

65
ANOS

Relatório Anual 2021

Lebes Annual Report 2021

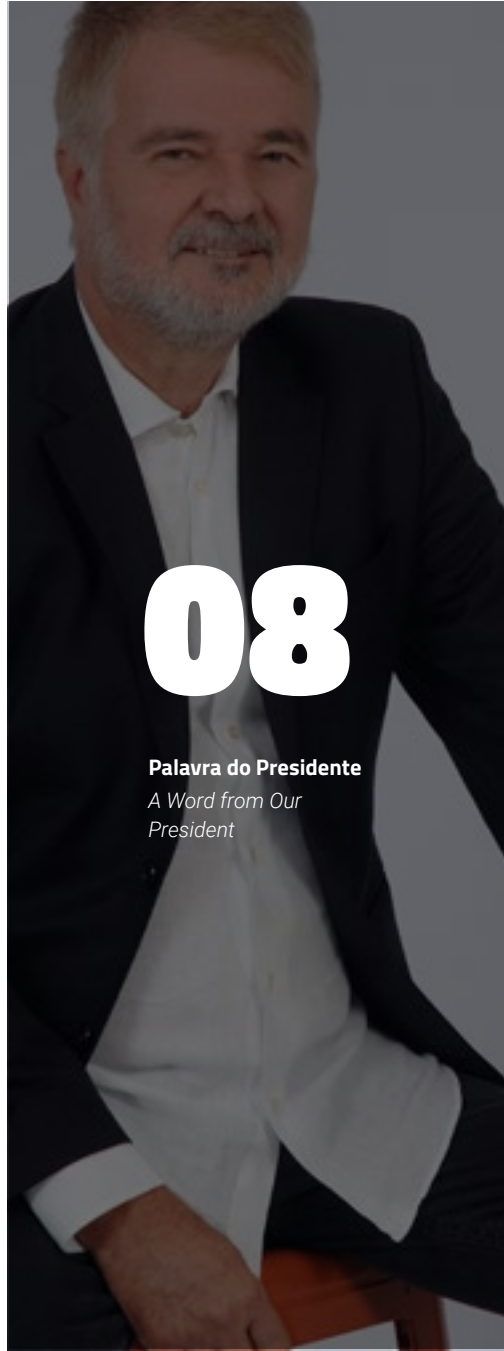
Lojas
Lebes

Lojas
Lebes 65
ANOS



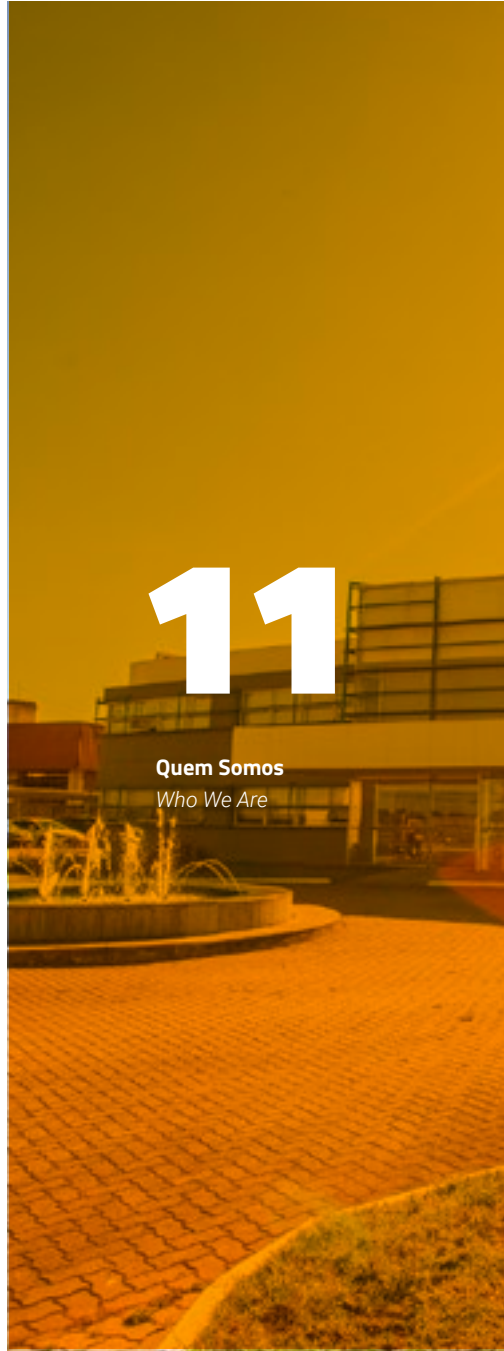
06

Introdução
Introduction



08

Palavra do Presidente
A Word from Our President



11

Quem Somos
Who We Are



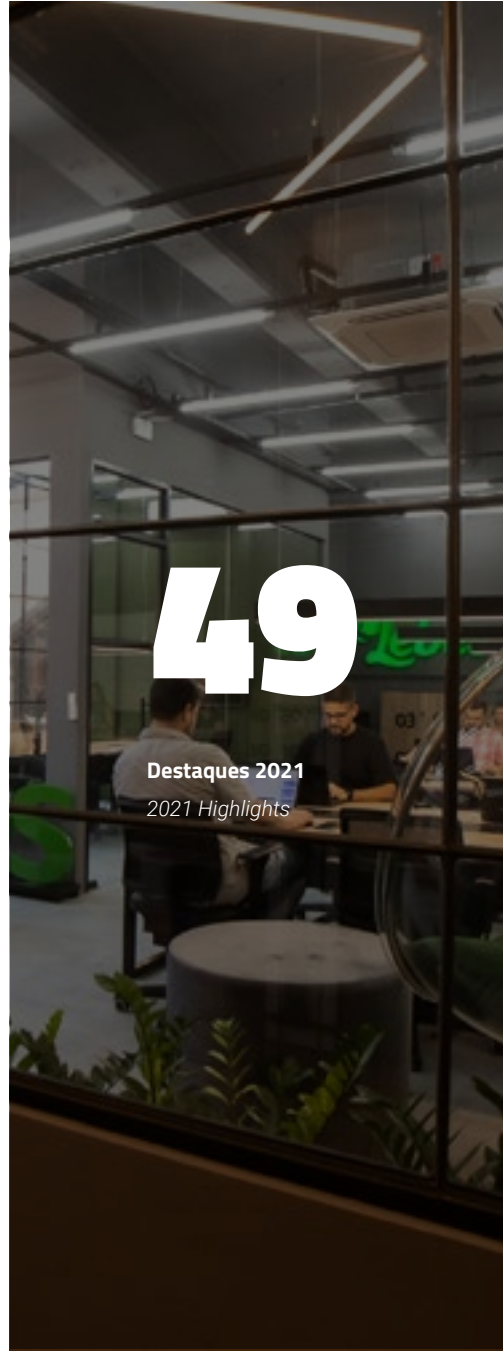
35

**Lebes no Segundo
Ano de Pandemia**
*Lebes in the
Second Year of
the Pandemic*



41

Lebes 65 anos
Lebes 65th Anniversary



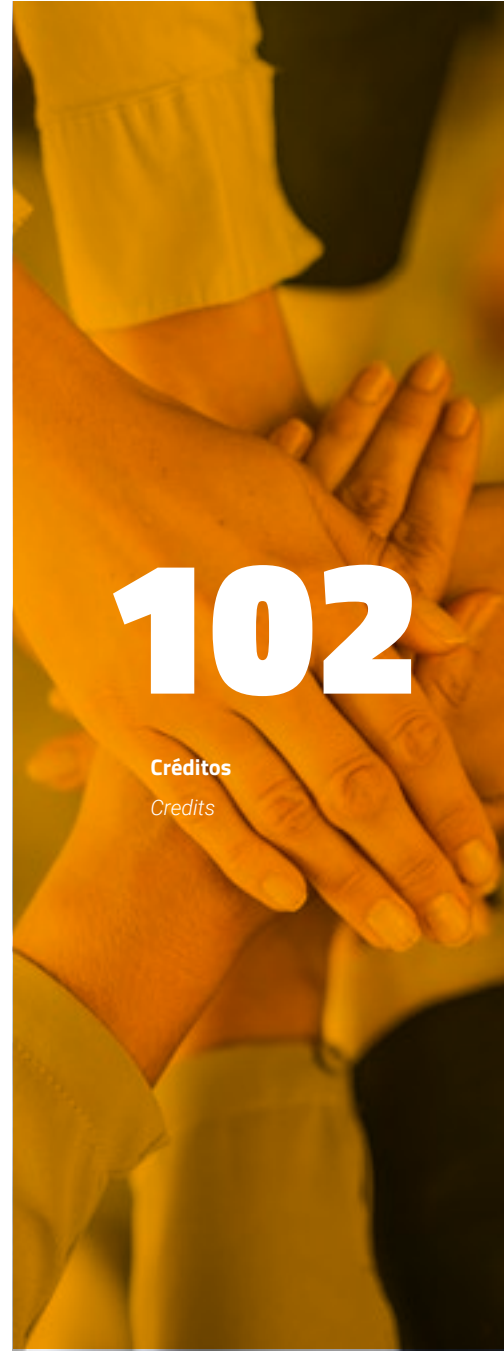
49

Destaques 2021
2021 Highlights



95

Auditoria e Diretrizes
Audit and Guidelines



102

Créditos
Credits



Introdução

O ano de 2021 foi de grandes desafios e, também, de muita resiliência. Afinal, ainda enfrentando tempos de pandemia, buscamos formas de ousar, inovar e crescer.

Os aprendizados, entregas e resultados que marcaram este ciclo estão presentes aqui, no Relatório Anual Lebes 2021. Pois compartilhar nossas experiências e conquistas faz parte da essência do Grupo Lebes, que este ano completou 65 anos de história.

Esta publicação reforça a trajetória construída por meio de uma relação de confiança e transparência com o mercado, parceiros, clientes e colaboradores. É desta forma que temos traçado a nossa caminhada.

Saiba como foi o ano de 2021 para o Grupo Lebes!

Boa leitura.

Introduction

2021 was a year of great challenges and also filled with a lot of resilience. After all, still facing the Pandemic times, we are always looking for ways to dare, innovate and grow.

The lessons learned, what we delivered and our results that marked this cycle are present here, in the Lebes Annual Report 2021. Because sharing our experiences and achievements is part of the essence of Grupo Lebes, which this year completed 65 years of history.

This publication reinforces the trajectory built through a relationship of trust and transparency with the market, partners, customers and team members. This is how we have traced our path.

Find out how 2021 was for Grupo Lebes!

Enjoy your reading!

A Word from Our President

With the end of 2021, we have completed another cycle in the trajectory of Grupo Lebes, which, in October, completed 65 years of history. Such an incredible history!

The company founded by my father, in 1956, in São Jerônimo/RS, was born small, but grew, solidified and became one of the main retail chains in the South of Brazil. With more than 240 branches spread across around 190 municipalities in Rio Grande do Sul and Santa Catarina, more than three thousand team members and one million active customers, Lebes has achieved a prominent position in the national economy.

When I look back and think about all these years of work, I'm very proud of everything we've built so far. After all, we have reached 65 years as a strong, young, up-to-date, creative and innovative Group, one that is truly respected and recognized in the Brazilian market. In this space of time, we also expanded our segments of operation and, today, in addition to retail, we have a textile industry, a financial company, an investment fund and a whole logistics operation.

How did we manage to do all this? With a lot of courage and resilience!

Even in the face of the most varied adversities we've encountered along this journey, we always find strength and motivation to move forward. Because we are driven by challenges and we have rely on partners that help us go further. And since no one does anything alone, I also want to highlight the fundamental role of our team of employees, always engaged and determined to build this success story with us.

And so it was also in 2021. Despite being the second year of the Pandemic, with a scenario still full of doubts, insecurities and uncertainties, Grupo Lebes had very positive results. We carry out major projects to empower our sales teams, strengthen Lebes' omnichannel strategy and even better serve our customers. We expanded our reach with the opening of new branches and won important national and regional awards, in recognition of our Marketing, Innovation and People & Management practices.

Due to all this and much more, despite facing a challenging year, we have a lot to celebrate. I want to celebrate with you the first 65 years of our history and also raise a toast to the years to come.

We are really prepared!



Palavra do Presidente

Com o encerramento de 2021, concluímos mais um ciclo na trajetória do Grupo Lebes que, em outubro, completou 65 anos de história. E que história!

A empresa fundada pelo meu pai, em 1956, em São Jerônimo/RS, nasceu pequena, mas cresceu, se solidificou e tornou-se uma das principais redes varejistas do Sul do Brasil. Com mais de 240 filiais espalhadas em cerca de 190 municípios do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, mais de três mil colaboradores e um milhão de clientes ativos, a Lebes conquistou posição de destaque na economia nacional.

Quando penso em todos esses anos de trabalho, me orgulho muito de tudo que construímos até aqui. Afinal, chegamos aos 65 anos como um Grupo forte, jovem, atualizado, criativo e inovador, respeitado e reconhecido no mercado brasileiro. Neste espaço de tempo, também ampliamos os segmentos de atuação e, hoje, além do varejo, contamos com indústria têxtil, uma empresa financeira, um fundo de investimentos e uma operação de logística.

Como conseguimos fazer tudo isso? Com muita coragem e resiliência!

Mesmo diante das mais variadas adversidades que enfrentamos ao longo desta jornada, sempre encontramos força e motivação para seguir em frente. Pois somos movidos a desafios e contamos com parceiros experientes que nos ajudam a chegar mais longe.

E como ninguém faz nada sozinho, quero destacar também o papel fundamental do nosso time de colaboradores, sempre engajados e determinados em construir essa história de sucesso conosco.

E assim foi também em 2021. Apesar de um segundo ano de pandemia, com cenário ainda de dúvidas, inseguranças e incertezas, o Grupo Lebes teve resultados muito positivos. Realizamos grandes projetos para empoderar as equipes de vendas, fortalecer a omnicanalidade Lebes e, ainda, atender cada vez melhor os nossos clientes. Ampliamos a nossa capilaridade com a inauguração de novas filiais e ganhamos importantes prêmios nacionais e regionais, como reconhecimento das nossas práticas de Marketing, Inovação e Gente & Gestão.

Por tudo isso e muito mais, apesar de um ano desafiador, temos muito a comemorar.

Quero celebrar com vocês os primeiros 65 anos da nossa história e brindar também aos próximos anos que estão por vir.

Estamos preparados!



Quem Somos

Who We Are



“É motivo de muito orgulho para nós, gaúchos, acompanhar a evolução da Lebes ao longo desses 65 anos. Curiosamente, a RBS também completa seis décadas e meia em 2022. E temos muito mais aspectos em comum: somos daqui, nossas histórias são de coragem e visão à frente e temos trilhado um caminho de parceria mútua muito consistente. Que venham os próximos anos! Contem com os amigos da RBS.”

Claudio Toigo, CEO Grupo RBS

“It is a source of great pride for us, Gauchos (as natives of Rio Grande do Sul are called), to follow the evolution of Lebes over these 65 years. Interestingly enough, RBS (a local broadcasting network) also turns six and a half decades in 2022. And we have many more things in common: we are from here, the Brazilian state of Rio Grande do Sul, our stories are filled with courage and forward vision and we have been following a path based on a very consistent mutual partnership. And, thus, we warmly welcome the years to come! Make sure to count on your friends at RBS”.

Claudio Toigo, CEO of Grupo RBS

1. Grupo Lebes

A Lojas Lebes, fundada por Otelio Drebes em 1956, no município de São Jerônimo/RS, foi a primeira operação do Grupo Lebes. A empresa familiar, que atende pela razão social Drebes & Cia. Ltda., iniciou pequena, comercializando produtos alimentícios. E com o passar dos anos, foi crescendo e se solidificando, tornando-se, em 65 anos de história, uma das maiores varejistas do Sul do Brasil. Em 2015, o fundador da companhia passou o comando da empresa ao seu primogênito, Otelmo Drebes, que ocupa desde então a presidência do Grupo.

A Lebes se desenvolveu com gestão familiar profissionalizada e práticas de governança corporativa, mantendo seu foco na satisfação dos clientes e no compromisso de garantir a qualidade do atendimento e dos produtos e serviços que comercializa. Com o slogan “Veste você, veste sua casa”, a rede disponibiliza um mix completo nas linhas de moda e eletrodomésticos, além de oferecer empréstimo pessoal, para atender a todas as necessidades dos seus clientes.

Sempre investindo no processo de expansão, a Lebes tem aumentado a sua capilaridade, inaugurando novas filiais em cidades gaúchas e catarinenses. Até dezembro de 2021, a rede já estava presente em mais de 190 municípios no Sul do País, com mais de 240 lojas no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina. A companhia ainda conta com o Centro Administrativo (CALL) em Eldorado do Sul/RS e um moderno Centro Logístico (CELL) no Parque da GLP, em Gravataí/RS.

Com mais de três mil colaboradores e mais de um milhão de clientes ativos, o Grupo Lebes fatura aproximadamente R\$ 1,4 bilhão por ano. Além do varejo, a sua estrutura de negócio conta também com a New Free - Indústria Fashion, a Lebes Financeira, a Intechlog, empresa focada em inteligência logística, e a Lebes FIDC.

Grupo Lebes

Lojas Lebes, founded by Otelio Drebes in 1956, in the municipality of São Jerônimo/RS, was the first operational store of Grupo Lebes. The family business, which goes by the corporate name of Drebes & Cia. Ltda., started small, selling food products. And over the years, it grew and solidified, becoming, in its 65 years of history, one of the largest retailers in Southern Brazil. In 2015, the company's founder handed over the direction of the company to his eldest son, Otelmo Drebes, who has held the Group's presidency since then.

Lebes has made progress with professionalized family management and corporate governance practices, maintaining its focus on customer satisfaction and the commitment to guarantee the quality of service and the products and services it sells. With the slogan “Veste você, veste sua casa” (We dress you and your home), the chain offers a complete mix in the fashion and home appliances lines, in addition to offering personal loans, to meet all the needs of its customers.

Always investing in the expansion process, Lebes has increased its market capillarity, opening new branches in several cities in the states of Rio Grande do Sul and Santa Catarina. By December 2021, the chain was already present in more than 190 municipalities in the South of the country, with more than 240 stores in Rio Grande do Sul and Santa Catarina. The company also has an Administrative Center (CALL – Centro Administrativo) in Eldorado do Sul/RS and a modern Logistics Center (CELL – Centro Logístico) in Parque da GLP, in the city of Gravataí/RS.

With more than three thousand team members and more than one million active customers, Grupo Lebes earns approximately BRL\$ 1.4 billion per year. In addition to retail, its business structure also includes New Free - Indústria Fashion, Lebes Financeira, Intechlog, a company focused on logistics intelligence, and Lebes FIDC.

2. Posicionamento Corporativo

Propósito

“Facilitar o acesso das pessoas aos seus sonhos” é o propósito da Lebes e o objetivo principal de toda e qualquer ação realizada pela rede de varejo. Tendo o cliente como foco central, o propósito é traduzido pelo *slogan* “Veste você, veste sua casa” e representado pelo conceito “Tudo que a vida pede, na Lebes você pode”, reforçando que na Lebes os sonhos são realizados.

Missão

Proporcionar às pessoas a realização de seus sonhos, através da aquisição de mercadorias, bens e serviços de qualidade, com preços e condições diferenciadas, competitividade, rentabilidade e crescimento sustentável da empresa, ao mesmo tempo em que busca a plena satisfação de seus clientes e colaboradores, um estreito relacionamento com seus fornecedores e se integra de maneira responsável nas comunidades onde atua.

Público-alvo

A “Dona Vera” (mulher, 40+, mãe, autônoma, organizadora da casa) e “Verônica” (filha da Vera, nativa digital, estudante, influenciadora do comportamento da mãe) são as “personas” que representam o público-alvo da Lebes, constituído principalmente por consumidores das classes C e D.

Corporate Positioning

Purpose: “Facilitating people’s access to their dreams” is the purpose of Lebes and the main objective of any action carried out by this retail chain. With the customer as our main focus, the purpose is translated by the slogan “We dress you and your home” and represented by the concept “Everything that life asks for, you can do it at Lebes”, reinforcing that at Lebes, dreams really come true.

Mission: We make it possible for people to fulfill their dreams, through the acquisition of quality goods, products and services, with differentiated prices and conditions, competitiveness, profitability and the sustainable growth of the company. We do all this as we seek the full satisfaction of our customers and team members, a close relationship with our suppliers and to participate in the communities where we operate in a responsible way.

Target Audience: “Dona Vera” (female, 40+ years old, mother, self-employed, the true organizer of her house) and “Verônica” (Vera’s daughter, digital native, student, influencer of her mother’s behavior) are the “personas” that represent the target audience of Lebes, which is made up, mainly, of consumers in the C and D social classes.

Vision and Values

- 1. Customer Vision:** We act autonomously, understanding the limits of the company, with a systemic view to put customers (internal and external ones) at the center of all our decisions.
- 2. Innovation:** We are agents of change, we seek new technologies and tools to constantly update and improve the company.
- 3. We Truly Like People:** We value teamwork to build lasting bonds, always taking socially responsible attitudes into consideration.
- 4. We Make It Happen:** We are proactive in pursuit of the best we can achieve, making our practices simpler and more objective every day.
- 5. Focused on Results:** We are oriented towards increasing results, with quality, excellence and commitment.



