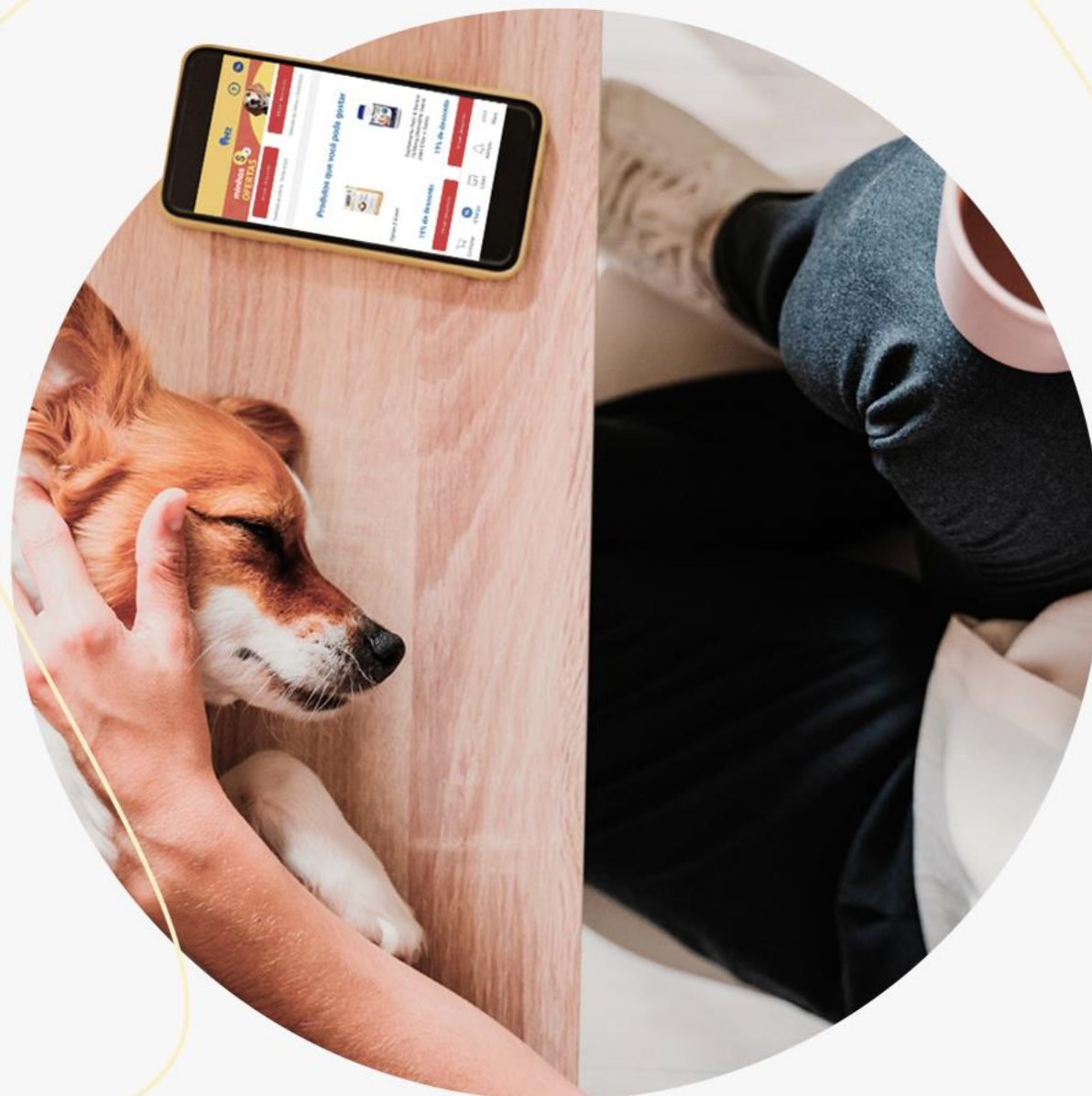
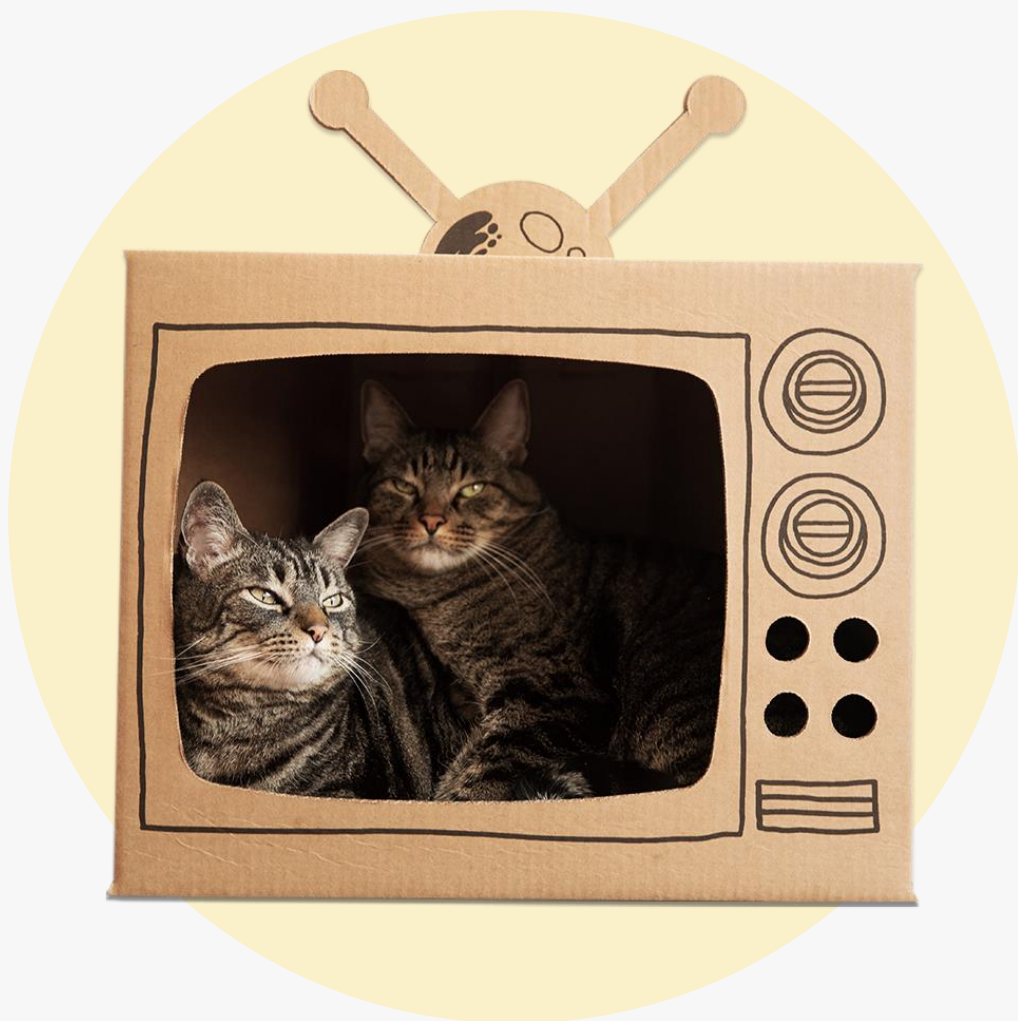


Videoconferência resultados 1T22

6 de maio de 2022



Aviso legal



As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da Petz são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudança sem aviso prévio. Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números em milhares de reais, assim como os arredondamentos.

O presente relatório de desempenho inclui dados contábeis e não contábeis tais como operacionais, financeiros pro forma e projeções com base na expectativa da administração da companhia. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

Agenda Videoconferência

1 Mensagem da
Administração

2 Resultados
1T22

3 *Update*
Ecosystema

4 Q&A



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Sergio Zimerman
Fundador & CEO

Introdução

O 1T22 foi marcado por avanços nas principais frentes estratégicas do Grupo Petz para atingir a visão de “ser mundialmente reconhecido como o melhor ecossistema do segmento Pet até 2025”:

petix.



