

THE FOOD REVOLUTION

Frühstücks-Event, Basel

20. Oktober 2021

Signatory of:

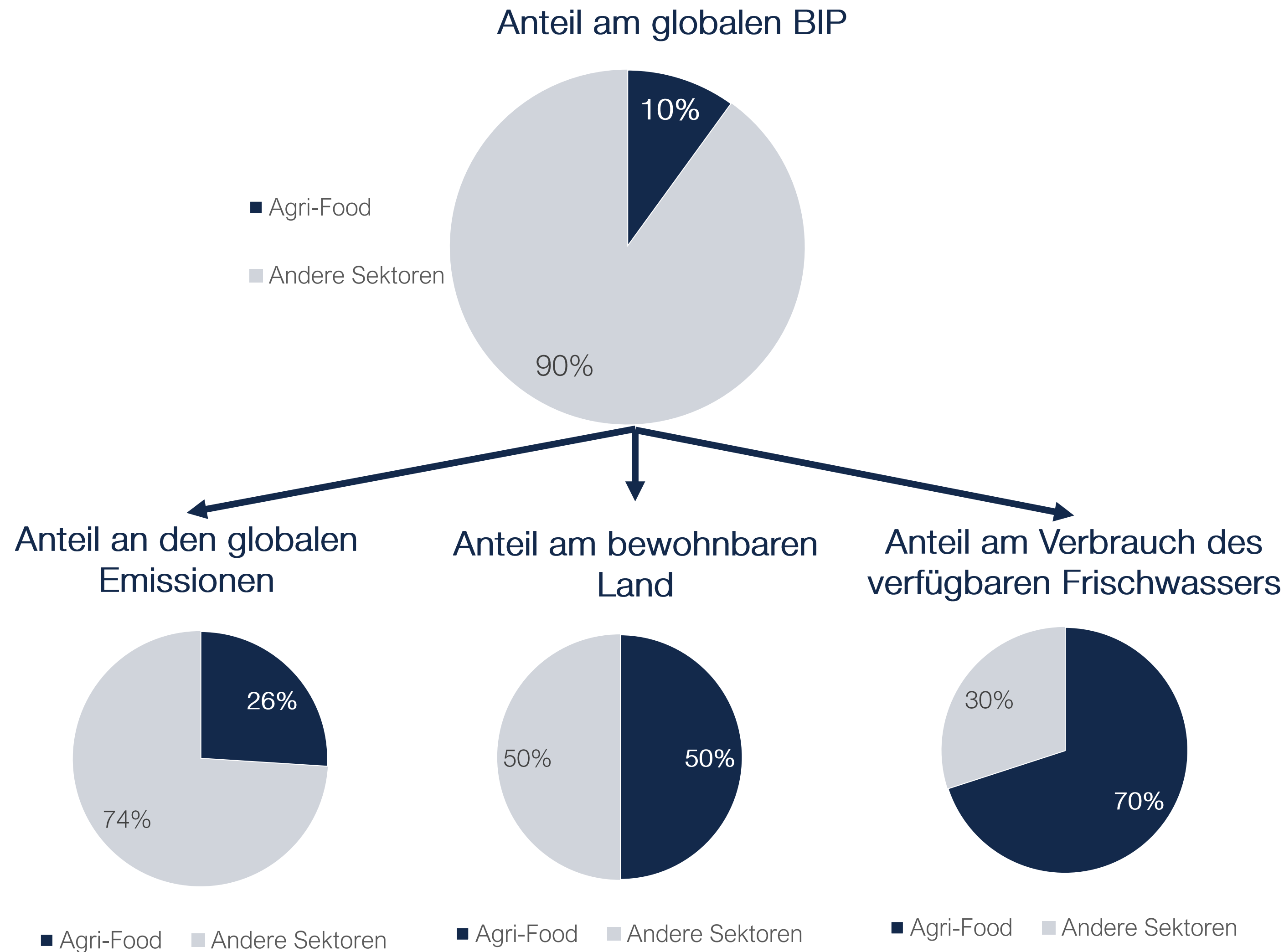




«If everyone ate
an American diet,
we would need
the bio-capacity
of another
planet!»

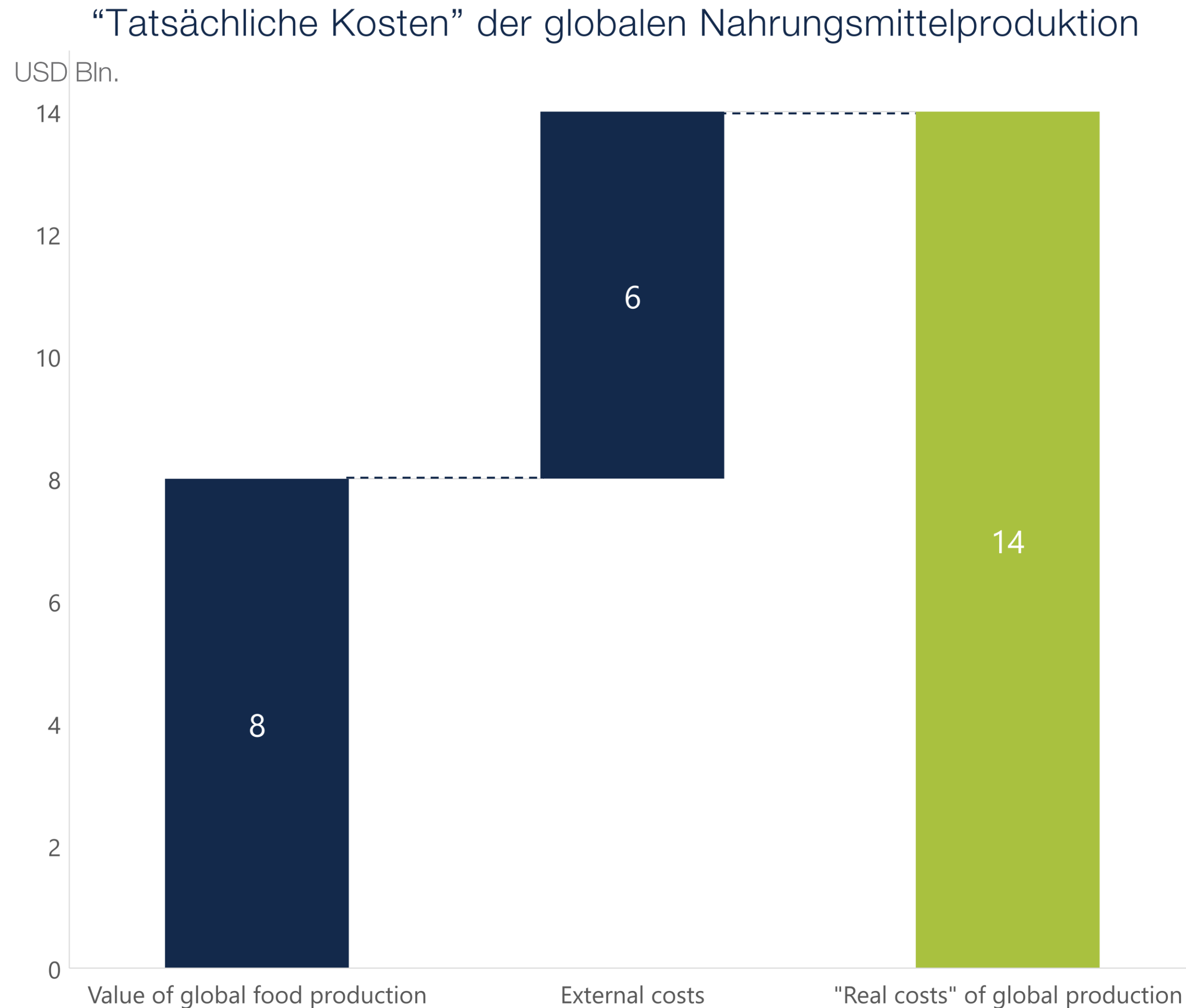
National Footprint Network

Unser Nahrungsmittelsystem ist höchst ineffizient...



- Die jährliche Wertschöpfung unserer Nahrungsmittelwirtschaft macht **10% des globalen BIP** aus und ist gleichzeitig für **26% der globalen Emissionen** verantwortlich, besetzt die **Hälfte des weltweit bewohnbaren Landes** und verbraucht **70% des verfügbaren Frischwassers**
- Diese Zahlen reflektieren einen äusserst ineffizienten und nicht nachhaltigen Einsatz von Ressourcen
- Diese problematische Hinterlassenschaft stellt eine grosse Herausforderung dar und steht im Zentrum der «Food Revolution»

...und eine Quelle signifikanter externer Kosten



- Die **externen (“unsichtbaren”) Kosten** der globalen Nahrungsmittelproduktion werden auf **75% des Wertes aller jährlich konsumierten Nahrungsmittel** (“sichtbare Kosten”) geschätzt – dies impliziert deutlich höhere “tatsächliche Kosten” der Nahrungsmittelproduktion
- Dieses Marktversagen führt zu falschen Anreizen und einer **strukturellen Übernutzung natürlicher Ressourcen**, deren Folgen zunehmend sichtbar werden
- Ein gestiegenes öffentliches Bewusstsein für Umwelt- und Gesundheitsfragen ist ein zentraler Treiber hinter dem **wachsenden Druck, diese externen Kosten zu internalisieren** – dies, in Kombination mit einer sich beschleunigenden Nachfrage nach Proteinen, stellt die **traditionell träge Nahrungsmittelindustrie vor enormen Herausforderungen**

Die Nahrungsmittelindustrie steht vor der Herausforderung sich nicht weniger als neu erfinden zu müssen

Das «Old Food»-Zeitalter



«Vegetarisch akzeptiere ich noch ein bisschen, vegan überhaupt nicht, weil die Leute auf die Dauer nur krank werden.»

Uli Hoeness, Wurst-Produzent, 18.10.2021

Das Zeitalter der «Food Revolution»

«Die Wurst ist die Zigarette der Zukunft!»

Christian Rauffus, Chef Rügenwalder Mühle



«Der Trend ist klar: Noch pflanzlicher, noch umweltbewusster, noch gesünder und noch personalisierter.»

Mark Schneider, CEO Nestlé, «Tagesanzeiger», 18.10.2021

Nestlé document says majority of its food portfolio is unhealthy

«In den letzten 12 Monaten schnellten die Fleischpreise in Argentinien um fast 80% nach oben.»

