

Onderwerp: Halfjaarbericht Creative Cloud Company BV

Hilversum, 29 februari 2024

Geachte lezers,

Graag delen wij met u de resultaten over de tweede helft van het jaar 2023 en de vooruitzichten voor 2024. 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 van 2023 van Creative Cloud Company B.V. nog niet van start zijn gegaan. De samenstelling van de geconsolideerde jaarrekening van 2022 wordt naar verwachting dit kwartaal afgerond. Zodra deze gereed is, zullen wij dit met u delen. De enkelvoudige jaarrekeningen 2022 zijn in concept voor eind kalenderjaar 2023 gedeponneerd bij de Kamer van Koophandel.

In ons [vorig halfjaarbericht](#) hebben wij u geïnformeerd dat wij voornemens waren om het boekjaar 2023 te verlengen met een kwartaal waardoor dit boekjaar zal eindigen op 31 maart 2024. We hebben uiteindelijk besloten dit niet te doen door verschuivingen in onze klantenmix waarbij de planningscycli van deze afnemers in lijn loopt met het kalenderjaar. Dit geldt ook voor onze activiteiten in de USA waardoor wij besloten hebben om af te zien van een verlengd boekjaar.

Voorlopige resultaten FY2023 en FY2022

	Periode Jan-Jun 2023	Periode Jul-Dec 2023	Financial Year 2023	Periode Jan-Jun 2022	Periode Jul-Dec 2022	Financial Year 2022
Omzet	861.862	1.919.510	2.781.372	3.390.698	2.809.826	6.200.524
Kostprijs van de omzet	599.048	1.397.208	1.996.256	2.683.909	2.083.515	4.767.423
Brutomarge	262.814	522.302	785.116	706.789	726.312	1.433.101
%	30%	27%	28%	21%	26%	23%
Bedrijfskosten	1.550.756	1.669.414	3.220.170	1.190.381	1.633.697	2.824.079
EBITDA	-1.287.942	-1.147.112	-2.435.054	-483.592	-907.386	-1.390.977
Afschrijvingen	162.440	160.766	323.206	160.112	171.288	331.401
EBIT	-1.450.382	-1.307.878	-2.758.260	-643.704	-1.078.674	-1.722.378
Financiële baten en lasten	318.490	349.097	667.587	291.136	266.500	557.636
EBT	-1.768.872	-1.656.975	-3.425.847	-934.840	-1.345.174	-2.280.015
Belastingen	0	0	0	0	0	0
Nettowinst	-1.768.872	-1.656.975	-3.425.847	-934.840	-1.345.174	-2.280.015

	Periode Jan-Jun 2023	Periode Jul-Dec 2023	Financial Year 2023	Periode Jan-Jun 2022	Periode Jul-Dec 2022	Financial Year 2022
Omzet per BU						
TUBES EU/ROW	614.661	1.154.004	1.768.665	3.390.698	2.608.176	5.998.874
TUBES USA	127.559	407.286	534.845	0	0	0
TUBES Gifts	119.642	346.112	465.754	0	201.651	201.651
TUBES Revined	0	12.108	12.108	0	0	0
Totaal	861.862	1.919.510	2.781.372	3.390.698	2.809.827	6.200.525

Omzet per BU

Omzet per BU	Periode Jan-Jun 2023	Periode Jul-Dec 2023	Financial Year 2023	Periode Jan-Jun 2022	Periode Jul-Dec 2022	Financial Year 2022
TUBES EU/ROW	614.661	1.154.004	1.768.665	3.390.698	2.608.176	5.998.874
TUBES USA	127.559	407.286	534.845	0	0	0
TUBES Gifts	119.642	346.112	465.754	0	201.651	201.651
TUBES Revined	0	12.108	12.108	0	0	0
Totaal	861.862	1.919.510	2.781.372	3.390.698	2.809.827	6.200.525

Zoals in ons vorig halfjaarbericht gecommuniceerd, hebben wij de volledige administratie van TUBES USA Inc. ondergebracht in Netsuite. De keuze voor een ander pakket t.o.v. onze administratie in Nederland (Exact online) is gemaakt omdat dit pakket beter aansluit bij onze wensen met betrekking tot de financiële administratie in de USA. Het inrichten van dit pakket is eind 2023 afgerond en we zijn volop bezig om alle transacties van het afgelopen boekjaar in deze administratie te verwerken. Derhalve is een geconsolideerde balans nog niet beschikbaar.