Anúncio da aquisição da Petix¹

Início do processo de integração da Zee.Dog

Realização do 1º Comitê das Adquiridas

Intensificação da análise de laboratórios na vertical de saúde Pet

Aceleração do plano de expansão de lojas Petz

✓ Líder da categoria de tapetes higiênicos, com forte **brand awareness**

✓ **Closing** da transação em 30 de dezembro de 2021

✓ Espaço para troca de experiências

✓ Aceleração do processo de análise dessa unidade de negócio junto a uma consultoria estratégica especializada

✓ Patamar recorde de 42 inaugurações em 16 diferentes UFs nos últimos 12 meses

✓ Modelo B2B: distribuição já estabelecida com os principais *players* do setor

✓ Projeto avançando conforme nossas expectativas / início da captura de sinergias em abril de 2022

✓ Oportunidades de **cross-sell** e sinergias entre as plataformas do grupo

✓ Avaliação de oportunidades inorgânicas

✓ **Sólida capacidade de execução** do plano de abertura de lojas e foco na estratégia de espalhamento geográfico

✓ Executivos altamente preparados com **sólido background**

✓ Visa o melhor equilíbrio entre qualidade e velocidade, com foco na criação de valor no médio/longo prazo

✓ **Consistência de retornos** e níveis de serviço (NPS) entre cidades e estados

✓ Tecnologia exclusiva, proprietária e **eco-friendly**

✓ Preservar essência, autonomia e cultura

¹ Conclusão da transação ainda sujeita a condições precedentes e aprovação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE)

Solução *One-stop-shop* com o foco “do” cliente

Plataforma completa, confiável e integrada: objetivo de atuar em *todo lifelong journey* do pet

Marcas desejadas

Conteúdo
proprietário



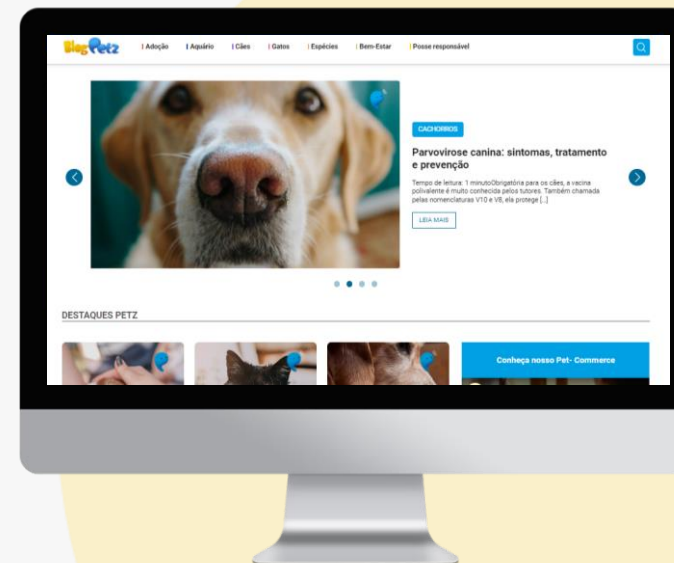
Experiência
Omnichannel

Produtos
exclusivos

Destaque para o Blog da Petz com

~7MM
de visitas mensais

Tráfego orgânico
para os canais
digitais do
Grupo Petz



Processo de **metas de 2022**: componentes e iniciativas atreladas ao **processo de integração** de todas as adquiridas + métricas de **atração, desenvolvimento e retenção dos talentos**



Update Inflação Pet

Foco contínuo para mitigar os efeitos da alta de preços, acelerando o processo de captura de *market share* e preservando os níveis de rentabilidade do Grupo Petz

Pressão Inflacionária

Desafio comentado desde o final de 2020, não sendo uma característica particular do segmento Pet

Alta nos preços na cadeia de suprimentos e matéria prima

Destaque para os componentes mais relevantes na produção de alimento (ração) para pets e na cadeia da construção civil

Desvalorização cambial

Exposição indireta praticamente em toda a cadeia



Vantagem competitiva

Estar capitalizado e fazer o melhor uso dos recursos financeiros garante a disponibilidade de produtos recorrentes e execução do plano de expansão de lojas

Principais frentes de impacto:



Composição dos custos

- + Repasse de altas de preço de forma integral para o consumidor final
- + “Minhas Ofertas” melhora a percepção de preços dos clientes



Estrutura de despesas

- + Melhores condições de negociações junto aos fornecedores e eficiências em Digital



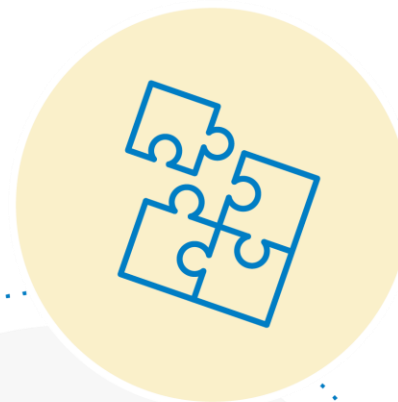
CAPEX

- + Maior eficiência em termos de metragem de loja, com a mesma proposta de valor

2 Plano de expansão de lojas Petz



GRUPO
Petz
2022



1 Integração das empresas adquiridas



3 Ampliação da oferta de serviços, principalmente em saúde pet



Integração das empresas adquiridas

Petz Innovation Studio (PIS): Construção do único “Brand house” do mercado Pet no mundo

Ambiente que fomenta um **mindset de inovação**, preservando os valores e essência de cada uma das plataformas e marcas

Se **distanciar** cada vez mais de uma varejista tradicional para: **ecossistema completo, integrado e “one-stop-shop”** com:

1
Atributos de **marcas** desejadas e valorizadas com alcance global

2
Efeito comunidade (“*Love Brand*”) com aspecto relacional

3
Produtos **exclusivos, inovadores** e com design diferenciado

4
Proposta **Omnichannel**

Foco em dois pilares estratégicos:



BRANDING

Estruturar o *go-to-market* da comunicação das marcas com um *storytelling* com conteúdo 100% proprietário - gerando maior engajamento dos *stakeholders*



P&D, INOVAÇÃO E DESIGN

Desenvolver produtos diferenciados de marcas exclusivas, buscando um posicionamento diferenciado entre as categorias: *Good, Better e Best*

Branding: Snacks Premium Petz

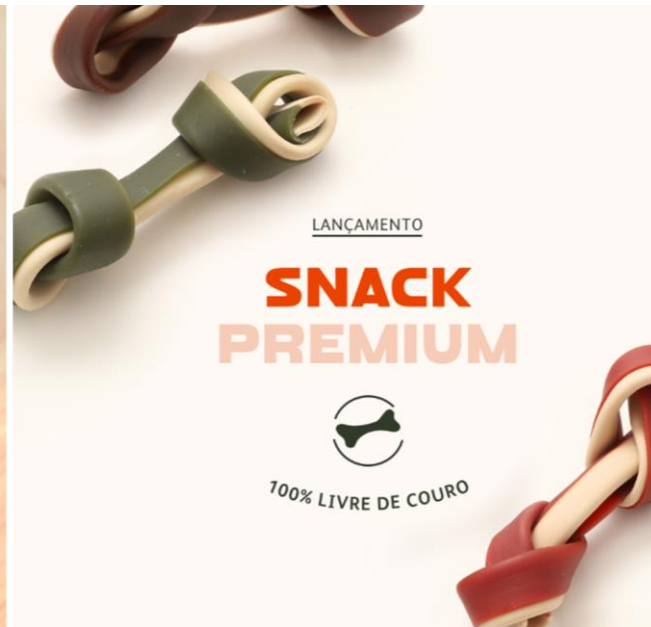
1ª Campanha produto "Petz" com modelo *go-to-market* PIS:



