- : Plants and solutions for plants
- : Inspire and simplify to enjoy
- : Lead and innovate

Tomorrow: The leading brand for plants



Three pillared growth strategy

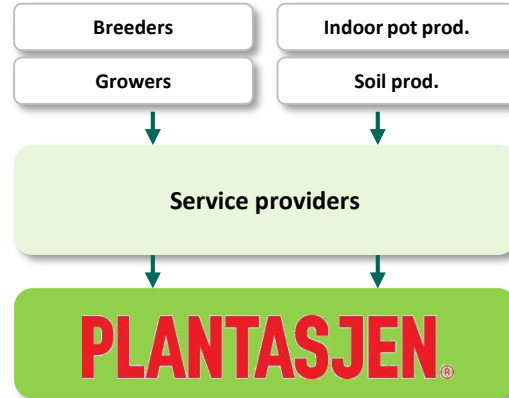
A Unique offering based on customer insight



PLANTASJEN®

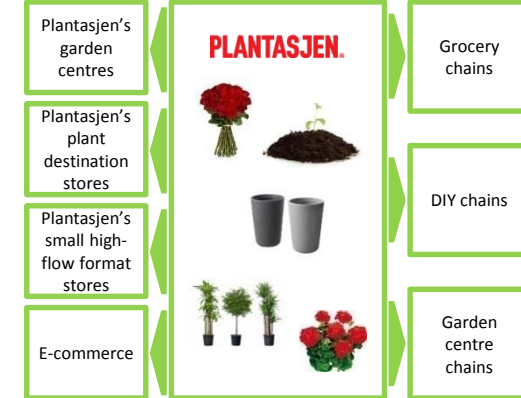
Tailoring Plantasjen's product offering for the many and facilitating that every product has a purpose is key to the future success of Plantasjen

B Industry leading supply chain of plants⁽¹⁾



Plantasjen is diverting from the traditional path and disrupting the supply chain

C Omni-channel with optimal access



Plantasjen's focus is on plants and how to improve access for the broader population

Not only for window dressing

VÄXTBELYSNING

för belysning av **KRUKVÄXTER** i alla storlekar.

PERFEKT när du börjar din odling...

...när du får upp dina första **SKOTT**...

...eller när du inte har tillgång till **NATURLIGT** ljus åt dina planter.

PLANTAGEN.

VÄXTBELYSNING FÖR STORA OCH SMÅ

PLANTAGEN.

Belysning till små **KRUKVÄXTER**

Bordslampa **699,-**

PLANTAGEN.

GLÖM INTE ATT SLÄCKA PÅ KVÄLLEN

Även planter behöver sova...

PLANTAGEN.

You don't need a green thumb

NYHET!

BLOMMOR ÅRET OM

Plantagens nya balkonglåda är en ny och helt unik produkt som ger dig nya blommor för varje säsong. Din färdiga balkonglådeinsats finns i butik nu. Och när den har blommat ut byter du enkelt ut den mot en ny.



FÄRDIGPLANTERAD FÖR HÖSTEN



249:-

Färdigplanterad blomlåda med Callunaljung som tål höstens kyliga nätter. Längd 55 cm. Passar till zinklåda Crewe.

249:-

Crewe Traditionell balkonglåda i zink med hängare. 60x23x18 cm.



In small spaces



Three pillared growth strategy

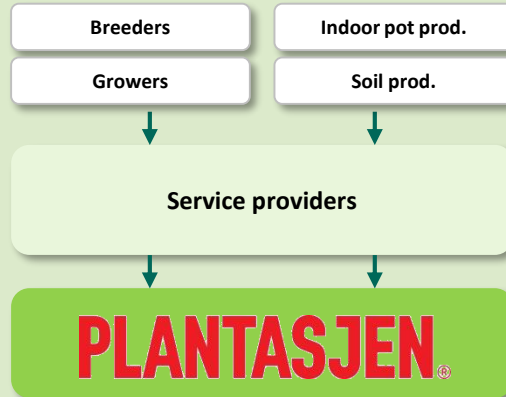
A Unique offering based on customer insight



PLANTASJEN®

Tailoring Plantasjen's product offering for the many and facilitating that every product has a purpose is key to the future success of Plantasjen