Visão e Valores

1. Visão do Cliente

Agimos com autonomia, entendendo os limites da empresa, com visão sistêmica para colocar o cliente (interno e externo) no centro de todas as nossas decisões.

2. Inovação

Somos agente da mudança, buscamos novas tecnologias e ferramentas para a constante atualização da companhia.

3. Gostar de Gente

Valorizamos o trabalho em equipe para a construção de vínculos duradouros, considerando atitudes socialmente responsáveis.

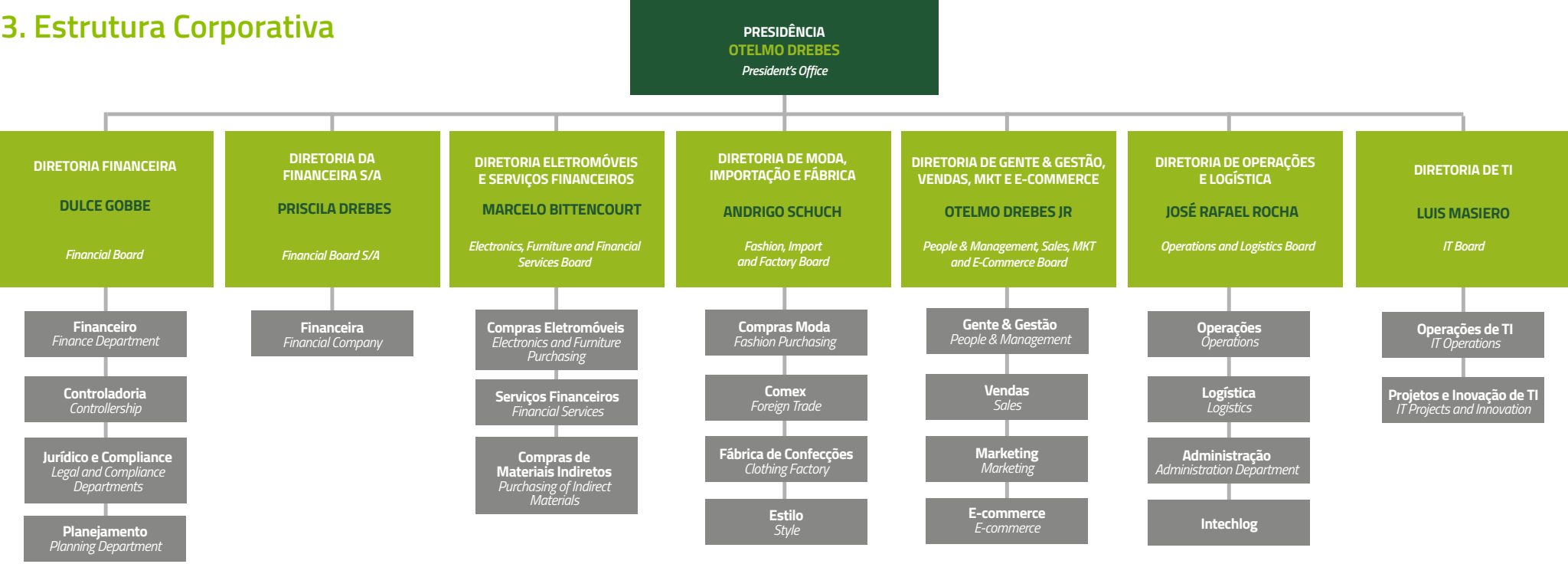
4. Fazer Acontecer

Somos proativos em busca do melhor, tornando nossas práticas mais simples e objetivas todos os dias.

5. Foco em Resultado

Somos orientados a resultados crescentes, com qualidade, excelência e comprometimento.

3. Estrutura Corporativa



Governança Corporativa

Todas as relações entre sócios, familiares, empresa e sociedade são regulamentadas pela Governança Corporativa Lebes. O objetivo é minimizar conflitos, monitorar a gestão, identificar, avaliar e mitigar riscos, auxiliando assim, nas tomadas de decisões estratégicas. Além disso, a Governança Corporativa alinha interesses e facilita o acesso ao capital, garantindo total transparência ao negócio.

Conselho Administrativo

O Grupo Lebes possui um Conselho de Administração de orientação colegiada, formado por três conselheiros internos e outros três externos. Da companhia, fazem parte Otelio Drebes, fundador da empresa que ocupa o posto de Presidente, além dos filhos Otelmo Drebes e Arlete Drebes Scarinci. O Conselho mantém o foco no desempenho e na qualidade da gestão e também no futuro da empresa, zelando pelas crenças e pelos valores intrínsecos das Famílias de Acionistas.

Conselho de Sócios

Formalizado em 2014 e atualizado em 2021, o Pacto Societário Empresarial Familiar do Grupo Lebes é constituído por Otelio Drebes, Otelmo Drebes, Arlete Drebes Scarinci, Priscila Drebes e Otelmo Drebes Jr.



Corporate Structure

Corporate Governance: All relationships between partners, family members, company and society are regulated by the Corporate Governance of Lebes. The objective is to minimize conflicts, monitor management, identify, assess and mitigate risks, thus helping us to make strategic decisions. Besides that, Corporate Governance aligns interests and facilitates access to capital, ensuring full transparency to the business.

Board of Directors: Grupo Lebes has a Board of Directors with a collegiate orientation, formed by three internal and three external directors. The company board includes Otelio Drebes, founder of the company that holds the position of President, in addition to his sons Otelmo Drebes and Arlete Drebes Scarinci. The Board maintains its focus on performance and management quality, as well as on the future of the company, taking

care of the beliefs and intrinsic values of the Shareholder Families.

Board of Partners: Formalized in 2014 and updated in 2021, the Lebes Group Family Business Partnership Agreement is made up of Otelio Drebes, Otelmo Drebes, Arlete Drebes Scarinci, Priscila Drebes and Otelmo Drebes Jr.

4. Momentos Marcantes nos 65 Anos de História

1956: Ano da fundação - Com a razão social Leonhardt, Drebes & Cia. Ltda., Otelio Drebes, sua esposa, Délia Drebes, e mais sete sócios abrem um pequeno varejo e atacado de produtos alimentícios na cidade de São Jerônimo/RS.

1967: Inauguração do primeiro supermercado da empresa, onde hoje é a loja matriz, em São Jerônimo/RS.

1969: Abertura da primeira filial, um supermercado na cidade de Charqueadas/RS.

1976: Inauguração de um dos mais modernos supermercados da época, já com o setor de confecções, um marco inicial da moda Lebes.

1979: Início da venda do setor de móveis e eletrodomésticos.

1980: Otelmo Drebes começa a trabalhar na Lebes.

1983: Cisão da antiga razão social da empresa Leonhardt, Drebes & Cia. Ltda. e alteração para Drebes & Cia. Ltda. O nome Lebes é mantido e inicia-se uma nova fase de expansão e crescimento da empresa.

• Começa a era da informatização da Lebes e das atividades da fábrica de confecções Freedom.

1986: A partir deste ano, todos os sócios da empresa são da família Drebes.

1992/1993: A Freedom (fábrica de confecções) é transformada em New Free e passa a fazer parte da divisão industrial do Grupo Lebes.

1996: Inauguração da primeira filial na Grande Porto Alegre, em Gravataí/RS.

1997: Abertura da primeira filial em Shopping, na cidade de Cachoeirinha/RS.

Our Remarkable Moments in 65 Years of History

1956: Year of foundation - With the corporate name Leonhardt, Drebes & Cia. Ltda., Otelio Drebes, his wife, Délia Drebes, and seven other partners open a small retail and wholesale of food products in the city of São Jerônimo/RS. **1967:** Inauguration of the company's first supermarket, where today is the main store (headquarters), in São Jerônimo/RS. **1969:** Opening of the first branch, a supermarket in the city of Charqueadas/RS. **1976:** Inauguration of one of the most modern supermarkets of its time, already with the clothing sector, an initial milestone for Lebes fashion. **1979:** Beginning of the sale of the furniture and household appliances sector. **1980:** Otelmo Drebes starts working at Lebes. **1983:** Spin-off of the former corporate name of the

company Leonhardt, Drebes & Cia. Ltda. and change to Drebes & Cia. Ltda. The name Lebes is maintained and a new phase of expansion and growth for the company begins. The era of computerization of Lebes and the activities of the clothing factory Freedom begins. **1986:** As of this year, all the company's partners are members of the Drebes family. **1992/1993:** Freedom (a clothing factory) is transformed into New Free and becomes part of the industrial division of Grupo Lebes. **1996:** Inauguration of the first branch in the Greater Porto Alegre Metropolitan area, in the city of Gravataí/RS. **1997:** Opening of the first branch in a shopping mall, in the city of Cachoeirinha/RS.





2006: A Lebes comemora 50 anos de fundação.

2009: Inauguração da filial 100, a primeira Lebes em Porto Alegre/RS.

2011: Início da comercialização de produtos na internet pela loja virtual (e-commerce).

2012: Inauguração do Centro Administrativo Lojas Lebes (CALL), em Eldorado do Sul/RS.

2014: Assinatura do Pacto de Sócios, oficializando o processo de Governança Corporativa.

2015: Otelio Drebes passa a presidência para o filho Otelmo Drebes.

• Cargos de diretores-executivos são assumidos por profissionais que não são membros da família Drebes.

• Inauguração do Centro Logístico Lebes (CELL), na cidade de Gravataí/RS.

2016: Expansão da Lebes para além do Rio Grande do Sul, inauguração da primeira Lebes em Santa Catarina.

• Inauguração da Lebes Mobile, novo modelo de negócio. Primeiro quiosque de telefonia, no Shopping Total, em Porto Alegre/RS.

• A Lebes completa 60 anos.

2017: Inauguração da primeira Lebes Life Store, novo modelo de negócio, no Centro Histórico de Porto Alegre/RS.

2019: Inauguração da Lebes Life Store Farrapos, no 4º Distrito de Porto Alegre/RS.

• Implantação das três primeiras usinas fotovoltaicas.

• Início da Transformação Digital (lançamento do App Lebes, início da implantação do SAP).

2020: Go Live SAP: A grande virada foi no dia 1º de julho, em meio aos desafios da pandemia de coronavírus.

• Lançamento da Lebes Express, novo modelo de negócio, com lojas compactas de até 150m².

2021: Grupo Lebes completa 65 anos de história.

• Lançamento oficial da Intechlog, empresa logística do Grupo Lebes.

• Lebes entra para o Instituto Caldeira.

2006: Lebes celebrates its 50th anniversary. **2009:** Inauguration of branch no. 100, the first Lebes store in the capital city of Porto Alegre/RS. **2011:** Beginning of the sale of products on the internet through the virtual store (e-commerce). **2012:** Inauguration of Centro Administrativo Lojas Lebes (CALL), in Eldorado do Sul/RS. **2014:** Signing of the Partners' Pact, making the Corporate Governance process official. **2015:** Otelio Drebes hands the presidency of the company over to his son Otelmo Drebes. Executive director positions are held by professionals who are not members of the Drebes family. Inauguration of Centro Logístico Lebes (CELL), in the city of Gravataí/RS. **2016:** Expansion of Lebes beyond Rio Grande do Sul, opening of the first Lebes store in the state of Santa Catarina. Inauguration of Lebes Mobile, a new business model. First cell phone services kiosk, at

Shopping Total mall, in Porto Alegre/RS. Lebes celebrates its 60th anniversary. **2017:** Inauguration of the first Lebes Life Store, a new business model, in the Historic Center of Porto Alegre/RS. **2019:** Inauguration of Lebes Life Store Farrapos, in the 4th District of Porto Alegre/RS. Implementation of the first three photovoltaic plants. Beginning of Digital Transformation (launch of the Lebes App, beginning of SAP implementation). **2020:** Go Live SAP: The big turning point was on July 1st, amid the challenges of the Coronavirus Pandemic. Launch of Lebes Express, a new business model, with compact stores measuring up to 150 m². **2021:** Grupo Lebes completes 65 years of history. Official launch of Intechlog, the logistics company of Grupo Lebes. Lebes joins Instituto Caldeira.



CELL: Centro Logístico do Grupo Lebes (CELL) was inaugurated in 2015 with the aim of centralizing the company's entire operation. Located in the city of Gravataí/RS, in an area of 19 thousand m², at Parque Logístico da GLP, CELL has the physical and technological infrastructure of one of the most modern Distribution Centers (DC) in the South of Brazil. With agile logistics processes, cost and time optimization, the Logistics Center is responsible for supplying more than 240 stores in the states of RS and SC. Distribution is carried out by Intechlog, a company that belongs to the Group and is focused on logistics intelligence.

CRIIC: Central de Recuperação de Inatividade e Inadimplência do Cliente – CRIIC (Customer Inactivity and Default Recovery Center) started its activities in 2011. The business unit operates in the collection and recovery of inactive customers of the retail chain. It focuses on providing services in extrajudicial collection, research and provision of registration information, teleservice (customer service over the phone) and other auxiliary activities to financial services. In 2021 alone, around BRL\$ 33 million were renegotiated.

5. Estruturas e Unidades

CALL

Em 2012, o Centro Administrativo do Grupo Lebes (CALL) foi transferido de São Jerônimo/RS para Eldorado do Sul/RS, a 12 km de Porto Alegre/RS. Com mais de 2 mil m², a sede própria possui áreas de trabalho, salas de reuniões, auditório com 50 lugares, refeitório para os 300 colaboradores e estacionamento.

Structures and Units

CALL: In 2012, Centro Administrativo do Grupo Lebes (CALL) was transferred from São Jerônimo/RS to Eldorado do Sul/RS, just 12 km from Porto Alegre/RS. With more than 2,000 m², the headquarters have work areas, meeting rooms, an auditorium with 50 seats, a cafeteria for 300 team members and a parking lot.



CELL

O Centro Logístico do Grupo Lebes (CELL) foi inaugurado em 2015 com objetivo de centralizar toda a operação da companhia. Situado em Gravataí/RS, em uma área de 19 mil m², no Parque Logístico da GLP, o CELL conta com infraestrutura física e tecnológica de um dos mais modernos Centros de Distribuição (CD) do Sul do Brasil.

Com processos logísticos ágeis, otimização de custos e de tempo, o Centro Logístico é responsável pelo abastecimento das mais de 240 lojas no RS e em SC. A distribuição é realizada pela Intechlog, empresa do Grupo focada em inteligência logística.

CRIIC

A Central de Recuperação de Inatividade e Inadimplência do Cliente (CRIIC) iniciou suas atividades em 2011. A unidade de negócios atua na cobrança e na recuperação de clientes inativos da rede. Tem como foco a prestação de serviços em cobrança extrajudicial, pesquisa e fornecimento de informações cadastrais, teleatendimento e outras atividades auxiliares aos serviços financeiros. Somente em 2021, foram renegociados cerca de R\$ 33 milhões.

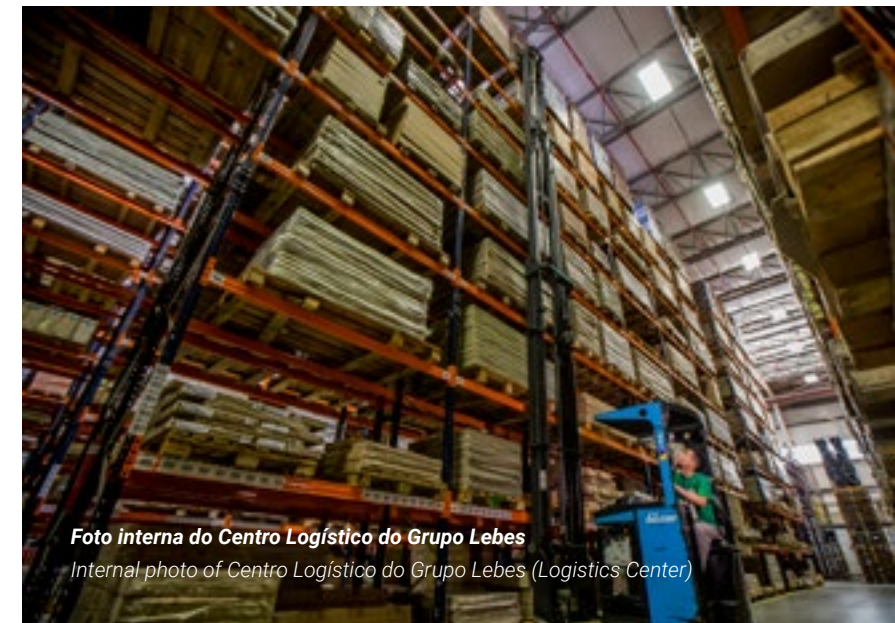


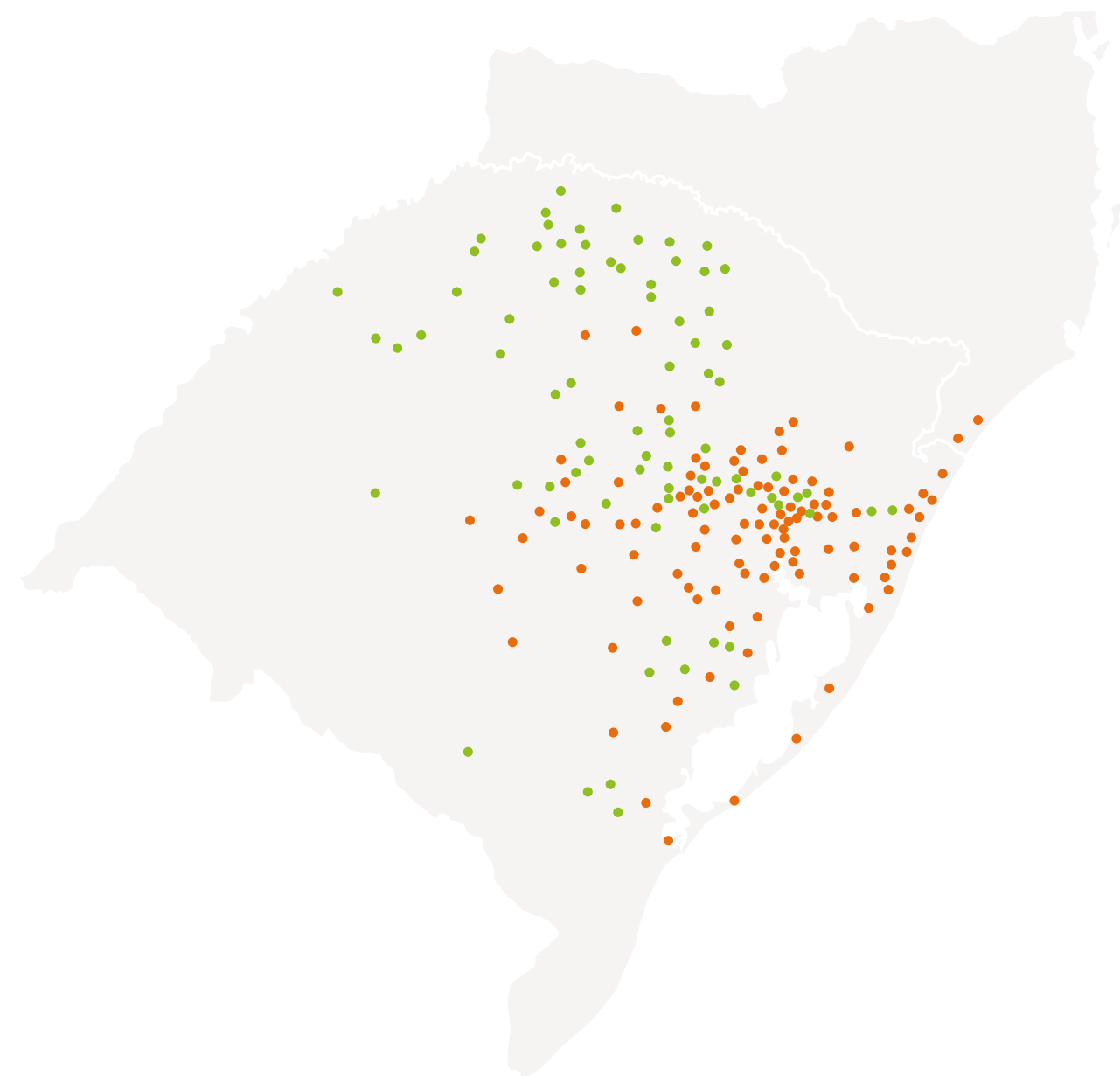
Foto interna do Centro Logístico do Grupo Lebes
Internal photo of Centro Logístico do Grupo Lebes (Logistics Center)

6. Abrangência

No ano de 2021, a rede de varejo Lojas Lebes aumentou a sua capilaridade. A empresa passou a ter mais de 240 lojas, em mais de 190 municípios do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina. Confira a abrangência da varejista.

Scope

In 2021, the Lebes Stores retail chain increased its market capillarity. The company now has more than 240 stores in more than 190 municipalities in the states of Rio Grande do Sul and Santa Catarina. Learn more about the scope of the retailer.