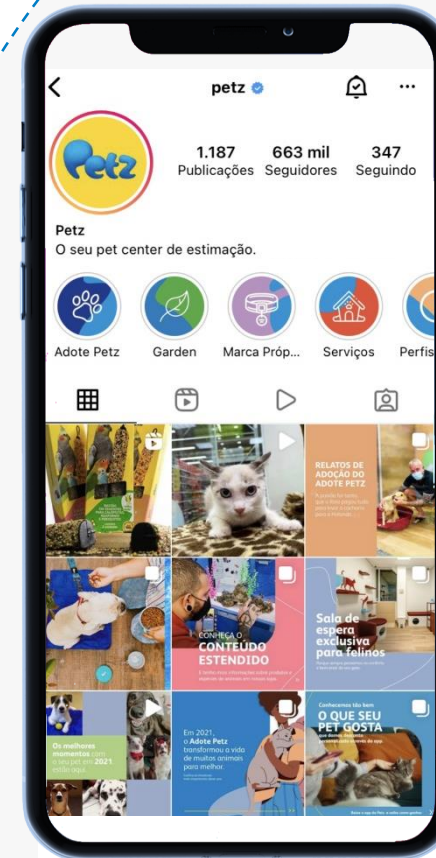
Produto inédito no Brasil

- **Comunicação integrada** entre todos os canais (**físicos e digitais**)
- Mídias sociais, **com conteúdo 100% proprietário**, simples e informativo
- **Comunicação visual diferenciada** que visam **enriquecer a experiência dos tutores**

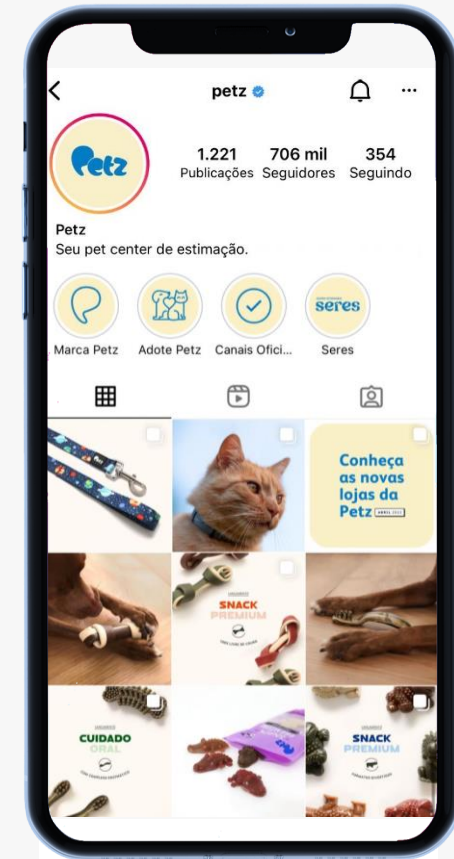
Snacks Premium Lançada em Abril/22



Antes...



....Depois



P&D: Inovação e Design

Produtos exclusivos: ferramenta de fidelização/engajamento dos tutores.
diferenciação vs. competidores

ANTES

- Posicionamento: **“melhor custo benefício”**
- **Qualidade igual ou superior** e um **desconto em preço** vs. líderes de categoria

DEPOIS

- Posicionamento: **design exclusivo** e **nova estratégia go-to-market**
- **Pipeline de lançamentos** para o **2S22**: já contempla itens **desenvolvidos** e **trabalhados** dentro do ambiente do **PIS**

Marca Exclusiva “Petz” em números:

R\$80MM

Faturamento LTM
(cresc. ~40% a/a)

+12%

Share nas categorias com
presença marca “Petz”

+25

Categorias disponíveis,
sendo líderes/vice-líderes na
maioria delas

~300

SKUs disponíveis





Plano de expansão

Expansão de Lojas Petz

- 10 aberturas no 1T22 (7 fora de SP) - novo recorde para um 1º tri
- 42 inaugurações em 16 UFs LTM - novo patamar recorde
- 178 lojas em 19 UFs, nas 5 regiões do Brasil

Resultados acima das expectativas iniciais em termos de retorno financeiro, além da baixa dispersão do NPS entre as lojas das diversas cidades e regiões

Centro Veterinário Seres

- 1 novo hospital em Brasília-DF no 1T22
- 139 Centros Veterinários - sendo 15 hospitais em 10 UFs

Unidade da Ricardo Jafet-SP agora é Cat Friendly Practice: padrão de qualidade internacional do ambiente e equipe técnica em atendimento de felinos

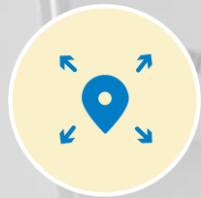


CDs

- Contratação do 3º CD em Goiás (previsto para meados do 2S22)

**+ eficiência logística na parte de custos e despesas
+ proximidade do nosso cliente
+ nível de serviço cada vez mais elevado**





Ampliação da oferta de serviços

Processo de construção de uma **estrutura verticalizada** em saúde pet que equilibre **qualidade técnica e rentabilidade das operações**



Contratação VP Serviços

Processo em andamento com candidatos em etapa avançada



Rede de clínicas e hospitais

139 Centros Veterinários - sendo 15 hospitais em 10 UFs



Laboratório

Avaliação de oportunidades orgânicas e inorgânicas



Plano de saúde

Estruturação da estratégia no segmento com consultoria especializada

Oferta de serviços é uma ferramenta importante de *cross-selling* de produtos e aumento de frequência e recorrência nas lojas físicas e canais digitais



+59 mil pets adotados na história¹

Integração com as adquiridas:

Produção de conteúdo, visando maior educação dos tutores e adoções mais responsáveis



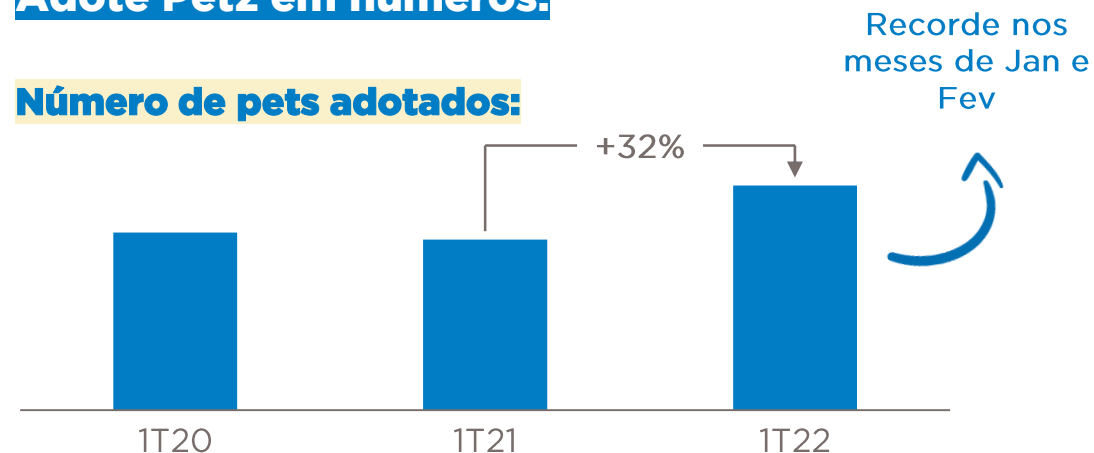
Cansel de Ser Gato: CEO Chico convocou líderes de ONGs a participar de *live* temática sobre desenvolvimento e importância do comportamento lúdico em gatos

Alexandre Rossi: Produção de conteúdo exclusivo para auxiliar na adaptação de pets adotados

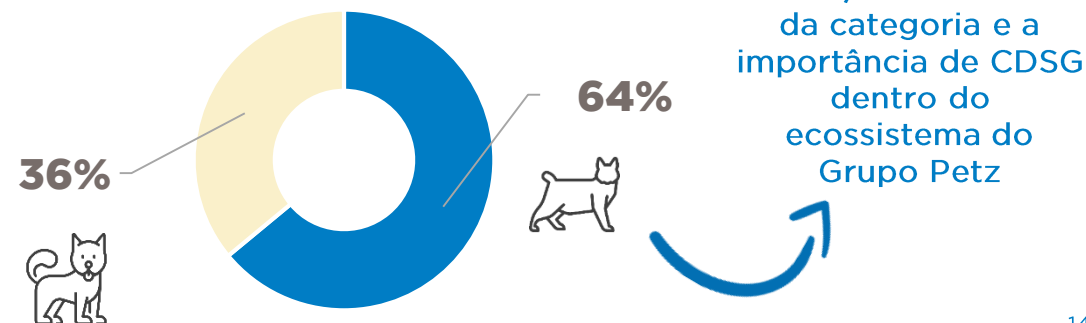


Adote Petz em números:

Número de pets adotados:



Quebra das adoções no 1T22:



¹ Na história da Companhia.