B Industry leading supply chain of plants⁽¹⁾



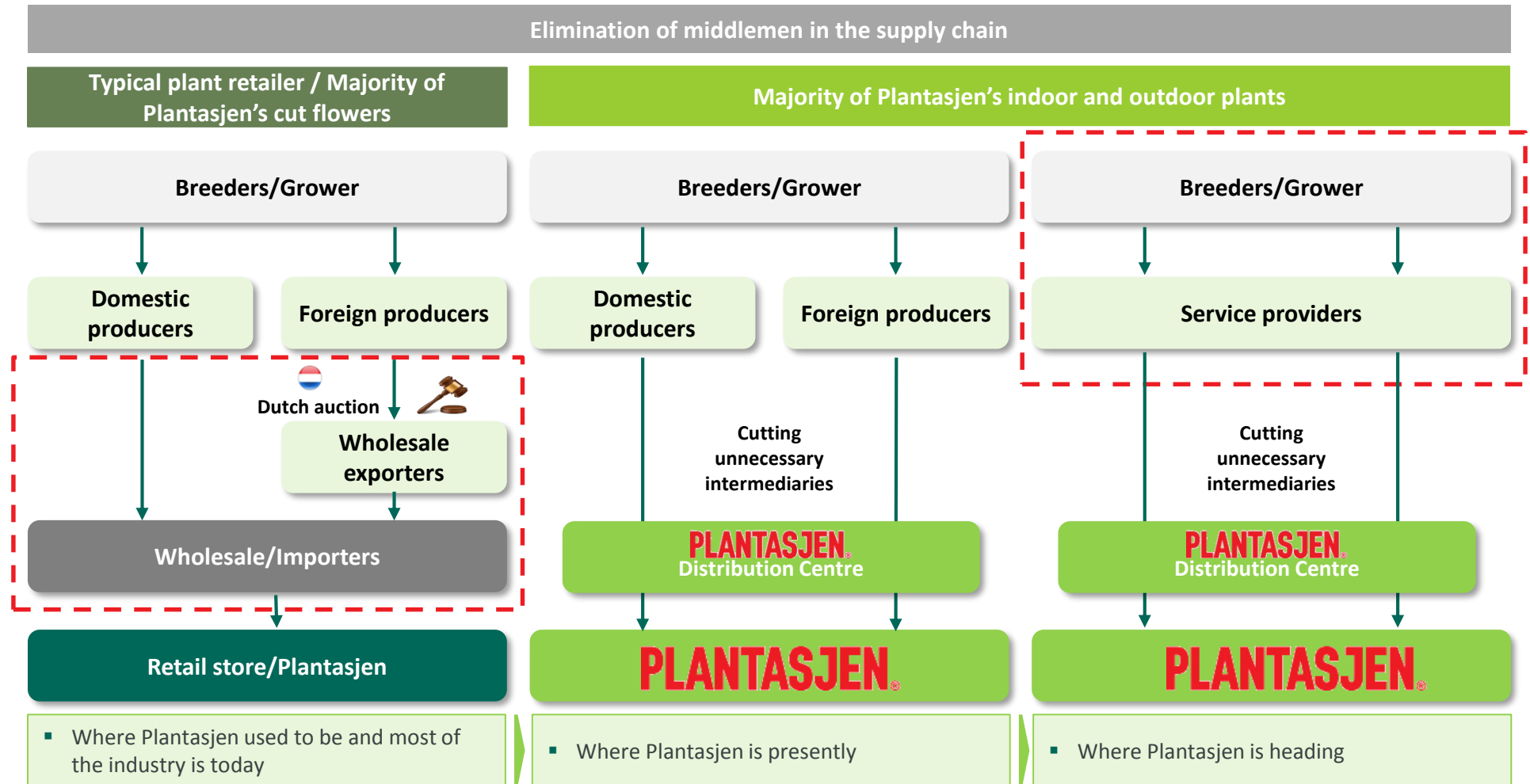
Plantasjen is diverting from the traditional path and disrupting the supply chain

C Omni-channel with optimal access



Plantasjen's focus is on plants and how to improve access for the broader population