Neue Zürcher Zeitung, 15.10.2021

Pandemic accelerates shift to meat substitutes

Plant-based alternative sales jump 200 per cent in US amid slaughterhouse closures

Enough chewing the fat, UK politicians: we must stop eating so much red meat

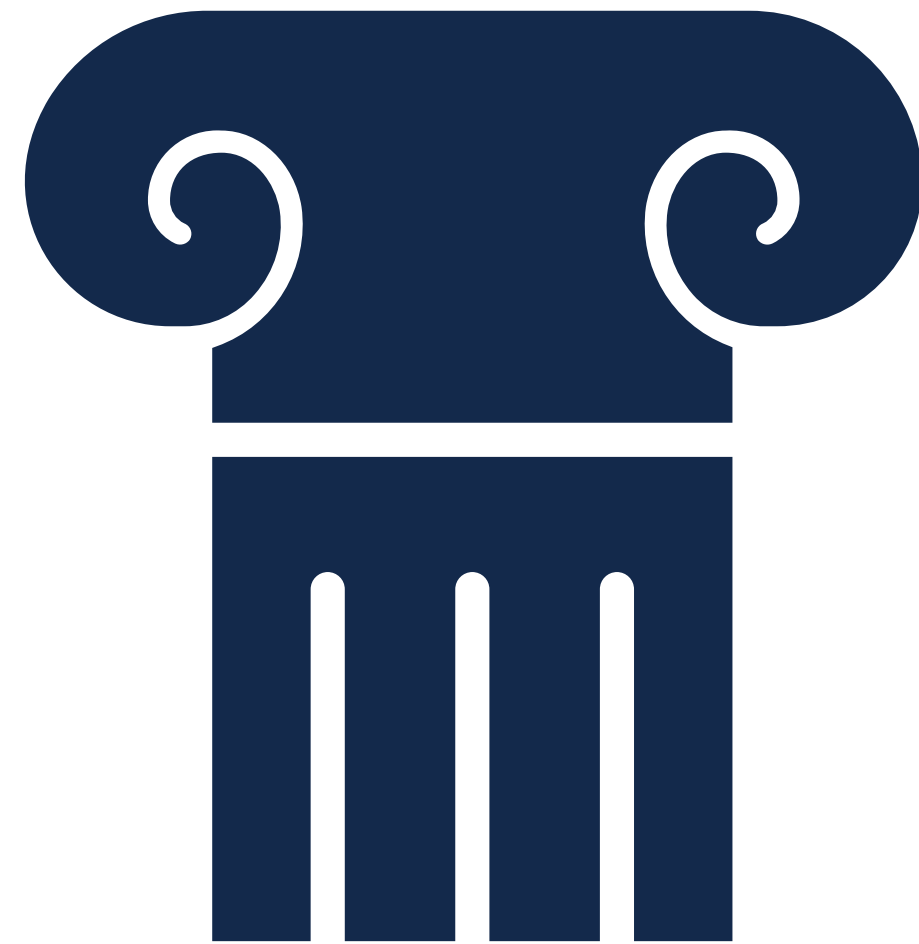
Die Anlagestrategie «Food Revolution» konzentriert sich auf 6 strukturelle, die Ineffizienz der Food-Industrie adressierende Teilbereiche



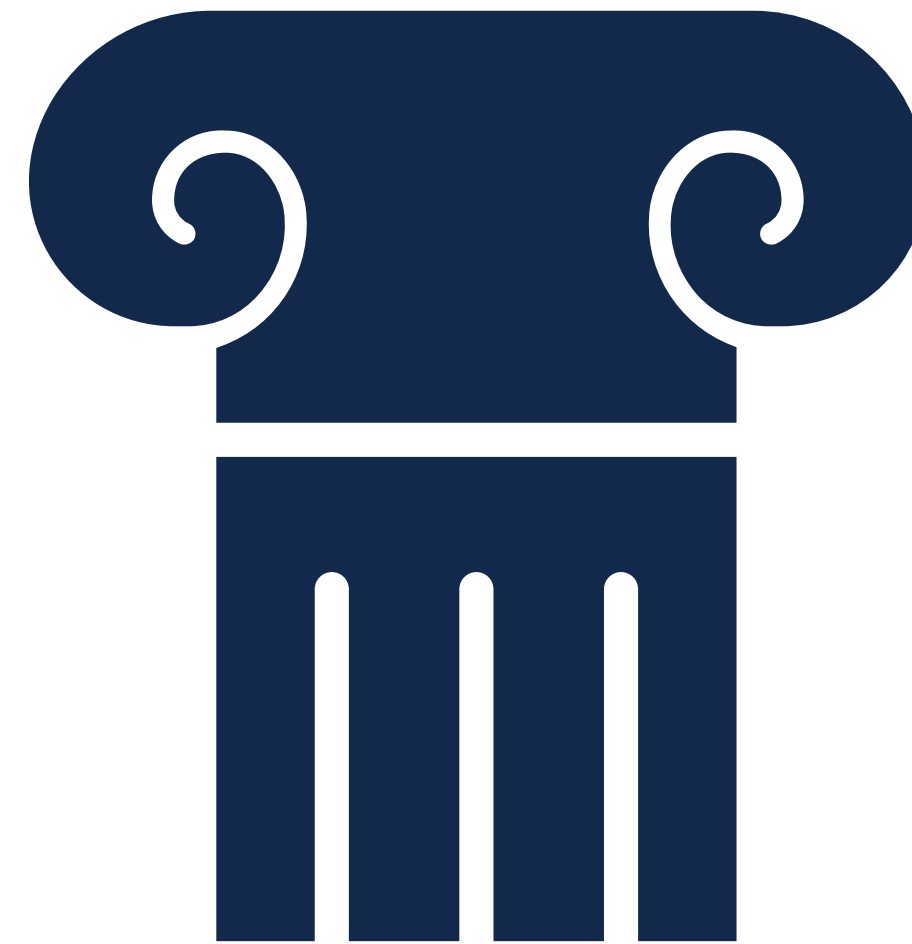
Unser Ansatz: keine «Old Food»-Verwässerung, «vom Hof auf den Tisch» und Mix zwischen jungen und etablierten Unternehmen

«The Food Revolution» – Die drei Säulen des Investitionsansatzes

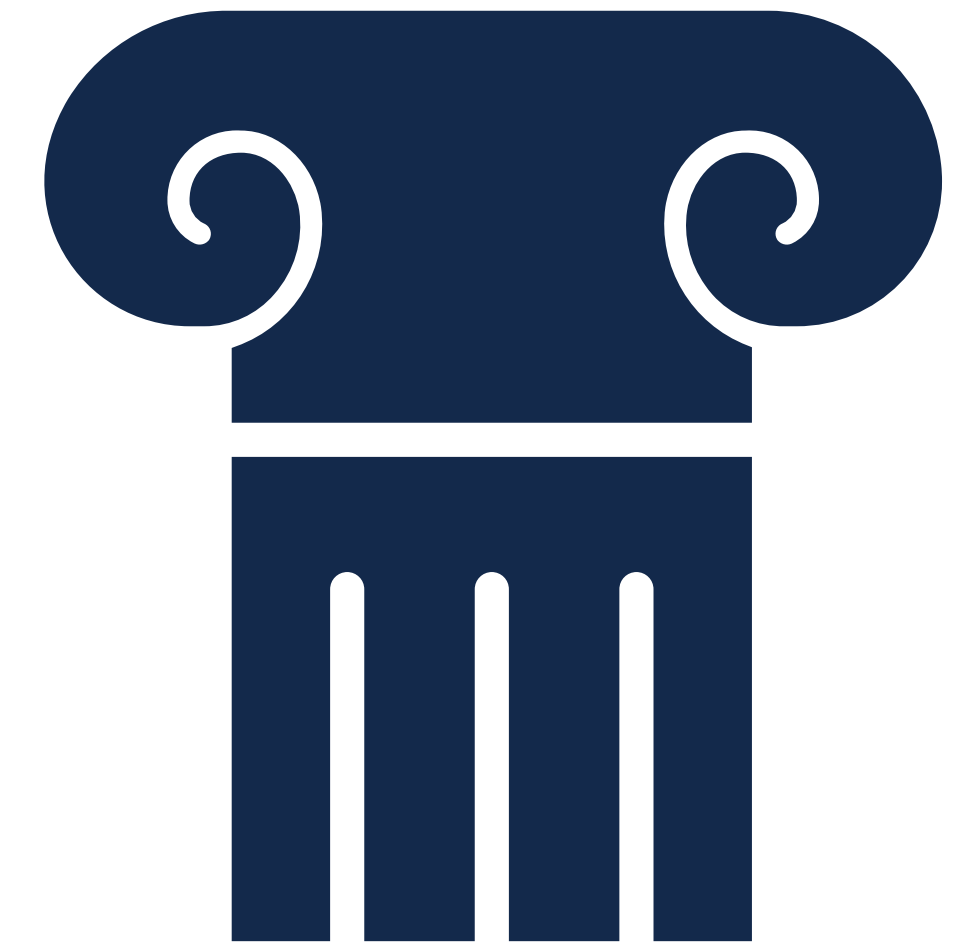
Fokus auf «Pure-Plays» – keine Verwässerung durch «Old Food»



Fokus auf die gesamte Wertschöpfungskette – «vom Hof auf den Tisch»



Mix zwischen jungen Disruptoren und etablierten Unternehmen



Fokus auf «Pure-Plays» und keine Verwässerung durch «Old Food» – das Konzept der Umsatz-Purität

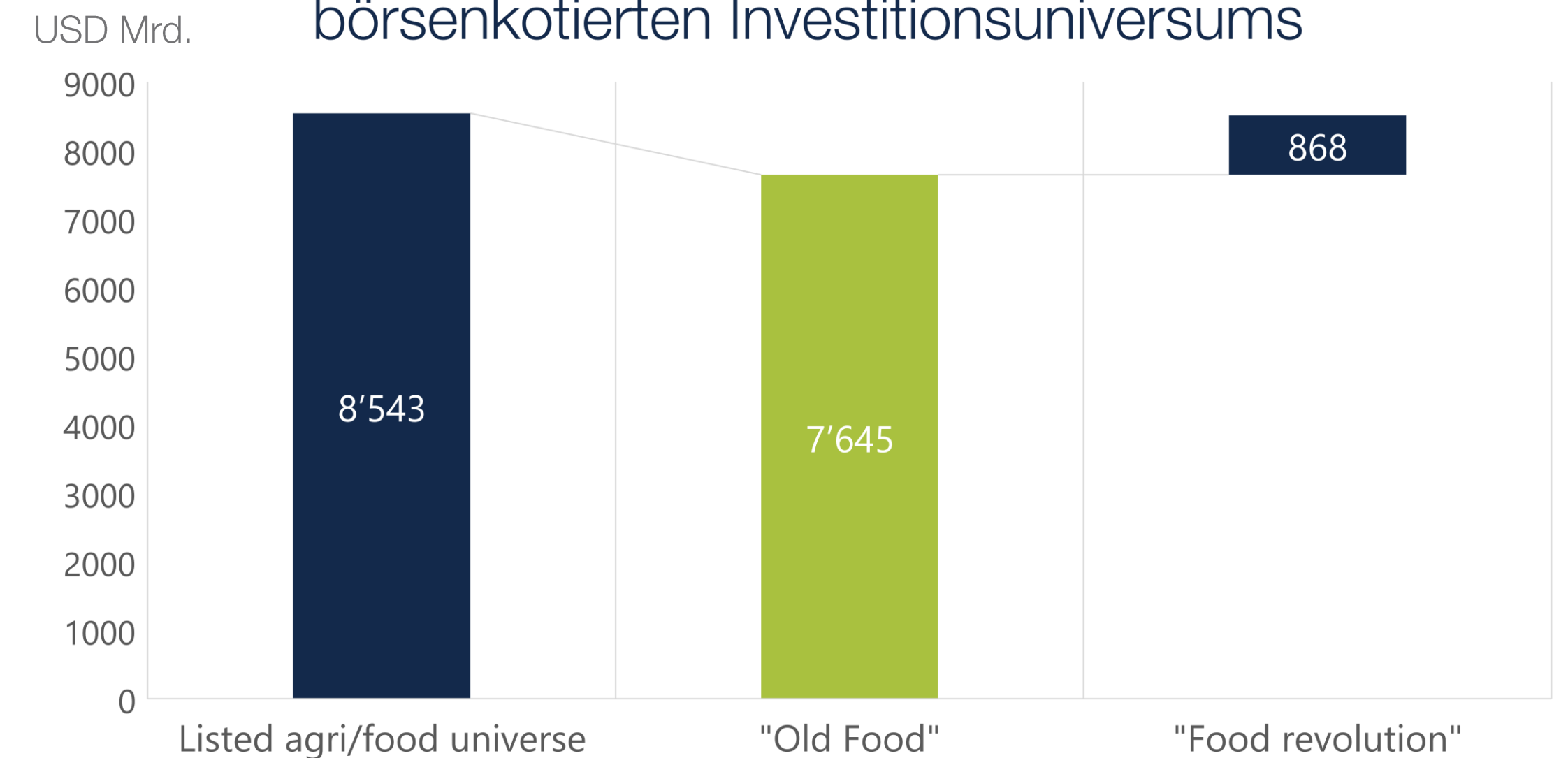


Puritäts-Kategorien

Kategorie	Umsatz-Purität
A	80-100%
B	60-80%
C	40-60%
D	<40%

- Wir gliedern die Unternehmen des Agri-Food Universums in 4 Kategorien, basierend auf ihrer «Food Revolution»-Umsatz-Purität
- Fokus auf Unternehmen der Kategorie A und B zu investieren (Unternehmen mit einem Puritätsgrad von min. 60%)
- Der gewichtete durchschnittliche Puritätsgrad des "Food Revolution"-Umsatzes in unserem Portfolio liegt aktuell bei 85%