ESG: Produtos com causa

MOL
EDITORA

,00
arredondar



+R\$10 MM arrecadados na história¹

Lançamentos 2022:



Gatês/Cachorrês

Lançamento do livro duplo Gatês/Cachorrês: +120 mil unidades vendidas no 1T22



~R\$4 MM

arrecadados nos últimos 12 meses

Update lançamentos 2021:



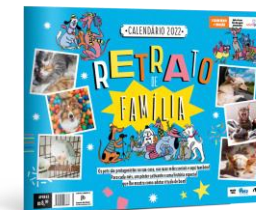
Ache o Bicho 3

Livro best-seller da Editora MOL, com ~160 mil unidades vendidas até mar/22



Pipeline de lançamentos para 2022

Inclui +4 produtos, com destaque para projeto desenvolvido em parceria com adquiridas



Calendário 2022

Produto que gerou mais doação na história da parceria, com ~160 mil unidades vendidas até mar/22

¹ Na história da Companhia, incluindo MOL, Válidos, Arredondar

RESULTADOS

1T22

Aline Penna

VP de Finanças, RI/ESG e Novos Negócios

Destques 1T22



RECEITA BRUTA TOTAL (RBT)

R\$746,7 MM
+38,9% a/a

R\$693,1 MM
+28,9% a/a
SSS +14,1% a/a



RECEITA BRUTA DIGITAL (RBD)

R\$257,6 MM
+65,6% a/a
34,5% RBT

R\$220,0 MM
+41,5% a/a
31,7% RBT



LUCRO BRUTO

R\$304,1 MM
+39,1% a/a
40,7% RBT

R\$280,0 MM
+28,1% a/a
40,4% RBT



EBITDA AJUSTADO

R\$52,0 MM
+19,6% a/a
7,0% RBT

R\$54,9 MM
+26,3% a/a
7,9% RBT



LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

R\$21,1 MM
+57,7% a/a
2,8% RBT

**Grupo
Petz**

Petz
"Standalone"

Destques Zee.Dog 1T22



R\$59 MM

+48% a/a

Faturamento Bruto
Zee.Dog 1T22



Com destaque para:



~90% a/a

Crescimento do
faturamento bruto
Zee.Now



~50% a/a

Crescimento do
faturamento bruto
Zee.Dog Brasil

Rentabilidade

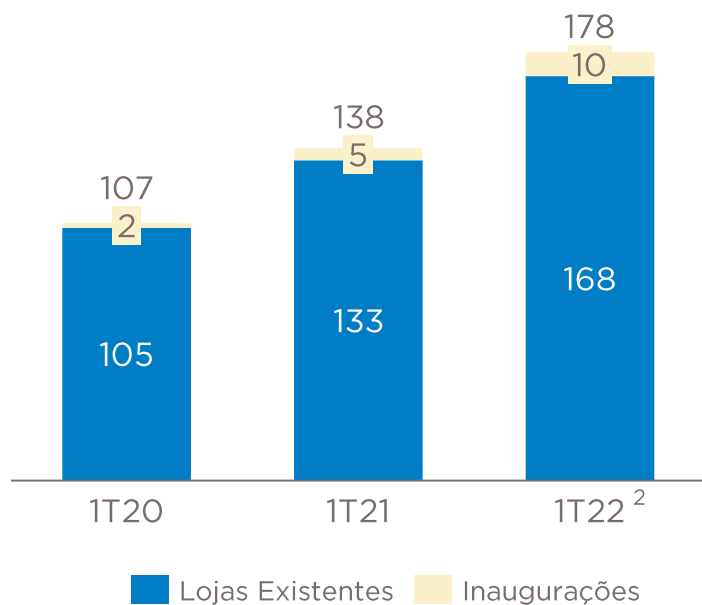
- Esperado que a rentabilidade tenha evolução positiva ao longo dos próximos trimestres
- Sinergias mais relevantes da transação começaram a ser capturadas no início do 2T22 e devem ser totalmente auferidas até 1S23

Expansão da rede de lojas¹

Novo patamar de 42 inaugurações em 16 UFs nos últimos 12 meses

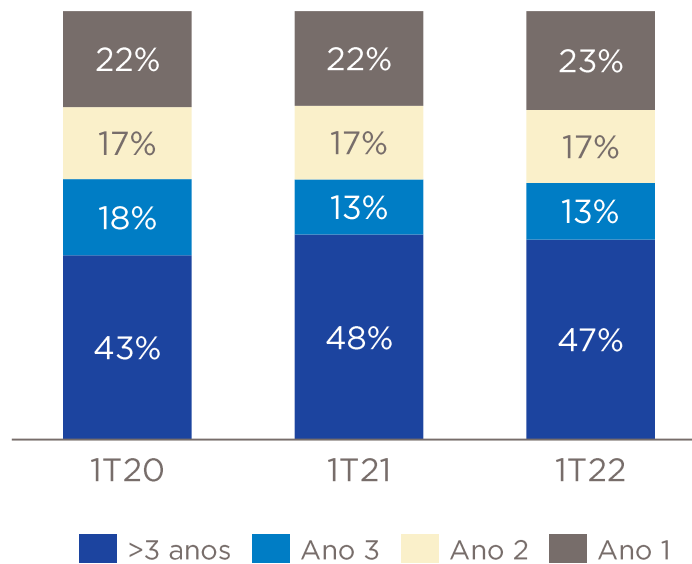
Número de lojas

Lojas existentes, inaugurações



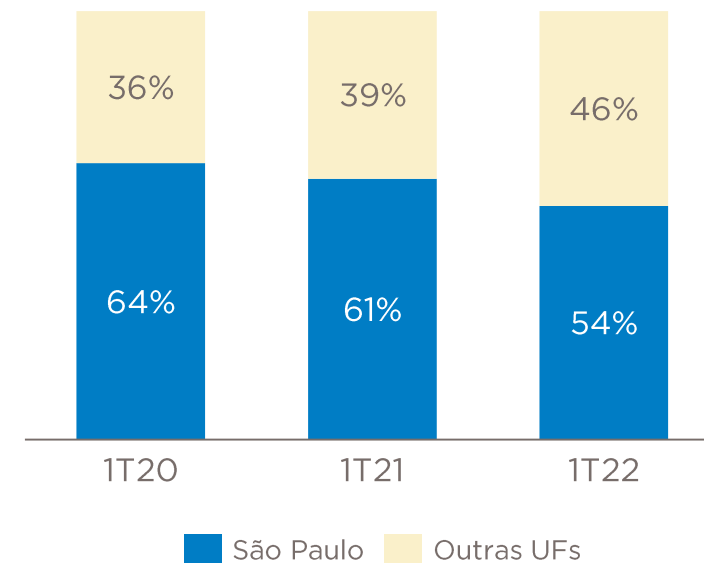
Distribuição etária

% do total de lojas



Mix de lojas em SP, outras UFs

% do total de lojas



Destaques:

- 10 aberturas no 1T22 (7 fora de SP) - novo recorde para o período do 1T
- 53% das lojas ainda não completaram o 3º ano de operação
- 46% das lojas fora de São Paulo, maior patamar já registrado

