

2^e Halfjaarbericht 2020 Icecat N.V.

Beleggersmeeting jaarcijfers 2020

We plannen een online beleggersmeeting met betrekking tot de jaarcijfers 2020 op 29 april 2021 om 16.00u. Schrijf je hieronder alvast in:

<https://www.iceclog.com/icecat-invites-its-investors-for-a-meeting-for-dr-holders>

Highlights

Zonder vooruit te lopen op de jaarcijfers, die nu nog gecontroleerd worden door de accountant, alvast een overzicht van een aantal zakelijke highlights over de tweede helft van 2020.

Door de COVID-19-crisis zagen we een lager dan verwachte groei van circa 8% over de eerste zes maanden, en een vergelijkbare groeitrend gedurende de rest van het jaar, waarbij de orderportefeuille in het vierde kwartaal met ruim 20% toenam op jaarbasis. Met dat momentum zijn we aan 2021 begonnen, waarin we tot nu toe de trend van het vierde kwartaal doorgetrokken zien worden. Het coronajaar had twee gezichten voor Icecat: enerzijds versnelde de e-commerce markt en dus de behoefte aan goede productcontent, maar anderzijds kreeg de fysieke retail enorme klappen en werden projecten en investeringsbeslissingen soms uitgesteld. We verwachten dat die voorzichtigheid steeds verder verdwijnt gedurende 2021 naarmate groepsimmunitet tegen COVID-19 door vaccinatie snel stijgt, de retail hersteld, en e-commerce zich verder ontwikkeld.

Exploderend datagebruik

We zagen het gebruik van Icecat-data met maar liefst 75% groeien over heel 2020. Het aantal downloads van product datasheets expandeerde daardoor naar zo'n 10 miljard. En het aantal merken dat zelf producten opvoert in Icecat is zelfs met een factor 10 gegroeid: <https://iceclog.com/tenfold-increase-in-free-vendor-central-use-in-2020/>.

Op basis van een concurrentievergelijking doet Icecat het qua verkeer zeer goed en neemt zelfs steeds meer afstand van directe concurrenten als CNET Content, GfK Etilize, Salsify en Webcollage: <https://iceclog.com/according-to-similarweb-icecat-number-one-in-the-product-content-syndication-market/>.

We zien dat deze expansie van onze online voetafdruk zich vertaalt in een toename in spontane aanmeldingen van merken, retailers en online platformen die willen samenwerken.

In het concurrentielandschap verandert er veel in de markt. GfK Etilize is een Open Icecat integratiepartner geworden in sommige internationale projecten. CNET Content is verkocht aan 1WorldSync, waarin Battery Ventures investeert. En Nielsen Brandbank is als onderdeel van Global Connect verkocht aan Advent. We verwachten meer zulke overname-activiteiten gedurende 2021 en zien dat als gunstig voor Icecat. Er is duidelijk meer belangstelling voor de product-content-en-syndicatie-markt.

Abonnement per hoofdcategorie

Per 2021 hebben we een kleine aanpassing doorgevoerd in ons businessmodel waarbij we de toegang tot de database hard beperken tot de hoofdcategorieën waarop een klant zich heeft geabonneerd. Dit leidt tot een groter aantal upsell-vragen. Het weerspiegelt ook de situatie dat Icecat niet alleen in IT, Telecom en Consumentenelektronica, maar ook in Speelgoed, Games, Kantoorartikelen, Supermarktartikelen, Doe-Het-Zelf, Mode, etc. etc. een serieuze aanbieder is geworden.

One PIM

De roadmap voor de doorontwikkeling van onze PIM (product information management) diensten hebben we gepubliceerd:

<https://iceclog.com/icecat-service-roadmap-2021/>.

Gedurende 2020 hebben we een online brand-monitor uitgerold. Zie <https://iceclog.com/from-brand-rank-page-toward-a-brand-dashboard-in-2021/>. Enerzijds gebruiken we deze voor business intelligence services aan klanten, maar anderzijds ook voor het toekennen van Icecat Awards aan merken en voor het genereren van verkeer.

Naast het brand dashboard, investeren we door in de Icecat portal, Icecat Vendor Central, interfaces naar derden (APIs), reviews-syndicatie, en de PIM-platformen van Syndy, Cedemo en Iceshop waarbij we technische en operationele synergie nastreven. We noemen dat de One PIM-strategie.

Rewind 2020

Een korte video-terugblik over 2020 vind je hier:

<https://iceclog.com/2020-rewind-and-happy-new-year-wishes-for-2021/>

Dagelijkse updates over de Icecat business vind je op [iceclog.com](https://www.iceclog.com). Er is hier ook een investorgroep waarop je je kunt abonneren.