7. Modelos de Negócio da Rede de Varejo

Lebes Tradicional

A loja física tradicional da Lebes disponibiliza o *mix* completo de produtos da rede. Desta forma, o cliente encontra no mesmo lugar, produtos variados nas linhas de moda e eletrodomésticos. Assim, alinhado com o *slogan* “Veste você, veste sua casa”, a Lebes oferece artigos de moda feminina, masculina, infantil, bebê, calçados, acessórios, moda íntima, brinquedos e produtos de cama, mesa e banho. Também é possível comprar produtos de telefonia, móveis, som e imagem, eletroportáteis, linha branca, tecnologia, automotivo, climatização, *camping* e esporte. Além disso, os clientes ainda podem realizar o pagamento de parcelas e solicitar o empréstimo pessoal.

Retail Chain Business Models

Traditional Lebes Stores: Lebes’ traditional physical stores offer the complete mix of the chain’s products. Thus, the customer can find in the same place, varied products in the fashion, electronics & furniture lines. Thus, in line with the slogan “We dress you and your home”, Lebes offers women’s, men’s, children’s, baby, footwear, accessories, underwear, toys, as well as bed, table and bath products. It is also possible to buy telephone and cell phone products, furniture, sound and image, small appliances, white goods, technology, automotive, air conditioning, camping and sports products. Moreover, customers can still pay for purchases in installments and apply for personal loans.

“Considero um grande privilégio poder contribuir com a estratégia digital do Grupo Lebes. Para nós, é um motivo de grande satisfação. Este grupo é, sem dúvida, um dos nossos clientes com grande maturidade na área de tecnologia, o que nos desafia a sempre inovar e levar soluções que impulsionem os seus negócios. O Grupo Lebes é inovador, com profissionais de altíssimo nível e que estão sempre em busca de utilizar a tecnologia a favor dos seus negócios e clientes. Fico muito feliz pela nossa parceria e espero que seja apenas o início de uma grande jornada. Feliz 65 anos, e que venham muitos mais anos de sucesso.”

Edivaldo Rocha, CEO Claranet

“I consider it a great privilege to be able to contribute to the digital strategy of Grupo Lebes. For us, it is a reason for great satisfaction. This group is undoubtedly one of our customers with great maturity in the area of technology, which challenges us to always innovate and bring solutions that boost their business. Grupo Lebes is innovative, with highly qualified professionals who are always looking to use technology in favor of their businesses and customers. I am very happy for our partnership and I hope it is just the beginning of a great journey. Happy 65th anniversary, we wish the company many more successful years to come.”

Edivaldo Rocha, CEO of Claranet



Lebes Mobile

A Lebes Mobile é o modelo de negócio da rede que comercializa aparelhos celulares e acessórios, além de possibilitar o pagamento de parcelas e conceder o empréstimo pessoal. Com formato de quiosque, as unidades ainda oferecem acesso ao *mix* completo de produtos Lebes através da Lebes Digital. Atualmente, a Lebes Mobile está presente nos Shoppings Total e João Pessoa, na capital gaúcha e no Shopping Pelotas, em Pelotas/RS.

Lebes Mobile

Lebes Mobile is the business model of the chain that sells cell phones and accessories, in addition to allowing the payment of goods in installments and granting personal loans. With a kiosk format, the units also offer access to the complete mix of Lebes products through Lebes Digital. Currently, Lebes Mobile is present at Shopping Total and João Pessoa malls, in the capital of Rio Grande do Sul and in the Shopping Pelotas mall, in the city of Pelotas/RS.



Lebes Life Store Centro de Porto Alegre
Lebes Life Store in downtown Porto Alegre

Lebes Life Store

In 2017, the Lebes Life Store (LLS) was launched, a business model of the retail chain that combines Lojas Lebes and outsourced services such as cafeteria, restaurant, pharmacy, among others. The first Life Store opened its doors in the old Guaspari building, in the heart of downtown of the Rio Grande do Sul capital. The property, from the 1930s, listed by the Historic Heritage of Porto Alegre, had been abandoned for over 30 years and was completely renovated. The renovation work, which cost more than BRL\$ 8 million and generated 350 direct and indirect jobs, contributed to the revitalization of the city center of the capital and was a milestone in the history of the company, as

well as for the state of Rio Grande do Sul retail sector. In 2019, inspired by the success of the first operation, the company went ahead with its second branch in this model and opened the Lebes Life Store Farrapos. With an investment of around BRL\$5 million and generating approximately 150 new direct and indirect jobs, LLS Farrapos brings the complete mix of fashion, home appliances, electronics and furniture. Besides that, it features a pharmacy, cafeteria, restaurant and even a bank branch. The 5,000 m² megastore has three floors, parking for 150 cars and is located in an area of the city that is also undergoing a revitalization process, Porto Alegre's 4th District.

Lebes Life Store

Em 2017, foi lançada a Lebes Life Store (LLS), modelo de negócio da rede que une a Lojas Lebes e os serviços terceirizados como cafeteria, restaurante, farmácia, entre outros.

A primeira Life Store abriu as portas no antigo prédio Guaspari, no centro da capital gaúcha. O imóvel, da década de 30, listado pelo Patrimônio Histórico de Porto Alegre, estava abandonado há mais de 30 anos e foi totalmente renovado. A obra, que custou mais de R\$ 8 milhões e gerou 350 empregos diretos e indiretos, contribuiu para a revitalização do centro da capital e foi um marco para a história da empresa e para o varejo gaúcho.

Já em 2019, inspirada no sucesso da primeira operação, a empresa partiu para a sua segunda filial nesse modelo e inaugurou a Lebes Life Store Farrapos. Com investimento na casa de R\$ 5 milhões e gerando aproximadamente 150 novos empregos diretos e indiretos, a LLS Farrapos traz o *mix* completo de moda e eletrodomésticos. Além disso, conta com farmácia, cafeteria, restaurante e agência bancária. A megaloja de 5 mil m² possui três andares, estacionamento para 150 carros e encontra-se em uma área da cidade, que também passa pelo processo de revitalização, o 4º Distrito.



Lebes Express Maquíné

Lebes Express

A Lebes Express é o modelo de negócio que traz o conceito de lojas compactas, com até 150 m². Nelas, o cliente encontra Ilha de telefonia, eletroportáteis e artigos sazonais. Os demais produtos do *mix* estão disponíveis pela Lebes Digital. Além disso, na Lebes Express é possível realizar pagamento de prestações e solicitar o empréstimo pessoal. Lançado em 2020, em meio à pandemia, o novo modelo de filial se expandiu rapidamente por cidades onde a Lebes ainda não estava presente.

Lebes Express

Lebes Express is the business model that brings the concept of compact stores, with up to 150 m². In them, customers can find the mobile technology kiosk, small appliances and seasonal items. The other products in the mix are available through Lebes Digital. In addition to that, at Lebes Express it is possible to pay for purchases in installments and apply for personal loans. Launched in 2020, amid the Pandemic, the new branch model quickly expanded to cities where Lebes was not yet present.

Lebes Moda

A Lebes Moda é o modelo de negócio da empresa focado especificamente em artigos de moda. As filiais com este conceito oferecem produtos femininos, masculinos, infantis, para bebês, moda íntima, calçados e acessórios, além da linha de cama, mesa e banho. Essas lojas possuem também Ilhas de celulares e disponibilizam o acesso ao *mix* completo de produtos da rede, através da Lebes Digital. As compras realizadas de forma *online* podem ser entregues na casa do cliente ou retiradas em qualquer filial Lebes.

Seis cidades gaúchas contam com a Lebes Moda, são elas: Triunfo, Camaquã, Estância Velha, Viamão, Sapucaia do Sul e Canguçu, todas no Rio Grande do Sul.

Lebes Moda (Fashion)

Lebes Moda is the company's business model specifically focused on fashion items. Branches with this concept offer products for women, men, children, babies, underwear, shoes and accessories, as well as bed, kitchen and bath lines. These stores also have cell phone kiosks and provide access to the complete product mix of the chain, through Lebes Digital. Purchases made online can be delivered to the customer's home or picked up at any Lebes branch.

Six cities in Rio Grande do Sul feature Lebes Moda, they are the following: Triunfo, Camaquã, Estância Velha, Viamão, Sapucaia do Sul and Canguçu, all in the state of Rio Grande do Sul.



8. Outras Empresas do Grupo

Além da rede de varejo, o Grupo atua nos segmentos de indústria de confecção, serviços financeiros, fundos de investimento e logística.



Other Group Companies

In addition to the retail chain, the Group operates in the clothing industry, financial services, investment funds and logistics segments.

New Free - Indústria Fashion

A New Free - Indústria Fashion é a fábrica do Grupo Lebes, que abastece as mais de 240 filiais da rede de varejo no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina. Localizada em São Jerônimo/RS, é uma das maiores indústrias de vestuário do Estado gaúcho, produzindo, em 2021, mais de 800 mil peças.

Com 2 mil m², a New Free é responsável pela produção das marcas próprias da Lojas Lebes, com coleções exclusivas de roupas femininas, masculinas e infantis. A indústria fabrica peças com tecidos planos, malhas, sarjas e jeans nacionais e importados. Em 2021, os produtos da New Free representaram 18% das vendas na área de moda da Lebes.

Alinhada à tendência mundial do *Fast Fashion* (produtos fabricados e consumidos rapidamente), a New Free garante maior agilidade na fabricação e na entrega das peças, produzindo as mercadorias "campeãs de vendas" em até 10 dias.

CASUAL FREE

new free

aeron

Kids free

Like me

Marcas da New Free

Casual Free: Moda adulta, feminina e masculina (26 a 50 anos). Para pessoas que querem estar bem-vestidas, com simplicidade, elegância, conforto e praticidade.

New Free: Moda jovem, feminina e masculina (16 a 25 anos). Para pessoas que querem se vestir com estilo, qualidade e custo acessível, expressando suas crenças por meio da moda.

Aeron: Moda jovem e adulta, masculina e feminina (20 a 60 anos). São roupas confortáveis e versáteis para o cotidiano e também para a academia.

Kids Free: Moda infantil (1 a 4 anos). São roupas confortáveis, com estampas lúdicas e coloridas para muitas brincadeiras.

Like Me: Moda infantil (6 a 14 anos). Para quem precisa de conforto, beleza e qualidade para todos os momentos.

New Free - Fashion Industry

New Free - Indústria Fashion is the factory of Grupo Lebes, which supplies more than 240 branches of the retail chain in Rio Grande do Sul and Santa Catarina. Located in São Jerônimo/RS, it is one of the largest apparel industries in the state of Rio Grande do Sul, producing, in 2021, more than 800 thousand pieces.

With an area measuring up to 2 thousand m², New Free is responsible for the production of Lojas Lebes' own brands, with exclusive women's, men's and children's clothing collections. The industry manufactures pieces with flat fabrics, knits, twills and national and imported jeans. In 2021, New Free's products accounted for 18% of sales in Lebes' fashion area. In line with the world trend of Fast Fashion (products

manufactured and consumed quickly), New Free guarantees greater agility in the manufacture and delivery of parts, producing the "best-selling" goods in up to 10 days.

New Free Brands

Casual Free: Adult, women's and men's fashion (26 to 50 years old). For people who want to be well dressed, with simplicity, elegance, comfort and practicality.

New Free: Young, women's and men's fashion (16 to 25 years old). For people who want to dress with style, quality and affordability, expressing their beliefs through fashion.

Aeron: Young and adult, women's and men's fashion (20 to 60 years old). It features comfortable and versatile clothes for everyday life and also for gym and sports wear.

Kids Free: Children's fashion (1 to 4 years old). This collection features comfortable clothes, with playful and colorful prints that motivate kids to play and have lots of fun.

Like Me: Children's & Teen's fashion line (6 to 14 years old). For those who need comfort, beauty and quality for every moment.



Lebes Financeira

Constituída em 2009, a Lebes Financeira é uma instituição autorizada pelo Banco Central, que oferece financiamentos e empréstimos aos clientes da rede de varejo Lojas Lebes e também a outros correspondentes bancários como Bom pra Crédito, Ecred e o App Lidia Bank. A instituição, auditada pela KPMG (uma das maiores empresas do segmento no mundo), possui uma carteira de mais de R\$ 360 milhões, o que representa um aumento de 70% em relação a 2020.

Lebes Financeira (Lebes Financial Services)

Established in 2009, Lebes Financeira is an institution authorized by Banco Central (the Central Bank of Brazil), which offers financing and loans to customers of the Lojas Lebes retail chain and also to other banking correspondents such as Bom pra Crédito, Ecred and the App Lidia Bank. The institution, audited by KPMG (one of the largest companies in the segment in the world), has a portfolio of more than BRL\$ 360 million, which represents an increase of 70% compared to 2020.

Services of the Financial Company:

Personal Loan (PL): Exclusive to individuals, the personal loan is ideal for organizing finances, covering unexpected expenses or making it possible to meet other personal needs. Quick and easy, payment can be made in up to 25 months. As of 2019, with Lebes' Digital Transformation, it became even more agile to request this service. Anyone can apply for a loan from Lebes Financeira, through the app or website and choose whether the amount will be deposited directly into their account or withdrawn at any branch.

Serviços da Financeira:

Empréstimo Pessoal (EP)

Exclusivo para pessoa física, o empréstimo pessoal é ideal para organizar finanças, cobrir gastos inesperados ou viabilizar o atendimento de outras necessidades pessoais. Rápido e fácil, o pagamento pode ser parcelado em até 25 meses.

A partir de 2019, com a Transformação Digital da Lebes, ficou ainda mais ágil solicitar o serviço. Qualquer pessoa pode pedir o empréstimo à Lebes Financeira, pelo *app* ou pelo site e escolher se o valor será depositado diretamente na sua conta ou retirado em qualquer filial.

CDC (Crediário)

Operação de financiamento, com pagamento parcelado, destinada a pessoas físicas, para a aquisição de bens na Lojas Lebes. Os encargos financeiros são pré-fixados de acordo com as taxas de mercado. O Crediário Lebes é totalmente gratuito, não possui taxas nem anuidade. Pode ser usado para parcelar compras em até 25 vezes fixas, com 30 dias para começar a pagar em qualquer loja e sua solicitação é feita via App Lebes ou em qualquer filial da rede.



CDC – Crediário (Installment Plan): Financing operation, with payment in installments, aimed at individuals, for the acquisition of goods at Lojas Lebes. Financial charges are pre-fixed at market rates. Lebes Crediário is completely free, with no fees or annuity. It can be used to pay in installments in up to 25 fixed-rate invoices, with 30 days to start paying at any store and your request is made via the Lebes App or at any branch of the chain.

Intechlog

A Intechlog é a empresa de inteligência logística do Grupo Lebes, apresentada oficialmente ao mercado no ano de 2021, em um evento especial no Instituto Caldeira, na capital gaúcha. Conectando embarcadores e transportadores, a Intechlog oferece redução de custos, agilidade nas entregas e aumento de ganhos, por meio da otimização da ociosidade de rotas já existentes.

O grande diferencial da Intechlog é a humanização dos seus processos atrelada ao uso de tecnologia, para dar mais produtividade ao negócio. Com isso, a empresa se orgulha de contar com mais de 600 parceiros de transportes mapeados, 200 embarcadores estratégicos e de já ter realizado mais de 20 mil entregas.

Lebes FIDC

O Eldorado Fundo de Investimento em Direitos Creditórios Não - Padronizados (FIDC) atua desde 2019 na captação de recursos para a aplicação preponderantemente em Direitos Creditórios, nos termos da política de investimento, composição e diversificação da carteira do Fundo.

Lebes Cobrança

A Lebes Cobrança atua na prestação de serviços em cobrança extrajudicial: pesquisa e fornecimento de informações cadastrais, outras atividades auxiliares aos serviços financeiros e atividade de teleatendimento.



Intechlog: Intechlog is Grupo Lebes' logistics intelligence company, officially presented to the market in 2021, at a special event at Instituto Caldeira, in the capital of Rio Grande do Sul. Connecting shippers and carriers, Intechlog offers cost reduction, agility in deliveries and increased earnings, by optimizing the idleness of existing routes. The great differential of Intechlog is the humanization of its processes linked to the use of technology, to provide more productivity to the business. With this, the company is proud to have more than 600 transport partners mapped out, 200 strategic shippers and to have already carried out more than 20 thousand deliveries.

Lebes FIDC (a type of fixed-income investment widely used in Brazilian credit markets): Eldorado Fundo de Investimento em Direitos Creditórios Não-Padronizados (FIDC) has been active since 2019 in raising funds for investment predominantly in Credit Rights, under the terms of the investment policy, composition and diversification of the Fund's portfolio.

Lebes Cobrança (Debt Collection Services): Lebes Cobrança provides services in extrajudicial collection: research and provision of registration information, teleservice (customer service over the phone) and other auxiliary activities to financial services.



Lebes no Segundo Ano de Pandemia

Lebes in the Second Year of the Pandemic



“O Grupo Lebes é uma referência não só para consumidores, mas também para todos os colegas lojistas do Rio Grande do Sul, que se espelham nas práticas da empresa. Quero parabenizá-lo pelos seus 65 anos e pela seriedade que trata a relação com seus clientes, funcionários e fornecedores. E, principalmente, pela ousadia que vem implementando, nos últimos anos, em suas ações de mercado, que tanto inspiram o varejo gaúcho. Um grande orgulho para o nosso Estado!”

Irio Piva, Presidente CDL POA e Grupo Elevato

“Grupo Lebes is a reference not only for consumers, but also for all fellow retail market professionals in Rio Grande do Sul, who are inspired by the company’s practices. I want to congratulate you on your 65th anniversary and for the seriousness you take in your relationship with your customers, employees and suppliers. And, mainly, for the boldness that the company has been implementing, in recent years, in its market actions, which are a true role model for the Gaucho retail sector. Our State is greatly proud of Lebes!”

Irio Piva, President of CDL POA and Grupo Elevato

1. Panorama Geral do Varejo

O segundo ano de pandemia começou com um colapso na saúde em todo o planeta. Em março de 2021, o cenário era caótico, com casos de coronavírus se multiplicando no mundo e no Brasil. De acordo com dados da OMS (Organização Mundial da Saúde), o primeiro trimestre foi o pior momento da crise de covid-19. Com isso, o varejo, que já vinha sofrendo desde o ano anterior, com restrições e protocolos, ainda teve uma grande dificuldade para se restabelecer.

Aos poucos, os índices de vacinação começaram a subir e o número de infectados a baixar, dando um alívio para a população mundial, que, mesmo precisando manter o distanciamento social e o uso de máscara, se aproximou um pouco mais da antiga normalidade.

Com o relaxamento dos protocolos de segurança e a retomada gradativa das atividades econômicas, a indústria conseguiu regularizar a entrega dos produtos. A partir daí, com os estoques das lojas normalizados e o consumo em alta, as vendas no varejo brasileiro

começaram a acelerar, apresentando uma melhora na performance. Porém, a divulgação dos dados do IBGE (Índice Brasileiro de Geografia e Estatística) de setembro de 2021, sobre a retração do consumo das categorias de madeira e eletrônico, impactou o segmento negativamente.

Este cenário já era o prenúncio de um último trimestre mais difícil, com tendência de queda no consumo. Isto ocorreu, principalmente, pelo encarecimento de produtos e serviços insuflados ainda pela pandemia, pelo câmbio desfavorável, por instabilidades políticas e indefinições sobre o orçamento público. Além disso, o salto dos custos de energia e combustível, que têm efeito multiplicador sobre toda a cadeia econômica, fez com que o consumidor perdesse ainda mais o seu poder aquisitivo. Neste momento, a principal preocupação era garantir a cesta básica. Sendo assim, dezembro foi o pior mês de 2021 para o varejo brasileiro.

Retail Overview

The second year of the Pandemic began with a collapse in the health system across the planet. In March 2021, the scenario was chaotic, with cases of Coronavirus multiplying in the world and in Brazil. According to data from the WHO (World Health Organization), the first quarter was the worst moment of the Covid-19 crisis. As a result, retail, which had already been suffering since the previous year, with restrictions and protocols, still had great difficulty in re-establishing itself.

Gradually, vaccination rates began to rise and the number of infected to fall, giving relief to the world population, which, even though, needed to maintain social distance and the use of masks, got a little closer to the old normality.

With the relaxation of security protocols and the gradual resumption of economic activities, the industry was able to regularize the delivery of products. From then on, with store inventories normalized and consumption on the rise, Brazilian retail sales began to accelerate, showing an improvement in terms of performance. However, the release of data from IBGE (Brazilian Index of Geography and Statistics) for September 2021, on the decline in consumption in the wood and electronics categories, had a negative impact on the segment.

This scenario was already the harbinger of a more difficult last quarter, with a downward trend in consumption. This was mainly due to the increase in the prices of products and services still inflated

by the Pandemic, the unfavorable exchange rate, political instabilities and uncertainty about public budget. Furthermore, the jump in energy and fuel costs, which have a multiplier effect on the entire economic chain, caused consumers to lose their purchasing power even more. At this time, the main concern was to guarantee the Brazilian cesta básica (staple food parcel). Therefore, December was the worst month of 2021 for the Brazilian retail sector.



2. A Lebes no Segundo Ano de Pandemia

A rede de varejo Lojas Lebes acompanhou, de certa maneira, o que aconteceu no cenário nacional. Pode-se dizer que, na companhia, cada trimestre foi um ano diferente. De janeiro a março, a falta de produtos ainda impactou muito nas vendas. De abril a setembro, a situação começou a melhorar e o consumo voltou a crescer. Já no último trimestre do ano, houve uma desaceleração novamente, especialmente no mês de dezembro.