Disrupting the industry supply chain



Several key initiatives in process to improve the supply chain

Indoor plant material directly from source via service provider to the Plantasjen stores; cutting out several steps



Three pillared growth strategy

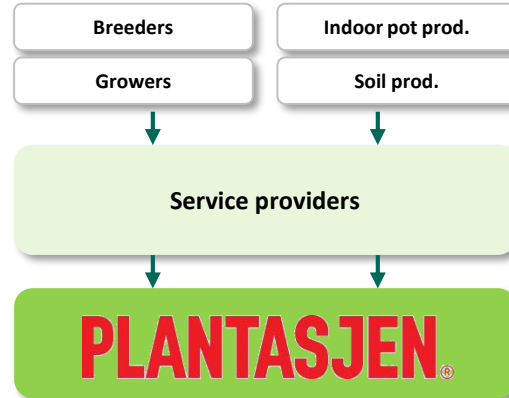
A Unique offering based on customer insight



PLANTASJEN®

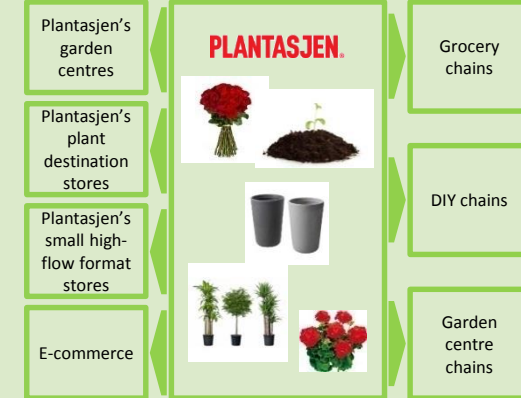
Tailoring Plantasjen's product offering for the many and facilitating that every product has a purpose is key to the future success of Plantasjen

B Industry leading supply chain of plants



Plantasjen is diverting from the traditional path and disrupting the supply chain

C Omni-channel with optimal access



Plantasjen's focus is on plants and how to improve access for the broader population

Increased access 2017





Financial Summary – Q1 2017

Q1 sales-record despite late Easter and mild January-February

MNOK	Actual Mar YTD	Last year Mar YTD	Act/LY
Net sales	501	490	102
EBITA	-144	-164	
EBITA margin	-28,7%	-33,5%	
Operative cash flow	-266	-286	

New solutions



New solutions



New products



Fixa ditt uteliv!

Fler och fler odlar på och inredar sina uteplatser i staden. Designern Jan Rundgren öskar livet på balkongen. Här får du hans tips om hur du skapar en trygg oas.

För inte så långa odlar - det finns naturligt sätt att odla på balkongen som designern föredrar: växter, krukor och inspirationen kommer på månen, nämligen mycket annat.

- Många av oss har en idé om att odla på balkongen, ofta genom att ha en växt eller ett par krukor. Det innebär ofta att man ska odla på ett sätt som inte fungerar. Svårare är att odla på balkongen när man inte har någon plan för det. Det är viktigt att tänka på att balkongen inte är samma som en vanlig trädgård.

Att odla på balkongen är en utmaning, men det är också en fantastisk möjlighet att skapa en trygg oas i staden. Det är viktigt att tänka på att balkongen inte är samma som en vanlig trädgård.

- För och fler uppskattar utelivet. Det är viktigt att tänka på att balkongen inte är samma som en vanlig trädgård. Det är viktigt att tänka på att balkongen inte är samma som en vanlig trädgård.

Att vara på balkongen handlar också om att skapa en trygg oas i staden. Det är viktigt att tänka på att balkongen inte är samma som en vanlig trädgård.

- Det är viktigt att tänka på att balkongen inte är samma som en vanlig trädgård. Det är viktigt att tänka på att balkongen inte är samma som en vanlig trädgård.

Att odla på balkongen är en utmaning, men det är också en fantastisk möjlighet att skapa en trygg oas i staden. Det är viktigt att tänka på att balkongen inte är samma som en vanlig trädgård.

- Det är viktigt att tänka på att balkongen inte är samma som en vanlig trädgård. Det är viktigt att tänka på att balkongen inte är samma som en vanlig trädgård.

