

## TUBES Trading Update 2<sup>e</sup> helft 2020

Geachte lezers,

TUBES heeft zich bewezen in verschillende verkoopmarkten met de proposities Sampling, Gifting en Consumptie. Hierdoor heeft TUBES 2020 succesvol afgesloten met een omzetrealisatie van ruim €3mio en daarmee een verdubbeling van de omzet versus 2019. Terwijl er fors is geïnvesteerd in kwaliteit en groei is er ook een EBITDA gerealiseerd van €50k.

Alle segmenten hebben bijgedragen aan de groei. Sampling is met een groei van €258k naar €1,392k de hardste stijger. Upselling van nieuwe jaargangen per glas, minder marketingkosten per klant/prospect en besparing van tijd en geld op het gebied van logistiek zijn belangrijke aanjagers van de groei. We hebben in 2020 geëxporteerd naar meer dan 10 landen (2019 naar 3 landen).

De sales pipeline en potentie is dermate dat het realiseren van de omzetdoelstelling van €9,7mio en een Ebitda van €1,0mio in 2021 meer dan realistisch is. Mede gedreven door grote klanten als Vinebox ([www.getvinebox.com](http://www.getvinebox.com)), D-Vine ([www.d-vine.pro](http://www.d-vine.pro)), eLuscious (Wijnbeurs, Wijnvoordeel) en Vivant ([www.vivant.eco](http://www.vivant.eco)), maar ook de beste wijnhuizen ter wereld, zoals Catena Zapata, Bernardus en de autoriteit op het gebied van wijnbeoordeling: Robert Parker's Wine Advocate.

Er is geïnvesteerd in de platformen, productlijnen, R&D, kwaliteitscontrole, certificeringen, patenten, technologie, team, marketing en acquisitie. Productie en teams zijn klaar voor de volumemarkten: het concept en de productie zijn schaalbaar. Een gepatenteerd concept, technologie en vorm. Er is geïnvesteerd in structurele groei met significante kostenreducties in de grondstoffen en het proces bij een sneller stijgende omzet. De focus ligt op kwaliteit, klanttevredenheid en betrokkenheid.

Onze klanten worden groter en prestigieuzer, de belangen daarmee ook. Kwaliteit staat voor deze partijen bovenaan. We zijn trots dat we toch deze groei hebben kunnen doormaken. Tegelijkertijd is kwaliteit leveren echt topsport. Het continue blijven verbeteren, zorgt ervoor dat concurrenten ons niet meer kunnen inhalen en wij DE single serve wine in TUBES specialist ter wereld zijn. Iedere wijn die we bottelen heeft een andere behandeling nodig. Wij investeren in proces en technologie om de kwaliteit te controleren en te waarborgen, waaronder een wijnlaboratorium. TUBES presenteert zich hiermee als volwaardig zakenpartner wijnbottelaar met een unieke expertise en kwaliteit.

Corona heeft op korte termijn impact gehad op TUBES. In 2020 zijn er veel online borrels en proeverijen georganiseerd en dat heeft gezorgd voor veel extra verkoop. De leads in de Travel industrie hebben zich niet kunnen materialiseren door het wegvallen van dit segment. Ook voor 2021 is de omzet in Travel op een laag niveau geprognosticeerd. Echter, door de ontwikkelingen ontstaan juist ook in dit segment kansen. TUBES heeft de volgende ontwikkelingen, initiatieven en mogelijkheden geïdentificeerd:

1. Single serve is een vereiste voor out of home occasions: gedreven door de megatrend hygiëne.
2. Digitalisering is in een stroomversnelling gegaan: online tastings groeien heel hard.
3. Ontwikkeling proposities en verkoopmarkten. Reductie airlines in 2020 is 85%; Sampling groeit juist harder door. Verwachting is aantal vluchten vanaf eind 2021 weer fors toe zal nemen.
4. Verplaatsing verkoop van offline naar online. Warenhuizen zijn dicht. Enorme groei bij Wijnbeurs en Greetz en andere internationale e-commerce platforms.
5. Eigen lean en mean initiatieven. Zowel B2B met online kerstborrels als B2C via [www.geefeenborrel.nl](http://www.geefeenborrel.nl), [www.tastygrapes.nl](http://www.tastygrapes.nl) en [www.12nightsofwine.nl](http://www.12nightsofwine.nl).
6. Innovatie in traditionele wijnwereld. De bekendste en grootste wijnhuizen ter wereld zijn op zoek naar alternatieven en oplossingen.

Corona zal een blijvende impact hebben. Businessmodellen zijn blijvend veranderd. Dit heeft voor TUBES als de standaard voor single serve wijn, spirits een blijvend positief effect.

TUBES heeft een term sheet getekend met de nieuwe equity investeerder. De term sheet zal verder worden uitgewerkt om vervolgens de afspraken notarieel vast te leggen. TUBES zal u volledig en correct op de hoogte houden van de vervolgstappen en de finale afspraken.

Door stevige partnerships en het vastleggen van meerjarencontracten worden de B2B en B2C proposities internationaal uitgerold. TUBES heeft momentum om de voorsprong te materialiseren met een sterk leiderschapsteam met gedegen ervaring, ondernemerschap en diepe productkennis.

TUBES, de nieuwe standaard voor single serve!!

Hilversum, 25 februari 2021

Glen Ritzen | Edwin Blom | co-CEO