No entanto, de modo geral, a varejista atingiu grandes feitos: a moda Lebes teve o melhor Dia das Mães da história da empresa, faturando, em apenas um dia, 12% das vendas do mês de maio. A comercialização de *notebooks* e celulares continuou em alta e o frio rigoroso resultou em uma explosão de vendas de fogão a lenha e aquecedores, com crescimento de 140% em relação a 2019. Outro destaque foi a venda de bicicletas, que teve um aumento de faturamento de 85% em relação a 2020.

Apesar da instabilidade dos trimestres com diferentes cenários, o Grupo Lebes, que completou 65 anos de história, teve um ano positivo. Não parou de inovar, expandir para novos municípios e investir em muita tecnologia, consolidando serviços que ajudaram a companhia a crescer em torno de 40% em relação a 2020. O fortalecimento do empréstimo pessoal da Financeira, a curva crescente da Intechlog, junto da performance do varejo, fizeram com que a companhia chegasse a um faturamento de R\$ 1,4 bilhão em 2021.



Lebes in the Second Year of the Pandemic

The retail chain Lojas Lebes followed closely, in a way, what was happening on the national scene. It can be said that, at the company, each quarter was like a different year. From January to March, the lack of products still greatly impacted sales. From April to September, the situation began to improve and consumption resumed its growth. In the last quarter of the year, there was a deceleration again, especially in December. However, overall, the retailer has achieved great things: Lebes'fashion had the best Mother's Day in the company's history, earning 12% of May's sales in just one day. The sale of notebooks and cell phones continued to rise and the severe cold resulted in an explosion of sales of wood stoves and heaters, with a growth of 140% compared

to 2019. Another highlight was the sale of bicycles, which had an increase in revenue of 85% compared to 2020.

Despite the instability of our quarters with such different scenarios, Grupo Lebes, which completed 65 years of history, had a really positive year. The company did not stop innovating, expanding to new municipalities and investing in a lot of technology, consolidating services that helped our business to grow around 40% compared to 2020. The strengthening of Financeira's personal loan area, the growing curve of Intechlog, together with the performance of the retail sector, made the company reach a turnover of BRL\$ 1.4 billion in 2021.



Lebes 65 Anos

Lebes 65th Anniversary

41

Hoje em dia, para uma pessoa chegar aos 65 anos de idade, não é algo tão difícil de acontecer. Porém, uma empresa completar 65 anos de história sólida, forte e em plena expansão já é mais complicado. Pois este é o caso da Lebes, um exemplo de sucesso que vale a pena conhecer.

Confira o que conta Otelmo Drebes, Presidente do Grupo:

Quais os principais marcos desses 65 anos de trajetória?

Nesses 65 anos de história, aconteceram tantas coisas importantes que fica até difícil apontar as mais relevantes. Porém, alguns fatos eu considero marcos na nossa trajetória, que se tornaram verdadeiros "divisores de água" no rumo da companhia.

Um acontecimento marcante foi a inauguração da primeira filial Lebes na Grande Porto Alegre, em 1996, em Gravataí/RS, que foi um grande passo da Lebes em direção à capital gaúcha. Ainda nesse caminho, a transferência do Centro Administrativo (CALL), de São Jerônimo/RS para Eldorado do Sul/RS, em 2012, foi outro movimento ousado que teve impactos positivos no desenvolvimento do Grupo.

Quero destacar também o novo Centro Logístico (CELL), inaugurado em 2015, no parque da GLP em Gravataí/RS. Foi a oportunidade de unificar e centralizar toda a operação de distribuição em um dos parques logísticos mais modernos do Brasil. Além disso, naquele mesmo ano, ocorreu a troca do comando do Grupo Lebes. Meu pai, Otelio Drebes, passou a presidência

para mim, iniciando assim um novo ciclo para a companhia.

Já sob a minha gestão, em 2017, aconteceu a abertura da primeira Lebes Life Store, no centro de Porto Alegre/RS. A megaloja foi uma grande inovação, aliando o *mix* completo de produtos Lebes a serviços como farmácia e alimentação. Esse modelo de negócio teve tanto sucesso que, em 2019, inauguramos a Lebes Life Store Farrapos, no 4º Distrito, na capital gaúcha.

Falando agora nos marcos mais recentes, sem dúvida, a Transformação Digital da Lebes teve papel de grande destaque na nossa história. O projeto, que contou com investimentos de mais de R\$ 30 milhões, colocou a Lebes em outro patamar entre os varejistas brasileiros. Nesse processo, um dos momentos mais marcantes e emocionantes foi o Go Live SAP, que ocorreu no dia 1º julho de 2020, no auge da pandemia. Esse dia ficará marcado para sempre, na mente de todos que fizeram parte deste grande passo para a empresa.



Nowadays, for a person to reach 65 years of age, it is not something that difficult to happen. However, for a company to complete 65 years of solid, strong and expanding history is already way more complicated. This is the case with Lebes, an example of success that is worth knowing better. Check out what Otelmo Drebes, President of the Group, says:

What are the main milestones of these 65 years of trajectory?

In these 65 years of history, so many important things have happened that it is even difficult to point out the most relevant ones. However, some facts I consider milestones in our trajectory, which have become true game changers in the company's path.

A remarkable event was the opening of the first Lebes branch in Greater Porto Alegre, in 1996, in the city of Gravataí/RS, which was a big step for Lebes, as far as moving closer to the capital of Rio Grande do Sul. Also along this journey, the transfer of the Administrative Center (CALL), from São Jerônimo/RS to Eldorado do Sul/RS, in 2012, was another bold move that had a positive impact on the Group's development.

I would also like to highlight the new Logistics Center (CELL), inaugurated in 2015, at Parque da GLP in Gravataí/RS. It was the opportunity to unify and centralize the entire distribution operation in one of the most modern logistics parks in Brazil. Besides that, that same year, the direction of Grupo Lebes was changed. My father, Otelio Drebes, handed over the presidency to me, thus starting a new cycle for the company.

Already under my management, in 2017, the opening of the first Lebes Life Store took place, in the city center of Porto Alegre/RS. The megastore was a great innovation, combining the complete mix of Lebes products with services such as pharmacy and food court. This business model was so successful that, in 2019, we opened Lebes Life Store Farrapos, in the 4th District, in the state capital.

Speaking now of the most recent milestones, without a doubt, Lebes' Digital Transformation played a major role in our history. The project, which involved investments of more than BRL\$ 30 million, put Lebes on another level among Brazilian retailers. In this process, one of the most remarkable and exciting moments was the Go Live SAP, which took place on July 1st, 2020, at the peak of the Pandemic. That day will be forever marked in the minds of everyone who took part in this great step for the company.

E agora, aos 65 anos, em que momento o Grupo Lebes se encontra?

O Grupo Lebes está sempre em movimento. Isto significa que estamos constantemente atentos a novas formas de crescer, evoluir e manter o negócio competitivo. Somos uma empresa familiar, com gestão profissionalizada, sólida e reconhecida como uma grande marca do mercado.

Assim, chegamos aos 65 anos como uma companhia jovem e moderna e com maturidade adquirida nesta longa jornada. Aprendemos com o passado, vivemos no presente, mas estamos sempre preparados para quando o futuro chegar. E ele está chegando cada vez mais rápido.

Neste processo, buscamos parcerias com renomadas consultorias mundiais para traçar os planos de ação que irão impulsionar cada vez mais a companhia. Entre elas, a Heartman House, empresa que nos ajudou a desenvolver o planejamento estratégico até 2026. A partir deste trabalho, demos um novo passo para atingir altos padrões de *compliance* e governança, que reforçam a matriz de sustentabilidade do negócio. Com o apoio desta consultoria estratégica, definimos também os novos valores, que estão alinhados à evolução do Grupo Lebes. São eles: Visão do Cliente, Inovação, Gostar de Gente, Fazer Acontecer e Foco em Resultado.

And now, at 65, where is Grupo Lebes at?

Grupo Lebes is always on the move. This means that we are constantly on the lookout for new ways to grow, evolve and keep our business competitive. We are a family business, with professional, solid management and recognized as a great brand in the market.

Thus, we reach 65 years as a young and modern company with maturity acquired in this long journey. We learn from the past, we live in the present, but we are always prepared for when the future comes. And it's coming increasingly faster than expected.

In this process, we seek partnerships with renowned global consultancies to outline action plans that will further boost our company's progress. Among them, Heartman House, a company that helped us develop our strategic plan until 2026. Based on this work, we took a new step towards achieving high standards of compliance and governance, which reinforce the business sustainability matrix. With the support of this strategic consultancy, we also defined new values, which are in line with the evolution of Grupo Lebes. They are the following: Customer Vision, Innovation, Appreciating People, Making It Happen and Focus on Results.



Quais foram os aprendizados que a pandemia deixou para o Grupo Lebes?

Foram muitos aprendizados. Em primeiro lugar, entendi realmente a importância da liderança. Percebi o quanto as minhas decisões como Presidente impactam na vida das pessoas. Ficou ainda mais claro também o tamanho da minha responsabilidade de manter o negócio vivo e o emprego de milhares de colaboradores. Por isso, confirmei que uma liderança ágil, firme, verdadeira e transparente é fundamental para unir, engajar e motivar as equipes, principalmente em momentos de crise.

Também entendi o real valor da reputação e da credibilidade junto a todos os *stakeholders* da empresa. Posso dizer que a viabilidade da gestão da Lebes durante a pandemia só foi possível graças

ao nosso “estoque de credibilidade” junto aos fornecedores de produtos e de serviços. A relação de confiança, construída a partir de muitos anos de trabalho, permitiu contar com o apoio de todos nos tempos mais difíceis.

Além disso, esses anos reforçaram a importância de as empresas estarem sempre atualizadas e bem estruturadas. Entendemos que a Lebes teve condições de sobreviver neste cenário de pandemia, por ser uma empresa sólida, que faz constantes investimentos em projetos como a Transformação Digital. Assim, a empresa apenas acelerou programas que já estavam em andamento, sem ter que partir do zero no momento de crise.

What lessons did the Pandemic leave for Grupo Lebes?

We have learned many important lessons. First, I really understood the importance of leadership. I realized how much my decisions as a President impact people's lives. It also became even clearer the size of my responsibility to keep the business alive and the employment of thousands of team members. Therefore, I confirmed that agile, firm, true and transparent leadership is essential to unite, engage and motivate teams, especially in times of crisis.

I also understood the real value of reputation and credibility with all the company's stakeholders. I can say that the viability of Lebes' management during the Pandemic was

only possible thanks to our “credibility stock” with product and service providers. The relationship of trust, built over many years of work, allowed us to count on everyone's support throughout our most difficult times.

In addition to that, these years reinforced the importance of companies being always up to date and well structured. We understand that Lebes was able to survive in this Pandemic scenario, as it is a solid company, which makes constant investments in projects such as Digital Transformation. Thus, the company only accelerated programs that were already underway, without having to start from scratch in the moment of crisis.

Quais são os planos para os próximos 65 anos?

A palavra perenidade define o principal objetivo para os próximos anos. Nesse sentido, o Grupo está construindo o seu caminho para se tornar uma empresa centenária, com a mesma solidez, tradição, confiança e força com que chegamos até aqui. Mais do que isso, queremos que todo nosso trabalho perdure, sobreviva e tenha continuidade. Para isso, continuaremos investindo forte em expansão. Além do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, Estados onde já estamos presentes, a intenção é levar o Grupo Lebes também ao Paraná. Inclusive, para 2022, a projeção é de abrir cerca de 100 lojas no Sul do país.

Outro destaque é a questão da digitalização, um caminho realmente sem

volta. Por isso, vamos seguir nesse sentido, com força total, em todos os processos do Grupo, principalmente naqueles que beneficiam a jornada do cliente. Desta forma, estamos focados na omnicanalidade Lebes, com estrutura e ferramentas que possibilitam a venda ativa e reforçam a união das operações física e digital.

Além disso, a constante capacitação das equipes e o fortalecimento da marca seguem como prioridades em nosso planejamento. Acima de tudo, manteremos sempre o nosso propósito de facilitar o acesso das pessoas aos seus sonhos.

What are the plans for the next 65 years?

The word perpetuity defines the main objective for the coming years. In this sense, the Group is building its way to become a century-old company, with the same solidity, tradition, trust and strength with which we have come this far. More than that, we want all our work to last, survive and continue. For this purpose, we will continue to invest heavily in expansion. In addition to Rio Grande do Sul and Santa Catarina, states where we are already present, the intention is to take Grupo Lebes to Paraná as well. In fact, for 2022, the projection is to open about 100 stores in the South of the country.

Another highlight is the issue of digitalization, a path of no return. Consequently, we will continue in this direction, with full force, in all the Group's processes, especially those that benefit the customer journey. Thus, we are focused on Lebes omnichannel capability, with structure and tools that enable active sales and reinforce the union of physical and digital operations. Moreover, the constant training of the teams and the strengthening of the brand remain as priorities in our planning. Above all, we will always maintain our purpose of facilitating people's access to their dreams.

“Há exatos oito anos iniciávamos o relacionamento com a Lebes. Desde então, tivemos o prazer de acompanhar de perto e participar de seu crescimento, dobrando de tamanho e saindo de 125 lojas para 248 lojas. Orgulho de fazer história ao seu lado. Tem sido uma linda jornada de parceria e inovação. Obrigado a todos pela confiança depositada na Linx e que venham mais e mais 65 anos e que sigam dobrando de tamanho.”

Daniel Mayo, Diretor-executivo Linx

“Exactly eight years ago, we started our relationship with Lebes. Since then, we have had the pleasure of closely monitoring and participating in its growth, doubling in size and going from 125 stores to 248 stores. We are proud to make history by your side. It has been a beautiful journey of partnership and innovation. Thank you all for the trust you have placed in Linx and may 65 more years come and we wish that the company keeps doubling in size.”

Daniel Mayo, Executive Director of Linx



Destiques 2021

2021 Highlights

Destakes 2021

O ano de 2021 foi realmente especial para a companhia. Além de chegar aos 65 anos com uma história sólida e de muitos momentos marcantes, a empresa mostrou que está sempre em evolução. De olho no futuro, o Grupo não para de inovar, melhorando cada vez mais a experiência do cliente e também dos seus colaboradores. Os destaques do ano revelam a garra e a vontade que a Lebes tem de crescer ainda mais.

1. Expansão da Rede de Varejo

A Lojas Lebes se destacou por uma enorme quantidade de inaugurações em 2021. O plano de expansão da rede nunca esteve tão ativo e forte, com a abertura de 82 novas filiais espalhadas pelo Rio Grande do Sul.

Assim, a empresa aumentou a sua capilaridade, chegando a lugares onde a Lebes não tinha presença, como a região noroeste do Estado. Dentre as lojas inauguradas, destacam-se as filiais de Santo Ângelo/RS e Sarandi/RS.

2021 Highlights

2021 was a really special year for the company. In addition to turning 65 years with a solid history and many remarkable moments, the company has shown that it is always evolving. With an eye on the future, the Group does not stop innovating, increasingly improving the experience of customers and also of its team members. The highlights of the year reveal the determination and willpower that Lebes has to grow even more.



Lebes Santo Ângelo

Expansion of the Retail Chain

Lojas Lebes stood out for a huge number of openings in 2021. The chain's expansion plan has never been so active and strong, with the inauguration of 82 new branches throughout the state of Rio Grande do Sul. Thus, the company increased its market capillarity, reaching places where Lebes had no presence before, such as the Northwest region of the state. Among the stores opened, the branches in Santo Ângelo/RS and Sarandi/RS certainly stand out.

“Conheço essa história. Já a escrevi. Sei como houve dedicação, esforço e talento na construção dessa marca. E sei que, se todos a conhecessem, veriam nela um exemplo de crença na força do trabalho duro e na persistência. Aos 65 anos, jovem e forte, a Lebes mostra que vale a pena acreditar em fazer coisas boas para obter bons resultados.”

David Coimbra, Jornalista e Escritor

"I know this story. I've already written it. I know how much dedication, effort and talent went into building this brand. And I know that if everyone knew it, they would see in it as an example of a belief in the power of hard work and persistence. At 65, young and strong, Lebes shows that it pays off to believe in doing good things to get good results."

David Coimbra, Journalist and Writer



2. Sustentabilidade - Usinas Fotovoltaicas

O Grupo Lebes tem buscado cada vez mais soluções que viabilizem o desenvolvimento sustentável da companhia e o projeto de energia fotovoltaica é um importante passo para uma Lebes cada vez mais “verde”.

Desta forma, em 2021, houve um investimento de aproximadamente R\$ 8 milhões na implantação de usinas fotovoltaicas. No ano, foram concluídas as instalações de 15 usinas de consumo local, além da “Lebes 1”, uma mega usina instalada em Tapes/RS, em parceria com a Espaço Luz, empresa especializada em energia fotovoltaica. A grande estrutura produz 1 MW de energia e, junto com as demais

usinas, gera energia limpa para aproximadamente 60 lojas da rede de varejo. Isto representa uma redução de 40% do consumo gerado por fontes tradicionais.

Para os próximos dois anos, o Grupo prevê a implantação da “Lebes 2” e da “Lebes 3”. E assim, em 2023, 100% das filiais já estarão utilizando energia solar. Com isso, além da questão ambiental, a companhia também terá redução de custos em energia elétrica e poderá destinar esta receita para outros projetos sustentáveis da empresa.

Sustainability - Photovoltaic Plants

Grupo Lebes has increasingly sought solutions that enable the sustainable development of the company and the photovoltaic energy project is an important step towards an increasingly “green” Lebes.

Therefore, in 2021, there was an investment of approximately BRL\$ 8 million in the implementation of photovoltaic

plants. During the year, the installation of 15 plants for local consumption was completed, in addition to “Lebes 1”, a mega plant installed in Tapes/RS, in partnership with Espaço Luz, a company specialized in photovoltaic energy. The large structure produces 1 MW of energy and, together with the other plants, generates clean energy for approximately 60 stores in the retail chain. This represents a 40% reduction in consumption

generated by traditional sources. For the next two years, the Group plans to implement “Lebes 2” and “Lebes 3”. And so, by 2023, 100% of the branches will already be using solar energy. With this, in addition to helping the environmental cause, the company will also have a reduction in electricity costs and will be able to allocate this revenue to other sustainable projects.



3. Entrada da Lebes no Instituto Caldeira

Um dos grandes passos da Lebes em 2021 foi a entrada no Instituto Caldeira, *hub* de inovação que conecta empresas, universidades e *startups* interessadas no desenvolvimento do ecossistema gaúcho. Como uma das fundadoras, a Lebes quer promover o acesso a esse universo de inovação, colaboração e educação, para potencializar a entrega de valor, aplicando pesquisa, desenvolvimento e experimentação de novas metodologias.

Desta forma, a empresa vai colaborar com a transformação do RS, como uma peça-chave no contexto do varejo. Para isso, a Lebes está cada vez mais fomentando as conexões com *startups*, com o objetivo de simplificar o processo de soluções para os problemas de negócio. Assim, de forma conjunta, todas as empresas parceiras poderão aprender e achar alternativas para resolver as dificuldades, além de encontrar novos caminhos para o seu desenvolvimento. E, com isso, participar e se engajar ao Instituto Caldeira mostra o apetite da Lebes em atuar no futuro.

Lebes Joins Instituto Caldeira

One of Lebes’ big steps in 2021 was joining Instituto Caldeira, an innovation hub that connects companies, universities and startups interested in the development of the Rio Grande do Sul ecosystem. As one of the founders, Lebes wants to promote access to this universe of innovation, collaboration and education, to enhance the delivery of value, applying research, development and experimentation of new methodologies.

In this way, the company will collaborate with the transformation of Rio Grande do Sul, as a key piece in the retail context. For this, Lebes is increasingly fostering connections with startups, with the aim of simplifying the process of solving business problems. Thus, jointly, all partner companies will be able to learn and find alternatives to solve difficulties, in addition to finding new paths for their development. And, with that, participating and engaging with Instituto Caldeira truly shows Lebes’ appetite for acting towards a better future.

4. Jornada do Colaborador

A Jornada do Colaborador foi uma das iniciativas implantadas em 2021, pelo time de Gente & Gestão. A proposta é melhorar a experiência dos novos colaboradores na empresa, visando acolher e facilitar a socialização com a cultura sangue verde, acelerando a curva de aprendizagem nos primeiros dias de trabalho e potencializando os resultados.

Com foco nas lojas físicas, foi revisitado todo o caminho percorrido pelo profissional. Desde o momento da sua contratação, a fase de *onboarding*, seu desenvolvimento, até a etapa de desligamento. Desta forma, foi possível avaliar e visualizar pontos de atrito em todo o percurso.

A partir de uma jornada considerada ideal, identificaram-se 68 atritos, dos quais 28 foram priorizados. Os demais serão trabalhados nos próximos anos.

A empresa acredita que melhorar a experiência do colaborador é essencial para reforçar o senso de pertencimento, engajamento e desenvolvimento contínuo. Por esta razão, está sempre atenta a novos possíveis atritos.