Disclaimer: de informatie in dit document vormt geen aanbod of uitnodiging om in Icecat-certificaten te investeren of deze te verkopen. In het geval dat u besluit om te beleggen in Icecat-certificaten, dient u professioneel financieel advies in te winnen en

het prospectus en andere financiële verslagen en mededelingen van Icecat N.V. te lezen voordat u een beleggingsbeslissing neemt, met name de secties met betrekking tot risico's. Beleggen is niet zonder risico's. U kunt uw gehele inleg verliezen.

H2 2020 update Icecat N.V.

Investor meeting annual results 2020

We are planning an online investor meeting regarding the 2020 annual results on April 29, 2021 at 4 p.m. Register below:
<https://www.iceclog.com/icecat-invites-its-investors-for-a-meeting-for-dr-holders>.

Highlights

Without prejudice to the annual figures, which are still audited by the accountant, please find here an overview of a number of business highlights for the second half of 2020.

Due to the COVID-19 crisis, we saw lower-than-expected growth of around 8% over the first six months, and a similar growth trend for the remainder of the year, whilst our order book expanded by 20% year-on-year in the fourth quarter. With that momentum, we have started 2021, in which we see the trend of the fourth quarter continuing so far. The corona year had two faces for Icecat: on the one hand, the e-commerce market accelerated and therefore the need for good product content. But, on the other hand, physical retail was hit hard and projects and investment decisions were sometimes postponed. We expect that investment caution to fade further through 2021 as herd immunity to COVID-19 through vaccination rises rapidly, retail recovers, and e-commerce evolves further.

Exploding data usage

We saw the use of Icecat data grow by no less than 75% over the whole of 2020. As a result, the number of downloads of product data-sheets expanded to about 10 billion. And the number of brands that list products themselves in Icecat has even grown by a factor of 10: <https://iceclog.com/tenfold-increase-in-free-vendor-central-use-in-2020/>.

Based on a competitive comparison, Icecat is doing very well in terms of traffic and is even increasingly distancing itself from direct competitors such as CNET Content, GfK Etilize, Salsify and Webcollage: <https://iceclog.com/according-to-similarweb-icecat-number-one-in-the-product-content-syndication-market/>.

We see that this expansion of our online footprint translates into an increase in spontaneous sign-ups from brands, retailers and online platforms that want to collaborate.

A lot is changing in the market regarding the competitive landscape. GfK Etilize has become an Open Icecat integration partner in some international projects. CNET Content has been sold to 1WorldSync, in which Battery Ventures invests. And Nielsen Brandbank has been sold to Advent as part of Global Connect. We expect more such M&A activities during 2021 and see that as beneficial for Icecat. There is clearly more interest in the product content and syndication market.

Subscription by main category

As of 2021, we have made a small adjustment to our business model whereby we strictly limit database access to the main categories to which a customer has subscribed. This leads to a higher number of upsell requests. It also reflects the situation that Icecat has become a serious provider not only in IT, Telecom and Consumer Electronics, but also in Toys, Games, Office, FMCG, Do-It-Yourself, Fashion, etc. etc.

One PIM

We have published the roadmap for the further development of our PIM (product information management) services:
<https://iceclog.com/icecat-service-roadmap-2021/>.

During 2020, we rolled out an online brand monitor. See <https://iceclog.com/from-brand-rank-page-toward-a-brand-dashboard-in-2021/>. On the one hand we use it for business intelligence services to customers, but on the other hand also for awarding Icecat Awards to brands and for generating traffic. In addition to the brand dashboard, we continue to invest in the Icecat portal, Icecat Vendor Central, interfaces to third parties (APIs), reviews syndication, and the PIM platforms of Syndy, Cedemo and Iceshop, striving for technical and operational synergy. We call this the One PIM strategy.

Rewind 2020

You can find a short video review of 2020 here:
<https://iceclog.com/2020-rewind-and-happy-new-year-wishes-for-2021/>.

You can find daily updates about the Icecat business at iceclog.com. There is also an investors group here to which you can subscribe.

Disclaimer: The information contained herein is not, and shall not constitute an offer to sell, a solicitation of an offer to buy or an offer to purchase any securities, nor should it be deemed to be an offer, or a solicitation of an offer, to purchase or sell any investment product or service. In case that you decide to invest in Icecat depository receipts, please seek professional, financial advice, and read the prospectus and other financial reports and communications of Icecat N.V. before making an investment decision, especially the sections regarding to risks. Investing is now without risks. You can loose your whole investment.