

TUBES Trading Update 2^e helft 2021

Geachte lezers,

TUBES heeft zich sterk ontwikkeld in de verschillende verkoopmarkten met de proposities Sampling, Gifting en Consumptie. Hierdoor heeft TUBES 2021 een groei van 87% gerealiseerd en daarmee een omzetrealisatie van €5,6mio. Daarnaast is er wederom fors geïnvesteerd in kwaliteit en groei. In 2021 is er een EBITDA gerealiseerd van €43k (voor accountantscontrole).

In 2021 is sampling met een groei van €1,4mio naar €2,9 mio de hardste groeier. De groei die TUBES heeft doorgemaakt in de wijn industrie wordt mede gedreven door grote partners als Vinebox in de Verenigde Staten (www.getvinebox.com), D-Vine in Frankrijk (www.10-vins.com), Vivant (www.vivant.eco), maar ook Most Admired Wine Brands Catena Zapata, 19 Crimes, Casillero del Diablo, Salentein, alsmede de autoriteit op het gebied van internationale wijnbeoordeling: Robert Parker's Wine Advocate waarvoor top wijnen uit Bordeaux worden gebotteld zoals Chateau Angelus en Chateau Pavie. Ook in de sterke dranken categorie groeit TUBES stevig door partnerships met wereldwijde marktleiders als Diageo, Constellation Brands en Lucas Bols.

TUBES heeft de investeringen in de platformen, productie, R&D, kwaliteit, technologie, team en marketing doorgezet. In November 2021 is een nieuwe Chief Operations Officer aangenomen: Pieter Hoondert. Pieter heeft de afgelopen 12 jaar gewerkt bij Heineken in verschillende productie en supply chain functies in Nederland en Haïti. Door de komst van Pieter zal er een versnelling gaan plaatsvinden op het gebied van efficiency en vaardigheden binnen operations. TUBES zal doorgaan met het borgen van groei door een sterke organisatie met talent en (ontwikkelen van) vaardigheden, waarbij de balans tussen ondernemerschap en professionalisering verder wordt

Er is voor het kalenderjaar 2022 op dit moment ruim € 7mio omzet gecontracteerd. Hiermee zijn wij al fors op weg om de omzetdoelstelling van €12,5mio te realiseren en een EBITDA van €1,0mio in 2022. De focus is op kwalitatieve omzet: gecontracteerd en afname gedurende het gehele jaar. De klanten komen met name uit sampling en hebben het grootste aandeel in lange termijncontracten. Seizoenklanten nemen producten zoals Adventskalender, 12 nights en seizoenproefboxen af van onder meer Tasty Grapes. Grote partijen (Vinebox, Bols, D-Vine, eLuscious) zorgen voor 60% van de omzet in 2021. Travel groei pas vanaf 2023 en zorgen voor een sterke stijging in lange termijn gecontracteerde partijen. Voor B2C zijn er contractuele afspraken voor 12 nights en giftboxen onder het merk Gusteau.

TUBES is klaar om de omzet in 2022 te verdubbelen en de groei daarna voort te zetten.

Hilversum, 25 februari 2022
Edwin Blom | CEO