



# Wstępne szacunkowe wyniki Coffeedesk.pl styczeń–wrzesień 2021

Listopad 2021

 CoffeeDesk

## Zastrzeżenia prawne

Materiał, został przygotowany przez Emitenta („Spółka”), wyłącznie w celach informacyjnych. W szczególności nie stanowi on oferty sprzedaży, zaproszenia do złożenia oferty lub propozycji nabycia instrumentów finansowych, ani nie powinien być traktowany jako źródło wiedzy wystarczającej do podjęcia decyzji inwestycyjnej dotyczącej nabycia instrumentów finansowych, w szczególności na terytorium Polski. Niniejsza Prezentacja zawiera stwierdzenia dotyczące przyszłości, które odzwierciedlają obecną ocenę dokonaną przez Emitenta lub, w zależności od przypadku, przez Zarząd Spółki, w odniesieniu do czynników zewnętrznych, strategii biznesowej, planów i celów Emitenta dotyczących jego przyszłej działalności. Wszystkie stwierdzenia dotyczące przyszłości zawarte w niniejszej Prezentacji odnoszą się do kwestii obarczonych ryzykiem i niepewnością. W związku z tym, stanowią one lub mogą stanowić istotne czynniki, które mogłyby spowodować, że rzeczywiste okoliczności różniłyby się istotnie od przewidywanych w tych stwierdzeniach lub z takich stwierdzeń wynikających. Wszystkie stwierdzenia dotyczące przyszłości zawarte w niniejszej Prezentacji odzwierciedlają obecne oczekiwania Spółki co do przyszłych zdarzeń i podlegają wpływowi zarówno tych, jak i innych ryzyk, niepewności i założeń dotyczących działalności, wyników, strategii rozwoju i płynności Spółki. Spółka nie zobowiązuje się do publicznego aktualizowania lub uzupełniania jakichkolwiek stwierdzeń dotyczących przyszłości w wyniku pojawienia się nowych informacji, wystąpienia przyszłych zdarzeń lub w innych przypadkach. Spółka nie składa żadnych oświadczeń, gwarancji ani zobowiązań, wyraźnych lub dorozumianych, co do dokładności, kompletności i poprawności informacji lub opinii zawartych w niniejszej Prezentacji. Informacje zawarte w niniejszej Prezentacji są aktualne na dzień jej publikacji i mogą ulec zmianie bez uprzedniego powiadomienia, jak również mogą być niekompletne lub skrócone oraz mogą nie zawierać wszystkich istotnych informacji dotyczących Spółki. Spółka nie ponosi odpowiedzialności za wynik jakiegokolwiek decyzji lub działania podjętego na podstawie niniejszej Prezentacji. Odpowiedzialność za wykorzystanie informacji zawartych w tym materiale spoczywa wyłącznie na osobie korzystającej z tego materiału.



# Kluczowe wydarzenia



**kwiecień**

**Utworzenie nowej struktury organizacyjnej** z wyszczególnieniem pionu Heads odpowiedzialnych za poszczególne obszary w ujęciu strategicznym



**wrzesień**

**Rozpoczęcie drugiej emisji akcji (Crowdfunding) z Crowdway.pl**

Chcemy zebrać 2 mln na otwarcie dwóch kawiarni, narzędzia do integracji wszystkich kanałów sprzedaży oraz zwiększenie wolumenu i asortymentu produktów sprzedawanych przez Coffeedesk

**Podpisanie umowy na nowy lokal na warszawskim Powiślu**

Otwarcie planowane jest na końcówkę roku 2021.

**Kontynuacja ekspansji zagranicznej:**

zatrudnienie Business Development Managera w Rumunii

**Domknięcie struktury firmy, nowe osoby na kluczowych stanowiskach –**

Head of People & Culture,  
Head of Technology.