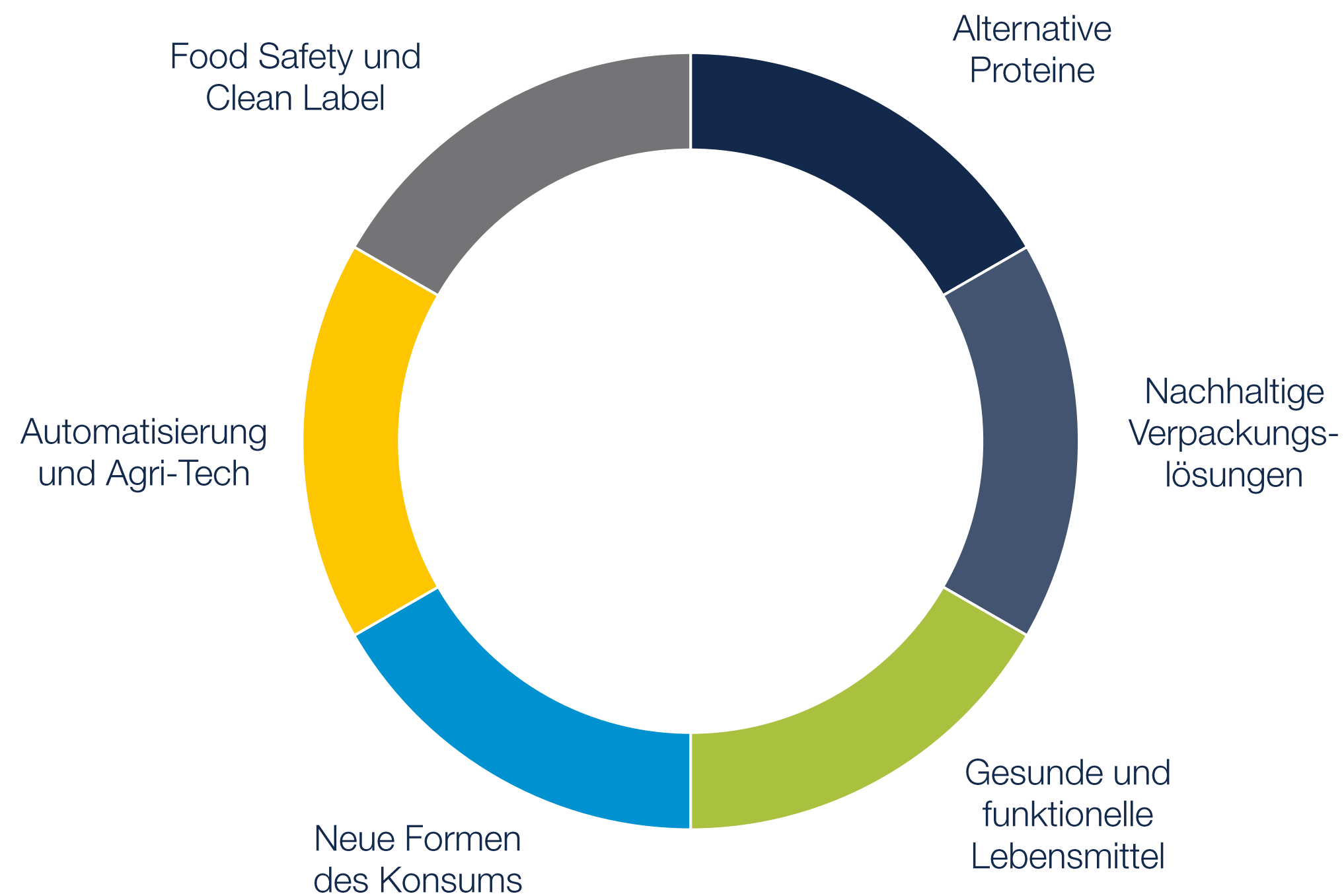
"The Food Revolution" – Marktkapitalisierung des börsenkotierten Investitionsuniversums



# Unternehmen:	1'114	884	230
Durchschnittliche Marktkapitalisierung (USD Mrd.):	7.2	8.3	3.3
16-'19 jährliches Umsatzwachstum in USD (Median):	5.9%	4.9%	11.6%

Investieren entlang der Agri-Food-Wertschöpfungskette

“The Food Revolution” – Allokation nach Teilbereich



- Keine exzessive Einzelwetten sondern Fokus auf die **gesamte Wertschöpfungskette des jeweiligen Sub-Themas**
- **Thematischer Ansatz**, d.h. die einzelnen Unternehmen dienen als **«Vehikel»**, mit Hilfe deren das Exposure «vom Hof auf den Tisch» intelligent aufgebaut werden kann
- **Aktive Gewichtung** der Sub-Themen sowie der Teilbereiche der Wertschöpfungskette (Upstream, Midstream, Downstream), in Abhängigkeit der jeweiligen Marktentwicklung

Investieren entlang der Agri-Food-Wertschöpfungskette – Sub-Thema «Alternative Proteine» als Beispiel



Wertschöpfungskette «Alternative Proteine»



Portfolio



Pipeline



Investieren entlang der Agri-Food-Wertschöpfungskette – Sub-Thema «Nachhaltige Verpackungslösungen» als Beispiel



Wertschöpfungskette «Nachhaltige Verpackungslösungen»



Portfolio

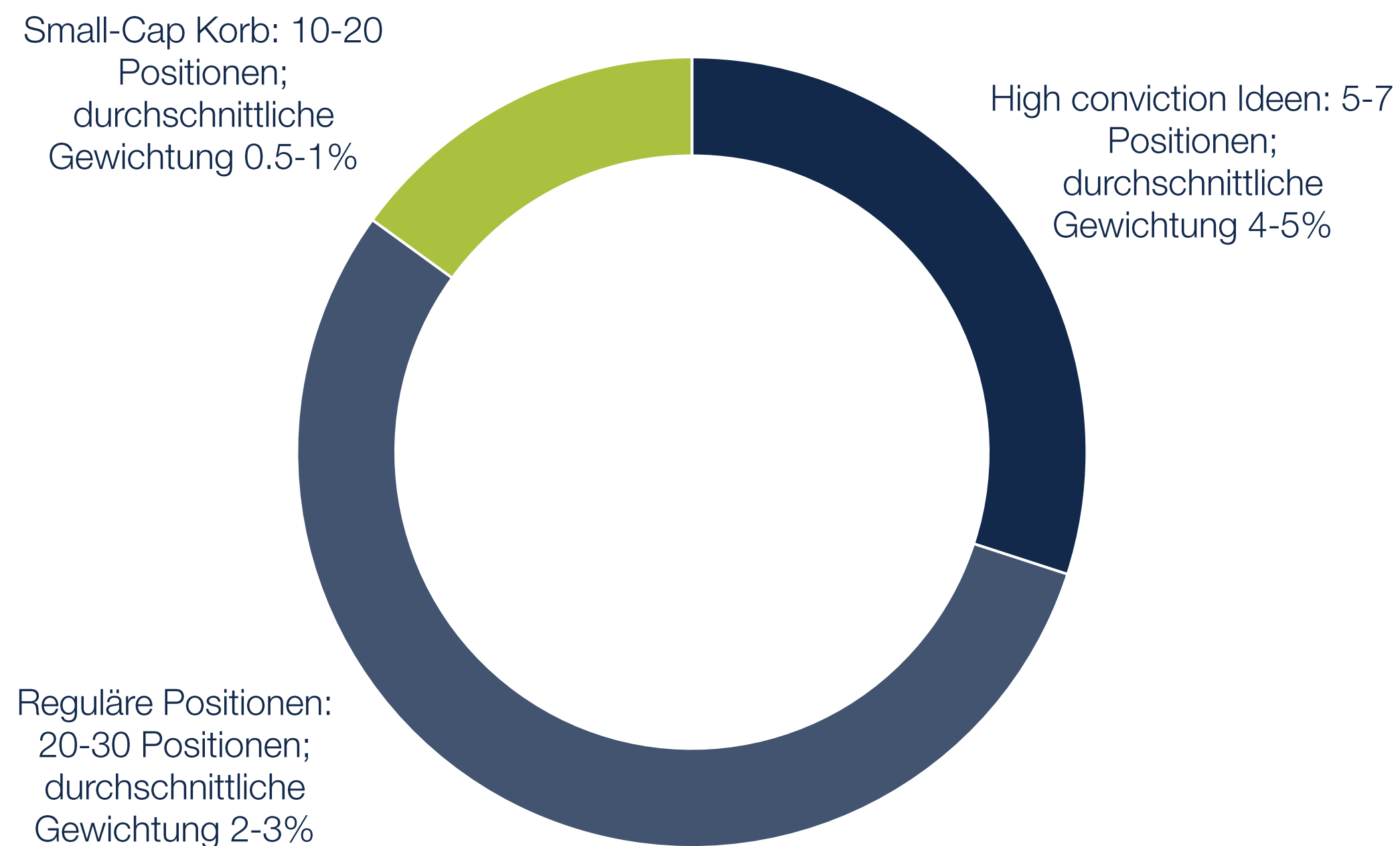


Pipeline



Mix zwischen jungen Disruptoren und etablierten Unternehmen

“The Food Revolution” – Portfolio-Struktur
(40-60 Positionen)



- Das Gesamtportfolio von 40-60 Positionen setzt sich aus drei **Sub-Portfolios** zusammen, welche es uns erlauben in **Unternehmen unterschiedlicher Entwicklungsphasen** zu investieren
- 5-7 «High-Conviction» Ideen – idealerweise **eine Kernposition pro Sub-Thema**
- 20-30 reguläre Positionen, welche rund um die Kernposition herum aufgebaut werden und Exposure entlang der Wertschöpfungskette bieten
- **Small-Cap Korb** bestehend aus 10-20 kleinkapitalisierten und schnell wachsenden Disruptoren

Mix zwischen jungen Disruptoren und etablierten Unternehmen



– Kalera: ein Leader im Bereich vertikaler Landwirtschaft (1/2)

Industrietreiber

- Gemäss der UNO, wird der **Bedarf an Nahrungsmitteln bis 2050 um über 70% ansteigen** – gleichzeitig besetzt die Landwirtschaft die **Hälfte des bewohnbaren Land** und konsumiert **70% des verfügbaren Frischwassers**
- Dieses Missverhältnis erfordert technologische Lösungen, welche helfen sollen, die **landwirtschaftliche Produktion** signifikant zu **erhöhen** bei gleichzeitiger **Schonung der Wasser- und Landreserven**
- **Vertikale Landwirtschaft** beschreibt eine Sonderform der urbanen Landwirtschaft, bei der Pflanzen – basierend auf Kreiswirtschaft und Hydrokulturen unter Gewächshausbedingungen – in Gebäudekomplexen auf mehreren übereinander gelagerten Ebenen gezüchtet werden

Das Unternehmen

- Kalera ist das **weltweit führende** und am schnellste wachsende Unternehmen im Bereich der vertikalen Landwirtschaft
- Mit der kürzlich angekündigten **Akquisition von &ever**, besitzt Kalera das grösste Portfolio an vertikalen Landwirtschafts-Systemen
- Kalera's **adressierbarer Markt** umfasst **USD 60 Milliarden** – das Unternehmen arbeitet bereits mit Kunden wie Kroger, Marriott oder Disney zusammen und plant die **Anzahl operativer Grossanlagen bis Ende 2022 zu vervierfachen**