Toelichting op de halfjaarcijfers en ontwikkeling van het afgelopen halfjaar

In 2023 hebben wij te maken gehad met een forse terugslag in omzet wegens een aantal redenen. Ook TUBES heeft te maken met de wereldwijde economische omstandigheden en de gevolgen daarvan bij onze klanten. De grootste impact is de onvoorziene omzetverlaging bij twee klanten in Europa: Lucas Bols (te fors ingekocht in 2022) en Vinebox (verplaatsing Nederland naar U.S.A) ten opzichte van de afgegeven forecast. Een impact van €4,3M minder omzet, waartegenover wel ingerichte bedrijfskosten stonden op basis van contractuele afspraken en de start van nieuwe bedrijfsactiviteiten USA, Gifts en Revined voor spreiding van omzet.

De omzet van de in 2023 nieuw gelanceerde USA en Revined bedrijfsactiviteiten heeft vertraging opgelopen. In de USA vanwege operationele en financiële problemen bij de co-manufacturer met onvoorziene productiestop en verplaatsing van de gehele operatie tot gevolg. De verkopen van Revined hebben in 2023 minimaal plaats gevonden in verband met uitstel leveringen tot 2024. Door de achterblijvende omzet en bovengenoemde omstandigheden hebben wij een kostenbesparingsstraject ingezet. Door de herstructureringskosten is niet zichtbaar in de bovenstaande H2-2023 cijfers, maar in het 4^e kwartaal en in 2024 zijn de kosten €500k verlaagd t.o.v. het budget. Daarnaast hebben we ons gericht om een betere omzetspreiding met minder afhankelijkheid van bepaalde klanten te realiseren, uiteindelijk is 90% van de omzet gerealiseerd met de top 10 klanten in plaats van top 3 klanten. Ook hebben we ons gefocust om een betere brutomarge, welke is gestegen van 23% naar 28%.

In 2023 hebben we voorsnog €0,5M aan operationele kosten geactiveerd. In overleg met de accountant zullen wij definitief bepalen welke kosten hiervoor in aanmerking komen als gevolg van bijvoorbeeld de verdere ontwikkeling van Revined en start operatie in USA. Dit zal een onderdeel vormen van het samenstellen van de jaarrekening. Uiteindelijk is 2023 een investeringsjaar geworden waarbij we ook nog werden geconfronteerd met diverse uitdagingen, waar we wel de basis gelegd voor een degelijke groei in 2024.

De aandeelhouders van Creative Cloud Company BV hebben de financiering verschaft om de verliezen van 2023 te compenseren. Er zijn geen wijzigingen bij de aandeelhouders.

Strategie TUBES 2024: risicoprofiel verlagen en volume verhogen door partnerships en kostenverlagingen

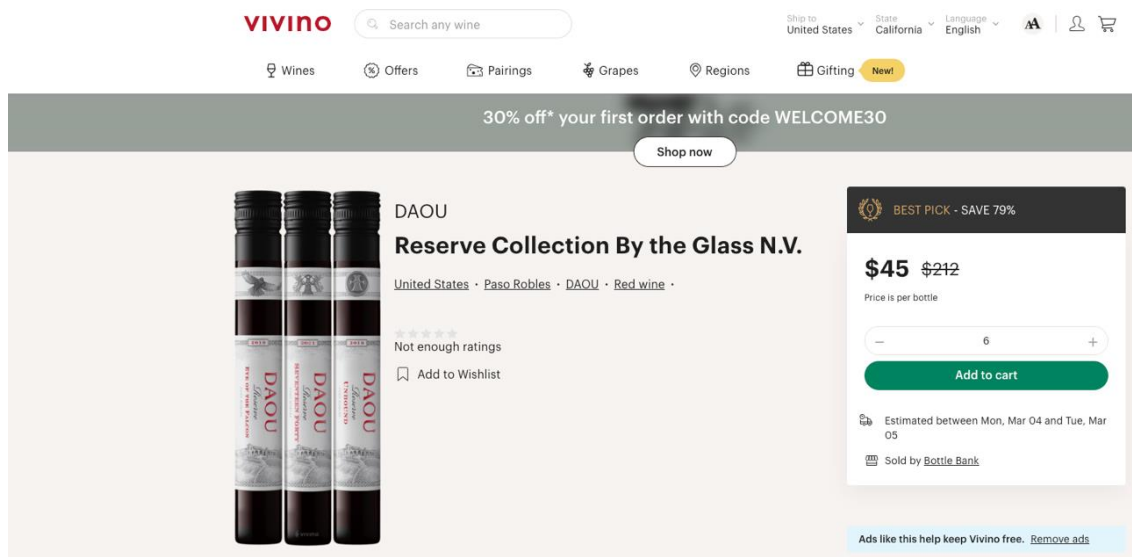
In 2024 zetten we in op het herstellen van de groei van de omzet middels de diversiteit van de proposities en internationalisering, Het aangaan van commerciële en operationele partnerships in de verschillende business units, het verder verlagen van onze operationele kosten en financieringslasten, en het verhogen van onze brutomarge om naar een duurzaam en schaalbaar businessmodel te groeien met als eerste doel break-even in 2024.

