



SMARTPHOTO GROUP,
het innovatieve
e-commerce
bedrijf

SMARTPHOTO GROUP

- Innovatieve **e-commerce** groep, actief in 12 Europese landen
- Met **productiesites** in België
 - Kwatrecht
 - Vantegem (extra faciliteit sinds Q3 2020)
 - Ardooië (naYan)
- Lokale **teams** in Wetteren, Ardooië, Hengelo, Pratteln en Malmö voor de klantendienst en de marketing
- e-commerce van **B2C gepersonaliseerde producten** zoals fotoboeken, kaarten en geschenken via smartphoto™
- **B2B verkoop van geschenkpakketten op maat** via Gift.be en GiftsforEurope.com
- **B2B 'E-commerce as a Service (EaaS) provider'** voor internationale merken op zoek naar groei via naYan
- Omzet 63M euro, 10.5M euro EBITDA, 240 FTE (FY2021)
- Beursgenoteerd op **Euronext Brussels**

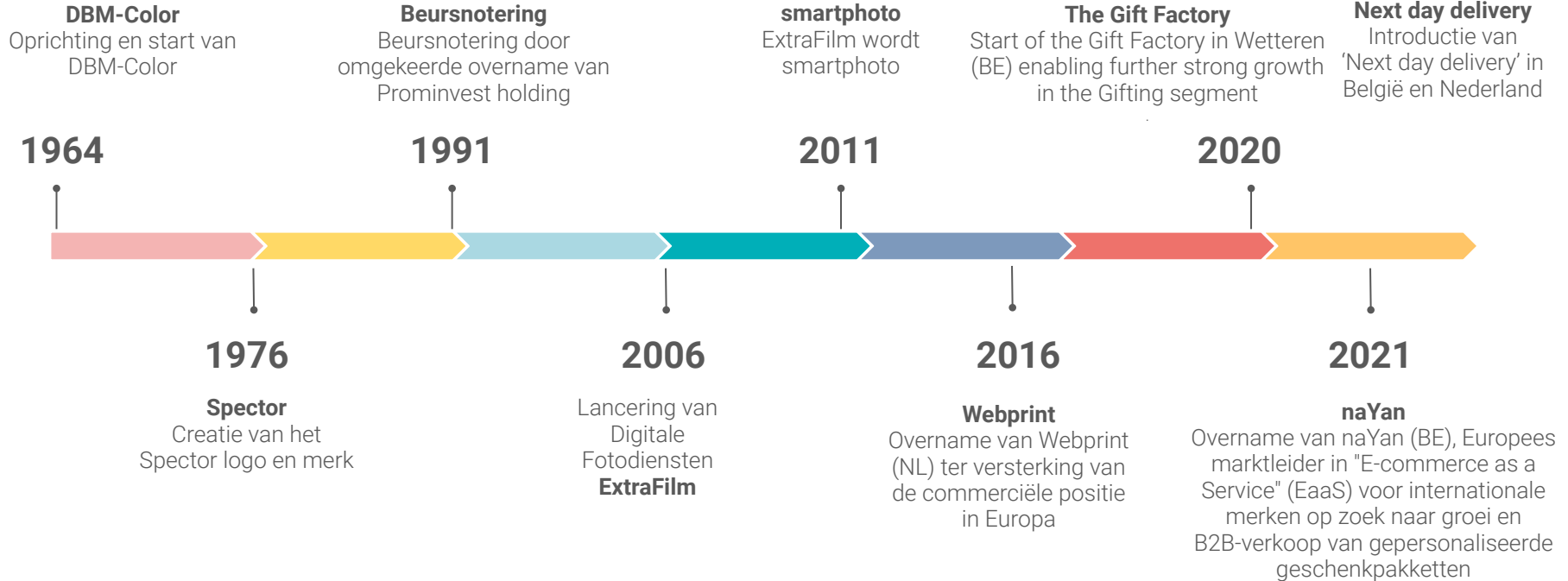
GEOGRAFISCHE AANWEZIGHEID



België	smartphoto
	Spector
Luxemburg	smartphoto
Nederland	smartphoto
Frankrijk	smartphoto
Zweden	smartphoto
Noorwegen	smartphoto
Finland	smartphoto
Denemarken	smartphoto
Zwitserland	smartphoto
Duitsland	smartphoto
Oostenrijk	smartphoto
Verenigd Koninkrijk	smartphoto
EU	smartphoto

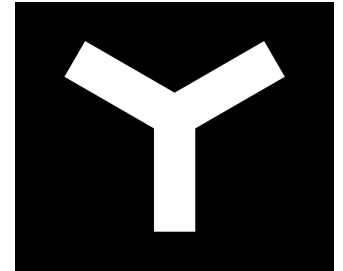
Via naYan is smartphoto-groep niet alleen actief in heel Europa maar ook in de Verenigde Staten van Amerika

GESCHIEDENIS



INVESTERING - NAYAN (Dec 2021)

- B2B-verkoop van geschenkpakketten met alcohol, chocolade, wijn, fruit of bloemen via de websites Gift.be en GiftsforEurope.com
- Marktleider in e-commerce distributie in Europa door het aanbieden van een unieke 'E-commerce as a Service' (EaaS) voor internationale merken op zoek naar groei



NAYAN EN SMARTPHOTO - EEN COMPLEMENTAIRE COMBINATIE

naYan

kennis van de B2B
geschenkenmarkt,
haar klantgerichtheid
en e-commerce
knowhow



smartphoto

kennis van
B2C-consumenten,
technologie, marketing en
de productie van
gepersonaliseerde
producten