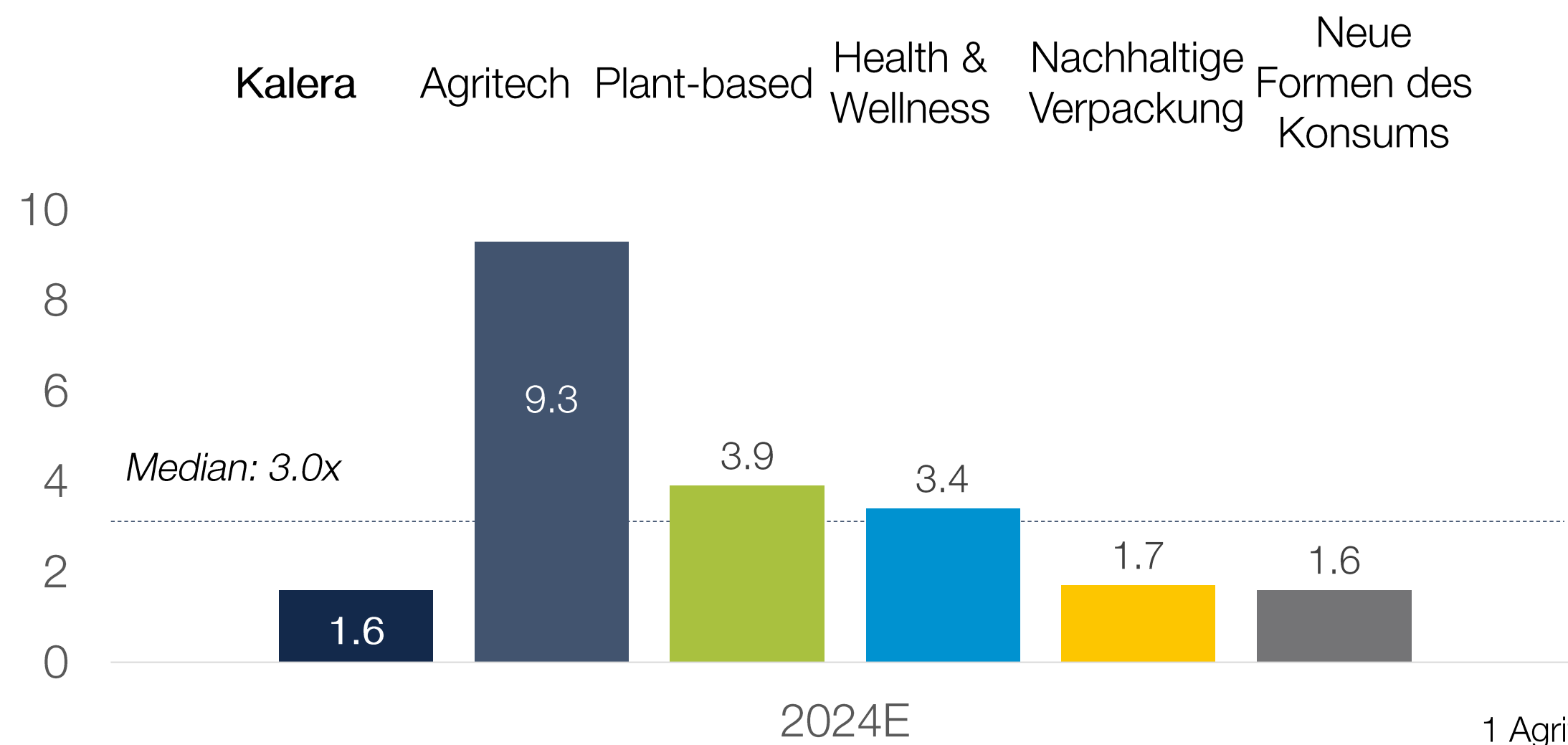
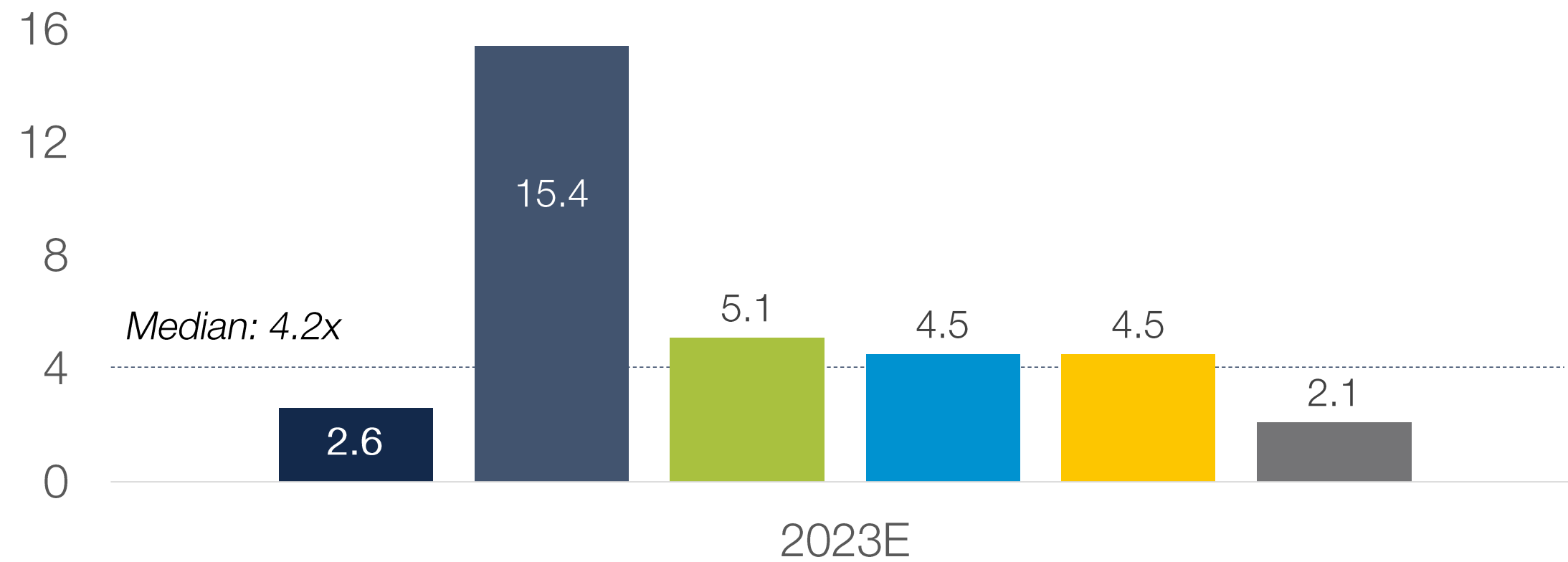
Mix zwischen jungen Disruptoren und etablierten Unternehmen



– Kalera: ein Leader im Bereich vertikaler Landwirtschaft (2/2)

EV/Umsatz Kalera vs. Agri-Food Disruptoren (Median)¹

Bewertung und Konklusion



- Wir erachten Kalera als übersehenen Agritech-Disruptor – bei der aktuellen Marktkapitalisierung von knapp EUR 500 Millionen, handelt Kalera auf einem **EV/Umsatz-Multiple 2024E von 1.6x**
- Dies entspricht einem **Abschlag von 82% gegenüber dem Agritech-Median** und **47% gegenüber dem Median aller Agri-Food-Disruptoren** in unserem Univerum
- Die Gründe für diese Unterbewertung sind
 - Kurzfristiger **Aktienüberhang** nach der kürzlich durchgeführten Kapitalerhöhung
 - **Fehlende Investoren-Visibilität** aufgrund der Tatsache, dass Kalera an einer «Junior-Börse» (Norwegen) handelt – die bevorstehende Nasdaq-Kotierung könnte als Auslöser für eine Neubewertung dienen

¹ Agritech- Disruptoren: Burcon NutraScience, Calyxt, Appharvest
Plant-based-Disruptoren: Beyond Meat, Oatly, Else Nutrition
Health & Wellness-Disruptoren: Celsius, Guru, Zevia, Tattooed Chef, Chromadex
Nachhaltige Verpackung Disruptoren: Quantafuel, Danimer Scientific, Carbios, Good Natured
Neue Formen des Konsums Disruptoren: HelloFresh, Doordash, Delivery Hero, Just Eat Takeaway
Quelle: Picard Angst Research

Mix zwischen jungen Disruptoren und etablierten Unternehmen



– GEA: Kernposition im Bereich der Food-Automatisierung (1/2)

Industrietreiber

- Die globale **Nahrungsmittelindustrie** ist für **10% des globalen BIP** verantwortlich, beschäftigt aber gleichzeitig ein **Drittel der globalen Erwerbsbevölkerung**
- Diese Zahlen reflektieren einen **tiefen Digitalisierungs- und Automatisierungsgrad** in unserem Agri-Food-System
- Im Nahrungsmittelsystem von morgen wird es darum gehen, «**mit weniger, mehr zu produzieren**» – hierbei kommt Technologie im Allgemeinen und Automatisierungslösungen im Speziellen eine wichtige Rolle zu
- Steigende Löhne und Inputkosten-**Inflation** sowie **Mangel an Arbeitskräften** verstärken diesen Trend weiter

Das Unternehmen

- GEA ist einer der grössten Systemanbieter für die **nahrungsmittelverarbeitende Industrie** mit Fokus auf **Prozesstechnik und Komponenten**
- Das Unternehmen profitiert von **globalen Megatrends** und von **hohen Eintrittsbarrieren**, welche von den oligopolistischen Strukturen in GEA's relevanten Märkten her stammen
- Gleichzeitig bietet GEA einen attraktiven «**Self-Help**»-**Investmentcase** – nach einer Reihe von Enttäuschungen zwischen 2016 und 2018, übernahm ein neues Management und brachte das Unternehmen wieder auf Kurs