Team Member Journey

The Team Member Journey was one of the initiatives implemented in 2021 by the People & Management team. Our proposal is to improve the experience of new team members in the company, aiming to welcome and facilitate socialization with the green blood culture, accelerating the learning curve in the first days of work and enhancing results. Focusing on physical stores, the entire path taken by our professionals was revisited. From the moment of their hiring process, the onboarding phase, their development, up until the termination stage. Consequently, it was possible to evaluate and visualize points of friction throughout their journey. From a path considered ideal, 68 friction points were identified, of which 28 were prioritized. The others will be worked on in the coming years. The company believes that improving the team member experience is essential to reinforce a sense of belonging, engagement and continuous development. For this reason, our team is always attentive to possible new friction points.



5. Academia Lebes

O Grupo Lebes implantou em 2021 a Academia Lebes, uma plataforma digital de conhecimento e comunicação que chegou para inovar a jornada de aprendizagem dos mais de três mil colaboradores da empresa. A nova ferramenta proporciona o conhecimento contínuo, dando mais autonomia para o desenvolvimento pessoal e profissional dos colaboradores.

Nas versões *desktop* e *mobile*, a plataforma gamificada coloca na palma da mão de cada profissional, conteúdos como *webséries* com especialistas do mercado, trilhas de conhecimento por cargo, cursos livres e *microlearning* (pílulas de conhecimento), para o dia a dia do varejo.

Academia Lebes (Lebes Academy)

In 2021, Grupo Lebes implemented Academia Lebes, a digital knowledge and communication platform that has come to innovate the learning journey of the company's more than three thousand team members. The new tool provides continuous knowledge, giving more autonomy for the personal and professional development of our team members.

In desktop and mobile versions, the gamified platform puts content such as webseries with market experts, knowledge trails by position, free courses and "micro-learning" (knowledge pills) for the day-to-day retail activities in the palm of each professional's hand. Besides that, at Academia Lebes, it is possible to have access to internal communications and information about sales campaigns, promotions and visual merchandising guidelines. All this with a lot of interactivity, through likes and comments from our team members.

This was an important step towards strengthening Lebes' Corporate Education, which increasingly values the culture of knowledge. The company has invested heavily in people, technology and partnerships, which make the learning process an accessible and enjoyable experience for everyone.

Além disso, na Academia Lebes, é possível ter acesso às comunicações internas e informações sobre campanhas de vendas, promoções e orientações de visual *merchandising*. Tudo isso com muita interatividade, por meio de curtidas e comentários dos colaboradores.

Esse foi um importante passo para o fortalecimento da Educação Corporativa da Lebes, que valoriza cada vez mais a cultura do conhecimento. A empresa tem investido fortemente em pessoas, tecnologia e parcerias, que fazem do aprendizado uma experiência acessível e prazerosa a todos.



▪ Impactamos 9.971 vezes os colaboradores;
▪ 140 cursos ativos.

• We positively impacted our team members 9,971 times;
• 140 active courses.



6. Omnicanalidade Lebes

O ano de 2021 foi marcado pela continuidade da grande jornada de Transformação Digital do Grupo Lebes. Desde 2019, a partir da implantação do SAP, a cada ano, são implementadas novas soluções e ferramentas para empoderar a força de vendas, integrar canais e digitalizar processos, possibilitando aos clientes uma experiência mais fluida, tanto nas lojas físicas como no *online*.

Desta forma, omnicanalidade é a palavra-chave para o Grupo. Todos os esforços estão voltados para o *omnichannel*, que teve, em 2021, a sua primeira onda de projetos que materializaram toda a estrutura. Nesse caminho, um dos passos importantes foi a aquisição da plataforma Linx Omni, estruturante para a jornada *omnichannel*, que trouxe soluções digitais e de mobilidade, integrando cada vez mais as lojas físicas ao *online*. Na primeira fase, aconteceu a implantação da nova plataforma, desde a sua infraestrutura, *softwares*, processos de segurança e todo o aparato tecnológico necessário para iniciar essa jornada e possibilitar a continuidade das próximas ondas.

Veja ao lado as iniciativas e projetos já realizados para a grande estratégia de Transformação *Omnichannel*:

structure of the company. On this path, one of the important steps was the acquisition of the Linx Omni platform, structuring the omnichannel journey, which brought digital and mobility solutions, increasingly integrating physical stores with online ones. In the first phase, the implementation of the new platform took place, from its infrastructure, software, security processes and including all the technological apparatus necessary to start this journey and enable the continuity of the next waves.

See the initiatives and projects already carried out for the great Omnichannel Transformation strategy:

Lebes Omnichannel

The year 2021 was marked by the continuity of the great journey of Digital Transformation of Grupo Lebes. Since 2019, from the implementation of SAP, new solutions and tools are introduced each year to empower the sales force, integrate channels and digitize processes, providing customers with a more fluid experience, both in physical stores and online.

In this way, omnichannel is the keyword for the Group. All efforts are focused on the omnichannel strategy, which had, in 2021, its first wave of projects that materialized throughout the entire

Linx E-Commerce

Uma das principais entregas do ano foi a substituição da antiga plataforma de *e-commerce* pela Linx Commerce. Além de um novo *layout*, essa mudança tornou a venda via site uma experiência mais amigável e fácil, com mecanismos de pesquisa avançados que deixaram a jornada mais eficiente. Outra novidade foi o lançamento do Crediário Digital, que passou a ser aceito como moeda também no *e-commerce*, uma das grandes forças da marca.

11 mil
produtos próprios
representa 83% de crescimento de
SKU-s em relação a 2020.

Linx E-Commerce

One of the main projects delivered this past year was the replacement of the old *e-commerce* platform by the Linx Commerce one. In addition to a new layout, this change made selling via the website a friendlier and easier experience, with advanced search engines that contributed to a more efficient journey. Another novelty was the launch of Digital Crediário, which was also accepted as a currency in *e-commerce*, one of the great strengths of the brand.



11 thousand own brand products
which represents 83% growth in SKU-s compared to 2020.

Oto

Com foco em investimentos digitais que permitam a omnicanalidade, a Lebes vem há algum tempo promovendo melhorias operacionais e projetos para aprimorar a eficiência do atendimento *online* e *offline*. Nesse sentido, o Grupo buscou ferramentas capazes de traduzir a Transformação Digital também no ponto de venda. Um bom exemplo é o Oto, aplicativo da Pmweb implantado como teste em 2020 e que ganhou força e destaque em 2021.

O *app* permite criar soluções a partir de dados de compras *online* e *offline*, para empoderar o vendedor da loja física e impulsionar as

vendas. O processo acontece por meio de inteligência artificial que capta as informações dos clientes já existentes na base da loja e, a partir de estratégias de relacionamento estruturadas pela área de CRM, geram campanhas que mais se adequam ao perfil dos compradores.

Ou seja, o Oto leva de uma forma digital toda a inteligência de CRM para a mão do time de vendas, através de *insights* e recomendações mais assertivas. Com ele, a Lebes ampliou a sua capacidade de relacionamento com o consumidor, por intermédio de seus 1.200 vendedores.

Oto

Focusing on digital investments that allow the development of the omnichannel strategy, Lebes has, for some time, been promoting operational improvements and projects to enhance the efficiency of online and offline services. In this sense, the Group sought tools capable of bringing the Digital Transformation also to the point of sale. A good example is Oto, a Pmweb application deployed as a test in 2020 and which gained strength and prominence in 2021.

The app allows you to create solutions from online and offline purchase data, to empower the physical store teams and boost sales. The process takes place through artificial intelligence that captures information from existing customers at the base of the store and, relying on relationship strategies structured by the CRM area, generates campaigns that best suit the buyer's profile.

In other words, Oto takes all the CRM intelligence into the hands of the sales team in a digital way, through more assertive insights and recommendations. With it, Lebes expanded its relationship with consumers, through its 1,200 salespeople.





de Maio a Setembro
+ de 151 mil atendimentos pelo
WhatsApp da Lebes

*from May to September more than 151,000
customers assisted via Lebes WhatsApp system*

OmniChat

Following the line of professionalization of digital channels with customers, another initiative with great repercussion in 2021 was the OmniChat, a chat-commerce platform. Through a single WhatsApp number, customers can talk to any of the physical stores, online, or also clarify doubts about any of the services offered by Lebes. Thus, with the assistance of a chatbot, the most recurring questions are answered quickly and, if customers prefer, they are transferred to human assistance, at the branch closest to them.

OmniChat

Seguindo a linha da profissionalização dos canais digitais com o cliente, outra iniciativa de grande repercussão em 2021 foi a *OmniChat*, plataforma de *chat-commerce*. Através de um único número de WhatsApp, o cliente pode falar com qualquer uma das lojas físicas, *online*, ou também esclarecer dúvidas sobre algum dos serviços oferecidos pela Lebes. Desta forma, com o atendimento de um *bot*, as dúvidas mais recorrentes são respondidas rapidamente e, se o cliente preferir, é transferido para o atendimento humano, na filial mais próxima dele.

A iniciativa, que nasceu com a Transformação Digital, foi acelerada em decorrência da pandemia, que tornou primordial às empresas ampliarem os canais digitais de contato com os seus clientes. A plataforma faz a gestão e o acompanhamento da volumetria do atendimento via WhatsApp, com métricas das interações e análises do tempo médio de espera, entre outros dados.

The initiative, which was born with our Digital Transformation, was accelerated as a result of the Pandemic, which made it essential for companies to expand the digital channels of contact with their customers. The platform manages and monitors the volume of service via WhatsApp, with interaction metrics and analysis of average waiting time, among other important data.

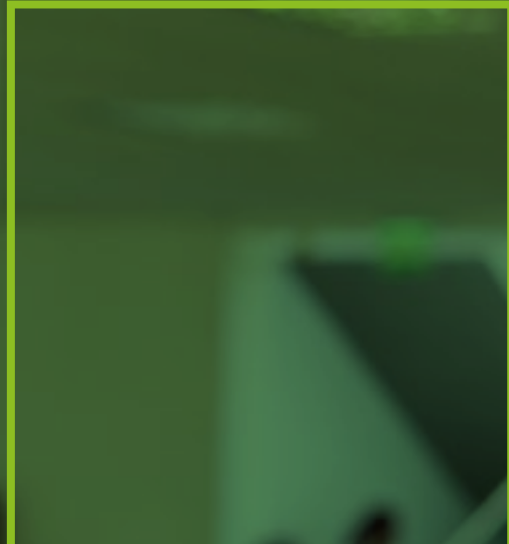


“É um prazer muito grande para a SAP fazer parte do ecossistema da Lojas Lebes, uma empresa que faz parte da vida e realiza sonhos de todos os gaúchos e catarinenses, sejam eles clientes ou colaboradores. Nos identificamos muito com o espírito de liderança, visão de negócio, valores e princípios éticos da família Drebes e da organização. Contem com a nossa parceria para impulsionar cada vez mais o crescimento desta referência do varejo brasileiro.”

Adriana Aroulho, Presidente SAP Brasil

“It is a great pleasure for SAP to be part of the Lojas Lebes ecosystem, a company that is part of life and makes dreams come true for all people from Rio Grande do Sul and Santa Catarina, whether they are customers or team members. We strongly identify with the leadership spirit, business vision, values and ethical principles of the Drebes family and our organization. Count on our partnership to increasingly drive the growth of this Brazilian retail benchmark.”

Adriana Aroulho, President of SAP Brazil

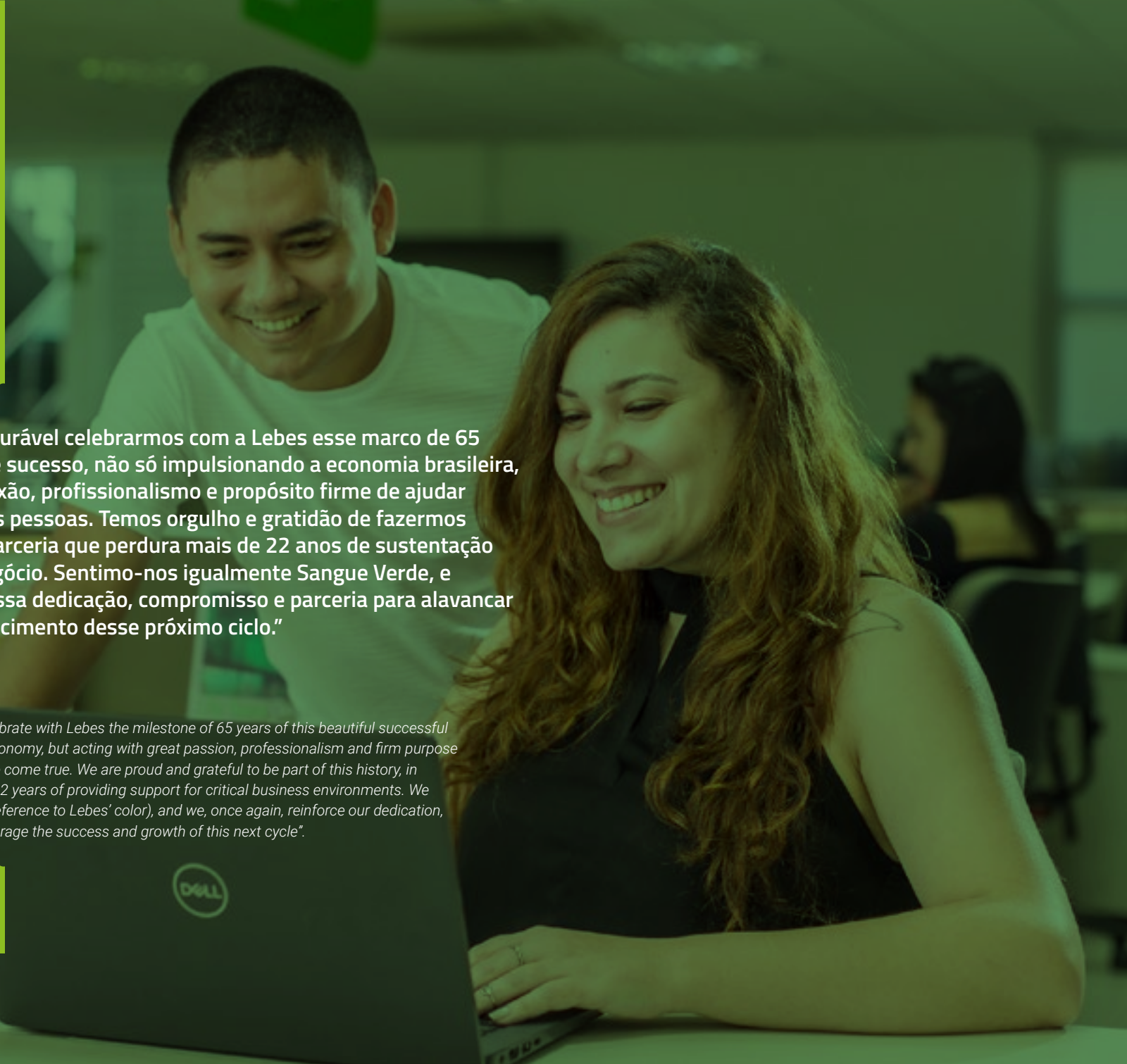


“É uma honra e alegria imensurável celebrarmos com a Lebes esse marco de 65 anos dessa linda trajetória de sucesso, não só impulsionando a economia brasileira, como atuando com muita paixão, profissionalismo e propósito firme de ajudar a realizar os sonhos de tantas pessoas. Temos orgulho e gratidão de fazermos parte dessa história, nessa parceria que perdura mais de 22 anos de sustentação dos ambientes críticos de negócio. Sentimo-nos igualmente Sangue Verde, e reforçamos mais uma vez nossa dedicação, compromisso e parceria para alavancar ainda mais o sucesso e o crescimento desse próximo ciclo.”

Tatiane Rosa, CEO Unirede

“It is an honor and immeasurable joy to celebrate with Lebes the milestone of 65 years of this beautiful successful trajectory, not only boosting the Brazilian economy, but acting with great passion, professionalism and firm purpose to help make the dreams of so many people come true. We are proud and grateful to be part of this history, in this partnership that has lasted more than 22 years of providing support for critical business environments. We feel equally Sangue Verde (Green Blood, a reference to Lebes' color), and we, once again, reinforce our dedication, commitment and partnership to further leverage the success and growth of this next cycle”.

Tatiane Rosa, CEO of Unirede



Gerentes Digitais - Instagram

O Projeto Gerente Digitais, iniciado em 2020, foi uma das primeiras iniciativas de digitalização do time de vendas. A partir da criação de páginas de Facebook para cada filial, os gerentes ganharam autonomia para gerenciar a comunicação com os seus clientes, por meio de conteúdos nas redes sociais "locais". Em 2021, este projeto ganhou ainda mais força, com a criação de um Instagram específico para cada loja, ampliando, assim, a presença digital da Lebes.

Caixa Rápido

Ainda promovendo a jornada *omnichannel*, com integração dos canais físicos e digitais, foi concebido o Caixa Rápido, plataforma que permite a venda móvel nas lojas físicas. Com esta ferramenta, o vendedor consegue reservar produtos de

Digital Managers - Instagram

The Digital Manager Project, started in 2020, it was one of the first digitalization initiatives of the sales team. From the creation of Facebook pages for each branch, managers gained autonomy to manage communication with their customers, through content on "local" social networks. In 2021, this project gained even more strength, with the creation of a specific Instagram page for each store, thus expanding Lebes' digital presence.

Caixa Rápido (Fast Cashier)

Also promoting the omnichannel journey, with the integration of physical and digital channels, Caixa Rápido was conceived, a platform that allows mobile sales in physical stores. With this tool, the salesperson

qualquer estoque da rede e, ainda, finalizar as vendas sem a necessidade do cliente ir até o caixa. O Caixa Rápido será totalmente implementado ao longo de 2022.

Linx OMS

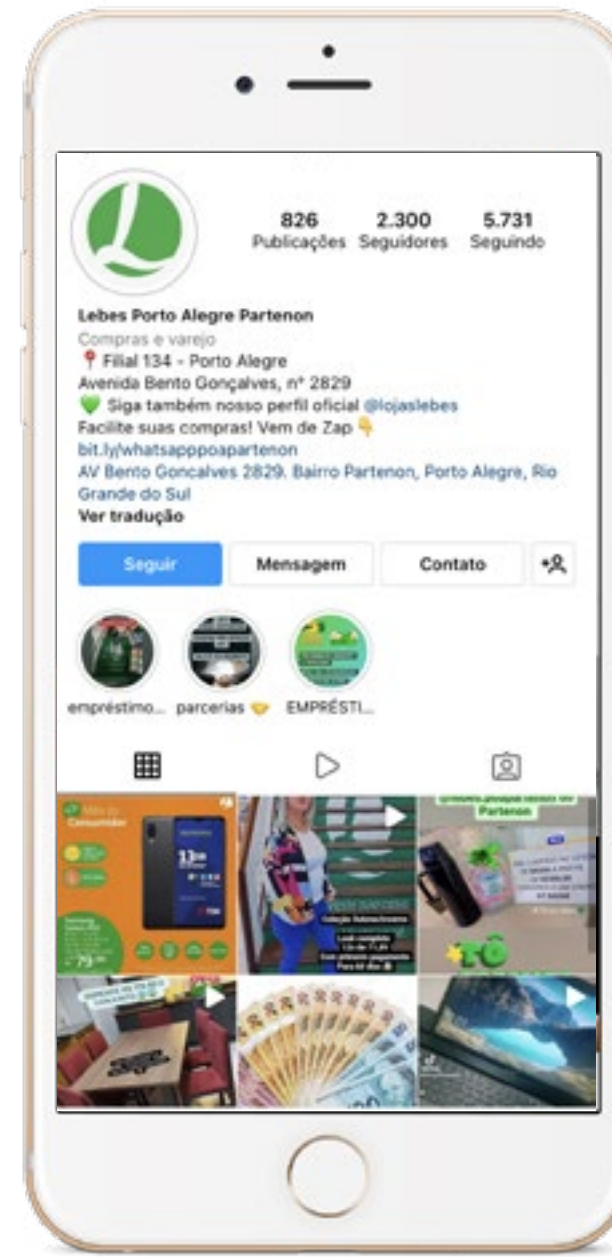
Com a conclusão da primeira onda da jornada *omnichannel*, em dezembro de 2021, o Grupo já partiu para os desafios da próxima etapa, que prevê a integração dos estoques, o que vai melhorar a experiência e o relacionamento do cliente com a Lebes.

A ferramenta OMS (*order management system*), também da Linx, vai fazer a arquitetura e a orquestração de todos os estoques da companhia, reduzindo rupturas, melhorando a disponibilidade de produtos e, consequentemente, aumentando a conversão de vendas.

is able to reserve products from any stock in the retail chain and, also, finalize sales without the need for the customer to go to the physical cashier. Caixa Rápido will be fully implemented throughout 2022.

Linx OMS

With the conclusion of the first wave of the omnichannel journey, in December 2021, the Group has already embarked on the challenges of the next stage, which provides for the integration of inventories, these will improve the experience and customer relationship with Lebes. The OMS (*order management system*) tool, also from Linx, will architect and orchestrate all the company's inventories, reducing stockout, improving product availability and, consequently, increasing sales conversion.



Consultoria Goldratt/Onebeat

Com foco na melhoria do fluxo de produtos na cadeia e diminuição do *lead time* (tempo de espera), o Grupo Lebes contratou a Goldratt Consulting. A consultoria israelense desenvolveu o Onebeat, *software* que faz a gestão de estoque de forma totalmente automatizada, sem interferência humana. Desta forma, por meio da inteligência artificial, a plataforma gerencia todo o sortimento das lojas, otimizando estoques, reduzindo a ruptura e, assim, atendendo o cliente de uma forma mais *omni*.

