

Halfjaarbericht Juli – December 2021 FreshBed Company

Baarn, 28 februari 2022

Terugblik

Het tweede halfjaar 2021 heeft voor FreshBed vooral in het teken gestaan van groei, versneld opschalen van de interne organisatie en het uitrollen van de samenwerking met onze Amerikaanse partner. Met veel trots kunnen wij laten weten dat grote stappen zijn gemaakt met én door het FreshBed team om FreshBed als eerste Europese fabricant van technologie-bedden een directe uitrol te kunnen laten doen bij 70 high-end retail winkels in de Verenigde Staten. Dit is nog niet eerder gerealiseerd.

Het Research & Development team heeft in het tweede halfjaar van 2021 gewerkt aan de aanpassing van het FreshBed slaapsysteem zodat deze aan de Amerikaanse eisen voldoet. Hierbij moet u onder andere denken aan andere maatvoeringen, soorten matrassen, certificeringen en voltage. Daarnaast heeft de afstandsbediening een upgrade gekregen.

De eerste driehonderd FreshBeds zijn inmiddels afgeleverd bij de Amerikaanse partner. De lancering van FreshBed op de Amerikaanse markt zal plaatsvinden dit voorjaar. In het laatste kwartaal van 2021 zijn de voorbereidingen voor de lancering gestart waaronder het ontwikkelen van (social) marketing campagnes, de lancering van onze nieuwe website (www.freshbed.nl), het maken van video's voor trainingsdoeleinden en de afstemming van de gezamenlijke online sales propositie voor de Amerikaanse markt.

Mede door de wereldwijde COVID-19 pandemie is er meer focus op gezondheid en veiligheid. Vooral vanuit de hospitality branche in Azië en Europa is de interesse voor FreshBed Slaapsystemen toegenomen. Bijvoorbeeld in november afgelopen jaar heeft de Singapore Tourist Board ons uitgenodigd voor een aanbesteding/sales pitch om aan te geven hoe innovatie is toe te passen ter verbetering van het welzijn en de gezondheid van hotelgasten.

In het tweede halfjaar 2021 is het FreshBed team verhuisd naar een statig, nieuw bedrijfspand in Baarn, is het team verder uitgebreid en zijn interne processen geoptimaliseerd. Dit om de structuur neer te zetten die nodig is om de geprognosticeerde groei in goede banen te kunnen leiden. Vooral het Supply Chain en Purchase Management team heeft veel aandacht gekregen vanuit het management. Niet alleen zijn ervaren medewerkers toegevoegd aan het team, ook zijn de logistieke processen afgestemd op die van onze Amerikaanse partner. Met leveranciers zijn de lange termijn samenwerkingsafspraken geformaliseerd en zijn de inkoopprocessen omtrent kritische componenten in kaart gebracht teneinde te anticiperen op het mogelijk beperkte aanbod van de kritische componenten.

Tot slot, gezien de snel groeiende waardering van FreshBed en de scale up fase waarin het bedrijf zich bevindt, is in goed overleg met onze aandeelhouders en RvC gekozen om geen nieuwe aandelen maar een tweede obligatielening via de NPEX-effectenbeurs uit te geven. Alle voorbereidingen voor het uitgeven van deze obligatielening hebben plaatsgevonden in Q4-2021 teneinde in Q1-2022 te kunnen starten.

Financiële stand van zaken

De voorlopige cijfers over 2021 laten zien dat deze in grote lijnen overeenkomen met de cijfers zoals gepresenteerd als prognose over 2021 in de prospectus van de FreshBed Obligatielening II. Het

jaarwerk over 2021 zal door onze accountant in Q2-2022 worden opgepakt en afgerond zodat deze tijdig kan worden gepubliceerd.

Zoals reeds aangegeven in de prospectus en de beleggersbijeenkomst is de omzet over 2021 ten opzichte van 2020 zeer sterk toegenomen. De gemiddelde brutomarge die in 2021 is gerealiseerd bedraagt ruim 35%. Deze marge neemt in de komende jaren toe doordat wij een eenmalige korting hebben verstrekt op de eerste orders in 2021 van onze US partner. De kosten zijn meer dan evenredig toegenomen in 2021 vanwege de eerder genoemde aanzienlijke investeringen die zijn gedaan in productontwikkeling, mensen en de organisatie. Door deze investeringen te doen in 2021 is een gedegen fundament neergezet om de geprognostiseerde groei te kunnen realiseren. Het geconsolideerde en geprognostiseerde resultaat over 2021 is hierdoor dan ook negatief.

Vooruitblik

De markt voor slaaptechnologie staat nog in de kinderschoenen en breidt zich snel uit tot veel meer dan alleen het volgen van slaap. De slaapwetenschap boekt aanzienlijke vooruitgang en leidt tot steeds meer kennis over de effecten van slaap. Er zijn veel ontwikkelingen gaande die zich richten op het verbeteren van de diagnostiek van slaap, slaap monitoring en therapiemogelijkheden die voortvloeien uit een verbeterde slaapkwaliteit. Deze trends in de slaapmarkt stimuleren FreshBed voortdurend om het FreshBed Slaapsysteem verder te optimaliseren en een voorloper rol te behouden in de markt voor slaaptechnologie als ook de persoonlijke slaapadviezen te gaan geven via de FreshBed SlaapApp.

Naast uitbreiden van de internationale markten focust FreshBed's groeiplan zich vooral op het investeren, optimaliseren en digitaliseren van onze slaapsystemen op basis van artificial intelligence, wetenschappelijk onderzoek en feedback van onze klanten. Het FreshBed Slaapsysteem GEN 3 en de FreshBed Slaap App worden in Q1 2022 gelanceerd waardoor de volgende generatie in slaapverbetering een feit is.

In Q2-2022 zal ook een nieuw Europees FreshBed model worden gelanceerd in een aantrekkelijke prijsklasse welke een bredere doelgroep zal aanspreken. Daarnaast staat het verder uitbreiden van de Europese markten op de roadmap waarbij de eerste grote stappen inmiddels zijn gezet in de DACH regio.

Onze Amerikaanse partner heeft inmiddels een additionele order geplaatst van € 500.000 wat benadrukt dat FreshBed een serieuze partner in de Amerikaanse markt heeft. Dit zal nog verder worden versterkt met de lancering van het FreshBed merk en bekendmaking van de naam van onze Amerikaanse partner in het voorjaar 2022.

Na een zeer succesvol 2021, is FreshBed klaar voor de volgende fase van innovatie en groei!



Carpe Noctem,
Barry van Doornewaard
CEO