TUBES Revined

De eerste 300 Revined machines worden begin maart ontvangen om de levering te starten en omzet te realiseren in de eerste helft van het jaar. Er zijn reeds 100 machines gecommitteerd, o.a. door distributeurs in Australië en Griekenland, waarmee we op 30% van onze omzetdoelstellingen 2024 zitten voor TUBES Revined. De groei zal verder worden gestimuleerd door aanwezigheid bij de grootste wijnbeurzen van Europa: Prowein in maart en Vinitaly in april. Daarnaast ligt de focus in Q2 op het binden van distributeurs voor de grotere wijn producerende landen Frankrijk, Spanje, Italië, en Argentinië/Chili. Dankzij de winstgevendheid op dit product zullen we direct cash genereren.

TUBES USA

TUBES USA is gestart om TUBES relevant te maken voor de grootste markt ter wereld. Het is een intensief jaar geweest. In februari zijn we gestart op een nieuwe productielocatie. De nieuwe partner staat in de top 20 van grootste wijnbedrijven van Amerika, en levert producten aan zowel producenten als retail. Door de samenwerking met deze partner breiden we onze commerciële en operationele mogelijkheden uit, wat direct resulteert in nieuwe leads. De basis van de omzet in 2024 in de VS wordt gevormd door bekende klanten: Flaviar (naast de productie in EU), Vinebox en Sampl. De nieuwe klantengroep heeft zich met name uitgebreid in het hogere segment, waaronder gerenommeerde partijen als Daou Vineyards en Jackson Family Wines. In 2024 zetten we ook onze eerste stappen in traditioneel retail en e-commerce, met de lancering met Vivino in februari als belangrijke mijlpaal -zie afbeelding. We zijn hiermee het eerste product ter wereld, dat naast de standaard wijnfles op dit wereldwijde platform met meer dan 60 miljoen gebruikers verkocht wordt. Het doel is om te groeien naar \$3,5mio (€3,25M) en break-even veilig te stellen.



The screenshot displays the Vivino e-commerce platform. At the top, there's a navigation bar with a search bar, location and language dropdowns, and user icons. Below this is a promotional banner offering 30% off on the first order with code WELCOME30. The main product featured is 'DAOU Reserve Collection By the Glass N.V.', a red wine from Paso Robles. The product card shows three glass bottles, a price of \$45 (reduced from \$212), and an 'Add to cart' button. It also includes a 'Shop now' button and a 'Best Pick' badge indicating a 79% savings. The bottom of the page has a small disclaimer about ads.

TUBES EU & TUBES GIFTS

In de productiefaciliteit in Hilversum bedienen wij de Europa, de rest van de wereld en richten wij ons meer op het ontplooiën van de activiteiten van TUBES Gifts. Met repeterende klanten als Catena Zapata, Robert Parker Wine's Advocate, E-Luscious, D-Vine, Sierra Madre, Vantguard en Flaviar hebben we een steady basis. Nieuwe klanten dienen zich aan, en op basis van afgegeven Letters of Intent documenten hebben we goede verwachtingen om het omzetverlies in 2024 te herstellen. Daarnaast richten we ons vanuit Europe meer op TUBES Gifts om meer te richten op kant en klaar product. Voor onze Gifts-activiteiten zullen we in 2024 de investeringen in het opbouwen van de productportfolio en het distributienetwerk materialiseren. Het afgelopen jaar is het netwerk van de distributeurs en resellers opgebouwd.

Financiële vooruitblik 2024

Onze doelstelling is om in 2024 tussen €7M en €8M omzet te realiseren. De verwachting is dat de brutomarge, mede door de verkopen van Revined machines en een betere klant en segment mix, zal verbeteren naar 35%. Door strikt kostenmanagement willen wij de Bottom line borgen met een EBITDA-prognose van -/€0.3M, exclusief activering van ontwikkelkosten. Door het bevroren van OPEX uitgaven zullen wij de bottom line resultaten aansturen. Door de initiatieven zijn wij op een degelijke wijze 2024 ingegaan en ligt er een basis om te groeien in alle segmenten.

Op 1 juli 2025 verloopt de NPEX Obligatielening I. Huidige perceptie is dat TUBES voor hetzelfde bedrag een vervolg obligatielening wil uitschrijven.

Creative Cloud Company B.V.
Edwin Blom | CEO

Voor meer informatie zie:

www.wineintubes.com

www.revined.com

www.tubesgifts.com