Além disso, a partir das novas recomendações, toda a cadeia produtiva passou a atuar com foco na redução do *lead time*. Os primeiros resultados com peças pilotos de reposição, produzidas pela New Free, mostraram que alguns produtos campeões de vendas conseguem ser entregues nas lojas em até dez dias. Além disso, o *lead time* de todo processo da fábrica, até a chegada das mercadorias no CD, diminuiu de 85 para 60 dias. O projeto do Onebeat iniciou pela área da moda, com produtos de cama, mesa e banho e, ao longo de 2022, será expandido gradativamente para as demais categorias e para toda a companhia.

Goldratt/Onebeat Consulting

Focusing on improving the flow of products in the chain and reducing lead time (waiting time), Grupo Lebes hired Goldratt Consulting. The Israeli consulting firm developed Onebeat, a software program that manages stock in a fully automated way, without any human interference. Thus, through artificial intelligence, the platform manages the entire assortment of stores, optimizing stocks, reducing stockout and, therefore, serving customers in a more omni-like manner. Moreover, based on the new recommendations, the entire

production chain began to work with a focus on reducing lead time. The first results with pilot spare parts, produced by New Free, showed that some best-selling products can be delivered to stores within ten days. In addition to that, the lead time of the entire factory process, until the goods arrive at the DC (distribution center), decreased from 85 to 60 days. The Onebeat project started in the fashion area, with bed, kitchen and bath products and, throughout 2022, it will be gradually expanded to other categories and to the entire company.



Prateleira Infinita

Outra iniciativa *omnichannel* que também chegou à moda Lebes foi o Multimix. Este projeto, que tem como objetivo a implantação da prateleira infinita, possibilita oferecer aos clientes diversos produtos sem a necessidade de tê-los em estoque. O trabalho de inteligência de vitrines e produtos começou com a linha de calçados e fechou o ano já implementado em 20 lojas, com expositores das marcas Vizzano, Pegada e Picaddily. A expectativa é expandir o serviço para outras categorias de mercadorias e também para um maior número de lojas.

Infinite Shelf

Another omnichannel initiative that also came into the Lebes fashion sector was Multimix. This project, which aims to implement the infinite shelf system, makes it possible to offer customers several products without having to keep them in stock. The intelligence work on showcases and products started with the footwear line and ended the year already being implemented in 20 stores, with exhibitors of the Vizzano, Pegada and Picaddily brands. The expectation is to expand the service to other categories of merchandise and also to a greater number of stores.

“Para quem acompanha de perto o mundo dos negócios do Rio Grande do Sul, é de aquecer o coração ver uma empresa gaúcha e com comando familiar alcançar este marco. E, como diz Otelmo Drebes, uma marca tradicional, experiente e, ainda assim, buscando inovar. O investimento recente em tecnologia, energia solar e logística são prova disso. Vida (ainda mais) longa à Lebes.”

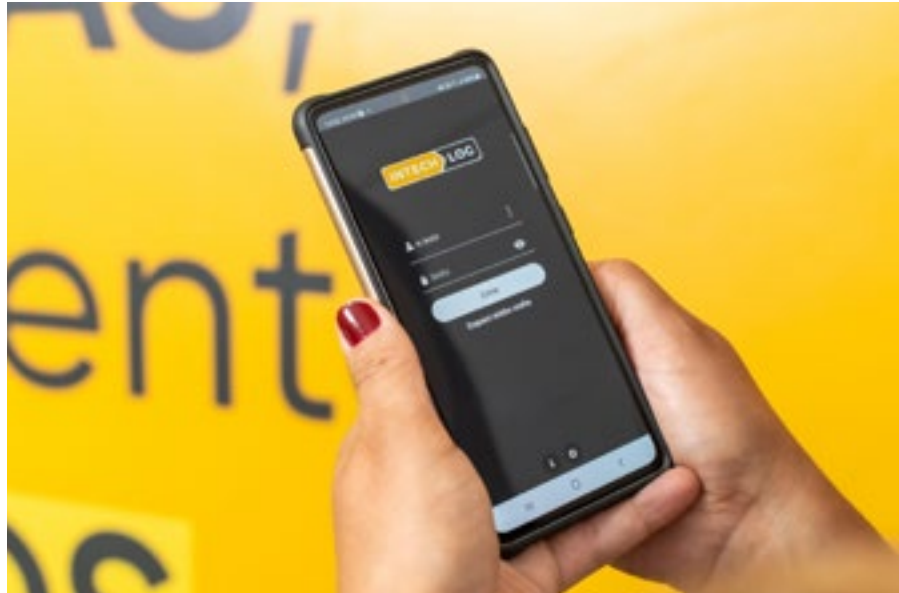
Giane Guerra, Jornalista Rádio Gaúcha e Gaúcha ZH

For those who closely follow Rio Grande do Sul's business world, it is heartwarming to see a company from Rio Grande do Sul and with family management reach this milestone. And, as Otelmo Drebes says: "a traditional brand, experienced, and still finding ways to innovate. Recent investment in technology, solar energy and logistics are proof of this. Long live (even longer) Lebes."

Giane Guerra, Journalist at Rádio Gaúcha and Gaúcha ZH

Apps

Para qualificar a interação com o cliente por meio da experiência cada vez mais *omni*, o Grupo Lebes contou com o lançamento de importantes aplicativos e plataformas, que melhoraram o relacionamento de clientes e parceiros com a companhia.



Plataforma para os Embarcadores

Por essa plataforma, os embarcadores da Intechlog conseguem fazer a gestão das entregas de suas mercadorias. Assim, acompanham o carregamento dos pedidos, o tempo percorrido na viagem e o dia da entrega dos produtos. Desta forma, a plataforma agiliza a rotina dos embarcadores, melhorando o seu potencial de performance.

App do Transportador

Este aplicativo dá 100% de mobilidade aos transportadores (motoristas) parceiros da Intechlog, para que façam a gestão do seu trabalho. Desta forma, podem se candidatar para uma coleta, fazer a cotação de frete e acompanhar o pagamento de suas viagens. O *app* possibilita um melhor planejamento da agenda do usuário, otimizando, assim, os transportes realizados.

App de Ordem de Serviço

O aplicativo desenvolvido junto à uMov.me melhora a experiência de compra dos produtos que precisam de montagem em domicílio. Para o consumidor, o *app* garante mais praticidade e segurança no agendamento da visita do montador. Ele sabe quem é o prestador de serviço, bem como o dia e o horário em que vai chegar. Ao longo de todo o processo, o cliente recebe notificações por SMS, como o aviso da marcação, lembrete na véspera, comunicado de que o profissional está a caminho e pesquisa de satisfação. Por outro lado, o montador tem o mapeamento de todo o processo, desde a agenda de clientes, os dados do deslocamento, além de poder registrar a prestação do serviço. Dessa forma, o atendimento de pós-venda fica mais ágil e seguro.

Last Mile

Outro destaque do ano foi a conclusão da tecnologia para o aplicativo *Last Mile* (última milha), que vai digitalizar todo o processo de entrega dos produtos na casa dos clientes. Com o aumento da capilaridade logística da Lebes, a expectativa para 2022 é possibilitar o transporte de algumas mercadorias em até duas horas, dependendo da região.

Apps

In order to enhance customer interaction through an increasingly omni-like experience, Grupo Lebes launched important applications and platforms, which improved the relationship of customers and partners with the company.

Platform for Shippers: *Through this platform, Intechlog shippers are able to manage the deliveries of their goods. Thus, they track the loading of orders, the time taken on the trip and the day of delivery of the products. Therefore, the platform streamlines the routine of shippers, improving their performance potential.*

Carrier App: *This application gives 100% mobility to Intechlog's partner carriers (drivers), so they can better manage their work. In this way, they can apply to collect goods, get a freight quote and track the payment of their trips. The app allows for better planning of the user's schedule, thus optimizing the transport service carried out.*

Service Order App: *The application developed together with the company uMov.me improves the shopping experience for products that need to be assembled at home. For consumers, the app ensures more practicality and security in scheduling the product assembler's visit. They know who the service provider is, as well as the day and time the professional will arrive at their home. Throughout the entire process, customers receive text messages, with information such as the appointment notice, a reminder the day before the visit, a notification that the professional is on the way and a satisfaction survey. On the other hand, the product assembler has the mapping of the entire process, from the customer's schedule, the travel data, in addition to being able to record the service being provided. Thus, the after-sales service process is more agile and secure.*

Last Mile: *Another highlight of the year was the completion of the technology for the Last Mile application, which will digitize the entire process of delivering products to customers' homes. With the increase in the logistic capillarity of Lebes, the expectation for 2022 is to enable the transport of some goods in up to two hours, depending on the region.*

“A família Drebes, ao longo desses 65 anos de Lojas Lebes, foi uma das grandes impulsionadoras do nosso Estado, proporcionando crescimento econômico através do recolhimento de impostos, da qualificação de seus colaboradores, espalhando-se pelos municípios do interior e criando uma cultura de trabalho e desenvolvimento. Além de tudo, manteve-se unida em torno do negócio, e nós, do Sindilojas POA, temos certeza de que seguirá por muitos anos contribuindo para o fortalecimento da economia e da cultura do Rio Grande do Sul.”

Paulo Kruse, Presidente Sindilojas

“The Drebes family, over these 65 years of Lojas Lebes, has been one of the great drivers of our State, providing economic growth through tax collection, the qualification of their team members, spreading the business through the countryside municipalities and creating a culture of hard work and development. Besides that, they remained united around the business, and we, from Sindilojas POA (Retail Sector Union of the city of Porto Alegre), are sure that the company will continue to contribute to the strengthening of the economy and culture of Rio Grande do Sul for many years.”

Paulo Kruse, President of Sindilojas

7. Comunicação

As campanhas criadas pelo setor de Marketing em 2021 mergulharam no formato *storytelling*, reforçando o tom humanizado das comunicações. Nesse sentido, as conversas aconteceram nos diferentes momentos de vida dos clientes, aumentando a sua identificação com as mensagens e com as datas comemorativas que ocorreram ao longo do ano.

Neste contexto, o período foi marcado também pelo aumento das ações com influenciadores, que carregaram essa essência de humanização, reforçando

o jeito Lebes de ser. Da mesma forma, o time de vendas ganhou espaço de protagonista nos conteúdos em loja. Por meio de postagens de vídeos nas redes sociais, os colaboradores mostraram quem realmente são, aproximando-se do cliente com uma relação mais verdadeira e transparente.

Assim, a comunicação das campanhas foi atrelada ao momento do varejo e também da Lebes. Desta forma, com as vendas mais ativas, a relação com o cliente passou a ser mais próxima e íntima.

Communication & Advertising

The campaigns created by the Marketing sector in 2021 delved into the storytelling format, reinforcing the humanized tone of communications. In this sense, the conversations took place at different moments in the customers' lives, increasing their identification with the messages and commemorative dates that took place throughout the year.

In this context, the period was also marked by the increase in actions with influencers, who carried this essence of humanization, reinforcing the Lebes way of being. Likewise, the sales team gained a leading role in in-store content. Through posting videos on social networks, team members showed who they really are, approaching the customer with a more truthful and transparent relationship.

Thus, the communication of the campaigns was linked to the moment experienced by the retail sector and also by Lebes. In this way, with more active sales, the relationship with the customer became closer and more intimate.



Tacobol Lebes 2021

Impossibilitada pela pandemia de realizar a 5ª edição do Tacobol Lebes, a rede de varejo celebrou de forma especial toda a emoção do tradicional campeonato de taco, que ocorre, desde 2017, nas areias de Capão da Canoa.

O projeto, criado em parceria com a Re.turn e em apoio ao Instituto do Câncer Infantil (ICI), que promove a reinserção social de crianças em fase final de tratamento, contou com iniciativas diferentes em 2021: um vídeo especial, com os melhores momentos do Tacobol dos últimos anos, foi divulgado nas redes sociais da Lebes. Além disso, os participantes de 2020 e os vencedores de todas as edições anteriores receberam kits de taco e fotos de momentos marcantes que cada um viveu neste incrível projeto.

O Tacobol 2021 contou também com uma série de três *lives* no Instagram da rede @lojaslebes. Os

eventos tiveram a apresentação da comunicadora da RBS Cris Silva e a participação de convidados muito especiais: Taís Silva, criança que venceu o Tacobol 2018; Fernanda Furtado, coordenadora de Desenvolvimento Institucional do ICI; Ki Fornari, comunicador da RBS que participou de todas as edições e foi campeão em 2018; e Otélmo Drebes Jr., diretor de Marketing, Vendas e Gente & Gestão da Lebes. As *lives* abordaram “A diversão como forma de reinserção social”, “O comunicador como porta-voz de causas sociais” e “O propósito social das marcas”, de acordo com a atuação de cada convidado.

Para completar as ações do Tacobol 2021, a Lebes propôs um desafio de compartilhamento de um *card* nas redes sociais. Em poucas horas, a meta foi alcançada e um cheque de R\$ 15 mil foi doado ao ICI.



Confira o vídeo dos melhores momentos do Tacobol Lebes com a câmera do seu celular.

Check out the video of the best moments of Tacobol Lebes using your cell phone camera.

Tacobol Lebes 2021

Unable by the Pandemic to hold the 5th edition of Tacobol Lebes, the retail chain celebrated in a special way all the emotion of the traditional taco (taco is a Brazilian street sport, similar to baseball) championship, which has been taking place since 2017 on the sands of Capão da Canoa beach. The project, created in partnership with Re.turn and in support of the Instituto do Câncer Infantil (ICI), which promotes the social reintegration of children in the final stages of the cancer treatment, had different initiatives in 2021: a special video, with the best moments of Tacobol of the last years, was advertised in the social networks of Lebes. Besides that, the 2020 participants and the winners of all previous editions received taco ball kits and photos of remarkable moments that each one lived in this incredible project.

Tacobol 2021 also featured a series of three lives on Instagram posted by @lojaslebes. The events had

the presentation of the RBS reporter Cris Silva and the participation of very special guests: Taís Silva, a child who won the 2018 Tacobol; Fernanda Furtado, coordinator of Institutional Development at ICI; Ki Fornari, the RBS reporter who participated in all editions and was a champion in 2018; and Otélmo Drebes Jr., Director of Marketing, Sales and People & Management at Lebes. The lives addressed “Fun as a form of social reintegration”, “The communicator as a spokesperson for social causes” and “The social purpose of brands”, according to the performance of each guest.

In order to complete the actions of Tacobol 2021, Lebes proposed a challenge to share a card on social networks. In a few hours, the goal was reached and a check for BRL\$ 15 thousand was donated to ICI (a local cancer institute).

Campanha "Compre e Doe"

A campanha "Compre e Doe" foi uma iniciativa solidária da Lojas Lebes, que ajudou a mais de 120 instituições de caridade do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina. O objetivo foi levar um pouco de conforto às comunidades mais carentes, que enfrentaram dificuldades em decorrência da pandemia de covid-19 e, também, aquecer o coração e o corpo de quem mais precisava.

Com esta ação, a partir de duas peças de roupas compradas na Lebes, a rede de varejo doava uma peça para alguma instituição de caridade da cidade da filial onde foi efetuada a compra. A participação na campanha aconteceu de forma automática, sem a necessidade de fazer cadastro ou custo adicional. Ou seja, o cliente fez as suas compras e ainda ajudou a milhares de outros lares.

Buy & Donate Campaign

The "Buy and Donate" campaign was a solidarity initiative by Lojas Lebes, which helped more than 120 charities in Rio Grande do Sul and Santa Catarina. The objective was to bring some comfort to the poorest communities, which faced difficulties as a result of the Covid-19 Pandemic, and also to warm the hearts and bodies of those who needed it the most.



With this action, from two pieces of clothing purchased at Lebes, the retail chain donated a piece to a charity in the city of the branch where the purchase was made. Participation in the campaign took place automatically, without the need for registration or any additional cost. That is, customers made their purchases and with that helped thousands of other homes and people in need.



A campanha "Compre e Doe" resultou em cerca de 35 mil peças de roupas doadas.

The "Buy and Donate" campaign resulted in around 35,000 pieces of clothing donated.



Mother's Day

In order to celebrate Mother's Day in 2021, Lojas Lebes paid a great tribute to all mothers who experience motherhood in the most varied ways, with different faces, styles and personalities, but always with love and affection. And all this mother's love was portrayed in the campaign "Strength that inspires, love that transforms", which showed, through a webseries, four different stories of filled with true resilience.

The stories were told each week, through the retailer's social networks at @lojaslebes. During the recordings, each of the mothers were asked about how motherhood transformed their lives and the answers were released on May 9th, Mother's Day, in a movie with all the cases.



Dia das Mães

Para comemorar o Dia das Mães em 2021, a Lojas Lebes fez uma grande homenagem a todas as mães que vivem a maternidade das mais variadas formas, com diferentes faces, estilos e personalidades, mas sempre com carinho e afeto. E todo este amor de mãe foi retratado na campanha "Força que inspira, amor que transforma", que mostrou, através de uma websérie, quatro diferentes histórias de muita superação.

As histórias foram contadas a cada semana, por meio das redes sociais da rede varejista no @lojaslebes. Durante as gravações, cada mãe foi questionada sobre como a maternidade transformou a sua vida e as respostas foram divulgadas no dia 09 de maio, Dia da Mães, em um filme com todos os cases.



Confira a websérie com a câmera do seu celular.

Check out the webseries with your cell phone camera.



Father's Day

The "Father's Day campaign. The best style to be a father"! that's how Lojas Lebes celebrated the way each dad follows the day to day of their children, strengthening love, closeness and complicity in this very special relationship.

And to honor the different styles of our dads, Lojas Lebes created a 360° campaign, which had as its protagonist the influencer Pedro de Oliveira (@ocanalserpai) and his daughter, Ana. They were on the cover of Revista Lebes (Lebes Magazine), printed copies and digital ones, in addition to illustrating campaign pieces on several channels.



A well-known influencer and also the creator of the S.E.R. channel. Pai (Portuguese for father) also talked, in a live on Instagram @lojaslebes, with three company team members about daily life and the relationship between dads and their children.

The campaign also featured a webseries, which showed the different stories of @ocanalserpai, Daniel Formiga (@euformiga) and Beto Bigatti (@pai_mala). The 360° action for Lebes Father's Day, created by the chain's Marketing team, included TV, radio, newspaper, magazine, e-commerce, social networks, WhatsApp, SMS, email marketing and physical stores.

Dia dos Pais

A campanha "Dia dos Pais. O melhor estilo de ser pai!" da Lojas Lebes celebrou o jeito de cada um acompanhar o dia a dia dos filhos, fortalecendo o amor, a proximidade e a cumplicidade nessa relação tão especial.

E para homenagear os variados estilos de pais, a Lojas Lebes criou uma campanha 360°, que teve como protagonista o influenciador Pedro de Oliveira (@ocanalserpai) e a sua filha, Ana. Eles estamparam a capa da Revista Lebes, impressa e digital, além de ilustrarem peças da campanha em diversos canais.

O influenciador e criador do canal S.E.R. Pai também conversou, em uma *live* no Instagram @lojaslebes, com três colaboradores da empresa sobre o cotidiano e a relação de pais e filhos. A campanha contou ainda com uma *websérie*, que mostrou as diferentes histórias do @ocanalserpai, do Daniel Formiga (@euformiga) e do Beto Bigatti (@pai_mala).

A ação 360° para o Dia dos Pais da Lebes, criada pelo time de Marketing da rede, incluiu TV, rádio, jornal, revista, e-commerce, redes sociais, WhatsApp, SMS, e-mail marketing e lojas físicas.



Confira a *websérie* com a câmera do seu celular.

Check out the webseries with your cell phone camera.



Confira os vídeos das campanhas com a câmera do seu celular.

Check out our fashion campaign videos using your cell phone camera.

LModa
Fall Collection | Winter 2021
Spring Collection | Summer 2021/22

The Fall | Winter 2021 and Spring | Summer 2021/22 Lebes Fashion Collections were released in live broadcasts on the Web, through the company's Facebook and Instagram profile @lojaslebes. In the broadcasts, RBS news presenter Cris Silva talked with some fashion influencers and also with Lojas Lebes Style specialist Daiana Flores about the trends of each season and the new trends that arrived at the store's branches.

LModa

Coleção Outono | Inverno 2021 Coleção Primavera | Verão 2021/22

As coleções Outono | Inverno 2021 e Primavera | Verão 2021/22 da Lebes foram lançadas em *lives*, pelo perfil da empresa no Facebook e no Instagram @lojaslebes. Nas transmissões, a apresentadora da RBS Cris Silva conversou com algumas influenciadoras de moda e também com a especialista em Estilo da Lojas Lebes Daiana Flores sobre as tendências de cada estação e as novidades que chegavam às filiais da rede.

Os lançamentos das campanhas "A natureza de se vestir bem" da coleção Outono | Inverno e "Sinta a vibração da sua moda" de Primavera | Verão contaram com a participação de modelos para mostrar as tendências e os novos *looks*, inclusive no tamanho *plus size*. A moda Lebes também foi conferida nas revistas LModa, nas lojas físicas e nos *fashion films* veiculados nas redes sociais da empresa e na TV.