01

**styczeń**

**Start subskrypcji Hi!Coffeedesk**

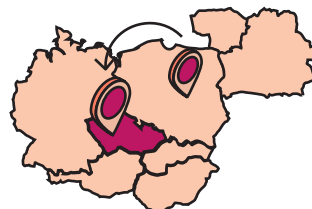


04

06

**czerwiec**

**Realizacja planu ekspansji zagranicznej** i zatrudnienie lokalnych agentów sprzedaży – Czechy

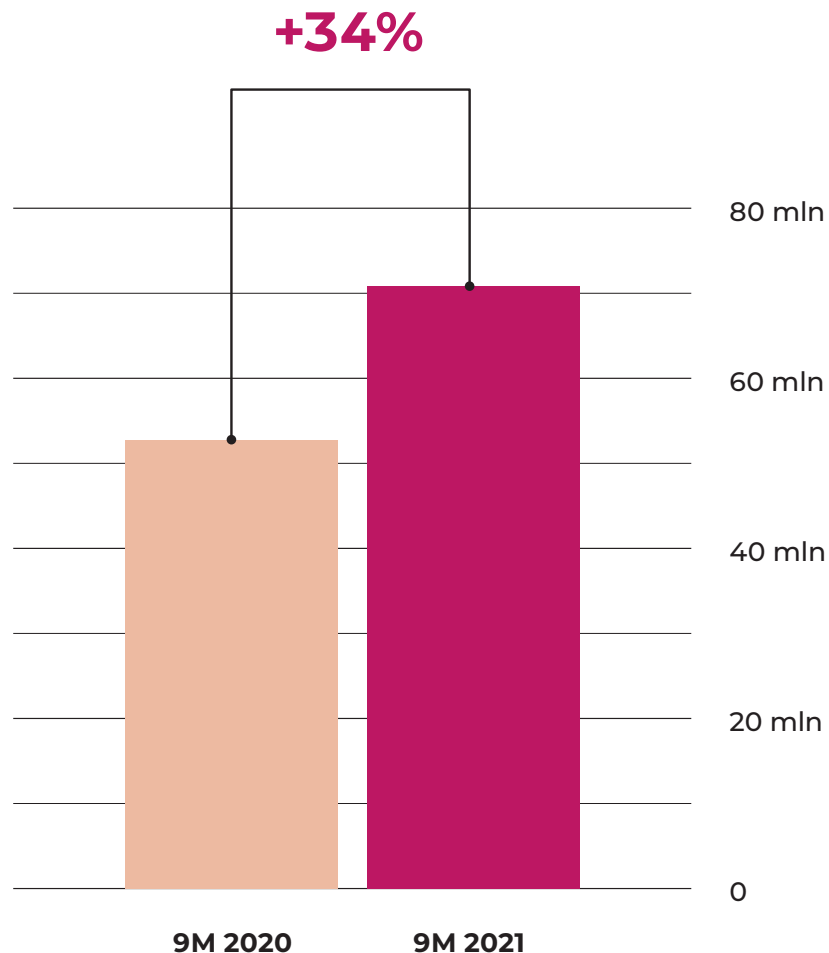


09



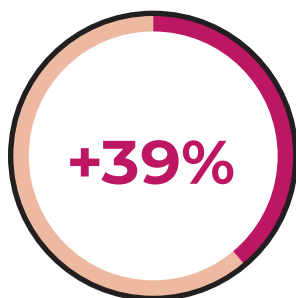
# Kontynuacja wzrostu przychodów 9M 2021