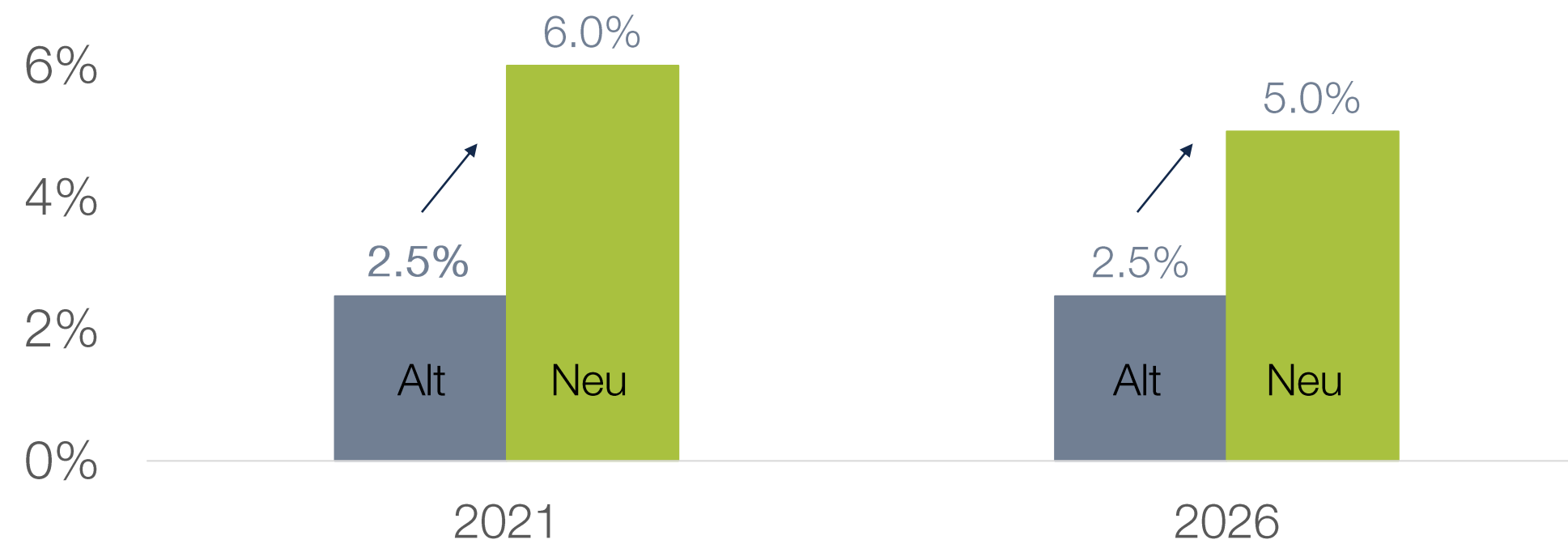


Mix zwischen jungen Disruptoren und etablierten Unternehmen

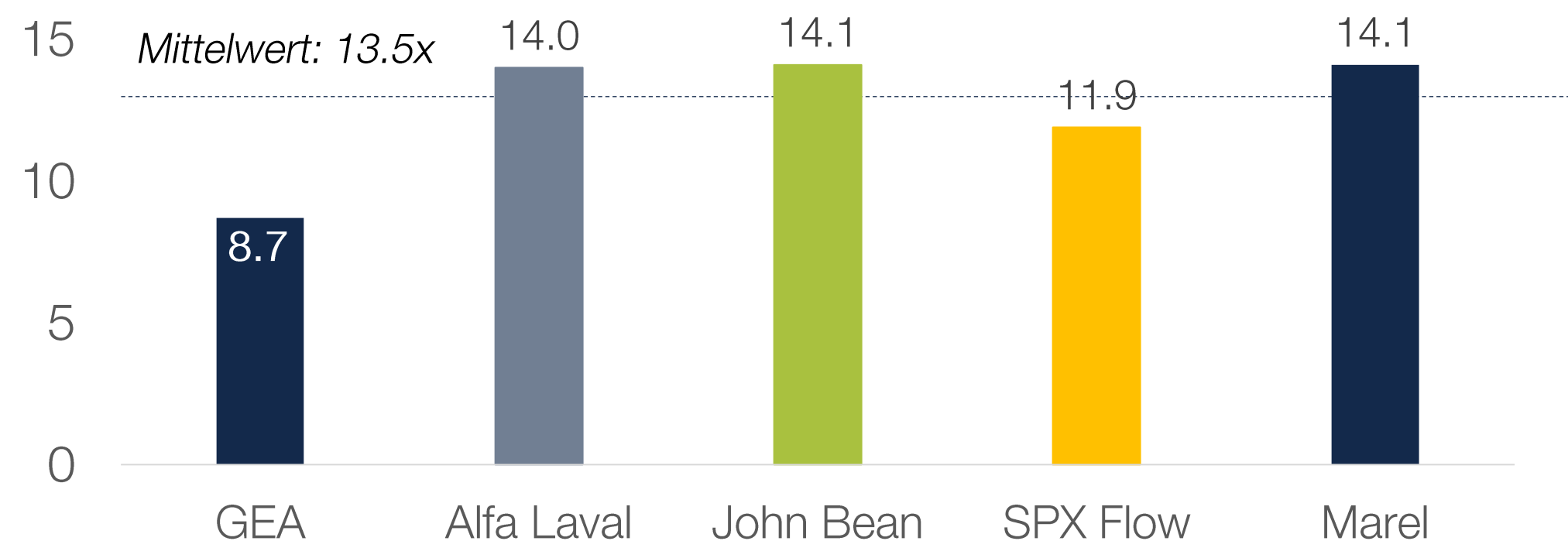


– GEA: Kernposition im Bereich der Food-Automatisierung (2/2)

Guidance Umsatzwachstum GEA



EV/EBITDA 2023E GEA vs. Mitbewerber

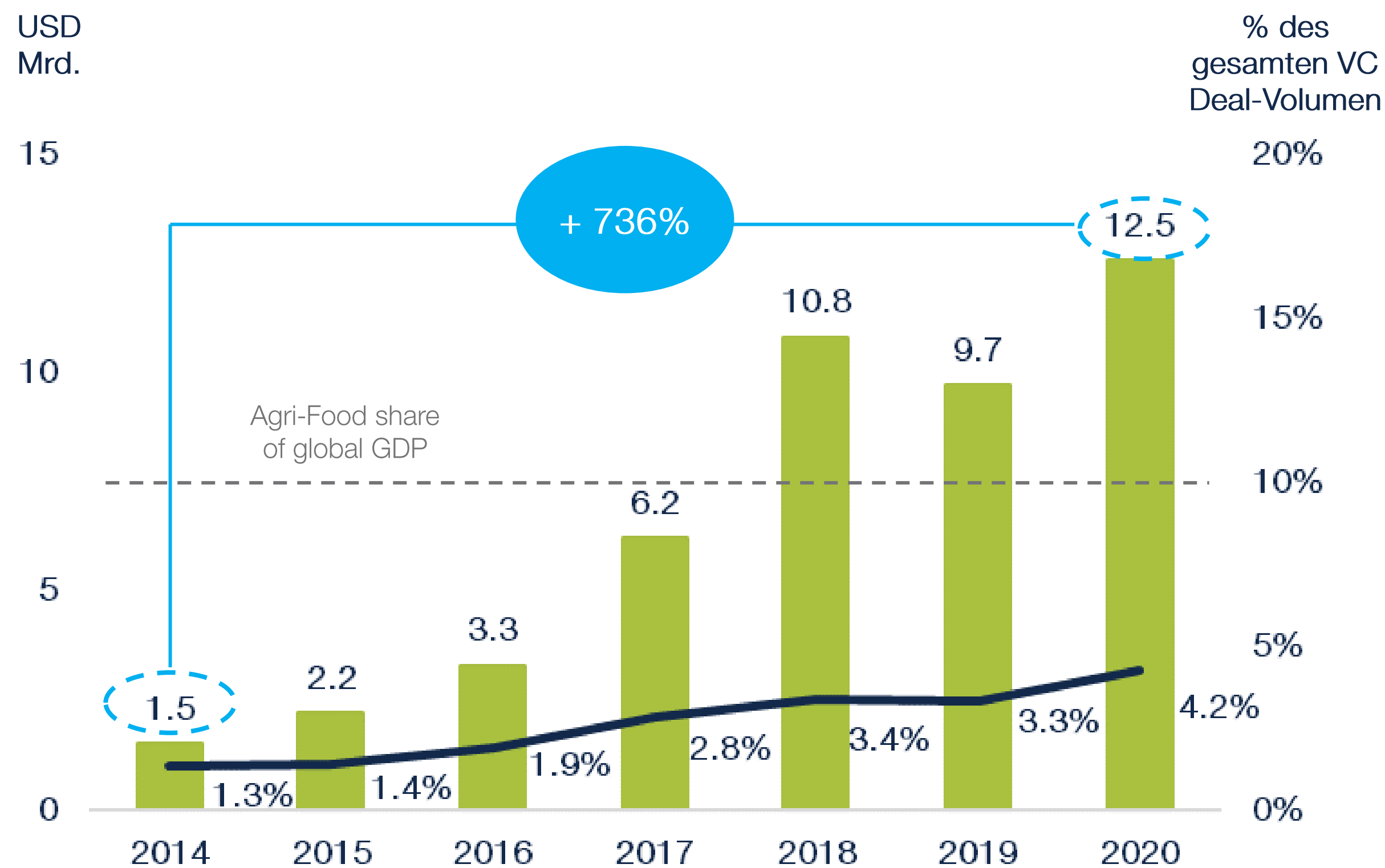


Bewertung und Konklusion

- Die refokussierte und restrukturierte GEA profitiert von **strukturellem Wachstum** in den Kernmärkten
- Als Folge davon hat das Unternehmen seine Umsatzwachstum- und Profitabilitäts-Guidance für 2021 und mittelfristig von **signifikant angehoben**
- Gleichzeitig handelt GEA bei der aktuellen Marktkapitalisierung von knapp EUR 7.3 Milliarden zu einem **36%-Bewertungsabschlag** gegenüber dem Peers-Durchschnitt (EV/EBITDA 2023E)
- Diese Unterbewertung in Kombination mit einer zunehmenden Gewinndynamik sowie die hohe Umsatz-Purität machen GEA zu einer Kernposition in unserem «Automation und Agri-Tech»-Subthema

Warum jetzt? Wachsende VC-Aktivität im Bereich AgTech/Foodtech impliziert eine sich beschleunigende “Food Revolution”

AgTech and Foodtech Deal-Volumen in USD Mrd. und in % des gesamten VC Deal-Volumen



- Die **strukturelle Verschiebung** hin zu einer nachhaltigen und effizienten Nahrungsmittelindustrie ist ein wichtiger Treiber hinter der wachsenden VC-Aktivität im Bereich AgTech und Foodtech
- Das Jahr 2020 brachte einige Impulsgeber, welche die “The Food Revolution” in den kommenden Jahren weiter beschleunigen dürften:
 - Fleischskandale in den USA und in Deutschland als Impulsgeber für **alternative Proteine**
 - Lockdowns als Impulsgeber für **Food e-Commerce**
 - Die Corona-Pandemie als Impulsgeber für **gesunde/funktionelle Lebensmittel**
 - Der “EU Green Deal” und die neue US-Präsidentschaft als Impulsgeber für **nachhaltigere Lösungen in der Landwirtschaft**

Kontakt



Elad Ben-Am
Portfolio Manager
“The Food Revolution“

Telefon: +41 55 290 51 15
elad.ben-am@picardangst.com

Legal disclaimer:

Please note that telephone calls are recorded and whenever you call us we shall assume that we have your consent to this when contacting us.

The “Guidelines to guarantee the independence of financial analysis” of the Swiss Bankers Association do not apply to this presentation. Please note that it is possible that Picard Angst AG will itself have an interest in the price performance of one or more of the securities referred to in this presentation. This presentation does not constitute an offer or an invitation to buy or sell securities and is only intended for information purposes. All opinions may change without notice. Opinions may differ from views set out in other documents, including research publications, published by Picard Angst AG. Neither this document nor any part of it may be reproduced or redistributed. Although Picard Angst AG believes that the information contained herein is based on reliable sources, Picard Angst AG cannot accept any responsibility for its quality, accuracy, currency or completeness.

Picard Angst Ltd., Bahnhofstrasse 13-15, CH-8808 Pfäffikon SZ

Telephone +41 (0)55 290 52 00, Telefax +41 (0)55 290 50 05, E-Mail info@picardangst.com, Web www.picardangst.ch

Supervised by Swiss Financial Market Supervisory Authority (FINMA)



Appendix

Picard Angst

Seit 2003 entwickeln und verwalten Picard Angst als unabhängiger Finanzdienstleister für institutionelle Anleger eigene Investmentfonds und übernehmen individuelle Vermögensverwaltungs-Mandate.

Auf der Verbindung traditioneller Werte wie Unabhängigkeit und Zuverlässigkeit mit Schweizer Stärken wie Kompetenz und Innovation beruht der langjährige Erfolg von Picard Angst. Die qualifizierten Mitarbeitenden stehen im engen Kontakt zu den Kunden in der Schweiz, in Deutschland und in den Vereinigten Arabischen Emiraten.

Picard Angst untersteht der Aufsicht der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA.