The launches of the "The nature of dressing well" campaigns from the Fall | Winter collections and "Feel the vibe of your fashion" from Spring | Summer collections had the participation of models to show trends and new looks, including plus size fashion. Lebes fashion was also seen in LModa magazines, in physical stores and in fashion films broadcast on the company's social networks and on TV.

Dia do Cliente

Para o Grupo Lebes, o cliente está sempre no centro das atenções. Ele é o elemento principal, a motivação de tudo o que é pensado, planejado e realizado pela companhia. Por isso, para prestigiar "O Dia do Cliente", comemorado em 15/09, a Lebes transformou essas pessoas tão especiais para a empresa em protagonistas da campanha do mês de setembro.

Com o mote "Mês do Cliente. É você que nos motiva!", a Lebes fez uma grande homenagem aos mais de um milhão de clientes ativos da rede. Durante todo o mês, a marca celebrou aqueles que a inspiram, escolhendo cinco clientes reais, que se destacaram pela relação próxima e duradoura, para estrelarem a campanha mensal. As "celebridades" Lebes estamparam as divulgações nas redes sociais, no site e no material do ponto de venda, com depoimentos pessoais e indicações de produtos e ofertas imperdíveis.

Customers Day

For Grupo Lebes, customers are always at the center of our attention. They are the main element, the motivation of everything that is thought, planned and carried out by our company. That's why, to honor "O Dia do Cliente" (Customers Day), celebrated on 09/15, Lebes turned these people who are so special to the company into protagonists of the campaign for the whole month of September. Featuring the motto "Customers Month. You are the one who truly motivates us!", Lebes paid a great tribute to the chain's more than one million active customers. Throughout the month of September, the brand celebrated those who inspire it, choosing five real customers, who stood out for their close and lasting relationship, to star in the store's monthly campaign. The "celebrities" Lebes stamped the advertisement on social networks, on the company website and through marketing materials at the point of sale, with personal testimonials and recommendations of products and offers customers couldn't miss.



Nova Lê

Acompanhando o movimento de digitalização global, a tendência da inteligência artificial no varejo e o desejo de estar cada vez mais próxima dos seus clientes, a Lojas Lebes renovou a aparência e deu ainda mais vida a sua assistente virtual, a Lê. Ela sofreu mudanças e adaptações e renasceu como a personificação digital da Lebes, carregando em seu DNA a essência e o propósito da marca.

Com o jeito Lebes de ser, a Lê ganhou novo visual, linguagem, atitude e ficou muito mais "sangue verde". Além disso, deixou de ser apenas a assistente virtual e conquistou mais espaço, tornando-se a facilitadora da marca no meio digital, dando todo o suporte necessário para o atendimento ao cliente. Ela está presente na revista, no site, nos canais de atendimento, no PDV, nas mídias e nos demais conteúdos

New Lê

Keeping up with the global digitization movement, the trend of artificial intelligence in retail and the desire to be ever closer to its customers, Lojas Lebes renewed its appearance and gave even more life to its virtual assistant, called Lê (a catchy nickname for Lebes). It underwent changes and adaptations and was reborn as the digital personification of Lebes, carrying in its DNA the true essence and purpose of the brand. With the Lebes way of being, Lê gained a new look, language, attitude and became much more "green blood" inspired. In addition to that, it is no longer just the virtual assistant and has gained more space, becoming the brand's facilitator in the digital environment, providing all the necessary support for customer service. It is present in the magazine, on the website, in the service channels, at the POS,

promocionais e institucionais da rede de varejo.

Para este *makeover*, a Lebes realizou uma ampla pesquisa, que levou em conta as expectativas e opiniões dos colaboradores e dos clientes. Assim, com base nos *feedbacks* e em estudos, nasceu a nova Lê: uma mulher casual, prática, batalhadora e alto astral, que valoriza suas origens e a família. Sempre simpática e incansável, ela tem como principal missão aproximar as pessoas dos seus sonhos.

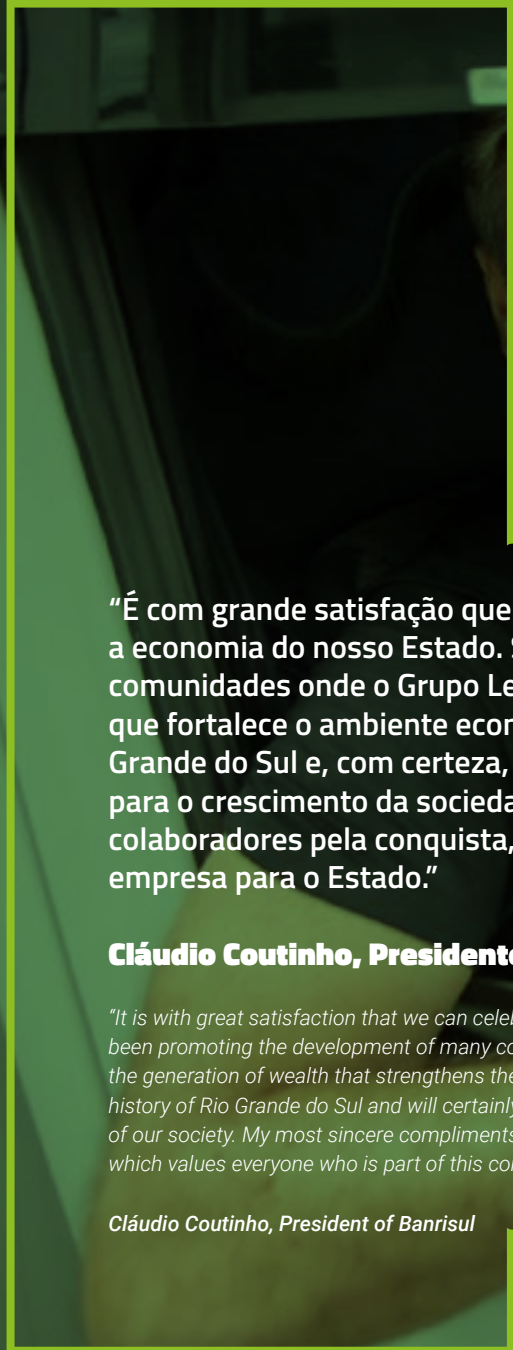
A nova Lê ganhou vida através do trabalho do Marketing da Lojas Lebes, em parceria com a BCode, empresa focada em estratégia de marca e com a Aloptra, renomado estúdio de ilustrações e animações.



Todo o processo criativo e de desenvolvimento da personagem pode ser conferido com a câmera do seu celular.

The entire creative and character development process can be checked out using your cell phone camera.

in the media and in other promotional and institutional contents of the retail chain. For this makeover, Lebes carried out an extensive survey, which took into account the expectations and opinions of our team members and customers. Thus, based on feedback and studies, the new Lê was born: a casual, practical, hardworking and high-spirited woman who values her origins and family. Always friendly and tireless, her main mission is to bring people closer to accomplishing their dreams. The new Lê came to life through the work of Lojas Lebes Marketing team, in partnership with BCode, a company focused on brand strategy, and with Aloptra, a renowned illustration and animation studio.



“É com grande satisfação que podemos comemorar esse marco tão importante para a economia do nosso Estado. São 65 anos promovendo o desenvolvimento de muitas comunidades onde o Grupo Lebes está presente, atuando em prol da geração de riqueza que fortalece o ambiente econômico e social. A empresa já faz parte da história do Rio Grande do Sul e, com certeza, continuará sua trajetória exitosa e sólida contribuindo para o crescimento da sociedade. Meus cumprimentos à direção e à equipe de colaboradores pela conquista, que valoriza a todos que fazem parte dessa importante empresa para o Estado.”

Cláudio Coutinho, Presidente Banrisul

“It is with great satisfaction that we can celebrate this important milestone for the economy of our State. We have been promoting the development of many communities where Grupo Lebes is present for 65 years, working towards the generation of wealth that strengthens the economic and social environment. The company is already part of the history of Rio Grande do Sul and will certainly continue its successful and solid trajectory, contributing to the growth of our society. My most sincere compliments to the executive board and all team members for this achievement, which values everyone who is part of this company, a truly important business for the state of Rio Grande do Sul.”

Cláudio Coutinho, President of Banrisul

Campanha de Aniversário 65 anos

Para celebrar os 65 anos da marca e compartilhar a emoção desta data com todos os clientes, o time de Marketing do Grupo criou a mega promoção de aniversário, "Lebes 65 Anos - Realizando Sonhos com Você", que durou três meses, permeando a Black Friday e o Natal. Assim, de outubro (mês do aniversário) a dezembro, foram sorteados 65 caminhões recheados de prêmios, que mudaram a vida de muita gente. Foram contemplados moradores de cidades gaúchas como São José do Norte, Igrejinha, São Lourenço do Sul, Gravataí, Porto Alegre, Nova Santa Rita, Caraá, Cristal, Formigueiro, entre outras dezenas de municípios.

O Presidente da Lebes, Otelmo Drebes, e o diretor de Marketing, Vendas e Gente & Gestão, Otelmo Drebes Jr., acompanharam pessoalmente a entrega de um desses caminhões, e compartilharam da alegria da família, que certamente estava realizando um grande sonho.

65th Anniversary Campaign

So as to celebrate the brand's 65th anniversary and share the emotion of this date with all customers, the Group's Marketing team created the mega anniversary promotion, "Lebes 65 Years – Making Dreams Come True with You", which lasted three months, permeating Black Friday and Christmas. Therefore, from October (the company's birthday month) to December, 65 trucks filled with prizes were drawn, which changed the lives of many people. Residents of cities in Rio Grande do Sul, such as São José do Norte, Igrejinha, São Lourenço do Sul, Gravataí, Porto Alegre, Nova Santa Rita, Caraá, Cristal, Formigueiro, among dozens of other municipalities, received lots of prizes.

The President of Lebes, Otelmo Drebes, and the Director of Marketing, Sales and People & Management, Otelmo Drebes Jr., personally accompanied the delivery of one of these trucks, and shared in the family's joy, which was certainly accomplishing a big dream.



3.330.544
números da sorte gerados.

3,330,544 lucky numbers generated.





Missão Black Lebes

"Missão Black Lebes" (Black Lebes Mission), a mega Black Friday event at Lojas Lebes, was one of the highlights of the year. The consecrated global retail date is already part of Lebes' promotional calendar, which always plans a very special campaign. And when the company celebrated its 65th anniversary, "Missão Black Lebes" was even bigger. It was part of the great anniversary promotion "Lebes 65 Years – Making Dreams Come True with You", which raffled off 65 trucks filled with prizes for customers in Rio Grande do Sul and Santa Catarina.

Missão Black Lebes took place during the month of November, on all of the retail chain's channels: in physical stores, via WhatsApp, e-commerce and the Lebes app. Even through the app, customers received first-hand notifications of special promotions, while on the website, the "Roulette of Prizes" enabled discounts to be used on the chain's Black Friday.

With the motto "Let's Empty Out Our Stockroom", the campaign created internally by the Marketing team had a special communication and media plan, which included magazine adds, POS, activation actions with influencers, online broadcasting event, social networks and a partnership, for the second consecutive year, with Grupo RBS, in a 360° format.

Missão Black Lebes

A "Missão Black Lebes", mega movimentação de Black Friday da Lojas Lebes, foi um dos grandes destaques do ano. A consagrada data do varejo mundial, já faz parte do calendário promocional da Lebes, que sempre planeja uma campanha muito especial. E quando a empresa celebrou 65 anos, a "Missão Black Lebes" foi ainda maior. Ela fez parte da grande promoção de aniversário "Lebes 65 Anos - Realizando Sonhos com Você", que sorteu 65 caminhões de prêmios para clientes do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina.

A Missão Black Lebes aconteceu durante o mês de novembro, em todos os canais da rede: nas lojas físicas, pelo WhatsApp, no e-commerce e no aplicativo da Lebes. Inclusive, pelo app, os clientes receberam, em primeira mão, notificações de promoções especiais, enquanto no site, a "Roleta de Prêmios" possibilitou descontos para ser usados na Black Friday da rede.

Com o mote "Vamos Zerar os Estoques", a campanha criada internamente pela equipe de Marketing contou com um plano especial de comunicação e mídia, que incluiu revista, PDV, ações de ativação com influenciadores, live, redes sociais e uma parceria, pelo segundo ano consecutivo, com o Grupo RBS, em formato 360°.





Confira a *live* da Black Lebes com a câmera do seu celular.

Check out Black Lebes' live web event using your cell phone camera.

A *live* aconteceu no dia 25 de novembro nos perfis do Instagram e do Facebook @lojaslebes, para anunciar as promoções imperdíveis. A transmissão foi feita direto do Centro Logístico da Lebes, local de onde saem todas as mercadorias para as filiais. Os produtos com descontos puderam ser adquiridos desde o início da ação e também no dia seguinte, data oficial da Black Friday, em todas as lojas e canais da rede. A *live* contou com a apresentação dos comunicadores da RBS Cris Silva e Rafinha Menegazzo, além de interações simultâneas, ao vivo, de uma das filiais Lebes, com o Influenciador Formiga e o gerente Camoiser Rodrigues.

E para direcionar a audiência ao grande evento, a Cris Silva fez duas entradas ao vivo nos *breaks* das novelas da RBS TV “Quanto mais Vida Melhor” e “Um Lugar ao Sol”. As chamadas aconteceram ao mesmo tempo, na programação das rádios Atlântida, 92, 102.3 e Farroupilha, com blindagem instantânea em GZH e no ClicRBS. Além disso, os jornais Zero Hora, Diário Gaúcho e Pioneiro estamparam anúncios da Lebes, fechando o projeto 360°, em todos os formatos de mídia do Grupo.

The *Live* (online broadcasting event) took place on November 25th on Instagram and Facebook profiles @lojaslebes, to announce the great sales customers must check out. The broadcasting was made directly from the Lebes Logistic Center, where all the goods are sent to the store's branches. Products with discounts could be purchased from the beginning of the action and also on the following day, the official date of Black Friday, in all stores and channels of the retail chain. The *Live* featured the presentation of RBS news presenters Cris Silva and Rafinha Menegazzo, in addition to simultaneous interactions, live, from one of the Lebes branches, with Influencer Formiga and manager Camoiser Rodrigues.

And to direct the audience to the big event, Cris Silva made two live appearances during the commercial breaks of the popular RBS TV soap operas “Quanto Mais Vida Melhor” and “Um Lugar ao Sol”. The ads took place at the same time, in the programming of radio stations Atlântida, 92, 102.3 and Farroupilha, with simultaneous coverage in GZH and ClicRBS news sites. In addition to that, newspapers Zero Hora, Diário Gaúcho and Pioneiro printed Lebes advertisements, including the 360° project, in all of the RBS Group's media formats.



Natalzão Lebes

A campanha “Natalzão Lebes. É tempo de Sonhar” renovou o desejo e a esperança de um final de ano mais próximo da família e dos amigos, com muito amor, alegria, conexão e valorização dos momentos especiais. Afinal, para a rede, sempre é tempo de sonhar, especialmente quando a Lebes completou 65 anos. Assim, nesta edição do Natalzão, além dos clientes presentearem seus

familiares, ainda concorreram a 65 caminhões de prêmios da promoção de aniversário. A campanha de Natal 2021 teve divulgação na TV, rádio, jornal, no *e-commerce*, na revista Lebes, nas redes sociais da empresa e, ainda, nas mais de 240 lojas físicas da rede.



Lebes Big Christmas

The campaign “Natalzão Lebes. É tempo de Sonhar” (Lebes Big Christmas. It’s time to dream) renewed the desire and hope of an end of the year closer to family and friends, with lots of love, joy, connection and appreciation for special moments. After all, for the retail chain, it’s always time to dream, especially when Lebes turned 65. Thus, in this edition of Natalzão, in addition to the customers giving gifts to their families, they also competed for 65 trucks full of prizes from the special anniversary promotion. The Christmas 2021 campaign was advertised on TV, radio, newspaper, *e-commerce*, in Lebes magazine, on the company’s social networks and also in more than 240 physical stores of the chain.



8. Consultoria Heartman House

A reconhecida consultoria Heartman House, especializada em reestruturação societária, planejamento estratégico, governança corporativa e gestão de mudanças, foi um dos importantes parceiros que se juntaram ao Grupo Lebes em 2021.

A companhia buscou uma das melhores empresas de Planejamento Estratégico do Brasil, para elaborar seu planejamento até 2026, com uma visão de futuro que possibilite melhores resultados e perenidade dos negócios. O trabalho em desenvolvimento com a Heartman House desenha os novos caminhos do Grupo rumo a mudanças transformadoras que irão levar a companhia ainda mais longe.

Heartman House Consulting

The renowned consulting firm Heartman House, specialized in corporate restructuring, strategic planning, corporate governance and change management, was one of the important partners that joined Grupo Lebes in 2021.

The company sought out one of the best Strategic Planning firms in Brazil, to prepare its planning until 2026, with a vision of the future that makes it possible to achieve better results and business continuity. The ongoing work with Heartman House charts the Group’s new paths towards transformative changes that will take the company even further.

“O Grupo Lebes é um importante parceiro da Panasonic e ficamos extremamente felizes em participar dessa história, que completa agora 65 anos. Compartilhamos valores como honestidade e ética, com os quais também nos identificamos e valorizamos em nossas parcerias. Para nós, é muito gratificante saber que contribuímos para a missão do Grupo de facilitar o acesso das pessoas aos seus sonhos por meio das soluções Panasonic, pensadas também de acordo com as necessidades do consumidor brasileiro. Desejamos ainda mais sucesso nessa jornada do grupo.”

Sergio Hadachi, Diretor Comercial Panasonic Brasil

“Grupo Lebes is an important partner of Panasonic and we are extremely happy to be part of this history, which now completes 65 years. We share values such as honesty and ethics, with which we also identify and cherish in our partnerships. For us, it is very gratifying to know that we have contributed to the Group’s mission of facilitating people’s access to their dreams through Panasonic solutions, also designed according to the needs of the Brazilian consumer. We wish even more success in this group’s journey.”

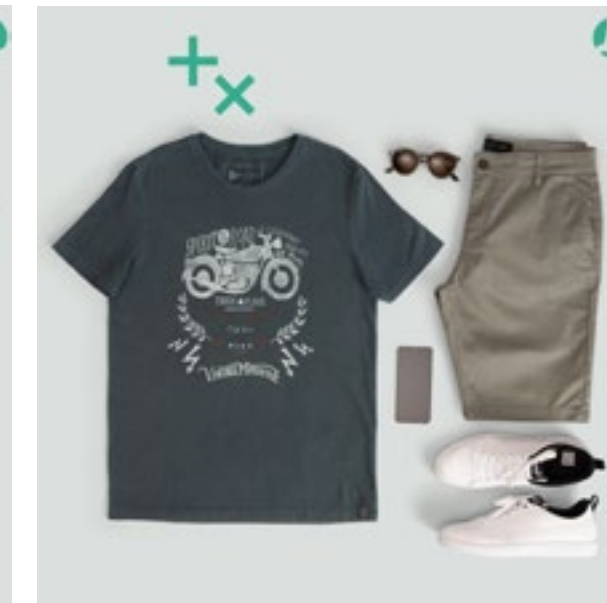
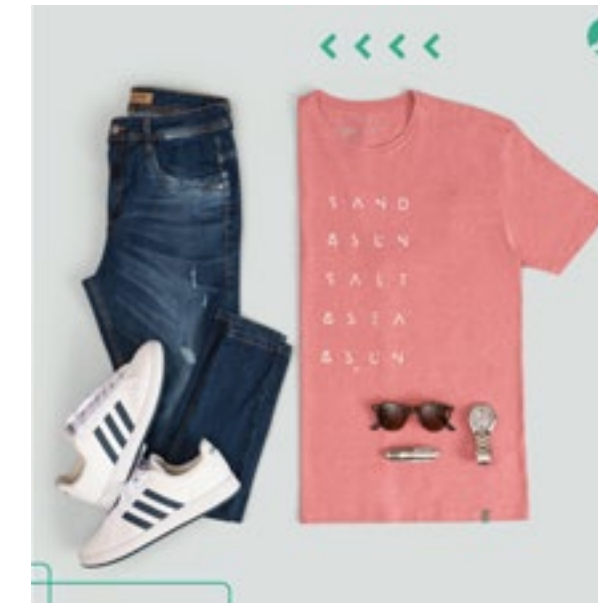
Sergio Hadachi, Commercial Director of Panasonic Brazil



9. Consultoria *Fashion*

Buscando valorizar ainda mais a moda masculina Lebes e criar uma coleção especial para o homem contemporâneo, a equipe de Estilo contou, em 2021, com a parceria do experiente empresário e consultor gaúcho Felipe Hemb. Sob a sua mentoria, a nova coleção foi formatada em cada detalhe, desde o desenvolvimento da

cadeia de fornecimento, a busca de matéria-prima diferenciada, até a fabricação das peças pela New Free, indústria *fashion* do Grupo. O primeiro passo foi a realização de uma cápsula, com produtos de primavera / verão e, depois, a criação da coleção outono / inverno 2022.