Przychody w mln PLN

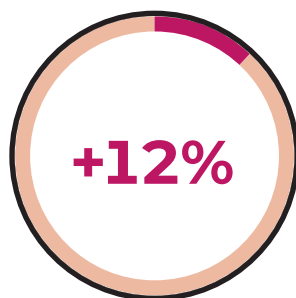


9M – okres od stycznia do września

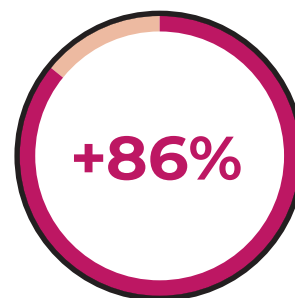
## Dynamika 9m 2020 vs 9m 2021



B2B

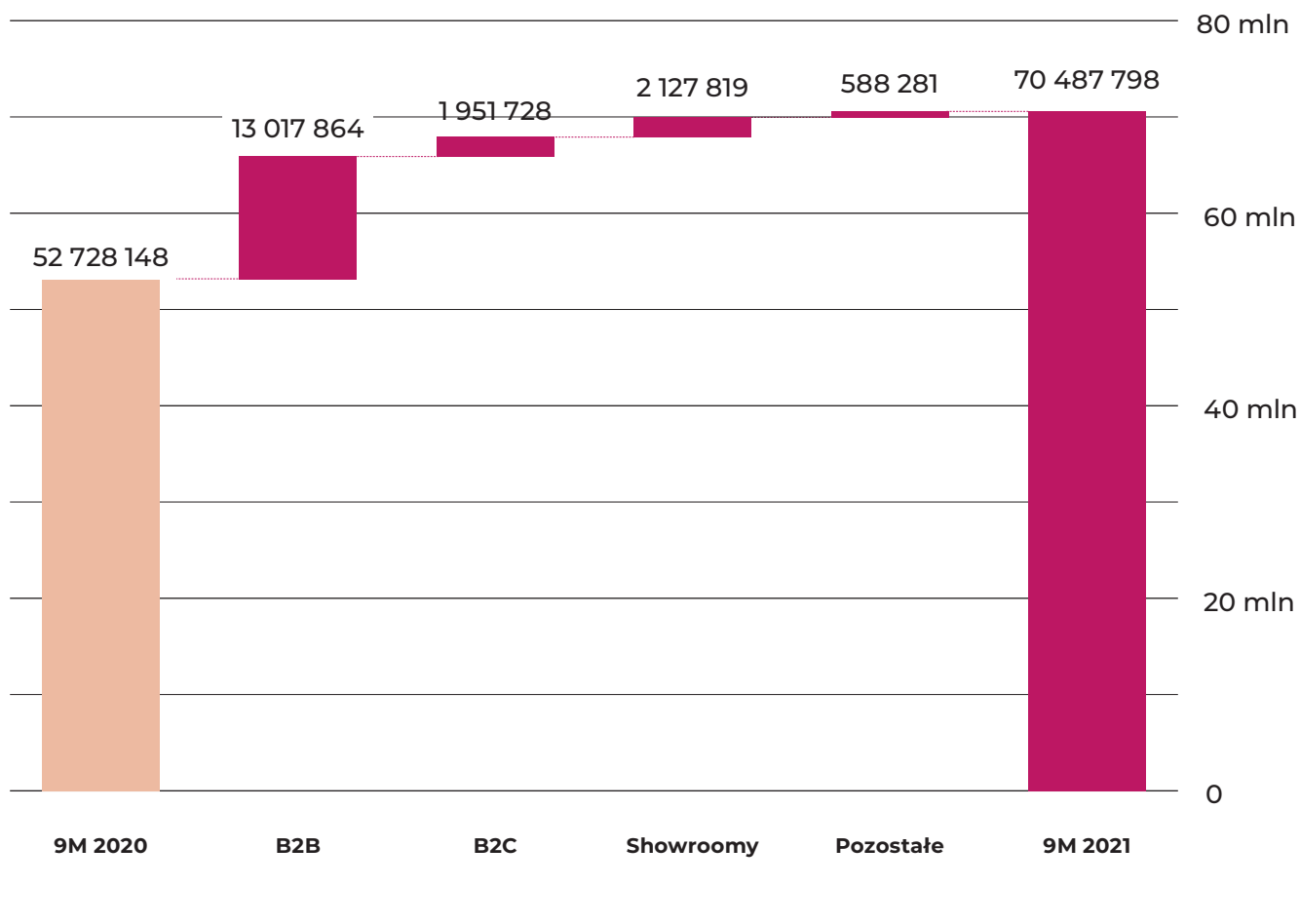


B2C

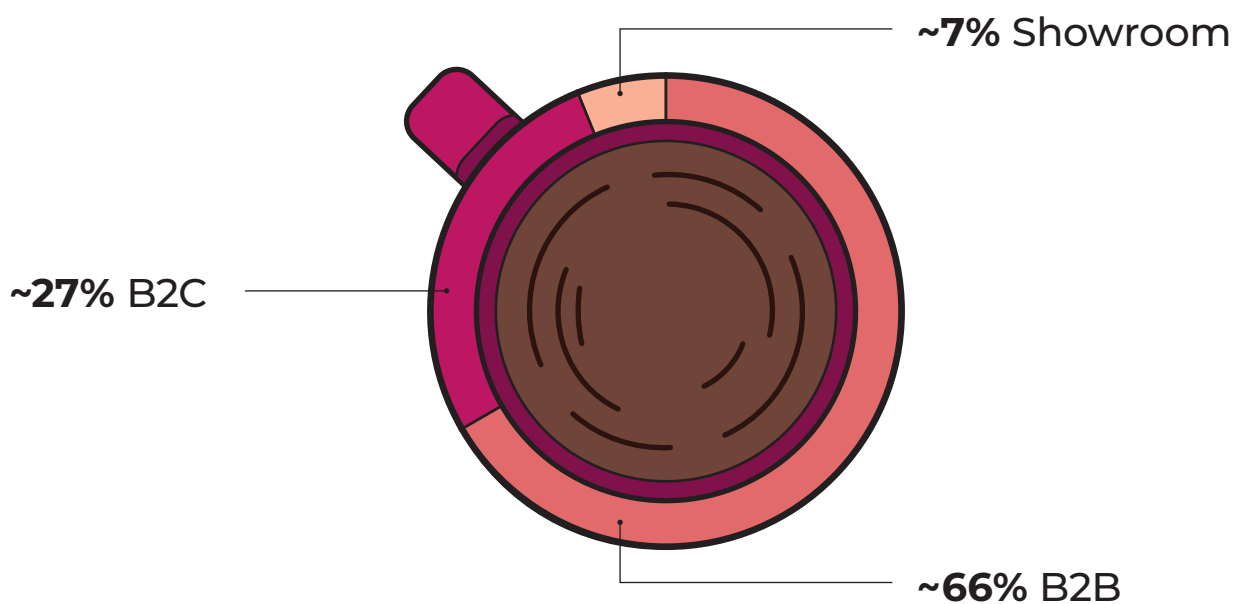


Showroom

## Wzrosty sprzedaży w kanałach działalności podstawowej

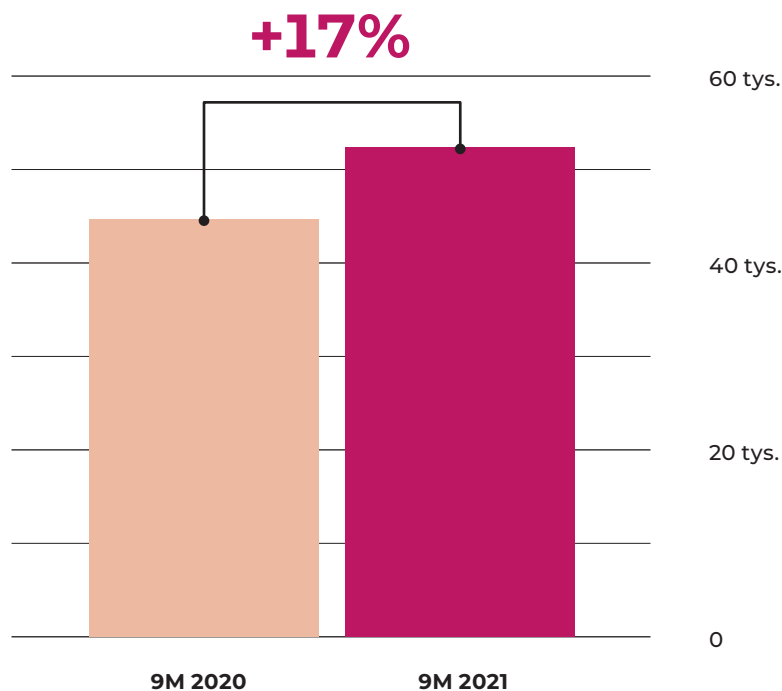


## Struktura przychodów w 9m 2021



# Kontynuacja wzrostu w kanale ecommerce (B2C) 9M'21 w stosunku do silnego 9M'20

## Aktywni klienci B2C (tys.)



	9M 2020	9M 2021	
<b>Zamówienia (tys.)</b>	102	112	<b>+9%</b>
<b>AOV (PLN)</b>	166	168	<b>+2%</b>
<b>Średnio zamówień na klienta</b>	2,3	2,1	<b>-7%</b>