¹Números Petz "Standalone"

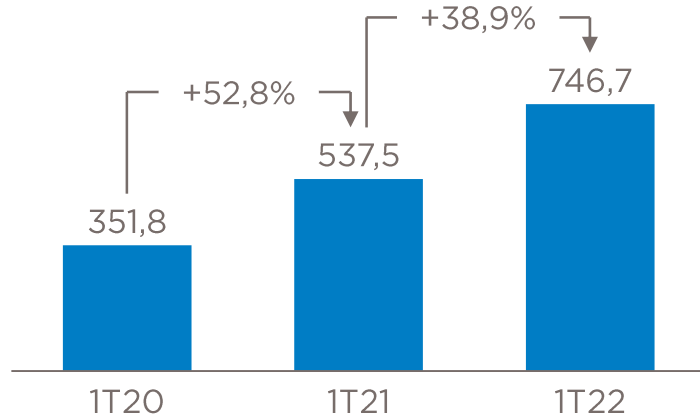
² Considera o encerramento das unidades de (1) Convivas na Barra da Tijuca, Rio de Janeiro e (2) Granja Viana, em Cotia, Grande São Paulo no 2T21

Evolução das vendas

Expressivo crescimento mesmo diante de uma base forte de comparação

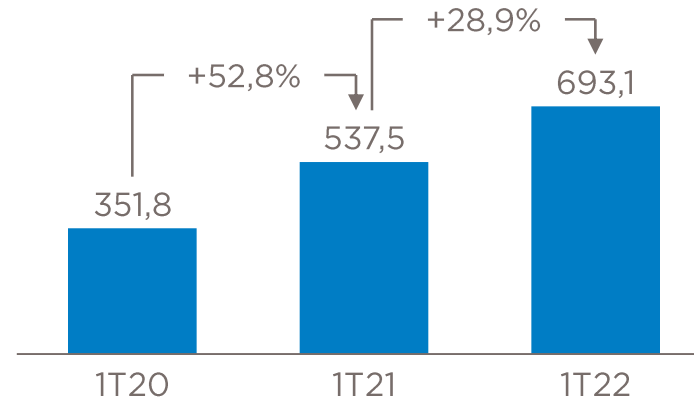
Receita Bruta Grupo Petz (RBT)

R\$ milhões



Receita Bruta Petz “Standalone”

R\$ milhões



Receita Bruta Zee.Dog

R\$ milhões



R\$59 MM
+47,9% a/a

Destques:

- Receita Bruta Total: +39% a/a e +2x vs. 2020
- Receita Bruta Petz “Standalone”: +29% a/a - apesar da forte base de comparação (+53% a/a no 1T21), cenário macro desafiador
- Destaque para crescimento Digital Petz “Standalone” (+42% a/a)

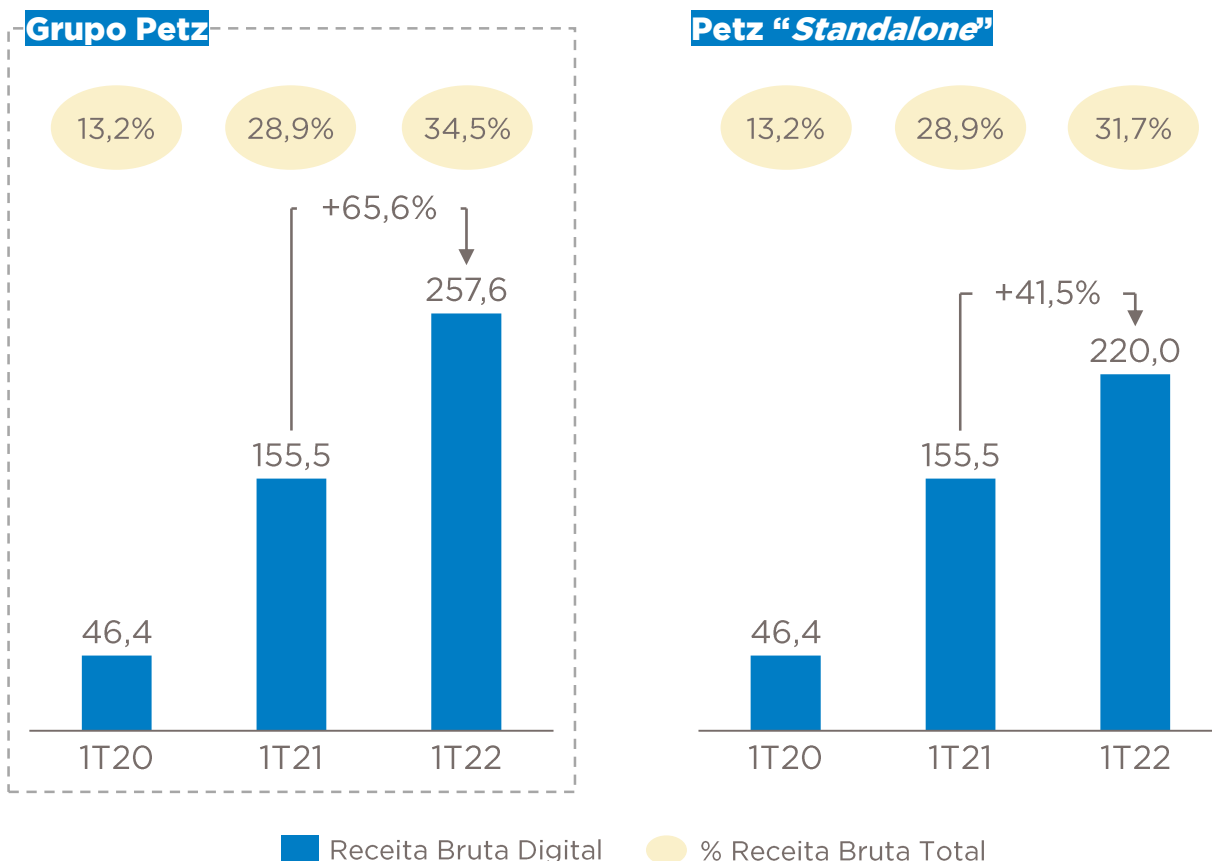
Plataforma Digital

Vendas Digitais atingiram quase R\$260 MM (+66% a/a), 34% da RBT



Receita Bruta Digital e Penetração Digital

R\$ milhões, % Receita Bruta Total



+1 MM de MAU (Monthly Active Users) no App Petz



App Petz representando **~67%** do faturamento Digital em março de 2022 (vs. ~59% em março de 2021)



Programa de Assinatura: **+285 mil assinantes (+50% a/a)** - menores níveis de *churn* dos últimos meses