CHF 4.5 Mrd.
Assets under
Management

40 Mitarbeitende an
3 Standorten

8 eigene Fonds im
Bereich Rohstoffe,
Aktien und
Immobilien



Das “The Food Revolution”-Team



Elad Ben-Am, CFA

- Since '21 **Picard Angst**
Portfolio Manager of the fund
“The Food Revolution“
- '18-'20 **Landolt & Cie**
Head Asset Management &
Member of the Management
Board
- '14-'17 **VERAISON Capital**
CEO/CIO and Portfolio
Manager of the VERAISON
SICAV – Engagement Fund
- '10-'14 **Bank am Bellevue**
Swiss Equity Institutional
Sales & Member of the
Executive Board
- '07-'09 **Bank am Bellevue**
Sell-side Research Analyst
Swiss Equity
- '04-'07 **Mercer Oliver Wyman**
Management Consultant



Lorena Zini, CFA

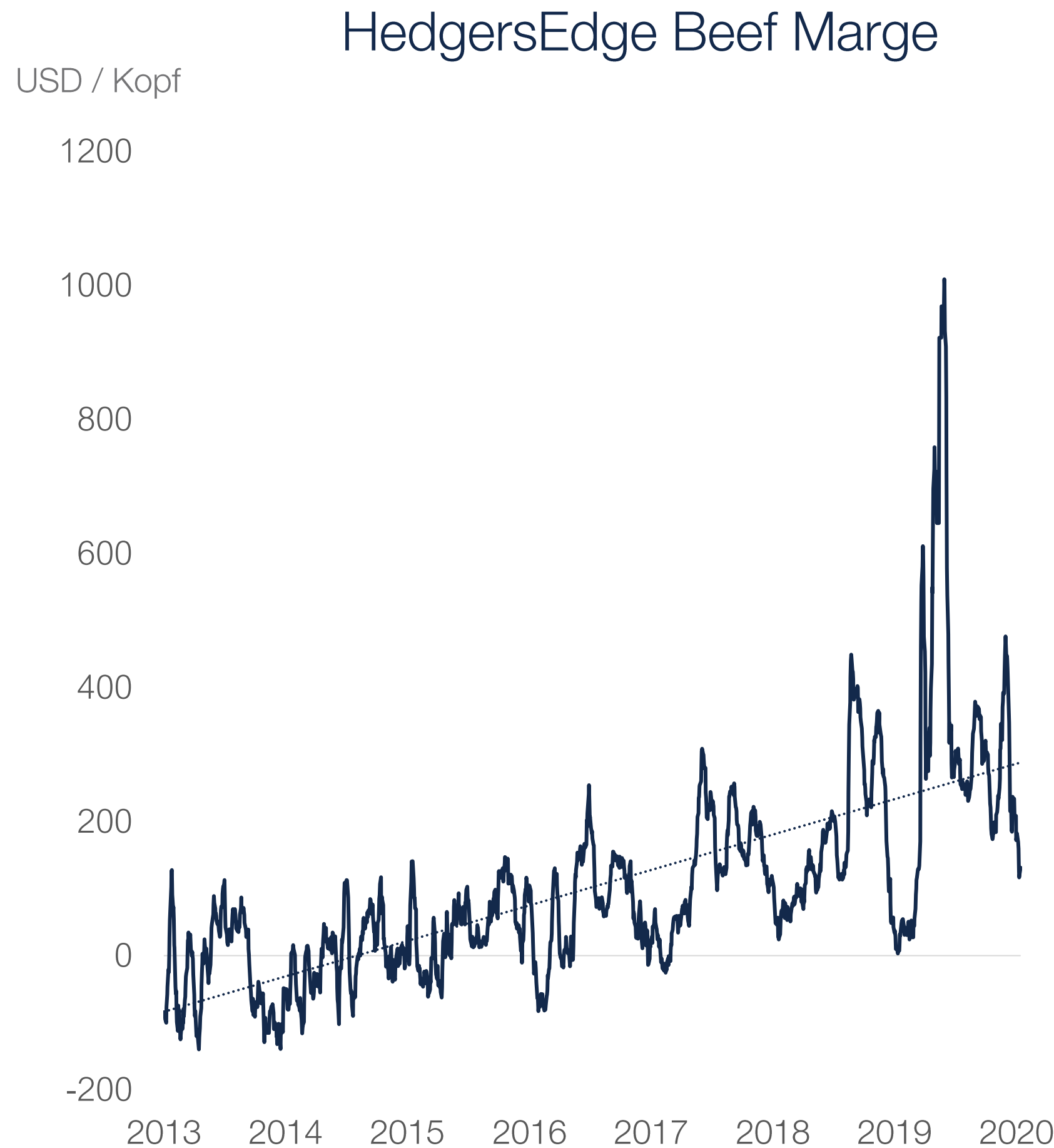
- Since '21 **Picard Angst**
Analyst of the fund “The Food
Revolution“
- '20 **Landolt & Cie**
Analyst of the fund “Best Selection
in Food Industry“
- '15-'20 **Bank Vontobel**
Sell-side Research Analyst
Consumer Goods



Boris Ivankovic, CFA

- Since '21 **Picard Angst**
Product specialist “The Food
Revolution“
- '19-'20 **Landolt & Cie**
Business Development Asset
Management
- '14-'18 **Bank Vontobel**
Business Management EAM desk
- '07-'13 **UBS**

Fleischskandale als Impulsgeber für alternative Proteine



Pandemic accelerates shift to meat substitutes
Plant-based alternative sales jump 200 per cent in US amid slaughterhouse closures

Coronavirus has put plant protein back on the menu for China

PLANT-BASED MEAT IS ABOUT TO GET CHEAPER THAN ANIMAL FLESH, REPORT SAYS

Coronavirus is driving switch to plant meat

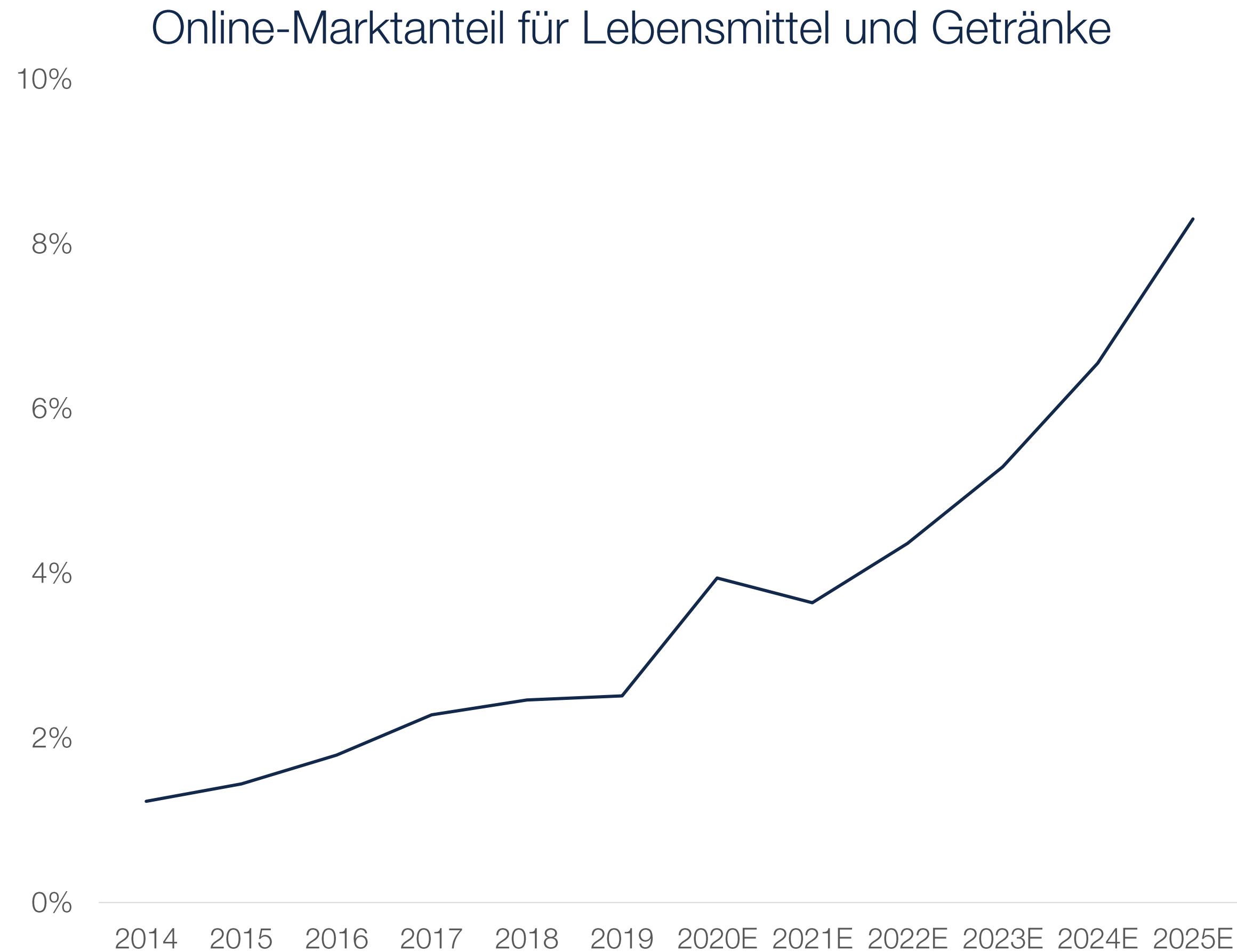
Plant-Based Meat Makers Compete on Price

Alt-protein start-ups cut prices for bigger slice of meat market

- Die jüngsten Fleischskandale (z.B. USA, Deutschland) haben zum **strukturellen Anstieg der Fleischpreise** beigetragen, die sich weiter in Richtung der "realen **Kosten**" bewegen dürften
- Angetrieben durch Kapazitätserweiterungen und neue Marktteilnehmer, **schliessen pflanzliche und andere alternative Proteine allmählich die Preislücke zu konventionellem Fleisch**
- Die näher rückender Preisparität wird ein wichtiger Impulsgeber für das Wachstum **alternativer Proteine darstellen**

Corona-Lockdowns als Impulsgeber für Food e-Commerce

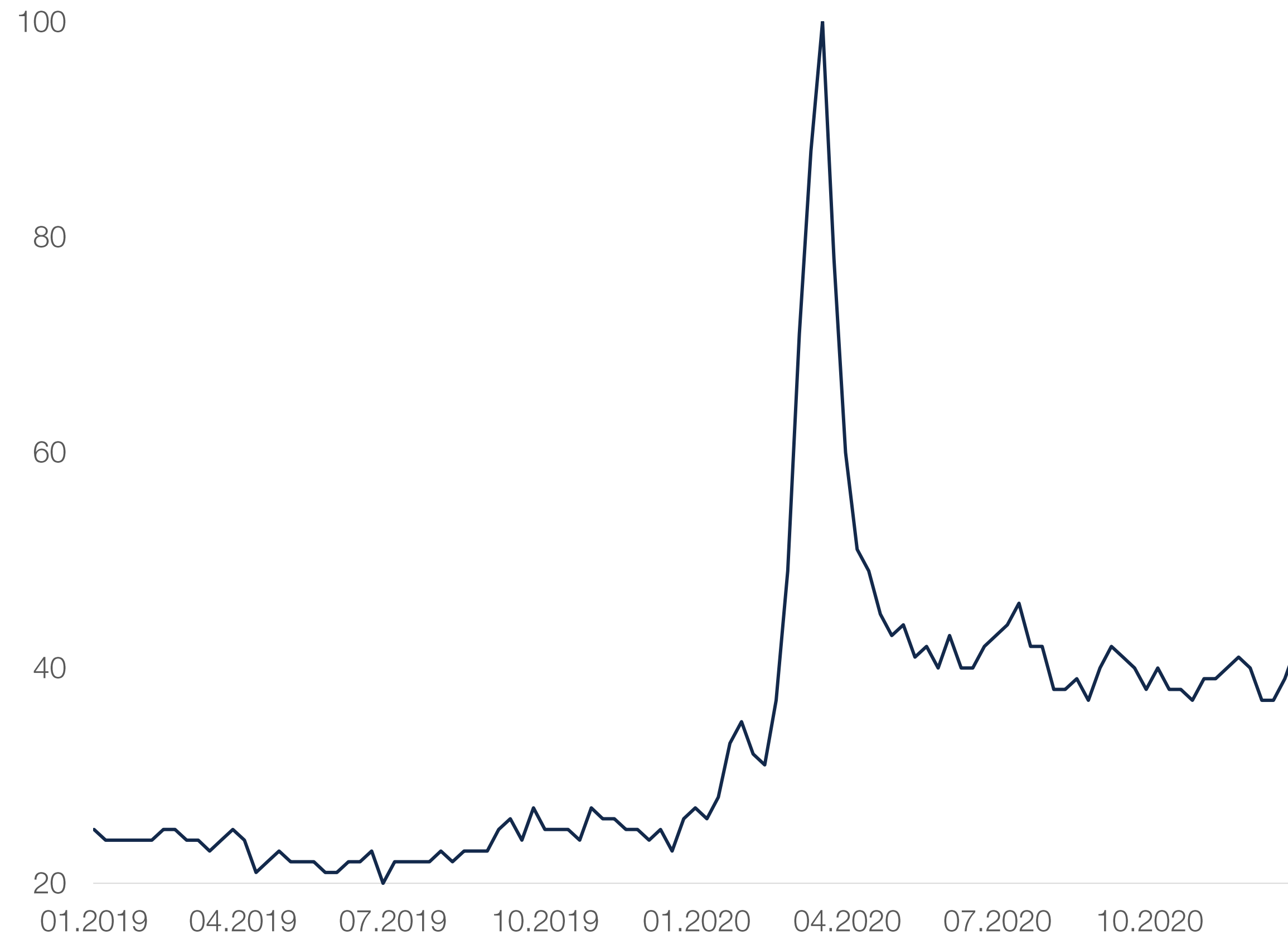
Lockdowns als Impulsgeber für Food e-Commerce