SMARTPHOTO GROUP

Onze DNA en
onze aanpak

SMARTPHOTO GROUP - ONZE DNA

smart

Oplossingen
Betaalbaar
Hoge kwaliteit

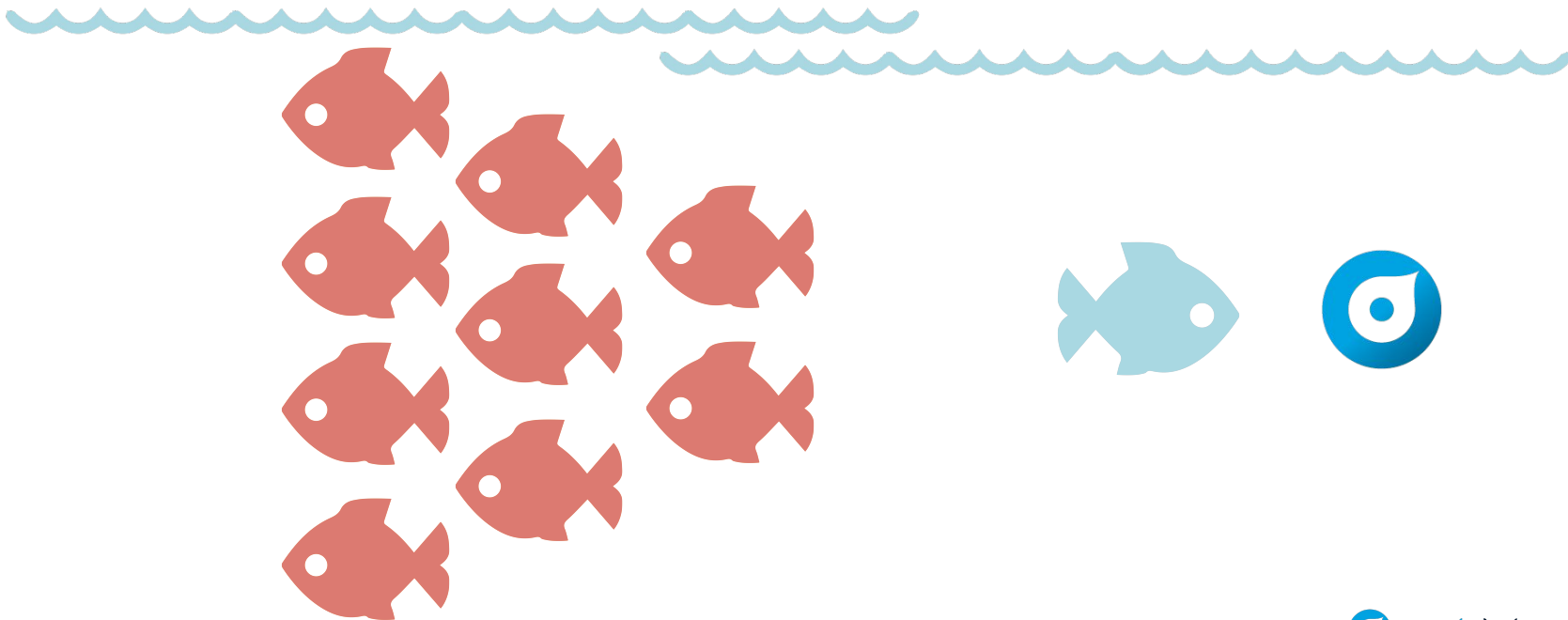
simple

Eenvoudig
Snel
Op maat

smile

Inspirerend
Klanten
Mensen
Planeet

BETAALBARE HOGE KWALITEIT, BUITEN DE KLASSIEKE FOTOMARKT

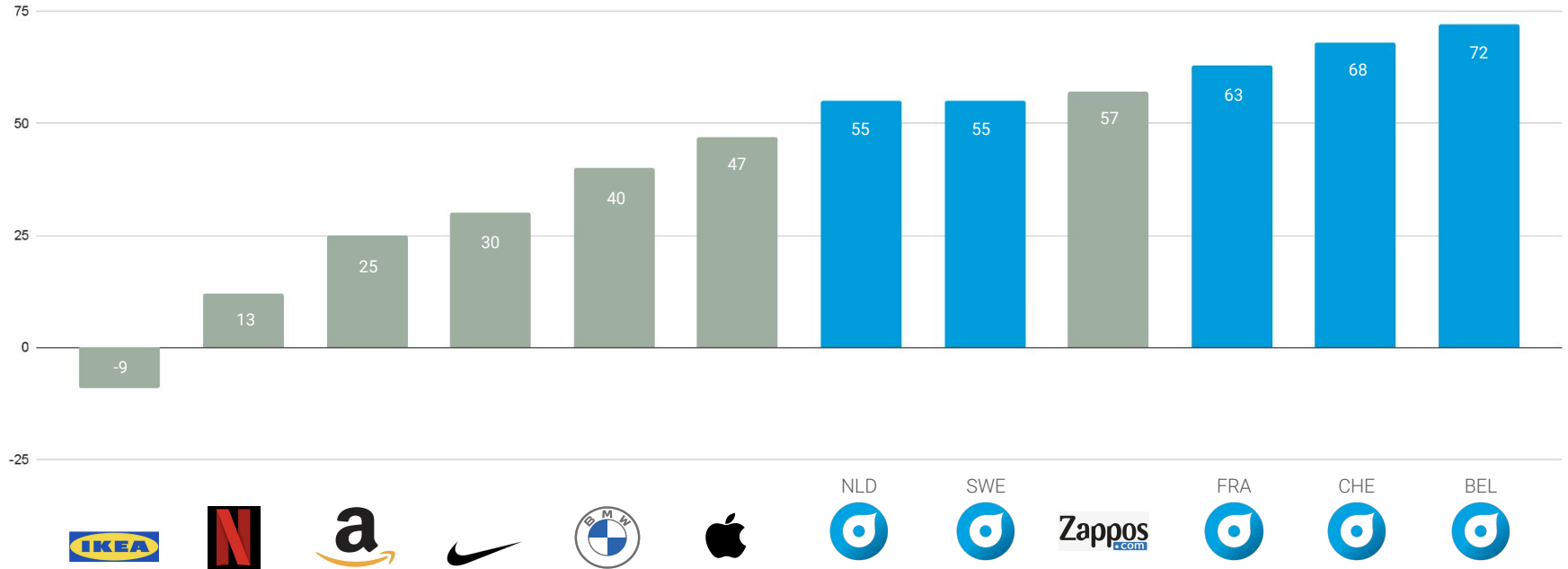




SMARTPHOTO
B2C
gepersonaliseerde
producten

HOOGSTE KLANTTEVREDENHEID

NPS smartphoto 2021 vs andere merken



*customer guru net 2021 benchmark

ONZE SMARTPHOTO™ MISSIE

We helpen sociaal actieve **jonge mama's** en families betaalbare **gepersonaliseerde producten** van hoge kwaliteit te creëren, geven & delen

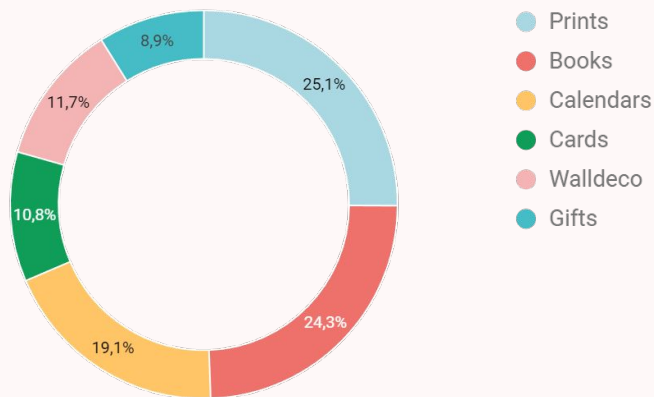




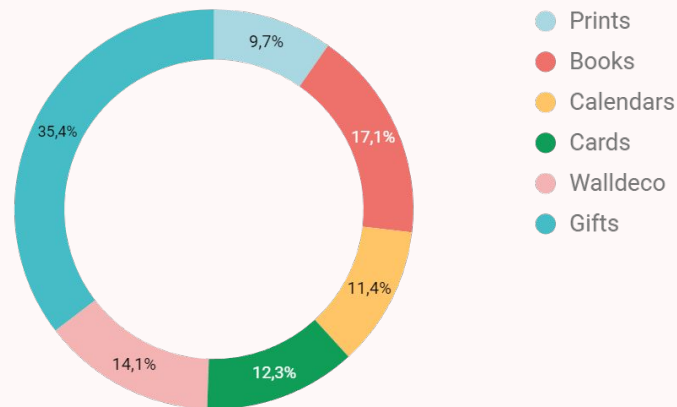
SMARTPHOTO™
Onze producten

STERKE OMZETGROEI - GOED UITGEBALANCEERDE PRODUCTPORTFOLIO

2011



2021



- De omzet is sinds 2011 gestegen van 27M euro tot 60M euro in 2021 door een combinatie van gestage jaarlijkse groei in de klassieke fotoproducten (CAGR tussen 0 en 5%) en exponentiële groei in geschenkproducten (CAGR tussen 20 en 50%).
- Momenteel meer dan 500 verschillende producten beschikbaar via onze smartphoto websites.
- 10% vernieuwingsratio door nieuwe varianten en nieuwe producten.

VOORBEELDEN VAN NIEUWE PRODUCTEN



PRODUCTSTRATEGIE - 3 SOORTEN PRODUCTEN

	Wat	Groei van de markt	Groefactoren	KPI	Concurrenten
Klassieke foto	Prints, Fotoboeken,, Wanddecoratie	0%-5%	Kwaliteit, prijs	NPS	iFolor, Albelli, CeWe
Design-producten	Kaartjes, Kalenders, Mokken, Telefoonhoesjes, Muismat	5%-15%	Frequentie van designs	#Momenten	CeWe, iFolor, YS
"Nieuwe" Gifts	Gepersonaliseerde geschenken, geschenkbboxen, graving, borduurwerk	30%-50%	Assortiment, snelle levering	Verkoop, Frequentie	YS, Moonpig, lokale spelers

SMARTPHOTO GROEISTRATEGIE

- sterke klantgerichtheid
- bestaande klantenbasis benutten
- 'mobile first' in combinatie met een aangepaste productstrategie
- geografische mix verbeteren waaronder F, NL, D, UK
- externe innovaties toepassen op onze markt



