

## Halfjaarbericht Creative Cloud Company BV

Hilversum, 30 augustus 2024

Geachte lezers,

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. De verwachting is dat wij deze jaarrekening op zeer korte termijn kunnen presenteren.

Het eerste halfjaar van 2024 heeft bij TUBES in het teken gestaan van het implementeren van de nieuwe strategie. De onvoorspelbare macro-economische omstandigheden en gevolgen hiervan op onze klanten hebben TUBES aan de commerciële en de operationele kant getroffen.

### Halfjaarcijfers H1 FY2024 vs FY2023

	Periode Jan-Jun 2024	Periode Jan-Jun 2023	Actuals FY2023	Outlook FY2024
Omzet	510.279	853.127	2.781.372	2.607.165
Kostprijs van de omzet	326.748	590.882	1.996.256	1.669.454
<b>Brutomarge</b>	<b>183.530</b>	<b>262.245</b>	<b>785.116</b>	<b>937.711</b>
%	36%	31%	28%	36%
Bedrijfskosten	1.610.442	1.800.756	3.720.170	2.818.274
<b>EBITDA</b>	<b>-1.426.912</b>	<b>-1.538.511</b>	<b>-2.935.054</b>	<b>-1.880.562</b>
Afschrijvingen	161.989	162.440	323.206	323.978
<b>EBIT</b>	<b>-1.588.901</b>	<b>-1.700.951</b>	<b>-3.258.260</b>	<b>-2.204.540</b>
Financiële baten en lasten	481.071	318.490	667.587	680.000
<b>EBT</b>	<b>-2.069.972</b>	<b>-2.019.441</b>	<b>-3.925.847</b>	<b>-2.884.540</b>
Belastingen	0	0	0	0
<b>Nettowinst</b>	<b>-2.069.972</b>	<b>-2.019.441</b>	<b>-3.925.847</b>	<b>-2.884.540</b>

*margeverbetering +8%-punt  
\*In H2-2024 25% kostenbesparing t.o.v. H1-2024*

Omzet per BU	Periode Jan-Jun 2024	Periode Jan-Jun 2023	Vershil	Vershil %
TUBES EU/ROW	263.583	605.926	-342.343	-56%
TUBES USA	75.509	127.559	-52.050	-41%
TUBES Gifts	100.212	119.642	-19.430	-16%
TUBES Revined	70.975	0	70.975	100%
<b>Totaal</b>	<b>510.279</b>	<b>853.127</b>	<b>-342.848</b>	<b>-40%</b>

GM% per BU	Periode Jan-Jun 2024	Periode Jan-Jun 2023
TUBES EU/ROW	32%	32%
TUBES USA	21%	22%
TUBES Gifts	33%	36%
TUBES Revined	72%	0%
<b>Totaal</b>	<b>36%</b>	<b>31%</b>

In de outlook FY2024 hebben we rekening gehouden met gecommitteerde/ingelegde orders in zowel EU als USA (en realisatie in juli en augustus). Tevens zullen we verdere kostenbesparingen (25% t.o.v. eerste helft 2024) doorvoeren om de kosten verder te drukken in de tweede helft van het lopende boekjaar. In overleg met de accountant en als onderdeel van het jaarrekeningproces 2023 verwachten we nog enkele ontwikkelingskosten te activeren.

De aandeelhouders van Creative Cloud Company BV hebben tijdens de aandeelhoudersvergadering besloten om €3,5M aandeelhoudersleningen om te zetten in agio. Dit komt in de P&L tot uiting in de financiële baren en lasten.

### **TUBES EU/ROW**

In de eerste helft van dit jaar bedraagt de totale omzet van deze business unit €264k versus €606k in de eerste helft van 2023. De omzet in de eerste helft van het jaar had significant hoger had kunnen zijn o.b.v. bevestigde en aanbetaalde orders. Diverse omstandigheden hebben ervoor gezorgd dat productie van deze orders is vertraagd en de omzetten pas gerealiseerd worden in de tweede helft van het jaar.