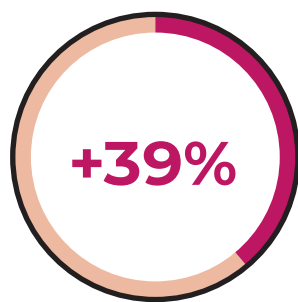
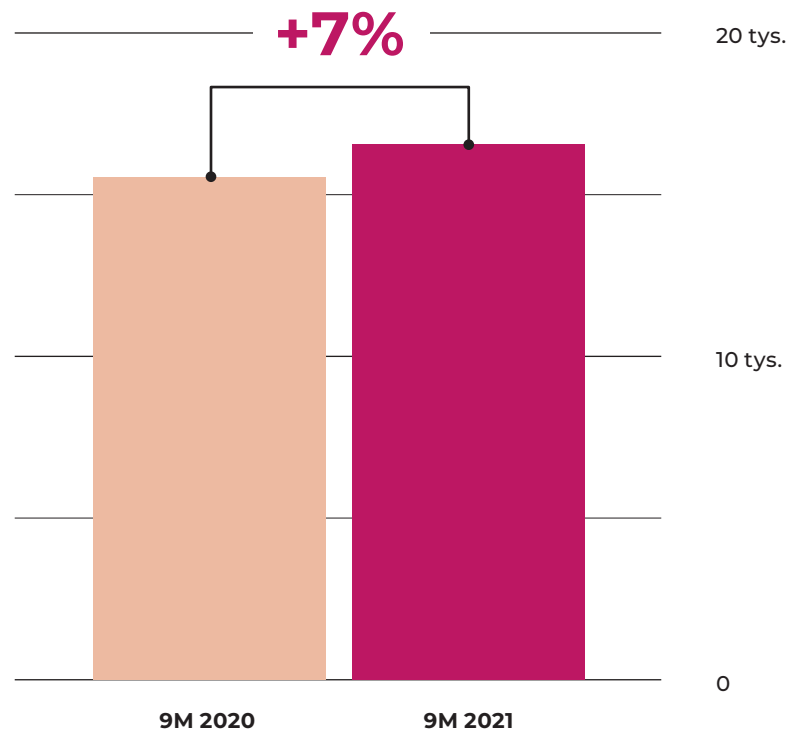
**Sebastian Łęski**  
Head of Sales B2C

W 2020 roku lockdown oraz praca zdalna zmieniły zachowania konsumenckie. Wymusiły doposażenie się w dodatkowe sprzęty czy akcesoria. Nasi klienci częściej wchodzili w rolę domowych baristów. Ta tendencja miała wpływ na strukturę sprzedaży w Coffeedesk, w tym na zwiększenie liczby zamówień na jednego klienta.

Obecnie mamy do czynienia z normalizacją zachowań konsumenckich: zamówienia realizują bieżące potrzeby klientów. Dlatego liczba zamówień per klient jest niższa niż w 2020 roku. Co istotne, wzrasta nam liczba aktywnych klientów.

# Wzrost kanału B2B na rynkach zagranicznych

## Zamówienia B2B (tys.)



Export



AOV



**Marcin Zamaro**

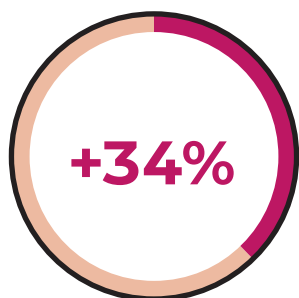
Head of Sales B2B

W roku 2021 zwiększyliśmy średnią wartość zamówienia o prawie 30%, a liczba aktywnych klientów wzrosła o 8%. Znacząco poprawiliśmy efektywność procesów logistyczno-magazynowych, co wpłynęło na obsługę naszych klientów.

## 9m 2020 do 9m 2021

	9M 2020	FC 9M 2021	Dynamika
<b>Przychody (PLN)</b>	<b>52 728 148,43</b>	<b>70 487 798,11</b>	<b>33,68%</b>
<b>EBIT</b>	2 368 306,65	1 154 349,87	<b>-51,26%</b>
<b>EBIT %</b>	4,49%	1,64%	-2,85 p.p.
<b>Zysk brutto</b>	2 018 530,98	888 005,06	-56,01%
<b>EBITDA</b>	<b>2 516 639,31</b>	<b>1 403 691,89</b>	<b>-44,22%</b>
<b>EBITDA %</b>	4,77%	1,99%	-2,78 p.p.

\*FC – forecast



### wzrost w stosunku do roku poprzedniego

Spółka w roku 2021 zwiększyła przychody w każdym kanale sprzedaży, co przełożyło się na 34% wzrost w stosunku do roku poprzedniego, wyniki spółki są zgodne z oczekiwaniami.

Wzrost kosztów operacyjnych w roku 2021 spowodowany jest głównie zwiększeniem zatrudnienia związanym z planami rozwojowymi spółki, w tym uruchomieniem nowych platform oraz ekspansją.



## Słowniczek – definicje pojęć

<b>Aktywni klienci</b>	liczba unikalnych adresów e-mail przypisanych do zamówień złożonych w danym przedziale czasowym
<b>AOV</b>	average order value – średnia wartość koszyka netto
<b>Liczba zamówień</b>	liczba zakupów w sklepie zakończonych wystawieniem faktury
<b>Średnio liczba zamówień na klienta</b>	średnia liczba transakcji w przeliczeniu na jednego klienta