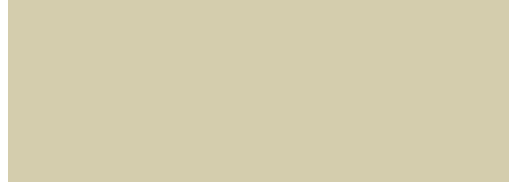
NAYAN B2B Gifts

B2B GIFTS

focus op

- klassieke relatiegeschenken, *met een twist*
 - gepersonaliseerde kaart
 - videoboodschap
 - wereldwijde levering
- waarderingsgeschenken voor werknemers
 - gepersonaliseerd
 - getriggerd door momenten
 - unieke producten
- Europese voetafdruk creëren

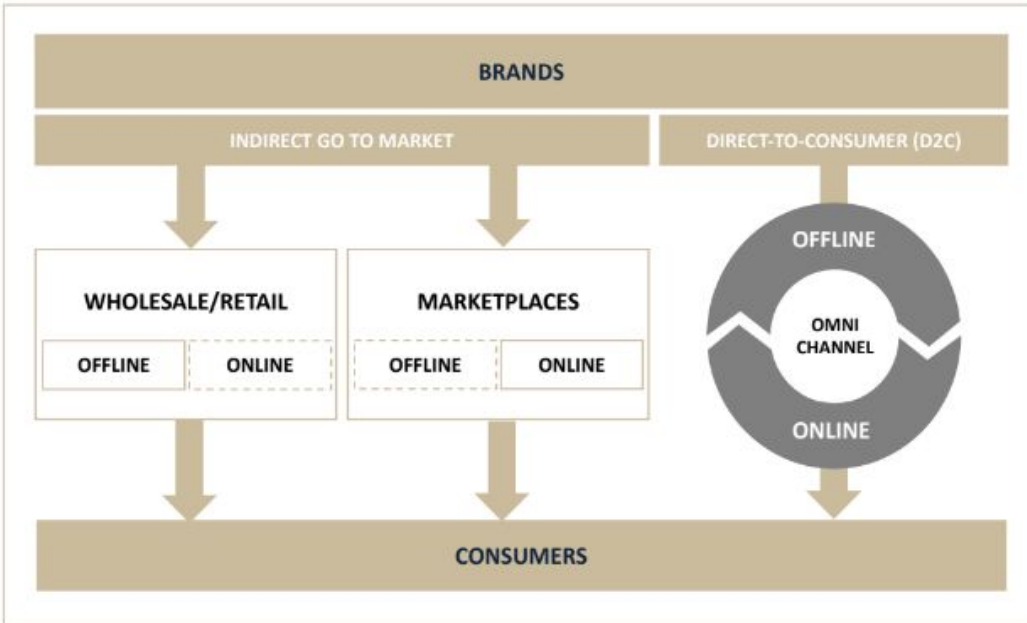




NAYAN

E-commerce
as a
Service

E-COMMERCE AS A SERVICE



- Omdat de online mogelijkheden van groothandels- of detailhandelskanalen vaak beperkt zijn, hebben merken zich gewend tot online marktplaatsen, zoals Amazon, om ervoor te zorgen dat consumenten hun producten gemakkelijk kunnen vinden en kopen.
- Met Direct to Consumer (D2C) zetten merken een direct kanaal op met hun consumenten. Daarbij nemen merken de controle over hun prijszetting, merkbeleving en onschatbare consumentengegevens.
- Merken & D2C is tegenwoordig een snel groeiend retailsegment.
- EaaS, waarbij enkel betaald wordt voor de afgenomen dienst, biedt merken de mogelijkheden om samen te groeien.

WAT 65+ VAN ONS DOEN



**TECHNOLOGY
PLATFORMS**



**DIGITAL
MARKETING**



**STORE
MANAGEMENT**



DATA & INSIGHTS



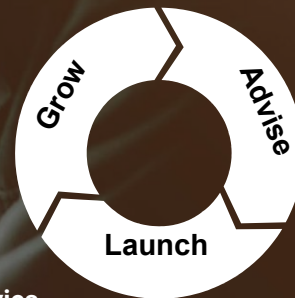
**OMNICHANNEL
FULFILLMENT**



**CUSTOMER
SERVICE**



**FINANCE
PROCESSING**



Advies

Merken adviseren bij het bepalen van hun 'omnichannel direct to consumer' strategie