- Während der **strukturelle Trend hin zu Food e-Commerce** schon seit Jahren besteht, erfuhr er im Zusammenhang mit der Pandemie und den Lockdowns auf der ganzen Welt eine starke Beschleunigung
- Auch in **einer Welt nach Covid** ist zu erwarten, dass der Food e-Commerce strukturell **überdurchschnittlich wachsen** wird, getrieben durch ändernde Einkaufsgewohnheiten und „neuen“ Kundensegmenten (ältere Menschen)
- Trotz des jüngsten Wachstums liegt die **Marktdurchdringung im Food e-Commerce (4%)** noch immer deutlich unter der anderer Kategorien, z.B. Computer (78%), Bücher (58%) oder Kleidung (27%)

Die Corona-Pandemie als Impulsgeber für gesunde/funktionelle Lebensmittel

Google-Suche nach dem Begriff «Vitamin»



- Menschen, die an Vorerkrankungen wie Diabetes oder Fettleibigkeit leiden, sind von der Pandemie besonders gefährdet. Dies hat uns in Erinnerung gerufen, welche **wichtige Rolle die Ernährung für unsere Gesundheit spielt**
- Dies sollte das **Gesundheitsbewusstsein der Konsumenten weiter stärken** und das **strukturelle Wachstum von Bio-, gesunden und funktionellen Lebensmitteln unterstützen**

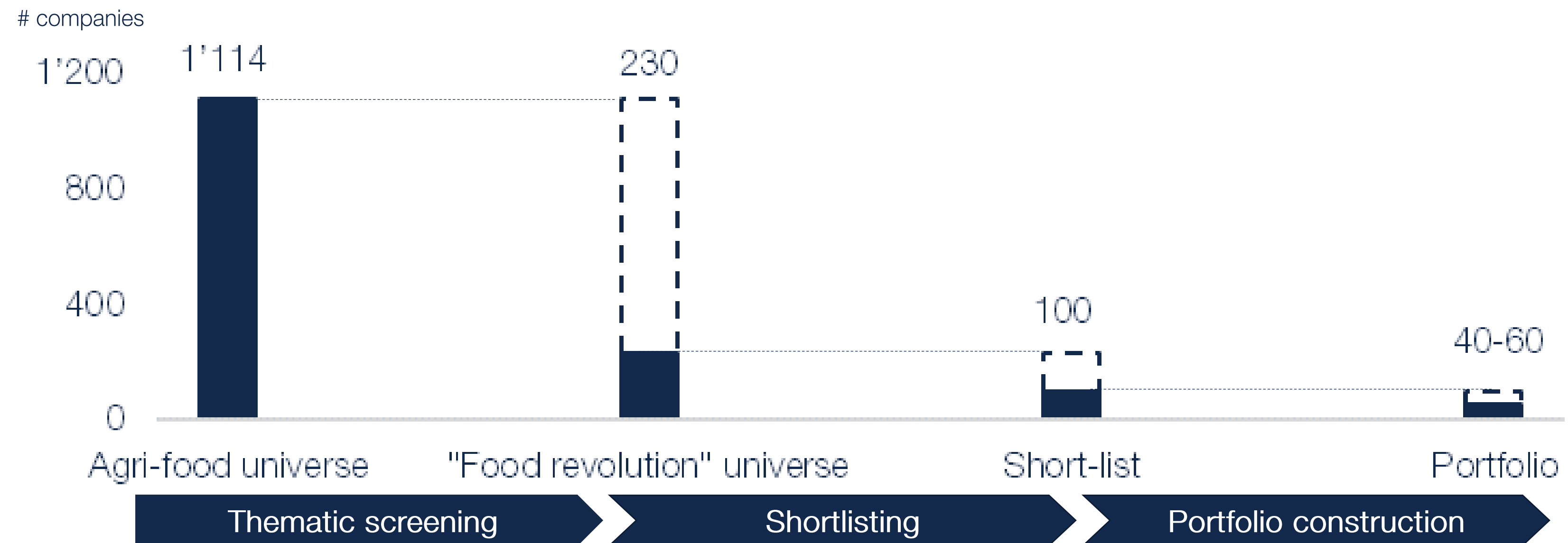
Der «EU Green Deal» als Impulsgeber für nachhaltige Lösungen

Die EU “Farm to Fork”-Strategie



- Neben den pandemiebedingten Impulsen gab es 2020 mit der Verabschiedung des EU Green Deal, der die EU zum ersten klimaneutralen Kontinent machen soll, auch einen **starken regulatorischen Impuls**
- Ein wichtiger Grundstein des EU Green Deal ist die "Farm-to-Fork"-Strategie, die darauf abzielt, den **Übergang zu einem nachhaltigeren Lebensmittelsystem** zu beschleunigen, indem nachhaltige Praktiken wie Präzisionslandwirtschaft, ökologischer Landbau und strengere Tierschutzstandards eingeführt werden

Unser dreistufiger «Food Revolution»-Investitionsprozess

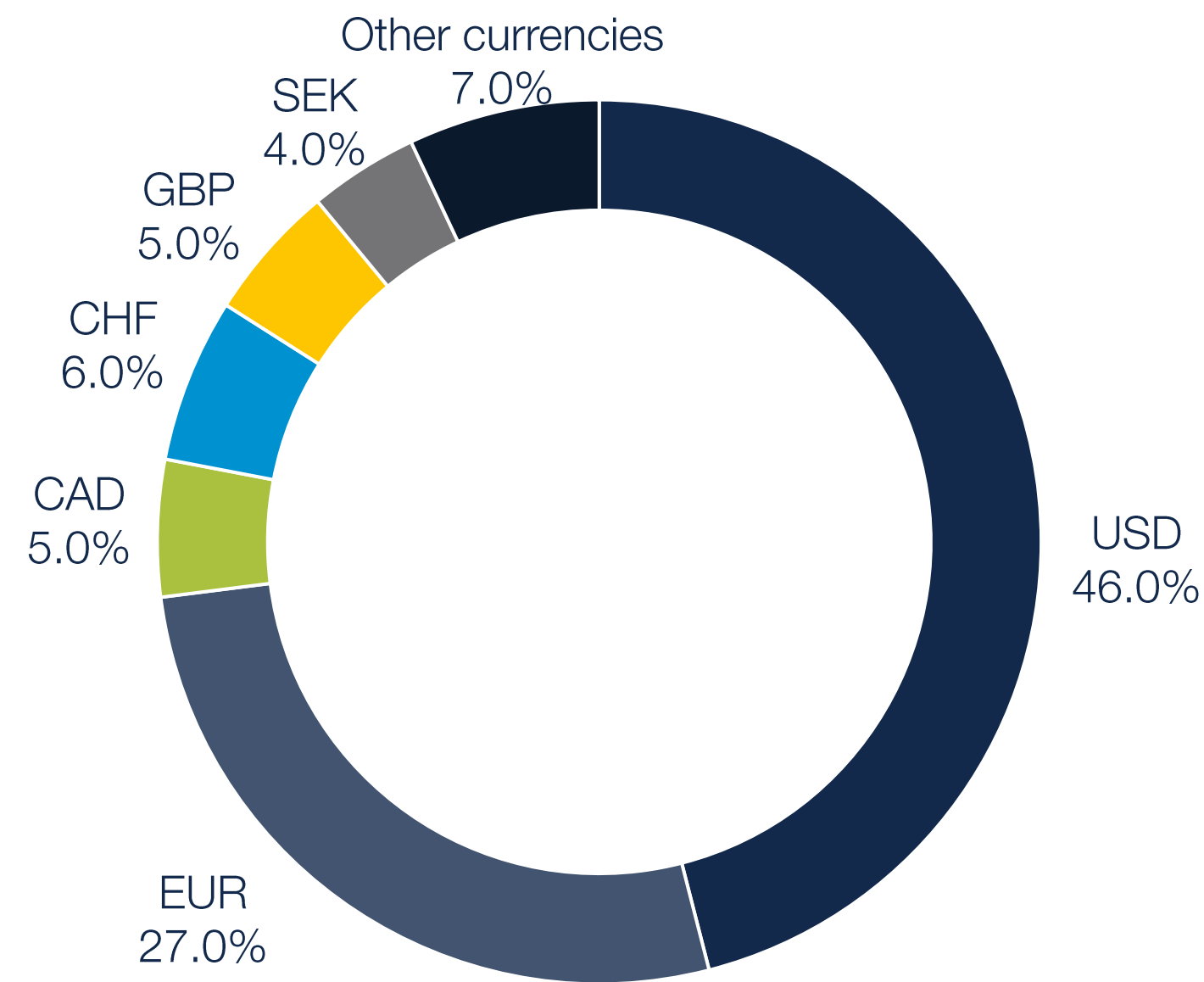


- Identifizierung von "Pure-Plays" entlang der Wertschöpfungsketten der sechs "Food Revolution"-Unterthemen
- **Ausschluss** von Unternehmen mit einer täglichen **Liquidität von unter USD 0.5 Mio.**
- Erstellung einer **Short-Liste von 100 Unternehmen**
- **Selektionskriterien:**
 - Geschäftsfokus mit **ausreichendem Wachstumspotential**
 - **Zugang zum Management**
 - **Tägliche Liquidität USD >1 Mio.**
- **Portfoliokonstruktion**
- **Selektionskriterien**
 - Hohe Eintrittsbarrieren
 - **Fähigkeit, zukünftiges Wachstum zu finanzieren**
 - **Vertrauen in das Management** (Kapitalallokation, Umsetzung)
 - ESG-Profil (Inklusion und Exklusion)
 - **Bewertung**
 - **Portfolio-Aspekte: Liquidität, Geographie**

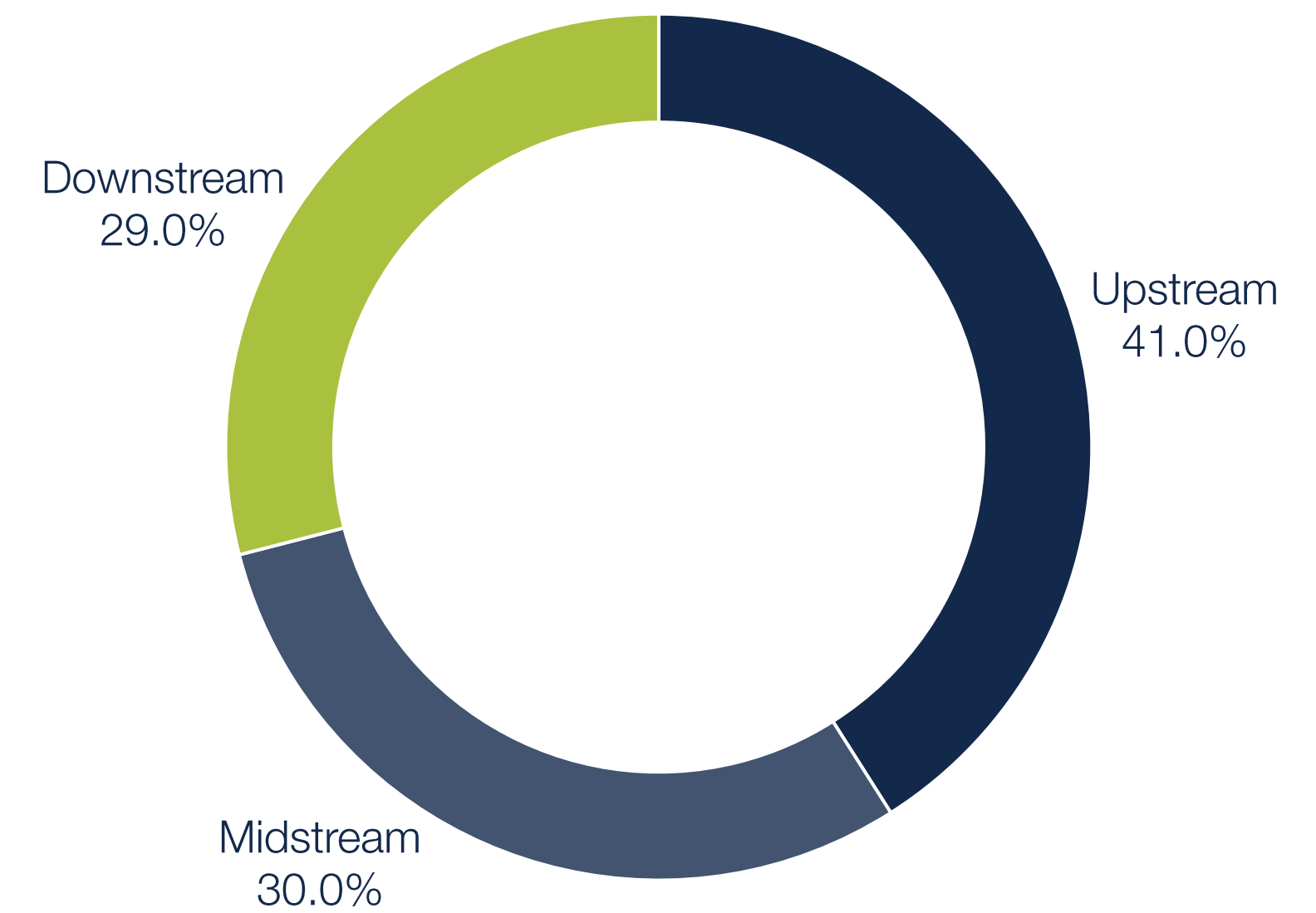
«The Food Revolution» – Portfoliokonstruktion