De daling in omzet wordt met name veroorzaakt door een lagere omzet bij D-Vine en Lucas Bols. D-Vine, onze grootste klant in 2023, heeft in H1 2024 een geplande doorstart gemaakt onder de naam Chateaux DV waardoor er in H1 minimale orders zijn ingelegd. Er is inmiddels overeenstemming met Chateaux DV voor een nieuwe overeenkomst om in September de orderplanning te hervatten. Deze orderplanning zal lager liggen dan 2023, we verwachten dat Chateaux DV in 2025 weer op hetzelfde omzet niveau komt als in 2023.

Lucas Bols heeft in H1 2024 een omzet van €76k gerealiseerd t.o.v. €87k in de eerste helft van 2023. Vanwege voorraad overschot bij Lucas Bols verwachten wij in 2024 geen of minimale orders. Per 1 juli 2024 is er met Lucas Bols overeenstemming bereikt om de exclusiviteit op ready to drink cocktails te stoppen, waardoor we eind 2024 en in 2025 nieuwe mogelijkheden tot partnerships hebben in de snelgroeiende categorie Ready to Drink Cocktails.

Om de tegenslagen op deze twee belangrijke relaties op te vangen hebben we hard gewerkt aan een aanpassing in strategie. Onze push strategie om daarmee een 80/20 verhouding te realiseren (80% van de omzet door 20% van de klanten) is te risicovol gebleken. We hebben onze strategie verlegd naar meer partnerships met wederkerende orders over het jaar geen, gebaseerd op contractuele commitment/verplichtingen. Dit is gelukt met partners als Flaviar, Sierra Madre, Vanguard, en Focus Beverages. Daarnaast hebben we hard gewerkt aan een vervanging qua volume van Lucas Bols.

We zijn trots te melden dat TUBES een drie + drie jarige overeenkomst heeft getekend met een van de grootste, beursgenoteerde, Australische wijnproducenten, waarvoor een custom-made 187ml formaat is ontwikkeld gebaseerd op de TUBES technologie, met een outlook voor 1.8mio units, met een 50% jaarlijkse groei, te leveren in 2025 naar retailers in UK en Australië. In 2025 wordt het formaat in Europa, Azië en Amerika gelanceerd. Productie voor UK en Australië start november/december 2024. Door de combinatie meer klanten op sampling in 100ml en 50ml, en het volume op het partnership op het 187ml formaat, groeien we met de business unit EU/ROW weer terug naar het niveau van 2022 om vanuit daar weer verder te bouwen.

### **TUBES USA**

In november 2023 heeft TUBES USA te maken gekregen met de onvoorziene tegenslag waarbij de co-manufacturer (bottelaar en gebruiker van TUBES technologie) onverwachts failliet is gegaan. Hierdoor hebben we van december 2023 t/m maart 2024 geen productie kunnen uitvoeren en veel juridische kosten en tijd moeten besteden aan het oplossen van de situatie. Totale kostenpost is \$175k. Tegelijkertijd hebben we naar een nieuwe operationele partner gezocht en de volledige productie en technologie in Q1 verplaatst. We zijn trots te melden dat we een zeer gerenommeerde en betrouwbare nieuwe co-manufacturer Sonoma Bespoke Beverages LLC (SBB) in Napa, Californië, USA hebben gebonden. Naast het bezitten van hetzelfde DNA met betrekking tot kwaliteit, protocollen en procesmanagement, heeft SBB ook commerciële slagkracht.

In maart hebben wij de productie kunnen hervatten, waardoor de omzet in het eerste half jaar 40% lager ligt dan in dezelfde periode vorig jaar. Wel hebben we nieuwe klanten kunnen verwelkomen, zoals Opolo Vineyards, Ram's Gate Winery, en Anthem Winery, en hebben Vinebox en het prestigieuze wijnhuis Daou Vineyards nieuwe orders bevestigd. Daarnaast zijn we trots te melden dat we een audit van het grootste wijnhuis ter wereld E & J Gallo op onze nieuwe locatie succesvol hebben doorlopen, en de eerste projecten voor ze gebotteld worden in September. Tevens lanceren we in Oktober in Amerika de eerste premium wine advent calendar voor het meest bezochte wijnplatform ter wereld Wine-Searcher voor een

orderwaarde van \$650k. Om in de grootste consumenten wijnmarkt ter wereld ook de consument, e-commerce en (corporate) gifting te kunnen leveren hebben we een strategische, non-cash overname gedaan van onze klant [www.drinksampl.com](http://www.drinksampl.com) waarmee we nieuwe markten openen, en tevens onze marge vergroten.