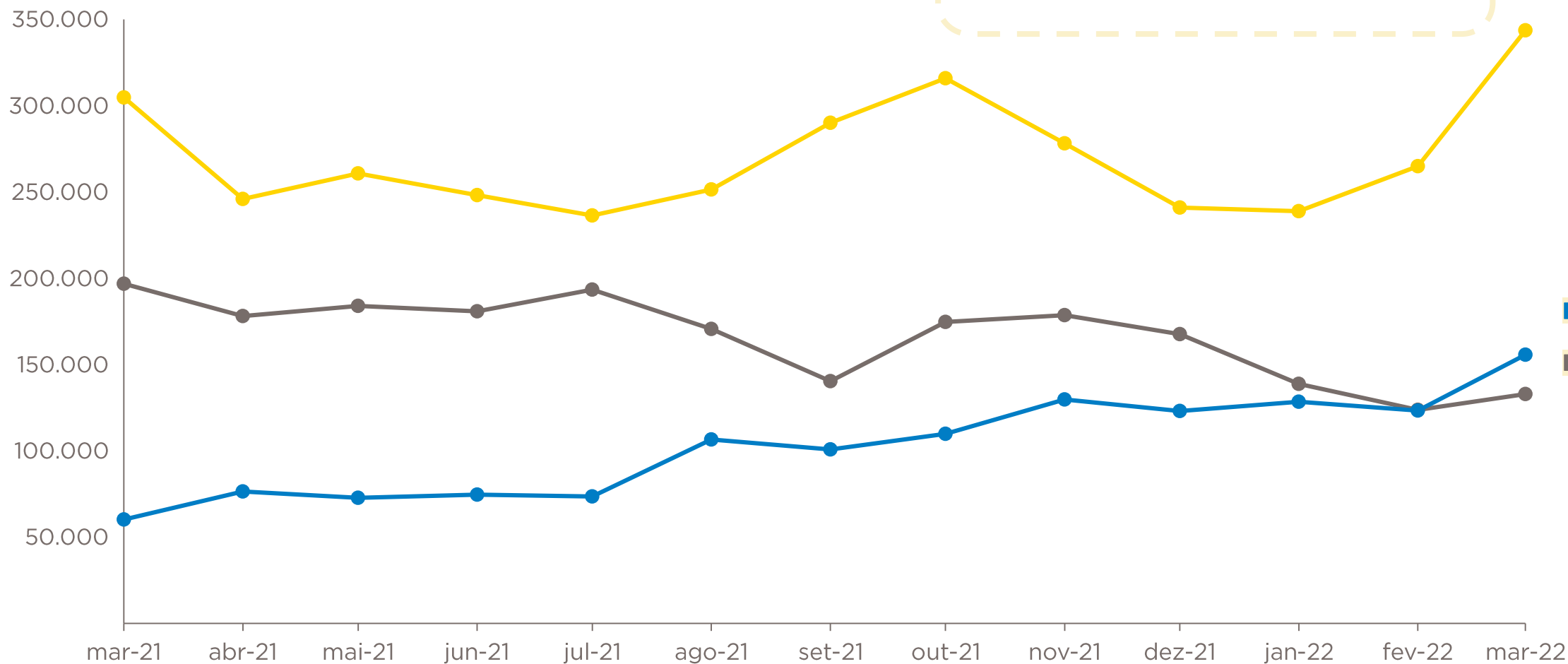


Assinantes representando **25%** do faturamento em março de 2022 (vs. 19% em março de 2021)

Líder no ranking¹ de downloads no App



Record LTM em março 2022 com
cerca de 350mil downloads
Total de downloads no 1T22 = 2° e 3°
colocados somados



Empresa B

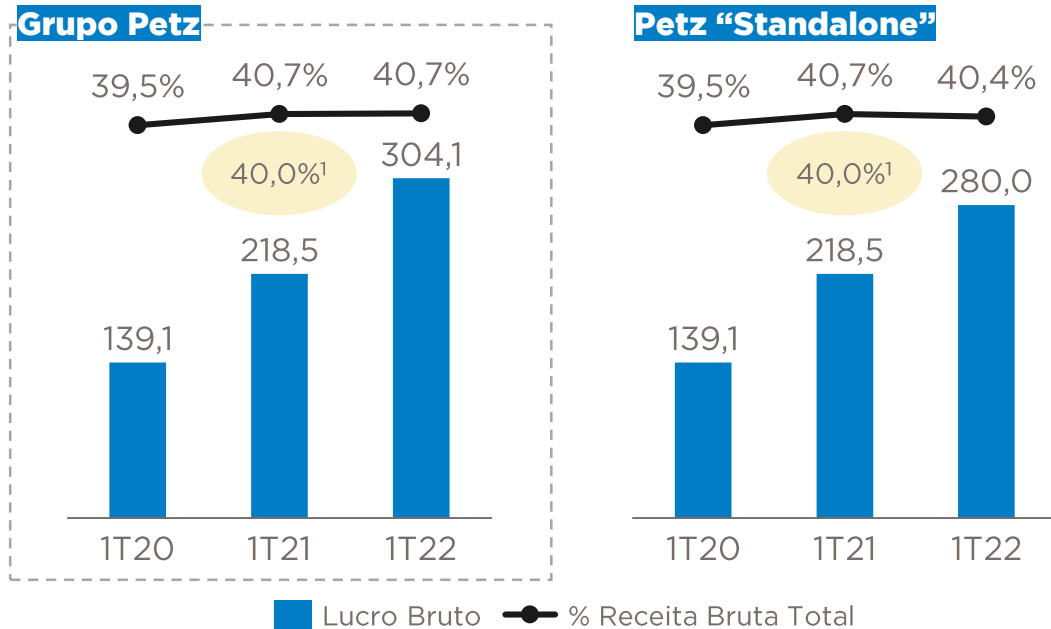
Empresa A

Crescimento com rentabilidade¹

Manutenção de margens em um cenário macro desafiador demonstra resiliência da Companhia e a capacidade de repasse de preços para o consumidor final

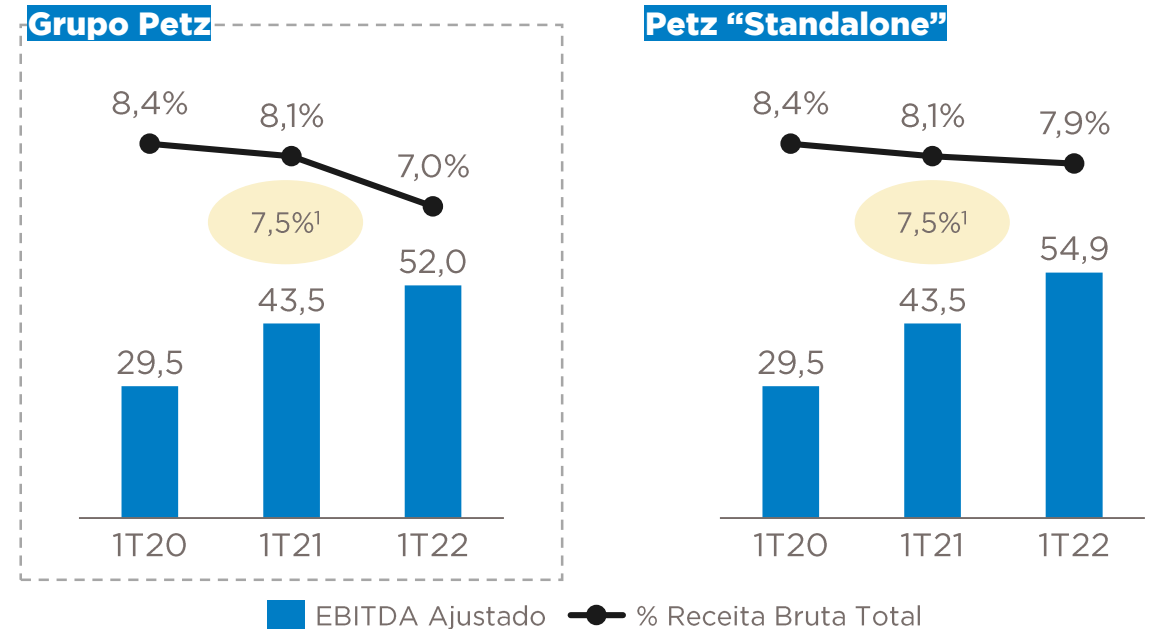
Lucro Bruto

R\$ milhões, % Receita Bruta Total



EBITDA Ajustado

R\$ milhões, % Receita Bruta Total



Destques:

- Margem bruta *flat* reflete a capacidade de repassar preços, mesmo com o aumento do Digital, pressão inflacionária e aumento de Alimento no mix de produtos
- Margem EBITDA Ajustado: uma ligeira pressão a/a mesmo com maior Penetração Digital (reflexo de melhor rentabilidade do canal) e aceleração da expansão de lojas