“The Food Revolution” – Portfoliokonstruktion

“The Food Revolution” – Allokation nach Währung

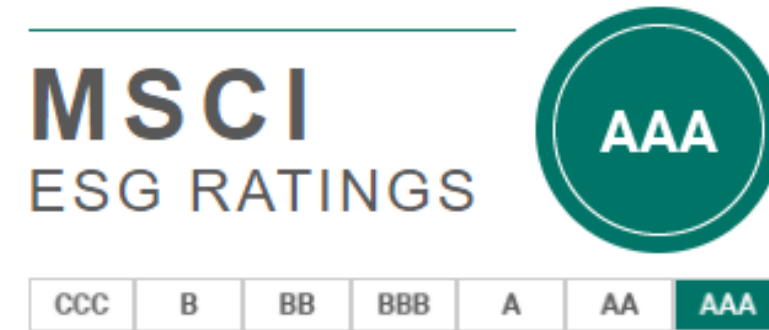


“The Food Revolution” – Allokation nach Wertschöpfung



ESG – MSCI AAA-Rating bestätigt unseren nachhaltigen Investitionsansatz

PA UCITS - Food Revolution S CHF Cap

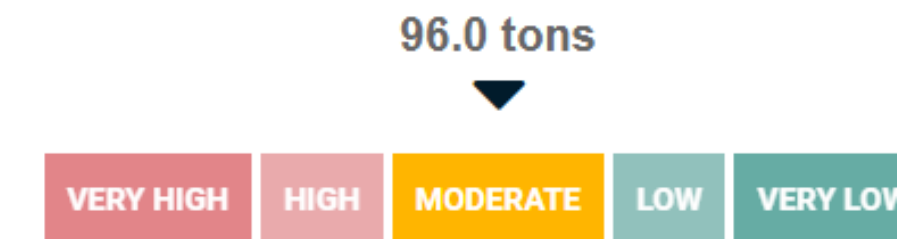


Peer Group: Equity Theme - Agribusiness
Country/Region: Luxembourg

Weighted average carbon intensity

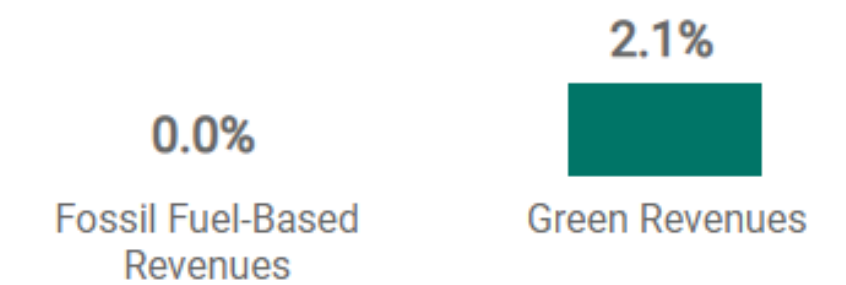
(tCO₂e / \$m sales)

The fund's holdings have moderate carbon intensity, based on the weighted average carbon emissions per USD million sales.



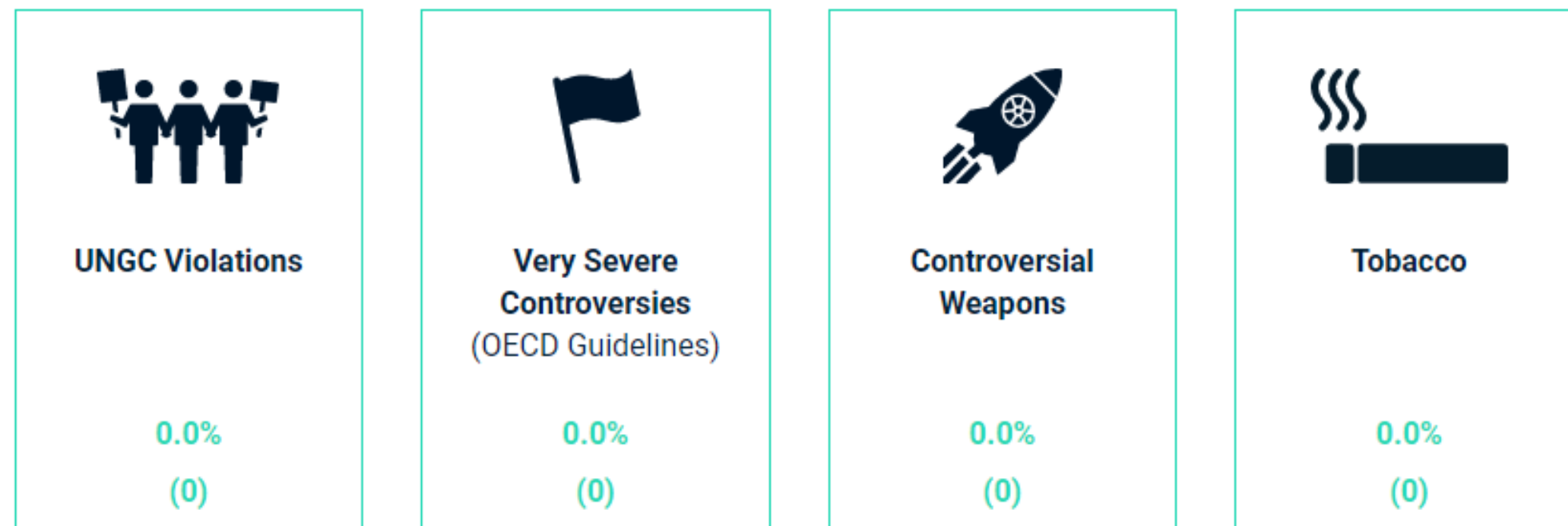
Green vs. brown revenue

We classify 2.1% of the total revenue generated by the fund's holdings as green (e.g. alternative energy) and 0.0% of total revenue as fossil fuel-based (e.g. thermal coal).



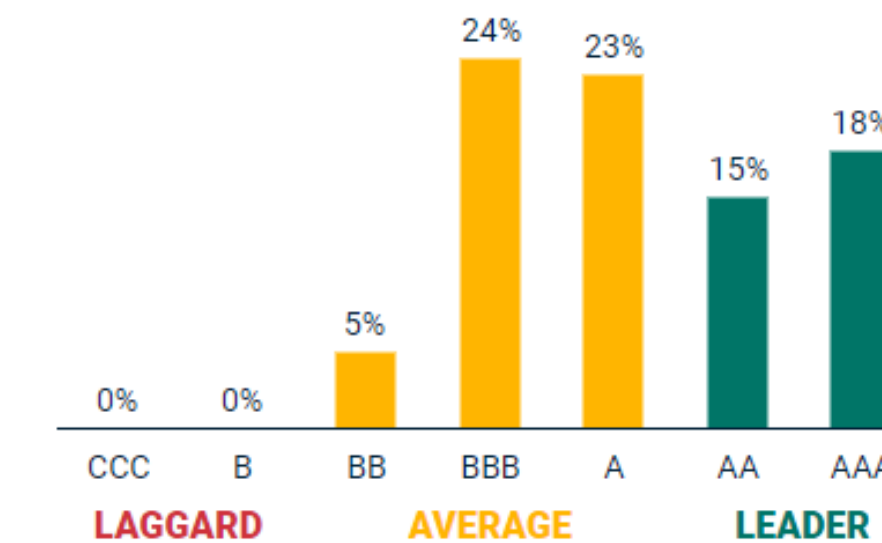
Social safeguards screens

The fund's exposure to companies flagged for certain frequently used social safeguards screens.



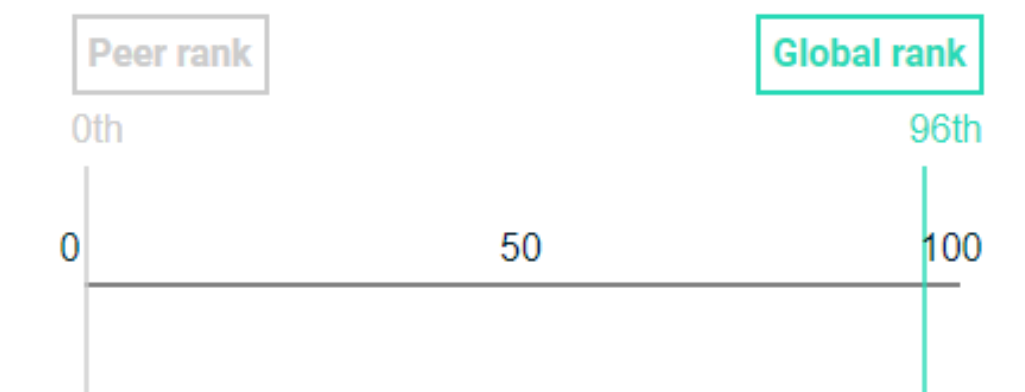
ESG Rating distribution of fund holdings

33% of the fund's holdings receive an MSCI ESG Rating of AAA or AA (ESG Leaders) and 0% receive an MSCI ESG Rating of B or CCC (ESG Laggards).



Peer and global rank

The fund ranks in the 0th percentile within the Equity Theme - Agribusiness peer group and in the 96th percentile within the global universe of approximately 34,000 funds in coverage.



Das Fondsvermögen liegt aktuell bei knapp USD 120 Mio. – der Fonds ist offen für institutionelle und Retail-Investoren

“The Food Revolution” – Aktienklassen

<i>Aktienklasse¹</i>	A (CHF/EUR/USD)	C (CHF/EUR/USD)
<i>Beschreibung</i>	<ul style="list-style-type: none">• Aktienklasse offen für alle Investoren	<ul style="list-style-type: none">• Aktienklasse offen für institutionelle Investoren
<i>Minimum-Investition</i>	<ul style="list-style-type: none">• Keine Minimum-Investition	<ul style="list-style-type: none">• CHF/EUR/USD 1 Mio.
<i>Liquidität</i>	<ul style="list-style-type: none">• Täglich	<ul style="list-style-type: none">• Täglich
<i>Managementgebühr</i>	<ul style="list-style-type: none">• 1.5%	<ul style="list-style-type: none">• 0.9%
<i>ISIN:</i>	A-USD: LU2318335440 A-CHF: LU2318335283 A-EUR: LU2318335366	C-USD: LU2318335879 C-CHF: LU2318335523 C-EUR: LU2318335796