### **TUBES Gifts**

De omzet van TUBES Gifts bedraagt in de eerste helft van het jaar €100k en is met 16% gedaald t.o.v. vorig jaar (€120k). De omzetzakking in de eerste helft van het jaar wordt veroorzaakt door een lagere omzet (-€16k) bij de klanten Geven is leuker en Greetz. De timing van leveringen van aan Geven is leuker en Greetz is de voornaamste reden van de omzetzakking in de eerste helft van het jaar t.o.v. dezelfde periode in 2023. TUBES Gifts eindigde FY2023 op een omzet van €466k. De verwachting is dat de omzet van het lopende boekjaar in lijn zal liggen met die van FY2023, waarvan het meeste valt in Q4 door de nadruk op corporate gifting en resellers.

### **TUBES Revined**

Revined had in de eerste helft van 2023 nog geen omzet. In 2024 zijn de eerste machines de markt in gegaan en hebben we gefocust op strategische klanten en distributeurs per continent. De omzet bedraagt in het eerste halfjaar €71k. Revined is belangrijke partnerschappen aangegaan die de groeiende invloed in de wereldwijde wijnindustrie ondersteunen. Machines zijn geplaatst bij E & J Gallo (USA), Concha y Toro (Chili), SoGrape (Spanje), en (Frankrijk). Tevens is er een distributie overeenkomst gesloten in Australië / Nieuw-Zeeland ter waarde van €250k over 2024-2025 en zijn er agenten aangesloten in Zuid-Amerika en Portugal, Frankrijk, Italië, Spanje en Griekenland. Nu er machines in stock zijn, en machines zichtbaar in de markt zijn bij prestigieuze spelers, zien wij meer vraag ontstaan en verwachten we in H2 een snellere conversie te bewerkstelligen waarmee het budget gehaald zal worden.

### **Strategie en operatie 2024**

Begin 2024 hebben we een de nieuwe strategie ingezet. Meer diversiteit in aanbod en klanten, marge en zekerheid van toekomstige omzet door het aangaan van partnerships op basis van een lagere kostenbasis. We hebben in de volle breedte van het bedrijf kostenreductie doorgevoerd. Wij hebben het aantal medewerkers van 40 naar 16 teruggebracht. Daarnaast hebben we hard op overige operationele uitgaven gereduceerd en hebben we het profiel van de sales collega's afgestemd op de doelstelling om partnerships aan te gaan. We werken meer met een pull strategie en accountmanagement op top 10 klanten. De organisatie is lean and mean en we budgetteren o.b.v. concrete opdrachten. De contractuele zekerheid hebben we maximaal vastgelegd en door de partnerships in USA en EU realiseren we nog meer zekerheid over toekomstige omzet, lagere kosten en hogere marge.

De macro-economische omstandigheden in combinatie met het wegvallen van Lucas Bols, het faillissement/doorstart van D-Vine en het faillissement van onze co-manufacturer in Amerika was groot en heeft tijd gekost om van te herstellen. Er zijn nieuwe contracten gesloten op operationeel en commercieel gebied waarmee we in H2 en 2025 weer terug groeien naar ons niveau van 2022 en weer verder kunnen bouwen. De huidige aandeelhouders investeren door in TUBES en het team is onverminderd positief.

Door de verandering van co-manufacturer in de USA, situaties bij de grote klanten en vertraging van de toegezegde financiering door de aandeelhouders van Creative Cloud Company BV is er een verzoek bij de obligatiehouders neergelegd voor een uitstel van rentebetalingen van 5 maanden. De obligatiehouders hebben in mei 2024 akkoord gegeven op dit rente uitstel. Op 5 september 2024 heeft de Stichting Obligatiehouders Belangen een vergadering uitgeschreven. Er zal tijdens de vergadering een toelichting op de actuele situatie worden gegeven en een nadere toelichting op de voortgang van de strategie en resultaten zal worden gedeeld.

Creative Cloud Company B.V.  
Edwin Blom | CEO

Voor meer informatie zie: [www.wineintubes.com](http://www.wineintubes.com)  
[www.revined.com](http://www.revined.com)  
[www.tubesgifts.com](http://www.tubesgifts.com)