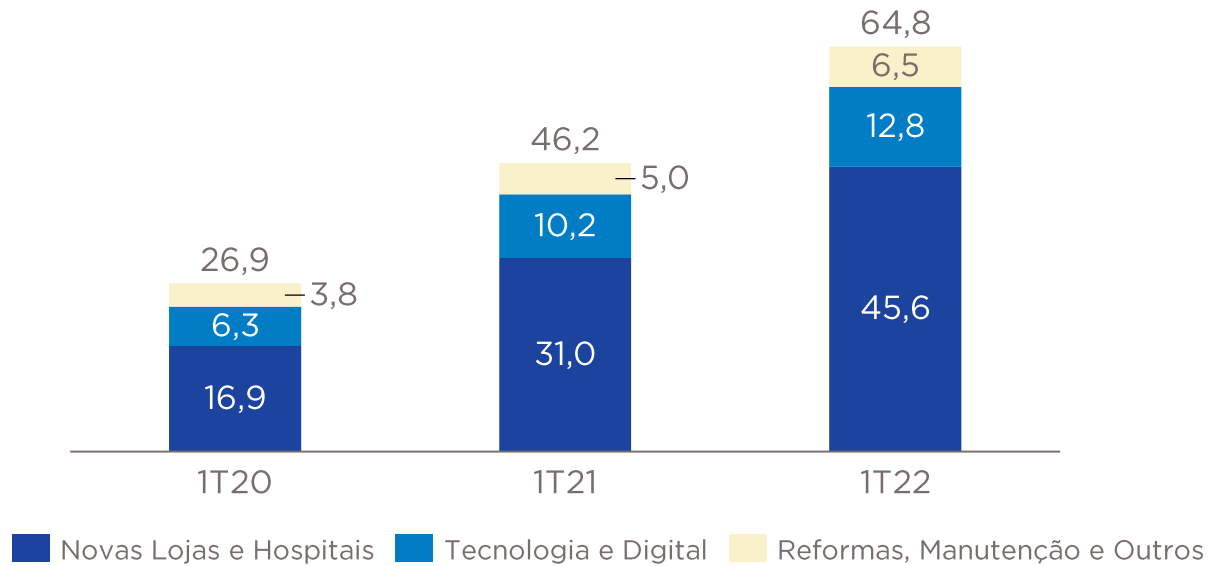
¹ Refletindo o processo de ressarcimento tributário referente à CAT-42, conforme explicado nos resultados do 4T21

Investimentos e endividamento do Grupo Petz

Posição de caixa confortável em função do *follow-on*

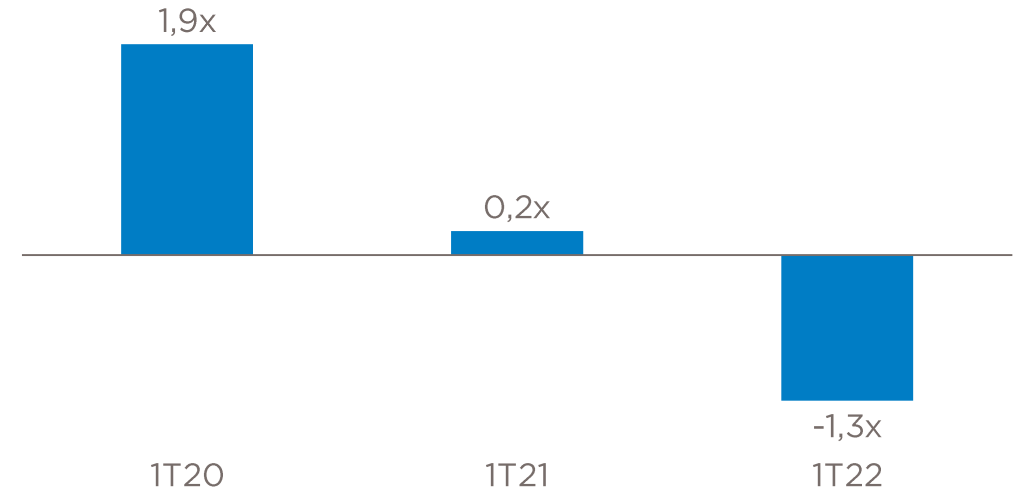
Investimentos Grupo Petz

R\$ milhões



Alavancagem Grupo Petz

Dívida Líquida/EBITDA Ajustado 12M



Destaques:

- +47% a/a em investimentos na abertura de novas lojas e hospitais
- +26% a/a em investimentos com Tecnologia e Digital
- +29% a/a em manutenção do parque de lojas e consolidação do capex das adquiridas

UPDATE **ECOSSISTEMA**

Aline Penna

VP de Finanças, RI/ESG e Novos Negócios

Zee.Dog: Atualização da integração com Petz

Sinergias mais relevantes começaram a ser capturadas no início do 2T22 e devem ser auferidas até 1S23

Roll out de abastecimento dos hubs Zee.Now pela Petz

Expectativa de 100% dos hubs serem abastecimentos com melhores condições comerciais e melhor gestão de ruptura

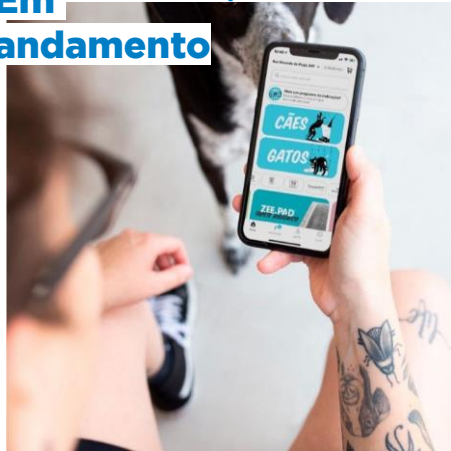
Iniciado em abril



Maturação dos hubs Zee.Now

40% dos hubs da Zee.Now com menos de 1 ano de operação

Em andamento



Adição da taxa de serviço

Processo não resultou em impacto nas vendas, churn ou satisfação dos clientes

Iniciado em abril



Lançamento de Zee.Dog Kitchen

Previsto para 2T22, começando pelo site da Zee.Dog Brasil

Lançamento em maio



Nacionalização da produção de Zee.Pad

Produto importado representa ~25% da receita de Zee.Dog Brasil. Produção nacional traz oportunidades de ganhos de margem