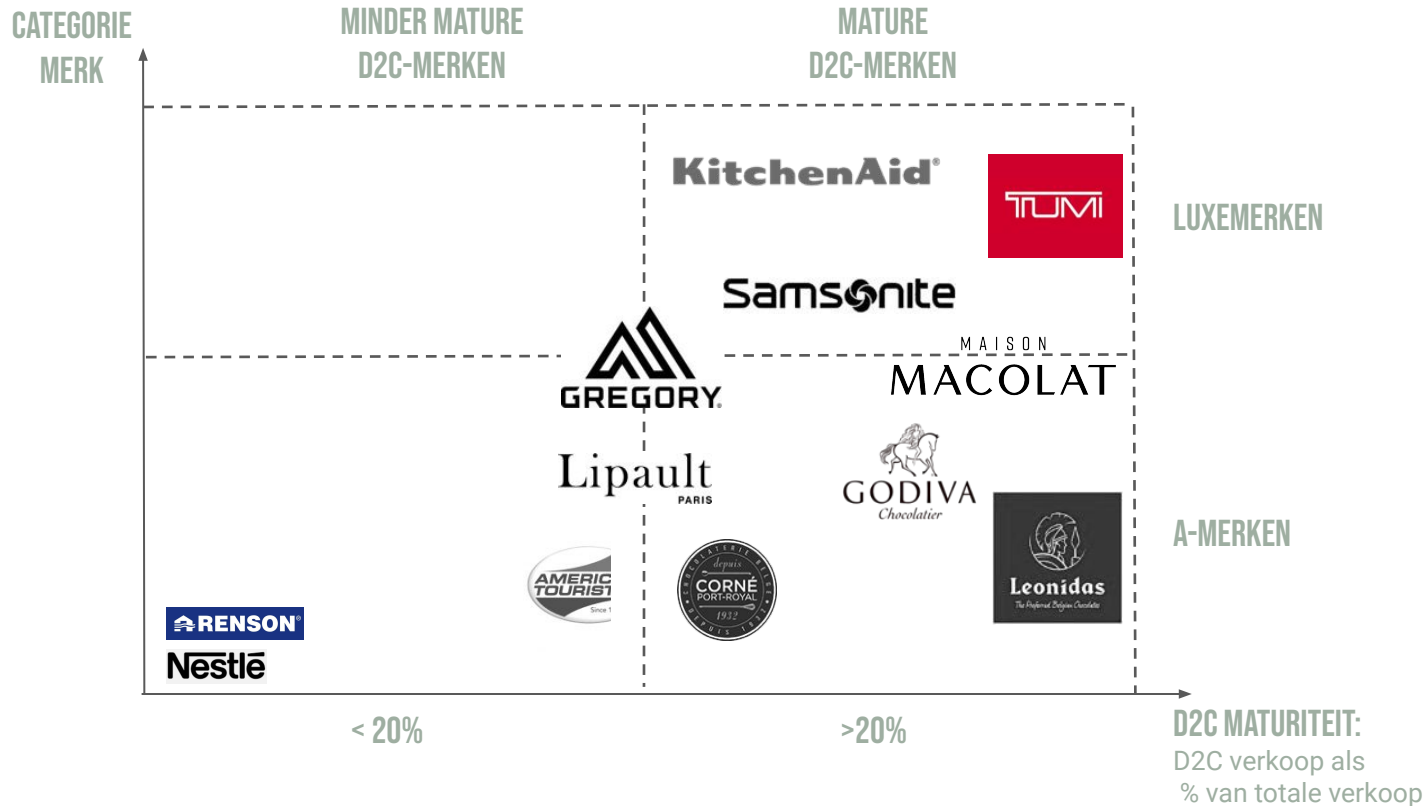
Lancering

Het 'direct to consumer' model snel van de grond krijgen

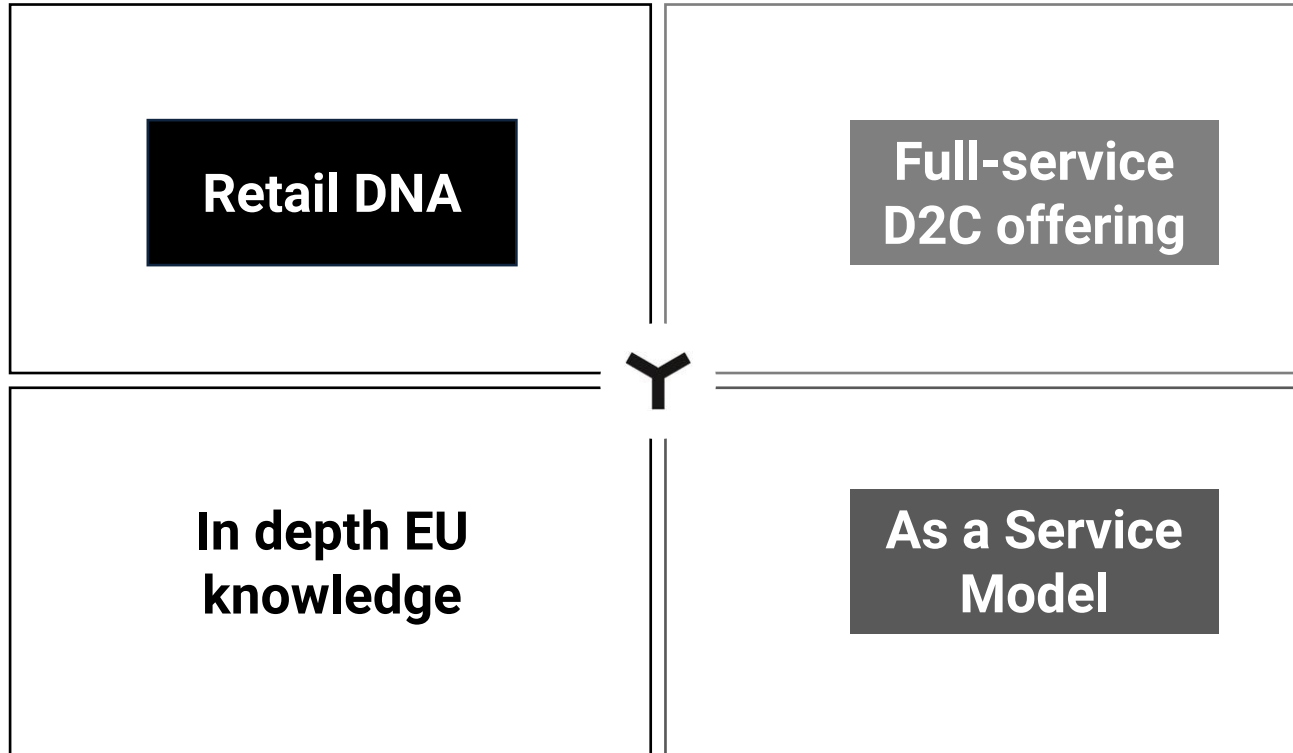
Laten groeien

Ervoor zorgen dat merken hun D2C laten groeien en de perfecte merkervaring voor hun consumenten leveren

EEN MARKTOVERZICHT VOOR NAYAN-KLANTEN



WAT NAYAN UNIEK MAAKT

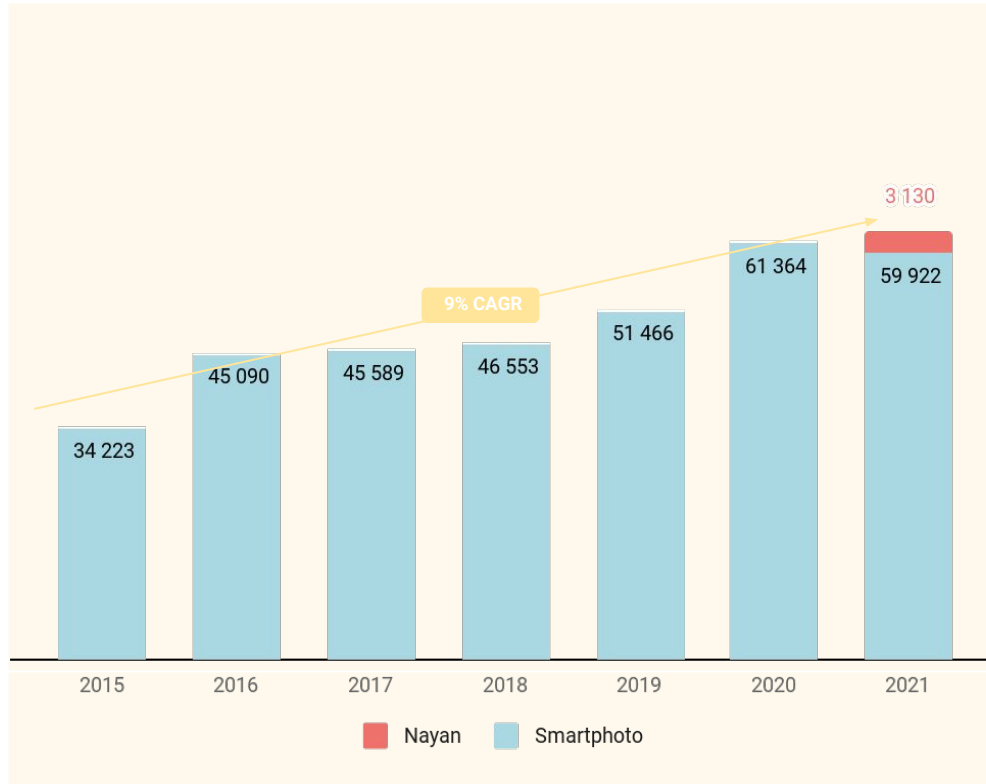




FINANCIEEL

Duurzame groei, met hoge rendabiliteit, hoge vrije kasstroom en zeer sterke balans

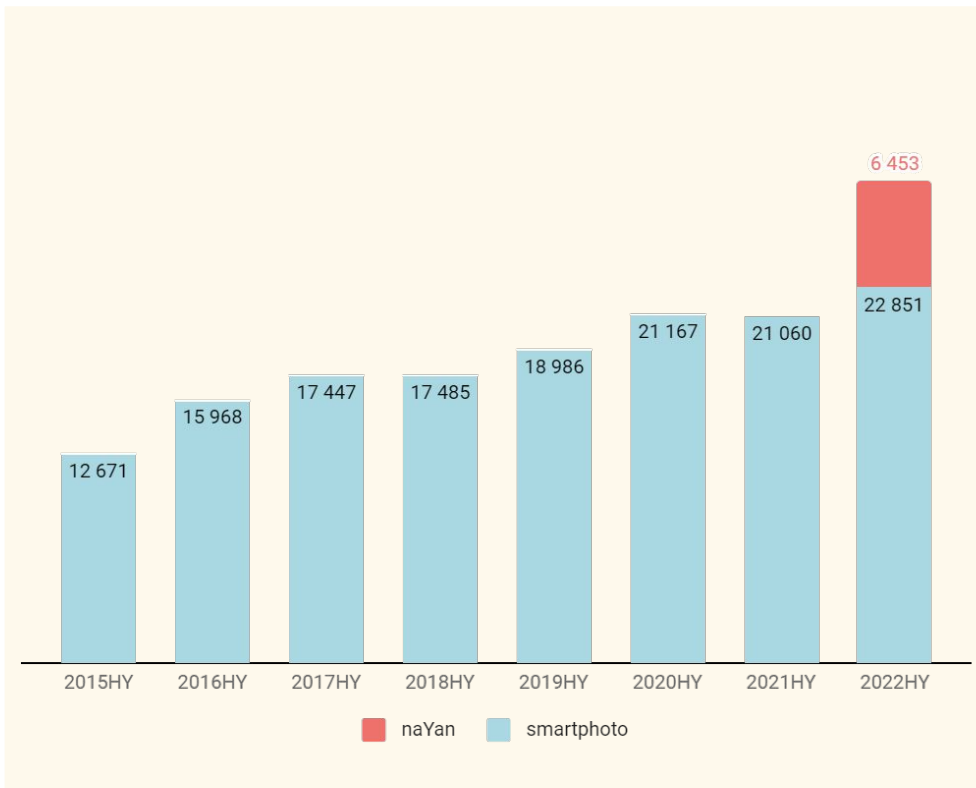
STERKE OMZETGROEI



Gemiddelde jaarlijkse groei van 9% voornamelijk door:

- Nieuwe klantsegmenten (baby, dierenliefhebbers)
- Meer momenten in het leven (feest, verjaardag)
- Overname van Webprint (smartphoto NL) in mei 2016 en naYan in december 2021

OMZETGROEI PER 30 JUNI



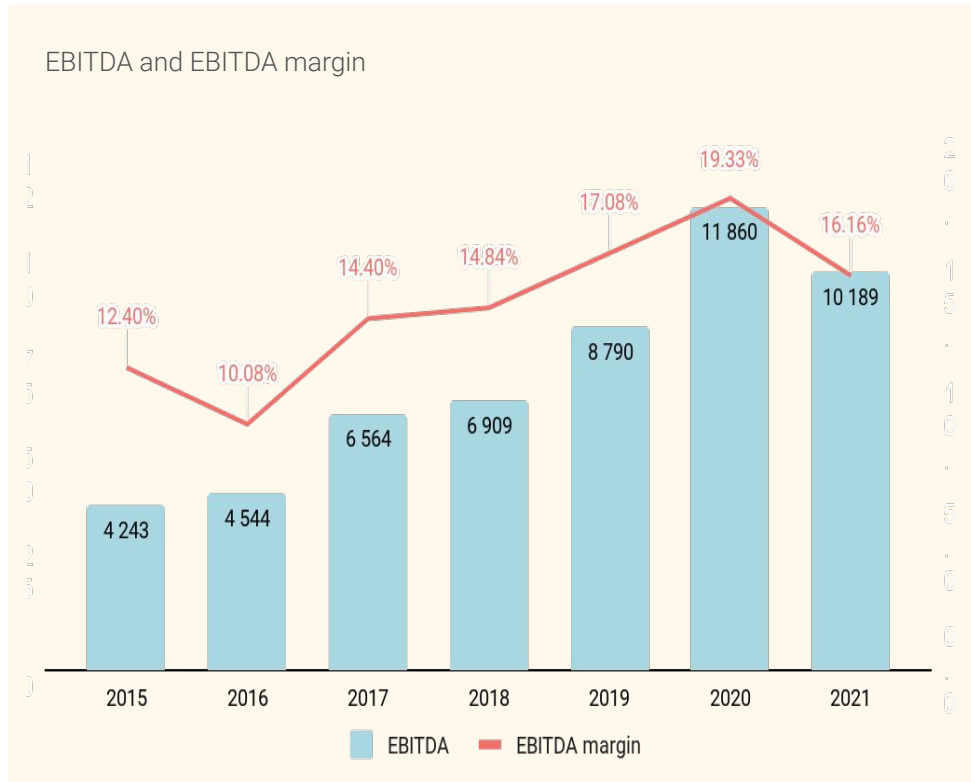
Stijging van de **halfjaarlijkse omzet** van 12,7M euro in 2015 naar 29,3M euro in 2022.

Ten opzichte van 2021HY, een stijging van 39,1%, bereikt door:

- Interne organische groei (+8,5%), en
- Integratie van naYan.

Ten opzichte van 2019HY bedraagt de organische groei 20,4%.

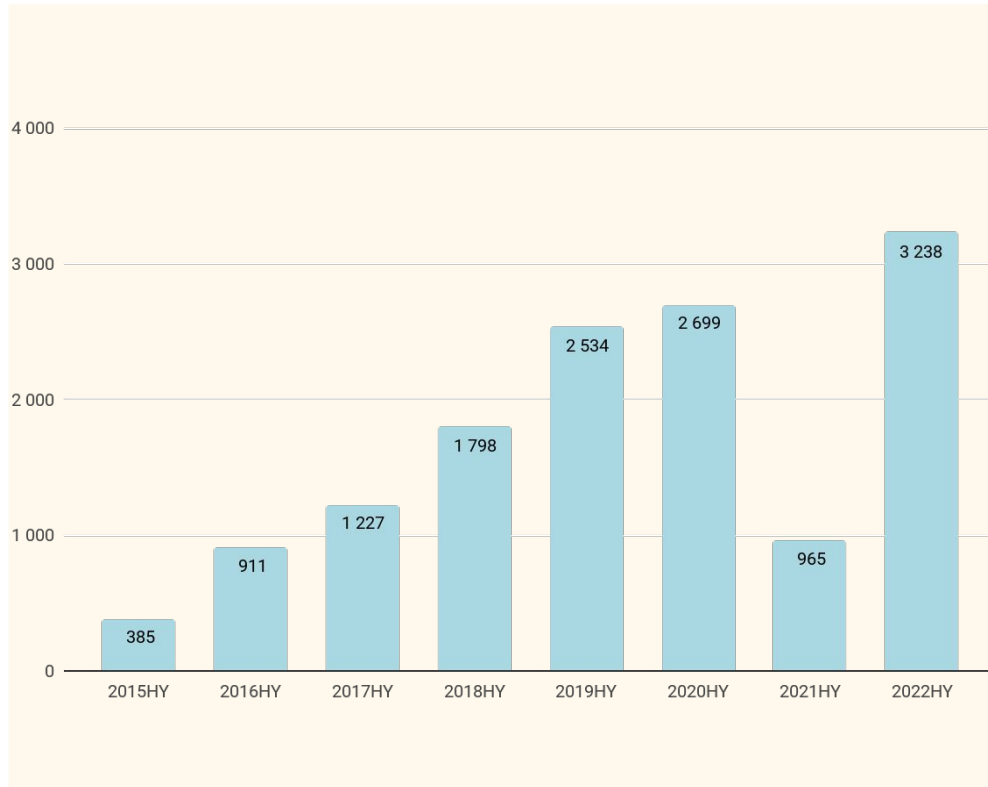
STERKE EBITDA GROEI



Toename van de EBITDA van 4,2M euro (12,4%) in 2015 tot 10,2M euro (16,16%) in 2021 door:

- Focus op nieuwe producten
- Verhoogde efficiëntie in marketing
- Productie-efficiëntie
- Klanttevredenheid

EBITDA GROEI PER 30 JUNI



Stijging van de **halfjaarlijkse EBITDA** van 0,4M euro in 2015 tot 3,2M euro in 2022.

Ten opzichte van 2021HY een stijging van 235,5% door:

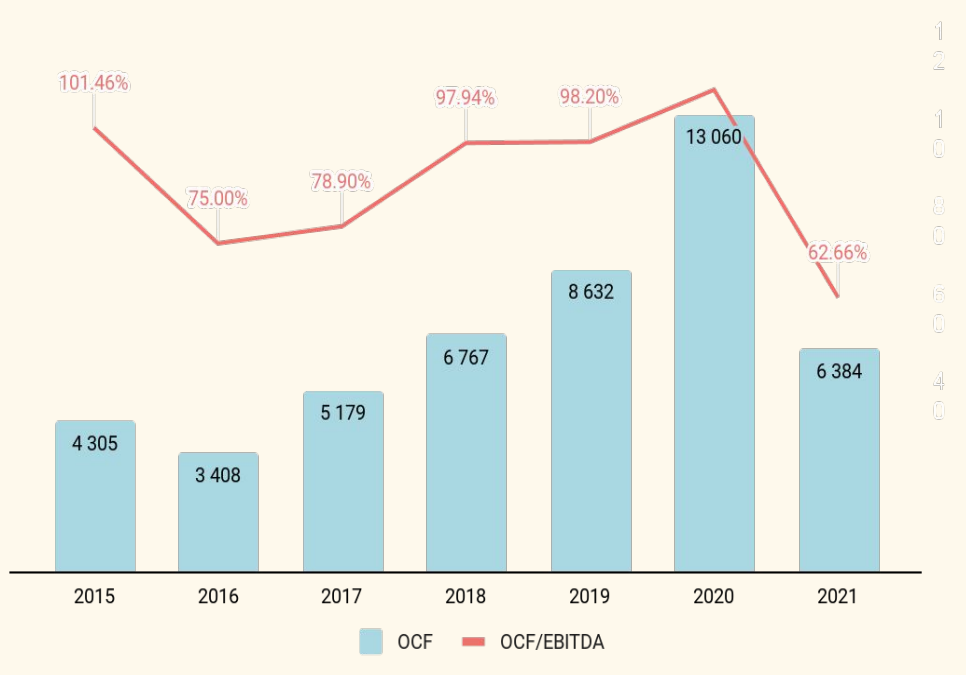
- Betere productmix
- Prijsaanpassingen

Ondanks:

- Hogere productie-, transport- en materiaalkosten
- Traditioneel lagere volumes in de eerste helft van het jaar in vergelijking met de tweede jaarhelft

HOGE KASCONVERSIE

Bedrijfskasstroom en EBITDA-generatie

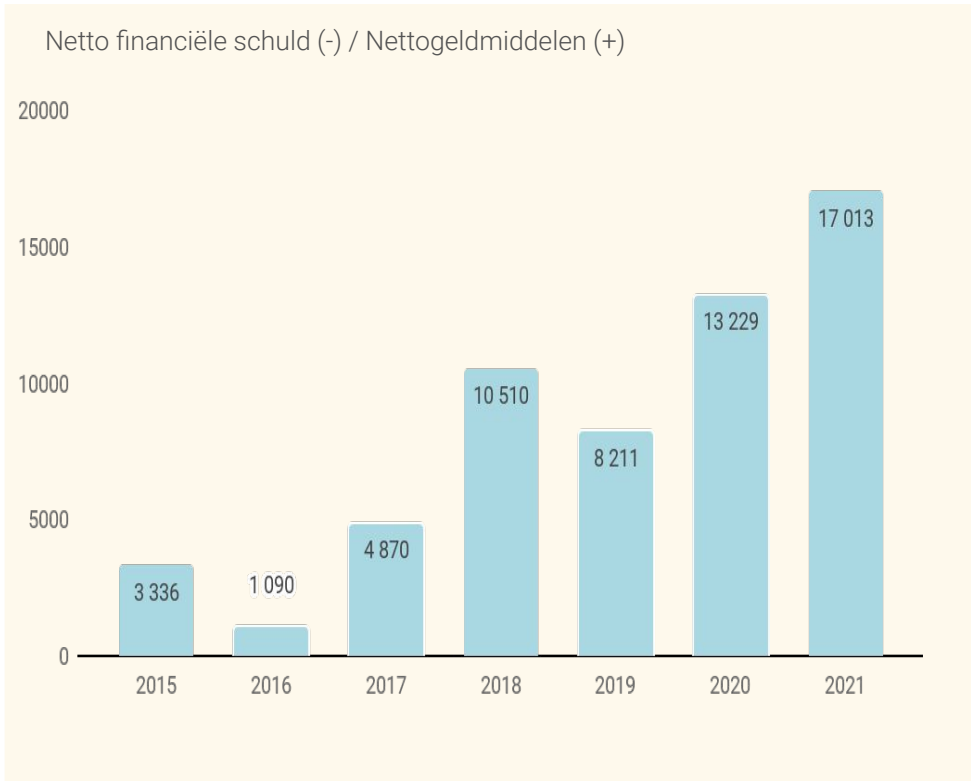


Zeer hoge kasconversie tussen 75% en 100%.

Enmalige daling in 2021 door:

- Verhoogde investeringen in voorraad om doorlooptijden en levering veilig te stellen
- Timing

TOENAME NETTOGELDMIDDELEN

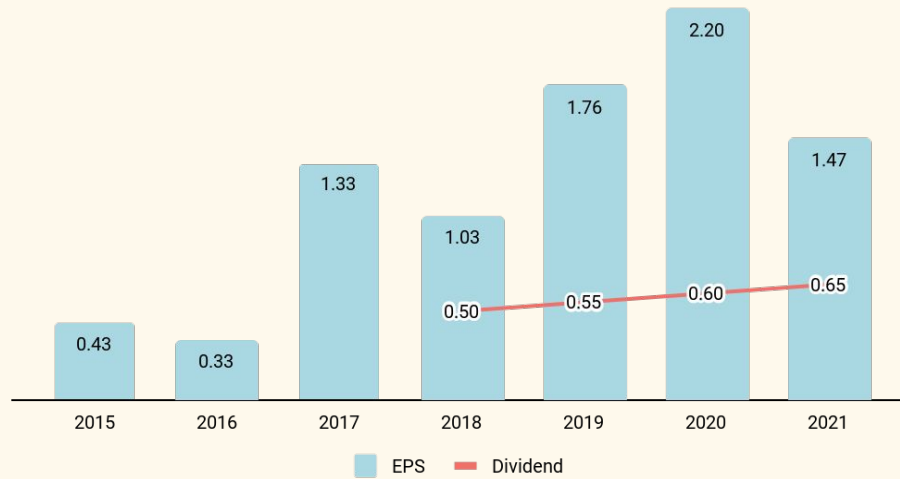


Toename nettogeldmiddelen van 3,3M euro tot 17M euro niettegenstaande:

- Jaarlijkse dividenduitkering sinds 2018 (2,2M euro in 2021, 2,1 M euro in 2020)
- Inkoopprogramma eigen aandelen (2,8M euro in 2020, 0,4M euro in 2021, momenteel 6,62% van het totale aantal aandelen).
- Investering in groei (gemiddeld +/- 3M euro/jaar)

TOENAME DIVIDEND

Winst en dividend per aandeel



- Toename van de winst per aandeel van 0,43 euro in 2015 tot 1,47 euro in 2021
- Verhoging van het dividend van 0,5 euro in 2018 tot 0,65 euro in 2021, wat neerkomt op een 'pay-out' ratio van 44%



**DUURZAME WAARDE-
CREATIE** met duidelijke
ESG-doelstellingen

DUURZAAMHEID - ESG BIJ SMARTPHOTO GROUP

Smartphoto group hecht veel belang aan maatschappelijk verantwoord ondernemen, met aandacht voor economische meerwaarde en met respect voor mens en milieu.

ONZE DOMEINEN

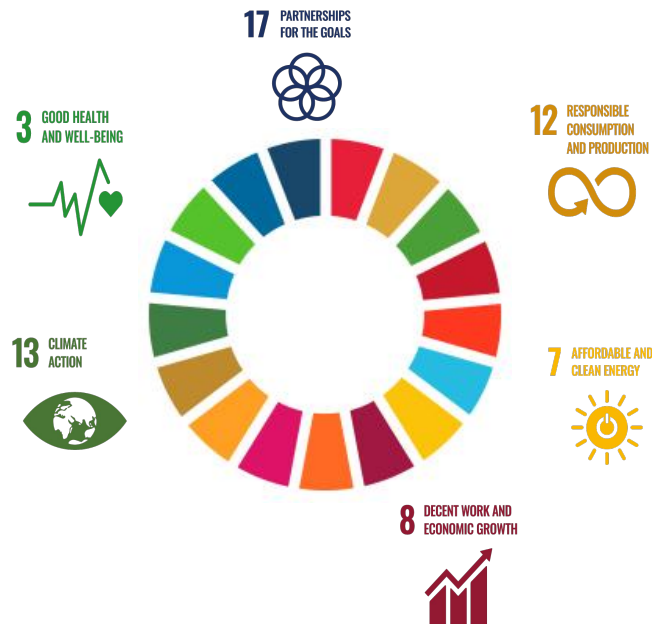
MENS & WELZIJN

MILIEU & OMGEVING

AFVAL- EN
GRONDSTOFFENBEHEER



ONZE FOCUS SDG'S



ENKELE VOORBEELDEN VAN ONZE REALISATIES EN DOELSTELLINGEN

- CO₂-neutrale levering voor 60% van alle pakketten, met als doel te evolueren naar 100% CO₂-vrije leveringen
- Vermindering van de hoeveelheid verzonden lucht met 15% door het gebruik van hoge en lage dozen waardoor er kan worden verpakt in dozen van 25 cm hoog tot zelfs 3 cm
- Vermindering van papierafval met 5%
- Het gebruik van 100% hernieuwbaar verpakkingsmateriaal (FSC-gecertificeerd)
- Energie-efficiëntie en het gebruik van energie uit hernieuwbare bronnen (zonnepanelen, elektrificatie bedrijfsp Wagenpark, ...)
- Certificering Great Place To Work
- Samenwerken met een goed doel - partnerships aangaan, zoals SamenBergOp, Kom op tegen Kanker, Oxfam, think pink en téléVie