Att odla på balkongen är en utmaning, men det är också en fantastisk möjlighet att skapa en trygg oas i staden. Det är viktigt att tänka på att balkongen inte är samma som en vanlig trädgård.

- Det är viktigt att tänka på att balkongen inte är samma som en vanlig trädgård. Det är viktigt att tänka på att balkongen inte är samma som en vanlig trädgård.

Att odla på balkongen är en utmaning, men det är också en fantastisk möjlighet att skapa en trygg oas i staden. Det är viktigt att tänka på att balkongen inte är samma som en vanlig trädgård.

- Det är viktigt att tänka på att balkongen inte är samma som en vanlig trädgård. Det är viktigt att tänka på att balkongen inte är samma som en vanlig trädgård.

Att odla på balkongen är en utmaning, men det är också en fantastisk möjlighet att skapa en trygg oas i staden. Det är viktigt att tänka på att balkongen inte är samma som en vanlig trädgård.

UTELIV BALKONG



NÄRDET SÅG. Borta fruktställningen med hjälp av väskor i olika färger.



KLASAR VINTER. Färdigbyggda krukor av praktiska uteliv, som Cherie från Plantasjen, ger en och en fruktställning.



En planterbox som är perfekt för att odla på balkongen.



Hängande planter i olika färger och mönster. Perfekt för att odla på balkongen.



Planterboxer som är perfekta för att odla på balkongen.



En wirestol som är perfekt för att odla på balkongen.



Bambus som är perfekt för att odla på balkongen.

3 favoriter för utelivet

Tänk om jag fick byta fulla monstergrillen mot retrogrillen "PM Classic" i aluminium från Cook'n Bloom. Designen är nästan på pricken lik originalet från 50-talet.

I det här numret visar vi nya utemöbler i flera stilar. Själv kastar jag gärna för retting fast jag vet att den bästa bara finns under tak. Men visst är det härligt hemstrevligt, som gruppen "Bambus" från Ikea.

Kanske lurar jag haren med världens minsta växthus som placeras oavsett en pallkrage. Fiffing nyhet från Plantasjen.



Tidlösa krukor i flexsystem. Plantagen lanserar i vår Olo, en serie vackra terraskrukor, silverkrukor i speciellt frosttålig lera i Italien. De ska tillåta -25 grader och kan varieras med olika form och färg. Från 149 kr.

