

Onderwerp: Halfjaarbericht Creative Cloud Company B.V.

Hilversum, 31 augustus 2023

Inleiding

Graag delen wij met u de resultaten van het eerste half jaar van het lopend boekjaar en de vooruitzichten voor het restant van het lopend boekjaar. Wij willen u erop wijzen dat deze cijfers niet zijn gecontroleerd door een accountant en dat de werkzaamheden t.b.v. het samenstellen van de geconsolideerde jaarrekening 2022 van Creative Cloud Company B.V. nog in volle gang zijn. In lijn met ons laatste bericht hopen wij deze jaarrekening begin oktober te kunnen presenteren.

In het tweede kwartaal zijn we gestart met productie in de USA. Om die reden zijn we de volledige administratie van Tubes USA Inc. (100% dochteronderneming van CCC B.V.) aan het inrichten in NetSuite. Dit pakket sluit beter aan bij onze wensen met betrekking tot de financiële administratie in de USA. Deze overgang zorgt ervoor dat de gepresenteerde cijfers van deze business unit over het eerst half jaar nog kan muteren in de komende periode.

Ten slotte wille wij u informeren dat we voornemens zijn om het huidige boekjaar te verlengen met een kwartaal waardoor dit boekjaar zal eindigen op 31 maart 2024 en eenmalig uit vijf kwartalen zal bestaan om vanaf april 2024 het nieuwe (fiscale) jaar in te gaan (april-maart). Deze aanpassing doen wij om enerzijds aansluiting te hebben met het fiscale jaar en planningscycli van onze afnemers en anderzijds om het 4e kwartaal met de omzetpiek niet als laatste kwartaal van de het fiscale jaar te hebben. Zodra e.e.a. is geformaliseerd zullen wij u hierover berichten.

Halfjaarcijfers H1 FY2023

	Periode 1 januari – 30 juni 2023	Periode 1 januari – 30 juni 2022
Omzet	896.052	3.575.982
Kostprijs van de omzet	621.602	2.783.282
Brutomarge	274.451	792.700
%	31%	22%
Bedrijfskosten*	1.812.351	1.480.885
EBITDA	-1.537.901	-688.185
Afschrijvingen	176.464	160.101
EBIT	-1.714.364	-848.286
Financiële baten en lasten	282.443	232.363
EBT	-1.996.808	-1.080.650
Belastingen	-	-
Nettowinst	-1.996.808	-1.080.650

*De bedrijfskosten zijn met name toegenomen door hogere personeelskosten en door de investeringen in zowel Tubes Gifts B.V. als Tubes USA Inc. In ons vorig halfjaarbericht hebben we aangegeven dat we sinds 2022 geen ontwikkelkosten meer hebben geactiveerd. Als onderdeel van het jaarrekeningtraject 2022 worden deze kosten geanalyseerd en waar mogelijk alsnog geactiveerd voor zowel boekjaar 2022 als H1-2023.

Toelichting op de halfjaarcijfers en ontwikkeling van het afgelopen halfjaar

De omzet van het eerste half jaar is fors lager dan voorgaand jaar. Onderliggend zijn er diverse ontwikkelingen die het verschil in omzet verklaren. Tegelijk heeft dit ons nieuwe inzichten gegeven die de weg naar groei minder afhankelijk moet maken van bepaalde klanten maar juist een stabiele groei moet gaan waarborgen redenerend vanuit onze eigen krachten en unieke positie in de markt.

In het eerste halfjaar van 2022 waren twee grote, wederkerende klanten de drijvers van de omzet. In H1 2023 hebben beide klanten, om verschillende redenen, nagenoeg geen omzet gerealiseerd. Dit resulteert in een onverwachts verschil van € 2.900.000 in omzet welke we niet hebben kunnen dichtten met nieuwe klanten. Inmiddels zijn beide klanten weer in de productieplanning opgenomen in zowel Amerika (Q3) als in Nederland (Q4) en bouwen we met deze klanten weer aan omzetgroei.

EU faciliteit

Het onverwachtse omzetverlies van de twee klanten in EU hebben we niet voldoende kunnen opvangen. We hebben belangrijke klanten zoals Robert Parker Wine Advocates, Catena Zapata, Diageo, en D-Vine wel kunnen behouden en aangevuld met nieuwe volume klanten Sierra Madre en Vantguard.

USA faciliteit

Sinds Q2 zijn we met de productie gestart in onze Amerikaanse productiefaciliteit. In dit kwartaal lag de focus op het borgen van de kwaliteit. Tijdens het eerste half jaar van 2023 zijn er met name testproducties en kwaliteit audits geweest. Dit hebben wij gedaan voor de marktleiders binnen onze industrie zoals E&J Gallo, Jackson Family Wines, Constellation Brands, Crimson, en Cakebread Cellars. Daarnaast hebben we de eerste orders uit mogen leveren aan kleinere, maar opkomende partijen zoals Sampl., Really Good Boxed Wines en Boxt.