M&A

M&A OPPORTUNITEITEN

In de toekomst zullen wij andere fusie- en overnamemogelijkheden verder in overweging nemen volgens de onderstaande criteria:

- Kleine tot middelgrote ondernemingen
- Product- of geografische expansie, binnen Europa
- Gevestigde bedrijven met groeipotentieel
- Winstgevend (positieve EBITDA)
- Ondernemingsgerichte aanpak



CONCLUSIE EN VOORUITZICHTEN



CONCLUSIE

+9% omzet CAGR (2015 - 2021)

Groeiende hoge EBITDA-marge (16%)

Hoge kasstroomgenerering en
winstconversie

Kapitaalallocatie: organische
investerings om groei te stimuleren,
M&A, aandeelhoudersrendement

VOORUITZICHTEN 2022

In 2022 ligt de focus op groei, zowel voor de activiteiten van smartphoto als voor naYan.

smartphoto (B2C)

- Verdere uitbreiding van het assortiment, de klantsegmenten (baby, huisdieren, ...) en de momenten in het leven (feest, verjaardag)
- Doorvoeren van prijsverhogingen
- Verbetering van de conversie, ondersteund door een volledig mobielvriendelijke site

naYan (B2B)

- Uitbreiding van B2B Gifts met een meer innovatieve aanpak
- Groei door het verwerven van nieuwe klanten voor haar EaaS ('e-commerce as a service') model
- Optimalisatie van de onderliggende processen en structuren

SOLIDE INVESTERINGSCASE

- Gepersonaliseerde geschenken = groeisector
- Nieuw groeiend B2B-segment
- Concurrentievoordeel door schaal en innovatie
- Belangrijke vrije kasstroom, geïnvesteerd voor alle aandeelhouders
- Selectieve M&A
- Schaalbaar zowel in productgamma als in landen
- Zeer gemotiveerd team





nayan

DANK U

INVESTOR RELATIONS CONTACT

e-mail: corporate@smartphoto.com

website: www.smartphotogroup.com



APPENDICES

ERKENDE LEIDER



2013 BeCommerce Beste Website

2014 BeCommerce Beste Website

2015 BeCommerce Beste Website

2016 BeCommerce Beste Website

2018 SafeShops Logistic Champion Award

2019 SafeShops Brilliant Concept Award

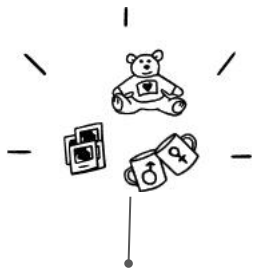
2020 SafeShops Brilliant Concept Award

Test Aankoop Beste van de Test Fotoboeken

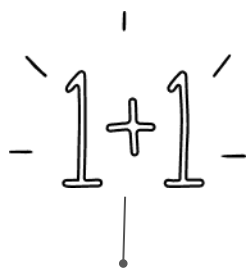
2021 BeCommerce Advertising Award & SafeShops Award

Test Aankoop Beste van de Test Fotoboeken

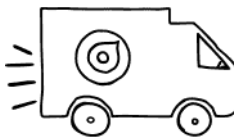
2022 Test Aankoop Beste van de Test Fotoboeken



De grootste keuze aan
fotoproducten



Super eenvoudig om
te maken



Snelste levering in
België



Taalfoutje gemaakt?
Gratis herdruk!

SMARTPHOTO - INFORMATIE OVER HET AANDEEL

Beursnotering

Het aandeel van smartphoto group is genoteerd op Euronext Brussels.

- ISIN code: BE0974323553
- Stock code: SMAR

Aantal aandelen

Totaal aantal aandelen: 3 941 950

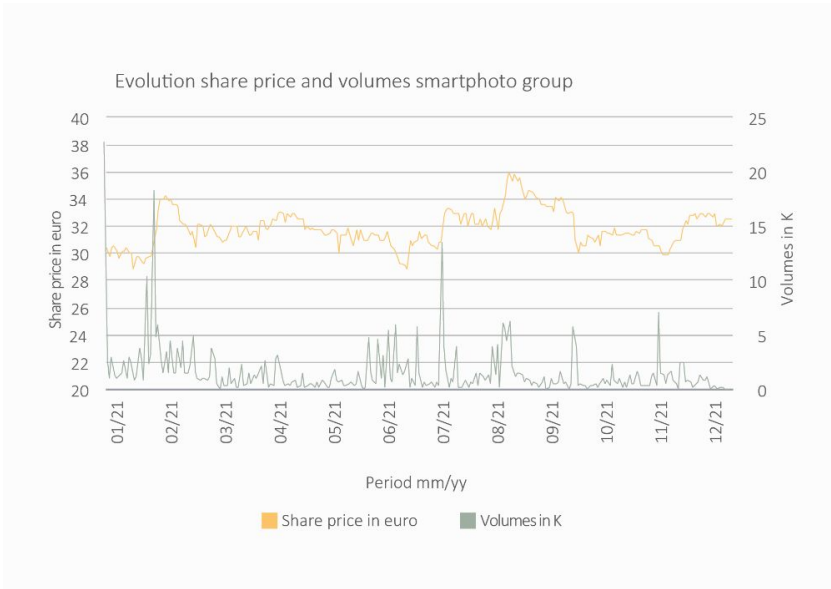
	2020	2021
Closing price at the end of December	30.00 euro	32.50 euro
Average closing price	18.54 euro	31.87 euro
Highest closing price	30.00 euro	36.00 euro
Highest intraday notification	30.00 euro	36.80 euro
Lowest closing price	14.30 euro	28.80 euro
Lowest intraday notification	14.00 euro	28.20 euro
Total traded volume in units	707 661	398 763
Average daily volume traded in units	2 786	1 552
Total turnover	13 183 305 euro	12 616 499 euro
Estimated average daily turnover	51 903 euro	49 091 euro
Rotation ⁽¹⁾	45.37%	25.52%

(1) Rotatie berekend op het totaal aantal vrij verhandelbare aandelen op 31 december rekening houdende met het aantal aangehouden aandelen met een percentage $\geq 3\%$ van het totaal aantal aandelen en rekening houdende met de eigen aandelen.

SMARTPHOTO - INFORMATIE OVER HET AANDEEL

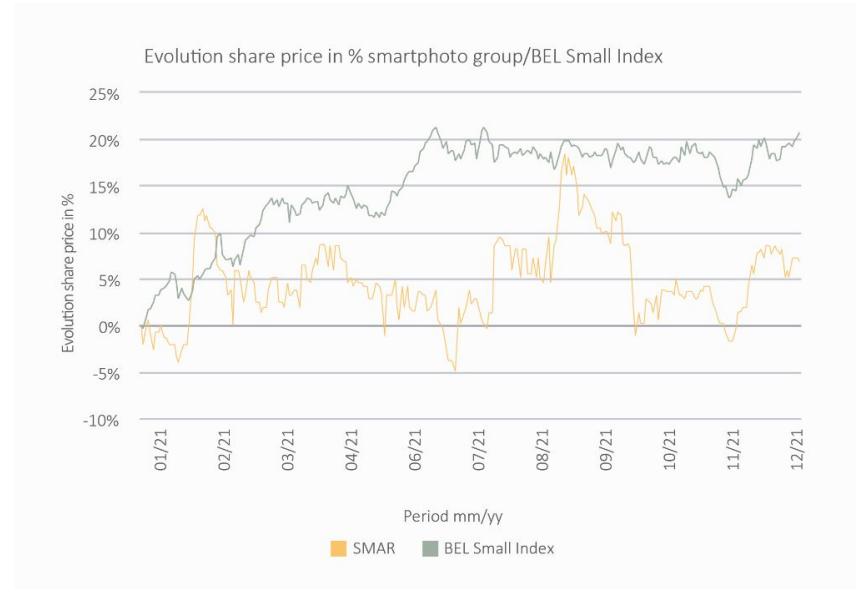
Evolutie beurskoers en -volumes smartphoto group

