



CREATIVE CLOUD COMPANY

TUBES Trading Update mei 2020

Hilversum, 27 mei 2020

De directie van Creative Cloud Company (TUBES) beseft dat als gevolg van de Corona Crisis de omstandigheden op de financiële markten onzeker zijn. Om geïnteresseerde beleggers meer tijd te geven hebben wij besloten de inschrijvingstermijn met 4 weken te verlengen.

U kunt obligaties kopen tot en met **woensdag 24 juni om 17.00 uur**. De uitgifte van de obligaties zal plaatsvinden op **woensdag 1 juli 2020** en zullen vanaf die datum rentedragend zijn. Daarna zijn de obligaties verhandelbaar op NPEX-Effectenbeurs. De aflossingsdatum is **1 juli 2025**.

Tijdslijn

Woensdag 24 juni 2020 om 17:00 uur; Sluiting inschrijving

Woensdag 1 juli 2020; Uitgifte obligaties

Trading Update TUBES

TUBES bottelt, produceert en distribueert wijnen en (gedistilleerde) dranken in single serve RPET (100% gerecycled) en glazen tubes van 100ml en 50ml. Wij onderscheiden **5 internationale verkoopmarkten** voor onze producten: **Retail** (supermarkt- en slijterijketens), **Sampling** (producenten van wijn en andere dranken), **Travel** (luchtvaart, hotellerie, cruises, trein, en duty free), **Gift** (e-commerce, warenhuizen, zakelijke geschenken & distributiepartners zoals groothandels) en **D2C** (verkoop direct aan consument via eigen online platform). Door deze diversiteit zijn we in staat gebleken in tijden van crisis snel te kunnen schakelen, en het tijdelijk wegvallen van een gehele markt als Travel, op te kunnen vangen door de enorme toename in de markten Sampling, Retail en Gift. Hoewel wij door deze diversiteit aan verkoopmarkten nog steeds de mogelijkheid hebben om ons oorspronkelijke budget van €5.717.000 omzet te realiseren, houden we ook rekening met het feit dat de omzet op Travel verschuift naar volgend jaar. Dan zullen we op een omzet uitkomen van ongeveer €4.000.000 met een positief Ebitda.

Internationale Retail

Wij richten ons momenteel al op eindejaar 2020 met de 12 Nights of Wine box waarvoor we met Grand Chais de France, een van de grootste wijnproducenten ter wereld (omzet 1 miljard plus), samenwerken qua wijn assortiment. We verwachten dit jaar tussen de 50.000 en 100.000 boxen te verkopen met een omzetwaarde tussen de €850.000 en €1.700.000. Op dit moment zijn er al bevestigingen door retailers uit Nederland, België, Portugal, Engeland, Denemarken, Australië, Singapore en Vietnam, en verwachten in de komende periode retailers uit onder andere Duitsland, Spanje, Italië en Frankrijk toe te voegen. Wij verwachten dat we ons budget 2020 van €1.127.000 minimaal gaan halen.

Sampling

Wij verkopen maatwerk single serve verpakkingen aan producenten van wijn, olijfolie en gedistilleerde drank ten behoeve van de merkbeleving en marketingactiviteiten zoals sampling.

Met een grote Nederlandse partij hebben we in januari een 2-jarig contract gesloten met een orderwaarde van €3.500.000 verdeeld over 24 maanden, waarvan naar verwachting 1/3 in 2020 en 2/3 in 2021. Voor een Amerikaans bedrijf welke D2C verkoopt hebben voor €570.000 aan orders ingepland staan om uit te leveren in 2020. Met deze partij zijn we in gesprek om de orders te verdubbelen door de groei van e-commerce door Corona. Naast deze twee grote klanten hebben we van meerdere wijnhuizen bevestigde orders zoals onder andere van het prestigieuze wijnhuis Chateau de Pommard voor een waarde van €140.000 te leveren in 2020. Wij verwachten dat we ons budget 2020 van €1.712.000 minimaal gaan halen.



CREATIVE CLOUD COMPANY

Travel

Wij verkopen single serve verpakkingen aan luchtvaartmaatschappijen, cruiseline, trainlines, hotellerie en duty free, op basis van gewichtsbesparing (40% reductie), ruimtebesparing (127% meer product per cateringlade) en kostenbesparende (in distributie) voordelen. Door de Corona crisis ligt deze markt momenteel stil, trajecten met onder andere Singapore Airlines (40 miljoen passagiers per jaar) en Delta Airlines (192 miljoen passagiers per jaar) zijn uitgesteld. De crisis heeft ons wel de mogelijkheid gegeven om ons productportfolio voor deze markt uit te breiden om bredere verkoopmogelijkheden te creëren. Zo hebben we in samenwerking met BOLS Amsterdam een range ready to drink premium cocktails en mocktails ontwikkeld, en hebben we in samenwerking met Verstegen Spices een range premium alcoholvrije juices ontwikkeld welke zowel Vegan als Organic zijn mét een houdbaarheid van 9 tot 12 maanden. Tevens hebben we een eigen 50ML shot ontwikkeld onder de naam JTLG dat reizigers helpt sneller te herstellen van een jetlag. We weten nog niet wanneer deze markt weer aantrekt. In ons oorspronkelijk budget hebben wij een omzet op Travel opgenomen van €1.631.000, maar we houden er rekening mee dat deze markt pas in 2021 weer op gang komt. Indien de markt snel weer open gaat zien we mogelijkheden het budget 2020 te behalen gezien de totale omvang van deze markt.

Gift

Wij verkopen cadeauverpakkingen aan webshops, warenhuizen, grote bedrijven & distributiepartners zoals groothandels. De nadruk van deze markt ligt op eindejaar. Gezien de historische resultaten, de enorme groei van e-commerce en de internationalisering door onder andere de samenwerking met Favorite Gifts (grootste relatiegeschenken bedrijf van Europa) en samenwerkingen met platforms zoals Bol.com, Hallmark en Amazon Europe, verwachten wij dat we ons budget 2020 van €1.000.000 minimaal gaan halen.

D2C

In 2020 gaan wij ook direct verkopen aan de consument. Dit doen wij door middel van een eigen online platform, genaamd Tasty Grapes, met wijngelateerde cadeau boxen en abonnementsmodel waarbij de consument iedere maand vier wijnen per glas ontvangt, door de brievenbus. Gezien de Corona crisis hebben wij de lancering uitgesteld van april 2020 naar september 2020. Gezien de enorme groei van e-commerce verwachten wij dat we ons budget 2020 van €247.000 minimaal gaan halen.

Vertrouwende u hiermee voldoende te hebben ingelicht, verblijven wij,

Hoogachtend,
Creative Cloud Company B.V.

G. Ritzen
Algemeen Directeur

Let op! U belegt buiten AFM-toezicht.
Geen prospectusplicht voor deze activiteit.