Meados 4T22



Zee.Dog Kitchen

Lançamento em maio de 2022

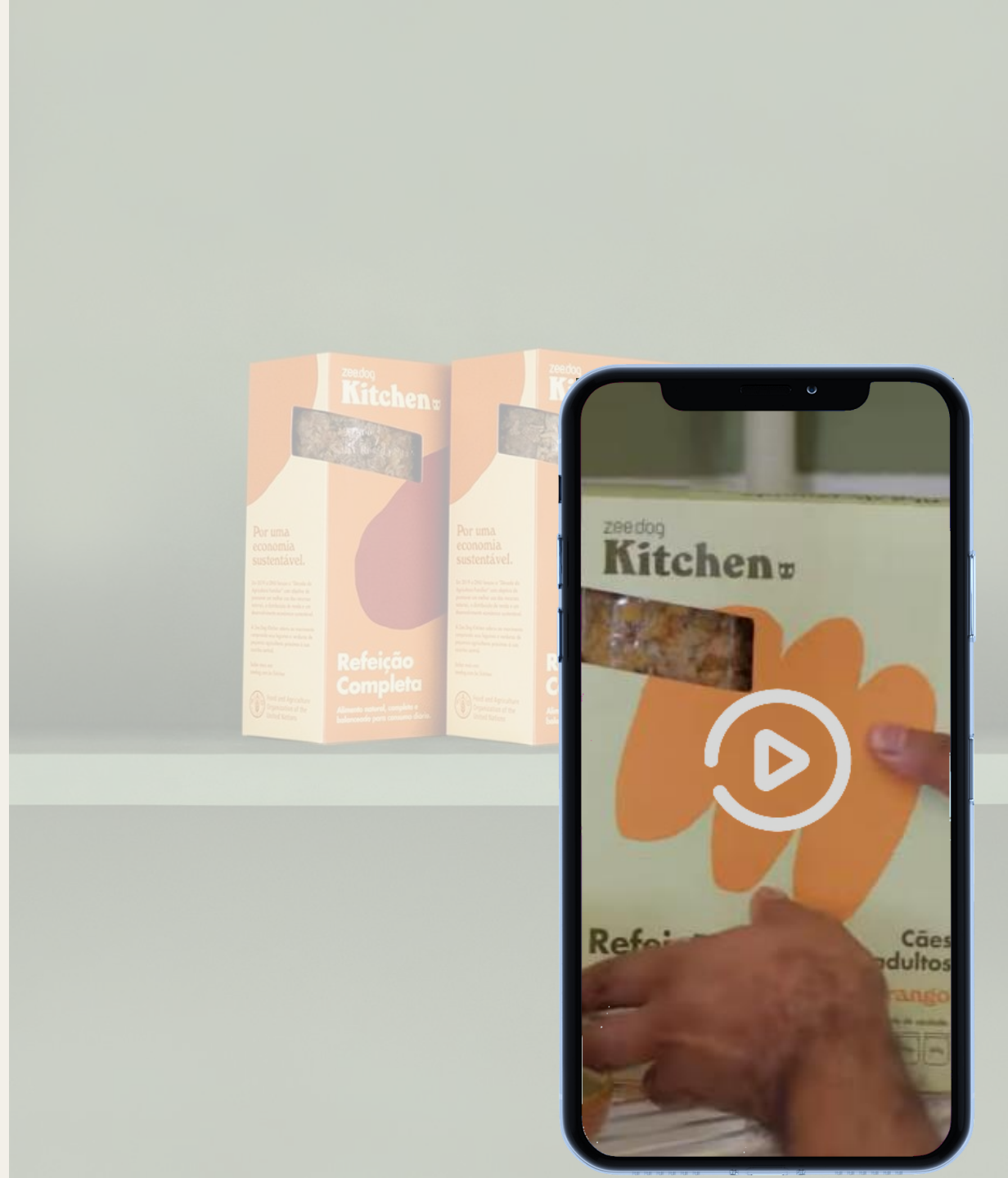


WOW

Pergunte à vet #2

Formulado por veterinárias

Zee.Dog



zee.dog Kitchen

Por uma economia sustentável.

Refeição Completa

Alimento completo, completo e balanceado para cães adultos.

zee.dog Kitchen

Por uma economia sustentável.

Refeição Completa

Alimento completo, completo e balanceado para cães adultos.

zee.dog Kitchen

Por uma economia sustentável.

Refeição Completa

Alimento completo, completo e balanceado para cães adultos.

Cães adultos

frango

Reinauguração Loja Zee.Dog Ipanema



- Conversão para franquia - reinauguração no dia 16 de abril
- Rua Visconde de Pirajá, 547 - Ipanema, Rio de Janeiro
- Espaço projetado para receber cachorros e pessoas, além de promover novas experiências e eventos
- Conceito que pode ser replicável para novas unidades no futuro, inclusive via modelo de franquias

CDSG: Dominação Mundial Felina (DMF)



+4 mil

Agentes oficiais DMF cadastrados, sob o comando do CEO Chico

A DMF já passou por:

5 UFs

(SP, RJ, DF, BA e MG)

Atualmente, são 9 lojas com sortimento exclusivo e diferenciado CDSG - marca mais vendida na categoria de gatos nessas unidades em Abr/22



Próximos passos CDSG:

- (i) novos fornecedores para dar escala nacional para os produtos CDSG;
- (ii) alavancar a expertise do PIS em termos de *sourcing* estrangeiro, além de design e desenvolvimentos de novos produtos



Cão Cidadão/Alexandre Rossi

Início das vendas dos cursos online Dr. Pet (Alexandre Rossi) para a base de clientes da Petz



Landpage dentro do site da Petz lançada em **abril**, com campanhas de ativações em nossos canais de vendas

Próximo projeto a entrar na **estratégia** de **go-to-market** de **PIS**

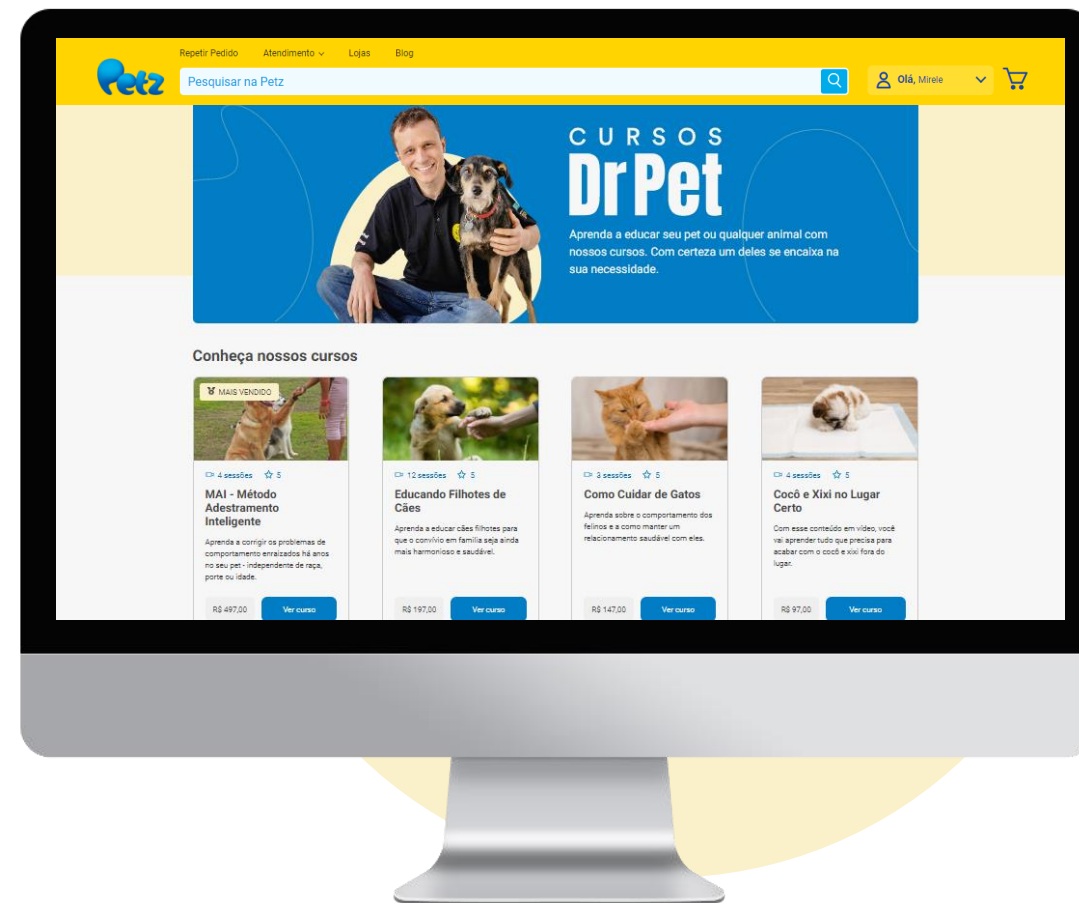
Integração com outros segmentos do Grupo Petz



Seres: palestras com a equipe técnica de Seres sobre comportamento animal

Adote Petz: conteúdo para auxiliar a adaptação dos pets adotados pelo programa

Parceiros Petz: franqueados com a possibilidade de criação de loja virtual ou cupom de desconto





PETZ
B3 LISTED NM

IBOVESPA B3

IBRX100 B3

IBRA B3

IGC B3

ITAG B3

IGCT B3

IGC-NM B3

ICON B3

SMLL B3



<https://ri.petz.com.br>
ri@petz.com.br

Aline Penna

VP de Finanças, RI/ESG e Novos Negócios

Matheus Nascimento

Gerente Sr. de RI/ESG e Novos Negócios

Mirele Aragão

Consultora de RI/ESG

Natália Esteves

Analista de RI/ESG