Januari - December 2021



Evolutie beurskoers in % smartphoto group/ BEL Small Index

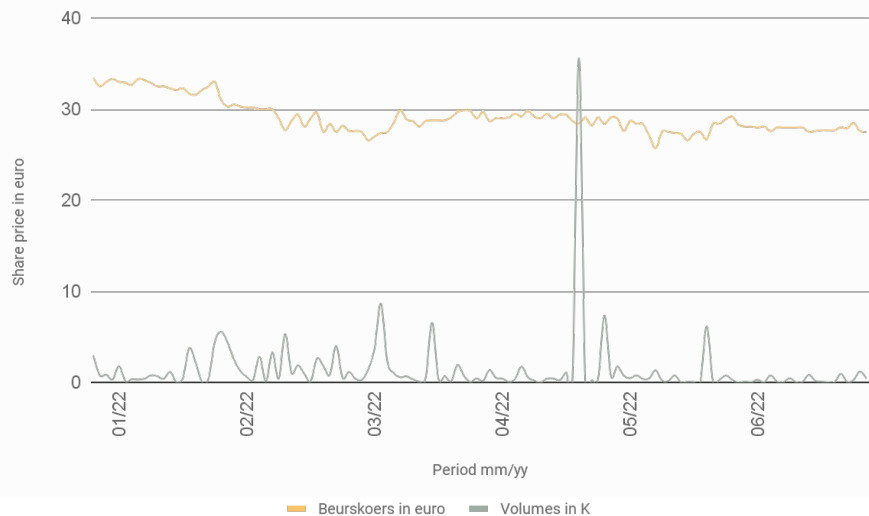
Januari - December 2021



SMARTPHOTO - INFORMATIE OVER HET AANDEEL

Evolutie beurskoers en -volumes smartphoto group

Januari - Juni 2022



Evolutie beurskoers in % smartphoto group/ BEL Small Index

Januari - Juni 2022

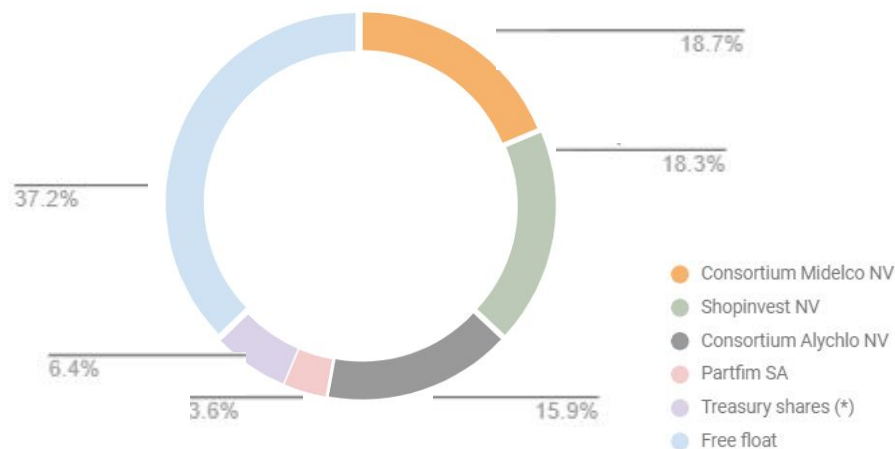


SAMENSTELLING RAAD VAN BESTUUR EN AANDEELHOUDERSSTRUCTUUR

Raad van Bestuur - 7 leden

- Mr. Philippe Vlerick, Voorzitter
- Acortis BV, vast vertegenwoordigd door de heer Stef De corte, CEO
- Palanza Invest BV, vast vertegenwoordigd door de heer Geert Vanderstappen
- Fovea BV, vast vertegenwoordigd door mevrouw Katya Degriek
- Mr. Hans Van Ryckeghem
- Alychlo NV, vast vertegenwoordigd door de heer Marc Coucke
- Ms. Alexandra Leunen

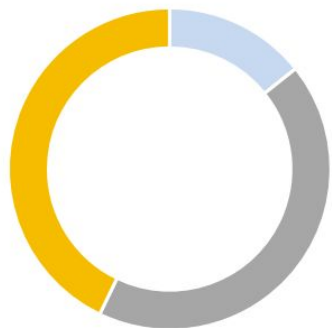
Aandeelhouders (status 30/06/2022)



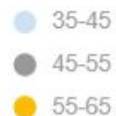
SAMENSTELLING RAAD VAN BESTUUR EN AANDEELHOUDERSSTRUCTUUR

Diversiteit inzake leeftijd binnen de Raad van Bestuur

Leeftijd	35-45	45-55	55-65	Total
Aantal bestuurders	1	3	3	7
In % van het totaal	14.3%	42.9%	28.6%	100%

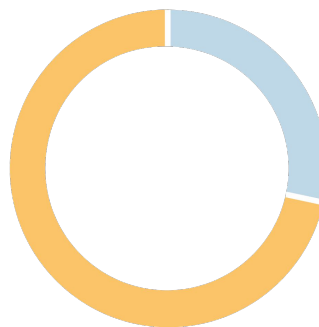


Diversiteit inzake leeftijd



Diversiteit inzake gender binnen de Raad van Bestuur

Gender	Vrouw	Man	Totaal
Aantal bestuurders	2	5	7
Verdeling over het totaal	1/3	2/3	



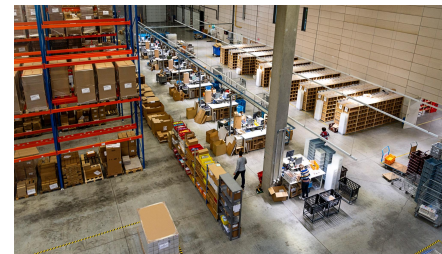
Diversiteit inzake gender



INVESTERING - “THE GIFT FACTORY” (Q3 2020)

De geschenkfabriek is onze nieuw geïnstalleerde productiefaciliteit in Wetteren (BE) die een verdere sterke omzetgroei in het geschenkensegment mogelijk maakt:

- 7000 m² extra ruimte voor productie en opslag
- 160 werknemers (vast en tijdelijk)
- Capaciteit van 40.000 geschenken per dag
- 130 verschillende producten
- Directe verzending binnen Europa



Disclaimer

De inhoud van dit document, met inbegrip van alle verklaringen die erin zijn opgenomen, zijn gebaseerd op schattingen, veronderstellingen en andere informatie die momenteel beschikbaar is voor het management van smartphoto.

Bepaalde verklaringen in deze presentatie kunnen worden beschouwd als toekomstgericht. Dergelijke toekomstgerichte verklaringen zijn gebaseerd op de huidige verwachtingen en worden beïnvloed door verschillende risico's en onzekerheden. Bijgevolg kan smartphoto geen enkele garantie bieden dat dergelijke toekomstgerichte verklaringen daadwerkelijk werkelijkheid zullen worden en kan smartphoto geen enkele verplichting aanvaarden om enige toekomstgerichte verklaring bij te werken of te herzien naar aanleiding van nieuwe informatie, toekomstige gebeurtenissen of om enige andere reden.

Dit document, met inbegrip van alle informatie die het bevat, is niet bedoeld als, en mag niet worden opgevat als, een aanbod of een verzoek door smartphoto voor de aankoop of verkoop van, de handel in of een transactie in smartphoto-effecten. Beleggers mogen niet vertrouwen op deze informatie voor beleggingsbeslissingen en zijn als enige verantwoordelijk voor het nemen van hun eigen beleggingsbeslissingen. De informatie in dit document is uitsluitend bedoeld voor informatieve doeleinden en vormt geen prospectus of enig ander type van aanbiedingsdocument onder enige toepasselijke wetgeving.