Improved supply chain, leading to an improved offer

TV campaign



Digital ads



Social media

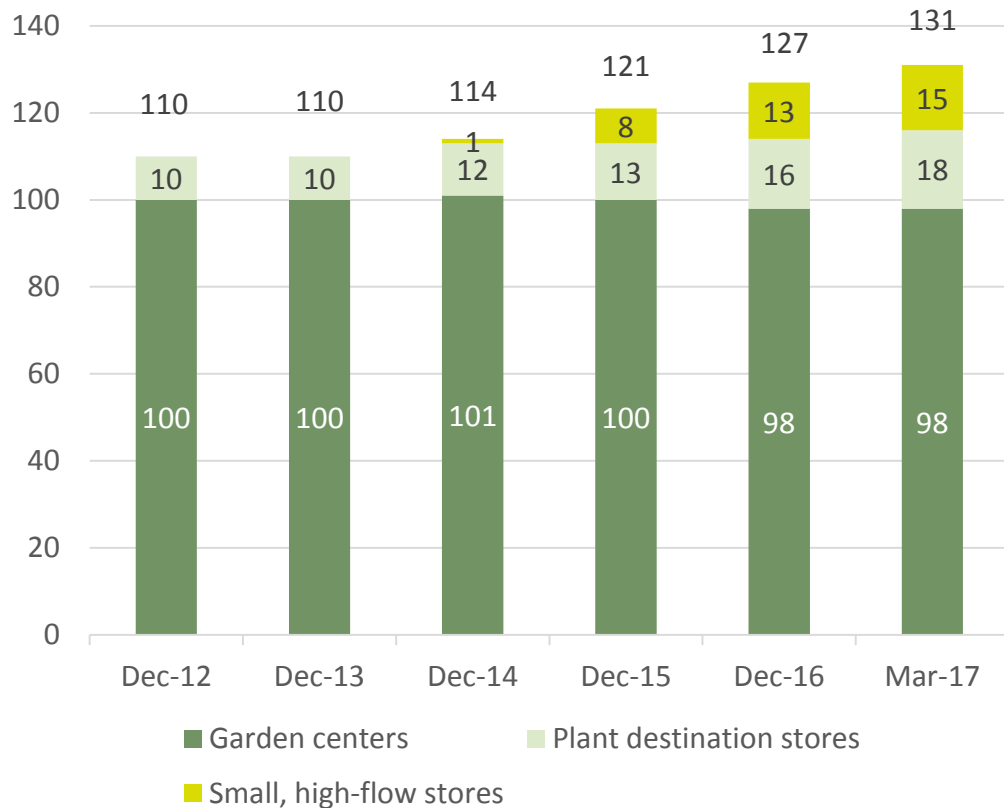


Direct Marketing

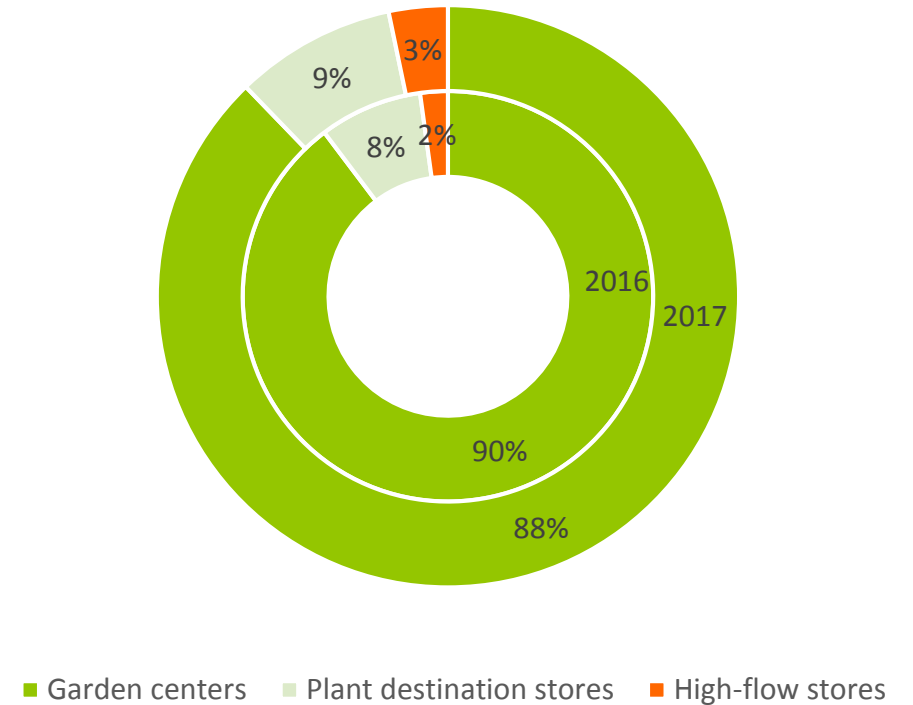


New stores/channels and sales distribution

No. of stores by format



Sales distribution



PLANTASJEN®



- **WHY**

- Leap into a multi channel structure – from a garden center to leading brand for plants
- Gain competence for concession/service provider in grocery environment
- Take advantage of, and create better conditions for, our industry leading supply chain
- Model does not exist in Norway and Finland where grocery sales of plants is less developed but growing fast

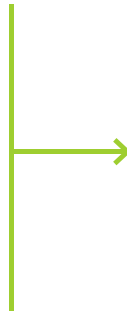
- **WHAT**

- Acquisition of Saba Blommor
- Integrate supply chain processes
- Introduce a unique widths of plants
- Expand concept/processes under the Plantagen brand, across all markets (existing and new), using our supply, distribution and store network
- Closing Q2 2017

PLANTASJEN IS MOVING!

FROM GARDEN CENTER

- : For those with a garden
- : Plants and lots of stuff
- : Do it yourself
- : Following trends



LIFE WITH PLANTS

- : For everyone with a home
- : Plants and solutions for plants
- : Inspire and simplify to enjoy
- : Lead and innovate