Fashion Consulting

Seeking to further enhance the Lebes menswear sector and create a special collection for the contemporary man, the Style team counted, in 2021, with the partnership of an experienced businessman and consultant from Rio Grande do Sul, Felipe Hemb. Under his mentorship, the new collection was formatted in every detail, from the development of the supply chain, the search for differentiated raw materials, to the manufacture of the pieces by New Free, the Group’s very own fashion manufacturer. The first step was the creation of a capsule, with Spring/Summer products, and then the creation of the Fall/Winter 2022 collection.

10. Novos Serviços da Lojas Lebes

Em 2021, a rede de varejo disponibilizou novos serviços para os clientes. Além dos tradicionais seguros ligados a produtos, como Seguro Parcela Garantida, Garantia Estendida, Troca Garantida e Seguro contra Roubo, Furto, Quebra e Oxidação (RFQ), a empresa ainda introduziu o Seguro Lar Protegido e Seguro Proteção Premiada (Diária de Internação Hospitalar).

Veja mais detalhes sobre todos os seguros e serviços oferecidos pela rede.

New Services by Lojas Lebes

In 2021, the retail chain made new services available to customers. In addition to the traditional insurance linked to products, such as Seguro Parcela Garantida (Guaranteed Installment Insurance), Extended Warranty, Guaranteed Exchange and Insurance against Robbery, Theft, Damage and Oxidation (RFQ), the company also introduced the Protected Home Insurance and Protected Health Insurance Rewards (Hospital Stay Daily Rate).

See more details about all the insurance and services offered by the retail chain.



Seguro Lar Protegido

O Seguro Lar Protegido é o novo serviço oferecido pela Lebes, que traz ainda mais proteção e segurança para a casa. Com ele, o segurado ganha a cobertura contra acidentes que podem atingir a casa, como incêndio, queda de raio, explosão, danos elétricos, vendaval, furacão, ciclone, tornado e granizo. E mais, o cliente fica assegurado com o pagamento de aluguel, protegido contra roubo e/ou furto qualificado e, ainda, conta com assistência emergencial 24h de chaveiro, eletricista e encanador. Além disso, quem contratar o Seguro Lar Protegido concorre a um sorteio de até R\$ 50 mil por mês, conforme o plano contratado.



Seguro Proteção Premiada (Diária de Internação Hospitalar)

Outra novidade da Lebes é o Seguro Proteção Premiada, que dá tranquilidade ao segurado e aos seus familiares na hora de uma internação hospitalar. Ele garante ao beneficiário o pagamento de indenização proporcional ao período de internação, em decorrência de acidente pessoal, conforme limite da cobertura. O seguro não tem carência, nem franquia e cobre dez diárias de até R\$ 100,00 cada. Além disso, o cliente ainda concorre mensalmente a um sorteio bruto de CAP no valor de R\$ 10 mil.



Seguro Parcela Garantida

Este seguro traz mais comodidade, tranquilidade, segurança e proteção em caso de desemprego involuntário (trabalhador com CTPS), incapacidade física total ou temporária (profissional liberal ou autônomo), morte ou invalidez permanente total por acidente. O saldo devedor será pago até o limite de indenização da cobertura contratada. Além disso, o segurado concorre mensalmente ao sorteio de R\$ 5 mil, líquido de imposto de renda, durante o período de vigência do contrato.



Garantia Estendida

É uma extensão da garantia original de fábrica, que assegura o conserto ou a troca do produto contra defeitos funcionais, como elétricos e mecânicos.



Troca Garantida

A Lebes oferece um benefício adicional chamado Troca Garantida, que garante a troca dos aparelhos eletroportáteis*, caso estes apresentem defeito comprovado pela avaliação técnica da autorizada. A vigência se inicia automaticamente após o término da garantia do fabricante com cobertura extra de 12 ou 24 meses. *Limitados até R\$ 300,00.



Seguro contra Roubo, Furto, Quebra e Oxidação (RFQ)

Serviço oferecido pela Lebes em parceria com a Zurich Seguros, que garante a cobertura (reposição ou conserto) nos casos de roubo, furto qualificado, quebra acidental e oxidação de equipamentos portáteis elegíveis.

Protected Home Insurance: Seguro Lar Protegido (Protected Home Insurance) is the new service offered by Lebes, which brings even more protection and security to our customers' homes. With it, the insured receives coverage against accidents that can affect the house, such as fire, lightning, explosion, electrical damage, windstorm, hurricane, cyclone, tornado and hail. Besides that, the customer is insured with the payment of rent, protected against robbery and/or qualified theft, and also has 24-hour emergency assistance from a locksmith, electrician and plumber. Moreover, those who hire the Protected Home Insurance plan compete for a draw of up to BRL\$ 50 thousand per month, according to the contracted plan.

Protected Health Insurance Rewards (Hospital Stay Daily Rate): Another novelty from Lebes is Seguro Proteção Premiada (Protected Health Insurance Rewards), which gives peace of mind to the insured and their family members at the time of a hospital stay. It guarantees the beneficiary the payment of compensation proportional to the period of hospitalization, as a result of a personal accident, according to the coverage limit. The insurance has no grace period or deductible and covers ten daily rates of up to BRL\$ 100.00 each. In addition to that, the customer still competes monthly for a gross CAP (capitalization bond) draw in the amount of BRL\$ 10 thousand.

Guaranteed Installment Insurance: This insurance brings more comfort, tranquility, security and protection in case of involuntary unemployment (worker with CTPS/formally hired employee), total or temporary physical disability (freelancer or self-employed), death or total permanent disability caused by accident. The outstanding balance will be paid up to the indemnity limit of the contracted coverage. Furthermore, the insured participates monthly in the drawing of BRL\$ 5 thousand, net of income tax, during the term of the contract.

Extended Warranty: It is an extension of the original factory warranty, which guarantees the repair or exchange of the product against functional defects, such as electrical and mechanical issues.

Guaranteed Exchange: Lebes offers an additional benefit called Guaranteed Exchange, which ensures the exchange of portable appliances*, if they have a defect proven by the authorized manufacturer's technical evaluation service provider. The term starts automatically after the end of the manufacturer's warranty with extra coverage of 12 or 24 months. *Limited coverage up to BRL\$ 300.00

Insurance against Robbery, Theft, Damage and Oxidation (RFQ): Service offered by Lebes in partnership with Zurich Seguros, which guarantees coverage (replacement or repair) in cases of robbery, qualified theft, accidental breakage/damage and oxidation of the eligible portable equipment.

“Sinto-me honrado em estar presente neste Relatório Anual da Lebes parabenizando esta grandiosa empresa pelos seus 65 anos de história. Para nós da Kappesberg, é um privilégio enorme ter a Lebes como nossa parceira. Temos uma relação baseada em compromisso, ética e confiança mútua de que juntos caminhamos na mesma direção e dividimos os mesmos ideais, levando sempre aos nossos clientes o que há de melhor e mais moderno. A caminhada continua e desejamos estar sempre lado a lado realizando sonhos. Parabéns, Lebes!”

Celso Theise, Vice-presidente Grupo K1

"I am honored to be present in this Lebes Annual Report congratulating this great company on its 65 years of history. For us at Kappesberg, it is a huge privilege to have Lebes as our partner. We have a relationship based on commitment, ethics and mutual trust that together we walk in the same direction and share the same ideals, always bringing the best and most modern products & services to our customers. The journey continues and we always wish to be side by side making dreams come true. Congratulations, Lebes!"

Celso Theise, Vice President of Grupo K1



11. Novas Categorias de Produtos na Rede de Varejo

A Lebes já é conhecida por seu variado *mix* de produtos nas linhas de moda feminina, masculina, infantil, calçados, acessórios, cama, mesa e banho, móveis, eletrodomésticos, eletroportáteis e tecnologia. Para reforçar ainda mais o *slogan* da empresa, “Veste você, Veste a sua casa”, a varejista está sempre se esforçando para que o cliente encontre tudo o que precisa em um só lugar. Por esta razão, em 2021, ampliou ainda mais o seu *mix*, introduzindo nas lojas a categoria de ferramentas. Já para 2022, a Lebes também vai oferecer aos clientes sistemas de segurança como interfones, câmeras, entre outros.

New Product Categories in the Retail Chain

Lebes is already known for its varied product mix in the lines of women's, men's and children's fashion, footwear, accessories, bed, tableware/kitchen and bath, furniture, appliances, small appliances and technology. In order further reinforce the company's slogan, "We Dress You and Your Home", the retailer is always striving for customers to find everything they need in one place. For this reason, in 2021, it expanded its mix even further, introducing the tools category in its stores. For 2022, Lebes will also offer customers security systems such as intercoms, cameras, among others.

“Empreender é sempre um grande desafio. Empreender por 65 anos e com um sucesso incalculável e inquestionável é, além de um desafio, uma demonstração prática e materializada de muita coragem, extrema resiliência estratégica, resiliência emocional e muita, muita paixão pelo que se faz. A PBI tem muito orgulho de ter feito parte dos últimos 20 anos desta caminhada Lebes. Parabéns a todo time Lebes! E que o sangue verde continue bombando em suas veias por muitos anos!”

Marciano Schäffer, Co-founder & Strategy Director FBI

“Entrepreneurship is always a great challenge. Investing on entrepreneurship for 65 years and with incalculable and unquestionable success is, not only a challenge, but also a practical and materialized demonstration of a lot of courage, extreme strategic resilience, emotional resilience and plenty of passion for what we do. PBI is very proud to have been part of the last 20 years of this Lebes journey. Congratulations to the entire Lebes team! And may the ‘green blood’ continue to run through your veins for many years to come!”

Marciano Schäffer, Co-founder & Strategy Director of PBI

12. Premiações e Certificações

Apesar de um ano ainda de muitas adversidades, a Lebes trabalhou duro, inovou, se destacou e cresceu. Toda esta dedicação foi reconhecida também pelo mercado, através do Top Ser Humano da ABRH/RS, GPTW, Top de Marketing ADVB/RS e Salão ARP. Confira os detalhes dos cases vencedores da empresa.

GPTW

Pelo quarto ano consecutivo, a Lojas Lebes ficou entre as melhores empresas de grande porte para trabalhar no Rio Grande do Sul, de acordo com o Great Place to Work, entidade internacional que reconhece os melhores ambientes de trabalho em mais de 50 países.

Com 65 anos de história, a Lebes construiu sua trajetória com olhos voltados para a satisfação dos clientes e também para seus talentos internos. Assim, por meio de inúmeras práticas de treinamento, engajamento e reconhecimento, a empresa incentiva os mais de três mil colaboradores a serem protagonistas de suas carreiras e a criarem um excelente ambiente de trabalho com confiança e valorização. A palavra pertencimento é a essência da empresa e a cultura “Sangue Verde” é sentida diariamente entre os colaboradores.



Awards and Certifications

Despite a year of many adversities, Lebes worked hard, innovated, stood out and grew stronger. All this dedication was also recognized by the market, through the Top Human Being of ABRH/RS, GPTW, Top Marketing ADVB/RS and Salão ARP awards. Check out the details of the company's winning cases.

GPTW: *For the fourth consecutive year, Lojas Lebes was among the best large companies to work for in Rio Grande do Sul, according to the Great Place to Work, an international entity that recognizes the best work environments in more than 50 countries. Throughout its 65 years of history, Lebes has built its trajectory with eyes focused on customer satisfaction and also on its internal talents. Thus, through numerous training, engagement and recognition practices, the company encourages more than three thousand team members to be protagonists of their careers and to create an*

excellent work environment based on trust and appreciation. The word belonging is the essence of the company and the “Green Blood” culture is felt daily among our team members.

Top Human Being Award (ABRH/RS): *For the third consecutive year, Lojas Lebes received the Top Human Being award, from ABRH/RS, in recognition of good practices in terms of people management. The case “The importance of managing change within the Lebes’ Digital Transformation process” showed how the company prepared and trained its team members for the implementation of the company's digitalization strategy. Change management was a great differential for team members to understand the importance and needs of the transformation and, as a result, they began to take ownership and act even more actively for the development of the business.*

Top Ser Humano (ABRH/RS)

Pelo terceiro ano consecutivo, a Lojas Lebes recebeu a premiação Top Ser Humano, da ABRH/RS, como reconhecimento das boas práticas na gestão de pessoas. O case “A importância da gestão da mudança no processo de Transformação Digital da Lebes” mostrou como a empresa preparou e capacitou seus colaboradores para a implementação da digitalização da companhia.

A gestão da mudança foi um grande diferencial para que os colaboradores compreendessem a importância e as necessidades da transformação e, com isso, passaram a se apropriar e atuar ainda mais ativamente para o desenvolvimento do negócio.

Top de Mkt ADVB/RS

A 38ª edição do Top de Mkt 2021 da ADVB/RS, que reconheceu as melhores estratégias de marketing e vendas em 26 categorias de atuação do mercado, premiou a Lojas Lebes com Top Tecnologia do ano.

A empresa foi reverenciada pelo case “A Transformação Digital levada para o ponto de venda”, um importante projeto da área de Marketing do Grupo. Através do Oto, ferramenta tecnológica pioneira no mercado, o consultor de vendas da Lebes passou a ter toda a experiência de compra do cliente na palma da mão. Assim, ele consegue identificar a relação do consumidor com a rede, a frequência de compras, os tipos de produtos pelos quais se interessa, o tamanho de calçados e roupas, entre outras informações. Desta forma, o vendedor realiza uma venda mais assertiva e oferece uma melhor experiência de compra ao cliente.

Top of Marketing Award from ADVB/RS

The 38th edition of the ADVB/RS Top of Mkt 2021, which recognized the best marketing and sales strategies in 26 categories of market performance, awarded Lojas Lebes with Top Technology of the year. The company was honored for the case “Digital Transformation taken to the point of sale”, an important project within the Group’s Marketing area. Through Oto, a pioneering technological tool in the market, Lebes’ sales consultants now have the entire customer’s shopping experience in the palm of their hands. Thus, they can identify the consumer’s relationship with the chain, the frequency of purchases, the types of products customers are interested in, the size of shoes and clothes, among other important information. In this way, sellers make more assertive sales and offer a better shopping experience to customers.



Salão ARP

A tradicional premiação da comunicação gaúcha, que reconhece os destaques do mercado, concedeu, em 2021, dois importantes prêmios para o Grupo Lebes: a Head de Marketing da companhia, Fabiana Londero, levou a estrela de Profissional de Marketing de Cliente do Ano e a Lebes foi destaque como a Marca do Ano no

mercado de comunicação pela ARP - Associação Riograndense de Propaganda. Estes prêmios foram extremamente comemorados, especialmente pelo departamento de Marketing, que, desde 2020, desenvolve internamente todo o trabalho de criação, de relacionamento e de comunicação da marca.



Salão ARP

The traditional award for communication in Rio Grande do Sul, which recognizes market highlights, granted, in 2021, two important awards to Grupo Lebes: the company’s Marketing Head, Fabiana Londero, took the star of Customer Marketing Professional of the Year and Lebes was highlighted as the Brand of the Year in the communication market by ARP - Associação Riograndense de Propaganda (Advertising Association of Rio Grande do Sul). These awards were extremely celebrated, especially by the Marketing department, which, since 2020, has internally developed all the work of creation, relationship and communication of the brand.





Auditoria e Diretrizes

Audit and Guidelines

“Durante todo o período em que temos servido a Lebes, testemunhamos suas inúmeras conquistas, resultado de uma gestão empresarial empreendedora, ágil e inovadora, sempre com simplicidade e cuidado com suas pessoas e parceiros. A Lebes é um orgulho para o Rio Grande do Sul e para os gaúchos. Tem sido um privilégio fazer parte dessa história, compartilhando diariamente dos valores da ética e da honestidade que caracterizam a companhia e sua gente. Parabéns a todos que construíram esta história de sucesso e a todos que continuam a conduzir a organização a um futuro ainda mais próspero.”

Cristiano Jardim Seguecio, Sócio KPMG

“During the entire period in which we have served Lebes, we have witnessed its numerous achievements, the result of entrepreneurial, agile and innovative business management, always with simplicity and care for its people and partners. Lebes is a true source of pride for Rio Grande do Sul and the Gaucho people. It has been a privilege to be part of Lebes’ history, sharing, daily, the values of ethics and honesty that characterize the company and its people. Congratulations to everyone who built this success story and to all of those who continue to lead the organization towards an even more prosperous future”.

Cristiano Jardim Seguecio, Partner at KPMG

Auditoria

Desde 2016, a KPMG presta serviços de auditoria das demonstrações financeiras à Drebes e Cia. Ltda. e à Lebes Financeira S.A.

A KPMG é uma rede global de firmas-membro independentes, que prestam serviços profissionais de auditoria, consultoria tributária e consultoria de negócios, sendo uma das maiores empresas nesse segmento. As firmas-membro podem ser encontradas em 153 países e territórios e empregam mais de 207.000 profissionais pelo mundo.

Audit

Since 2016, KPMG has provided financial statement auditing services to Drebes e Cia. Ltda. and to Lebes Financeira S.A.

KPMG is a global network of independent member firms that provide professional auditing, tax consulting and business consulting services, being one of the largest companies in this segment. Its partner firms can be found in 153 countries and territories and employ more than 207,000 professionals worldwide.



Diretrizes

O plano de ação para os próximos anos, que tem como objetivo impulsionar cada vez mais o Grupo, segue as diretrizes que visam o fortalecimento da marca e a perenidade da empresa. Aos 65 anos, a visão estratégica do negócio mantém o foco em inovação, no uso de tecnologia e no crescimento com responsabilidade.

Prioridades para os próximos anos:

- Crescer com sustentabilidade;
- Incentivar mais os setores de Moda e Financeiro;
- Fazer o novo, mas priorizando a experiência do cliente atual;
- Aumentar a base ativa de clientes;
- Maior presença física e digital;
- Digitalização de processos;
- Alavancar a omnicanalidade da empresa;
- Melhoria de produtividade;
- Desenvolvimento contínuo dos colaboradores e do clima organizacional.

Guidelines

The action plan for the coming years, which aims to, increasingly, boost the Group's progress, also follows guidelines aimed at strengthening the brand and the company's perpetuity strategy. At 65 years of history, the strategic vision of the business remains focused on innovation, the use of technology and growth with responsibility.

Priorities for the coming years:

- Growth based on sustainability;
- Provide more incentive for the Fashion and Financial sectors;
- Work on new strategies, but always prioritizing the current customer experience;
- Increase the active customer base;
- Greater physical and digital presence;
- Digitization of processes;
- Leverage the company's omnichannel strategy;
- Improve productivity;
- Continuous development & training of team members and organizational climate.

“A Lojas Lebes, em seus 65 anos de existência, se consolidou como uma das mais importantes empresas da região Sul do Brasil. Tão sólida e eficiente quanto inovadora e criativa, é um grande caso de sucesso em todas suas dimensões de existência, perseguindo com obsessão sua missão de realizar os sonhos de seus clientes. Para nós da Software AG, a Lojas Lebes é uma referência no mundo de negócios pela honestidade, transparência e extrema ética nas relações comerciais, o que explica sua trajetória de sucesso. Nos sentimos honrados e satisfeitos em sermos parceiros de tecnologia e fazermos parte do seleto time de fornecedores que contribuem e compartilham desta história que vem sendo tão bem escrita. Parabéns pelos 65 anos a todo o time da Lojas Lebes.”

Marcus Leite, Business Solutions Architect Software AG Brasil

“Lojas Lebes, in its 65 years of existence, has consolidated itself as one of the most important companies in the Southern region of Brazil. As solid and efficient as it is innovative and creative, the company is a great success story in all its dimensions of existence, obsessively pursuing its mission to fulfill its customers' dreams. For us at Software AG, Lojas Lebes is a reference in the business world for its honesty, transparency and extreme ethics in business relationships, which explains its successful trajectory. We feel honored and pleased to be technology partners and part of the select team of suppliers that contribute and share the company's history, which has been so masterfully written. Congratulations to the entire team at Lojas Lebes on their 65th anniversary”.

Marcus Leite, Business Solutions Software Architect at AG Brazil



“Ao comemorarmos, em 2021, os 65 anos da Lojas Lebes, temos a oportunidade de homenagear seu fundador, Otelio Drebes, que, ao lado de seu filho, Otelmo Drebes, consolidou uma das maiores redes varejistas do Estado do Rio Grande do Sul. Firmeza de caráter, competência e admirável visão estratégica são características destes líderes em seu segmento que, perenemente, continuarão a promover o desenvolvimento econômico e social do Estado.”

Eduardo Fernandez, Presidente LIDE RS

“As we celebrated the 65th anniversary of Lojas Lebes in 2021, we have the opportunity to honor its founder, Otelio Drebes, who, alongside his son, Otelmo Drebes, consolidated one of the largest retail chains in the State of Rio Grande do Sul. Strength of character, competence and admirable strategic vision are characteristics of these leaders in their segment who will, continuously, promote the economic and social development of the State.”

Eduardo Fernandez, President of LIDE RS

Créditos

Credits

Coordenação e Redação

Coordination and Editorial Area

Jornalistas Deise Henkin e Marcela Roithmann (MTB 11980)

Editoração e Projeto Gráfico

Publishing and Graphic Design

Luvín´Labels Design Editorial

Fotografia

Photography

Bruno Mendes, Banco de Imagens Lojas Lebes e iStock

Revisão e Tradução

Proofreading and Translation

Traduzca

Coordenação de Conteúdo

Content Coordination

Marketing Lojas Lebes

Impressão

Printing

Ideograf

Lojas
Lebes 65
ANOS

www.lebes.com.br