TUBES Gifts

Om als bottelaar niet alleen afhankelijk te zijn van klanten uit de drankenindustrie, hebben we eind 2022 de aparte business unit TUBES Gifts opgericht. Vanuit TUBES Gifts produceren en distribueren we kant en klare gifts in Europa in samenwerking met partners Stef van de Velde en Jesse Wattimurij. De marktwerking loopt via exclusieve distributiepartners in de grotere Europese landen en directe verkopen aan meerdere resellers in de Benelux. TUBES Gifts heeft vooralsnog een eindejaar piek, waar voor dit jaar listings zijn gerealiseerd bij onder andere Greetz, De Bijenkorf, Makro, en VHC Jongens in de Benelux en exclusieve verkooppartners in Scandinavië, United Kingdom en de mediterrane landen.

Vooruitblik op de komende periode

De harde daling van omzet en de afhankelijkheid daarin van een aantal klanten heeft ons inzichten gegeven voor onze toekomst waarbij we door nieuwe en meer partnerships op volume en vernieuwde proposities onze omzet en winstgevendheid sterk willen verbeteren en het risico op afhankelijkheid van een aantal klanten willen verlagen.

Partnerships

We hebben nieuwe partnerships met global industry leaders gesloten die in de tweede helft van het jaar in zowel EU als USA voor additioneel volume moet gaan zorgen. Flaviar heeft distributie in Europa en Amerika en zet grootschalig in op adventskalenders: (<https://flaviar.com/advent-calendars/>). Het in Zuid Amerika opererende Concha y Toro heeft een educatieplatform met Casillero del Diablo in TUBES gelanceerd: <https://www.ecnology.com/courses/tubes-casillero-del-diablo-rp>

Daarnaast hebben we een contract gesloten met E&J Gallo (USA), de grootste wijnproducent ter wereld, en met Jackson Family Wines waarvan we de eerste tasting boxen inmiddels verkrijgbaar zijn bij retailer SafeWay in Californië. Bij TUBES Gifts worden in de tweede helft van het jaar de distributiepartners uitgebreid met partners in Duitsland en Oost-Europa.

Nieuwe propositie – TUBES Revined

De afgelopen jaren hebben we veel technologische en oenologische knowhow en data opgebouwd. Ook hebben we geconcludeerd dat we met onze industriële oplossing niet altijd relevant zijn voor de kleinere producenten in verband met de minimale afnamehoeveelheid en logistieke kosten van en naar de faciliteiten. Om ons commerciële bereik te kunnen vergroten en ons meer te gaan positioneren als instituut op het gebied van sampling in plaats van enkel een bottelaar lanceren we in Q4 onze nieuwste propositie TUBES Revined. Een bottle your own sample machine ter grootte van een Nespresso apparaat waarmee producenten, distributeurs en (e-)retailers hun eigen wijnen en sterke dranken in 50ml en 100ml tubes kunnen bottelen met een houdbaarheid van tenminste 4-6 maanden. De machine is te koop voor € 4.950 of te leasen voor € 200 per maand.

TUBES Revined geeft ons de mogelijkheid om onze technologie, data en meerwaarde voor de industrie over te brengen naar alle gebieden in de wereld, voor zowel kleine als grote klanten. Het gaat hier om een hoog margeproduct waarbij we tubes en verpakkingen mee kunnen verkopen. Verkoop in EU gaat direct vanuit TUBES. In de grote wijn producerende gebieden (Amerika, Chili, Argentinië, Australië en Nieuw-Zeeland) loopt dit via distributeurs.

De eerste machines worden op dit moment op pre-order verkocht waarvan de omzet valt in het vierde kwartaal van 2023. Zie www.revined.com voor meer informatie.

Doelstelling

Onze doelstelling is om dit verlengde boekjaar rond de €7,5 miljoen omzet te realiseren. De huidige brutomarge ligt op dit moment hoger in vergelijking met de eerste helft van voorgaand boekjaar. Dit komt door een betere klantmix in zowel USA als Europa alsmede de gerealiseerde brutomarge bij TUBES Gifts. Deze verbetering willen wij consolideren in de rest van het lopende boekjaar.

Onze strategie is om meer zekerheid in onze toekomstige omzet te realiseren door partnerships met leveranciers en afnemers. De winstgevendheid zullen we verbeteren door de COGS en OPEX te verlagen door optimalisatie van zowel inkoop, productie als commercie. Daarnaast verwachten wij in de laatste twee kwartalen van dit verlengde boekjaar een positieve EBITDA te kunnen realiseren.

Om inzicht te geven in onze ontwikkelingen zouden we u graag, na publicatie van onze jaarcijfers 2022, uitnodigen voor een beleggersbijeenkomst waar we u ook TUBES Revined zullen presenteren.

Creative Cloud Company B.V.
Edwin Blom | CEO

Voor meer informatie zie:

www.wineintubes.com

www.revined.com

www.tubegifts.com