

Onderwerp: Halfjaerbericht 2024 – Liquidseal Holding BV

Datum 30 juli 2024

Inleiding

Vorig jaar is een reorganisatie doorgevoerd waarmee we de kosten in lijn hebben weten te brengen met de huidige omzet. Waardoor dit halfjaar grofweg met een ‘nul-resultaat’ afgesloten kon worden. De genomen maatregelen hebben derhalve het gewenste resultaat opgeleverd echter de omzet zal zich verder moeten ontwikkelen om een stabiele basis te creëren voor de toekomst. De focus ligt momenteel volledig op de volgende markten en producten:

- India → Eieren, Mango en Citrus
- Colombia → Rozen en Avocado
- Ecuador → Rozen

Hieronder treft u de halfjaarcijfers over 2024 aan in vergelijking met het vorige halfjaar 2023:

W&V	2023	2024
Omzet	97.837	116.726
Kostprijs van de omzet	-36.657	-31.987
Bruto winst	61.180	84.739
Overige bedrijfsopbrengsten	98.998	325.050
Bruto Marge	160.178	409.789
Personeelskosten	-414.923	-96.976
Overige bedrijfskosten	-475.591	-167.081
Kosten	-890.514	-264.057
Afschrijvingen	- 7.722	-47.020
Bedrijfsresultaat	-738.058	-311.077
Financiële baten en lasten	-127.761	-105.072
Resultaat voor belasting	-865.819	-6.360
Belastingen		
Resultaat na belasting	-865.819	-6.360

Hieronder lichten we de belangrijkste cijfers toe.

Omzet

We zien een licht positieve ontwikkeling van onze omzet voor rozen in de landen Ecuador en Colombia. De huidige gebruikers van Liquidseal blijven gebruiken en een aantal farms nemen meer af dan voorheen. De stijging van de omzet is voor een aanzienlijk deel gerealiseerd door de lopende subsidies.

Kostprijs van de omzet

De kostprijs is ten aanzien van 2023 is lager echter met een hoger omzet in 2024. Dit is te verklaren omdat we gebruik hebben gemaakt van een deel van onze voorraad. De overall hogere omzet en lagere kostprijs levert een aanzienlijke verbetering op van onze bruto marge.

Personeelskosten

De reorganisatie van afgelopen september 2023 heeft geresulteerd in een sterke afname van de personeelskosten. De huidige kosten liggen op ca. 25% van de personeelskosten van 2023.

Overige bedrijfskosten

De overige bedrijfskosten zijn ten opzicht van 2023 ook sterk afgenomen. De huidige kosten liggen op ca. 35% van hetgeen in 2023 werd gerealiseerd. De huidige bedrijfskosten bestaan voor een groot gedeelte uit onvermijdelijke kosten zoals:

- Onderhoud Octrooien EUR 44,4k
- Huisvesting EUR 33,5k
- Verkoopkosten EUR 16,4k
- Subsidieadvies EUR 15,0k
- Certificering EUR 8,4k

Het management heeft besloten dat zolang de organisatie nog geen solide basis heeft geen management fee in rekening te brengen. De inzet van het management blijft uiteraard onverlet van kracht.

MARKTONTWIKKELING

Zoals eerder aangegeven is de focus op een de markten in India, Colombia en Ecuador gericht. Hieronder berichten wij over de ontwikkelingen in de afgelopen halfjaar en kijken we vooruit op de komende 6 maanden.

INDIA

Productielocatie

Het opzetten van de productielocatie is afgerond. Dit betekent dat we nu in India ook lokaal al onze coatings kunnen produceren. Ook kunnen we het gros van onze componenten in India inkopen. Dit is sterk kostenbesparend. De kwaliteit van het product geproduceerd in India is inmiddels gewaarborgd. Door het inzetten van een kwaliteitsmanager en procedures om de aangemaakte batches te controleren. De certificering van de productielocatie is op dit moment lopende, wanneer deze is afgerond, kunnen we India als onze standaard productielocatie gaan gebruiken.

Eieren

Ons eierproduct heeft zich bewezen in de Indiase eiermarkt. De uitdaging die volgde was het identificeren van de beste manier om ons product in te passen in het huidige productieproces. Samen met onze partner Venky's hebben we deze oplossing gevonden. Door middel van een applicatiemachine kunnen we onze coating aanbrengen op de eieren. De bouw van een applicatiemachine heeft vertraging opgelopen omdat Venky's intern er lang over heeft gedaan om de applicatie goed te keuren en de prototype te valideren. De applicatiemachine wordt deze maand geplaatst. Waarna we van start kunnen met het uitrollen van ons product in de eiermarkt. In aanvang zal de omzet bescheiden zijn in verhouding van tot de potentie van de markt. De groei van de omzet zal ook afhangen van het aantal geplaatste machines.

We hebben daarnaast meerdere succesvolle tests uitgezet bij partijen naast onze partner Venky's. Deze zijn momenteel bezig om hun productielijn aan te passen zodat ons product ook in deze productielijnen ingezet kan worden.

Mango

Het mango seizoen in India is net ten einde gekomen. Dit eerste seizoen dat Liquidseal ingezet kon worden, is succesvol verlopen. Enerzijds hebben we los onze coating verkocht, en anderzijds hebben wij in combinatie met een applicatiemachine ons product in de markt geïntroduceerd. Aangezien de mango markt in India zeer gefragmenteerd is, hebben de kleinere boeren vaak zelf niet de optie om mango's te behandelen. In een groot pakhuis hebben wij onze eerste applicatiemachine geplaatst, waar de boeren zelf hun mango's, tegen betaling, konden laten behandelen. Dit alles gebeurde in samenwerking met grotere handelaren. De respons uit de markt was zeer positief. Voor volgend seizoen zal naar verwachting meer dan 5 applicatiemachines ingezet kunnen worden. Door de samenwerking met de huidige machinebouwer is vooralsnog geen additionele financiering noodzakelijk.

Citrus

Het citrus seizoen gaat van start in Q3 van 2024. Vorig seizoen zijn enkele kleine testen uitgezet en met succes afgerond. Met deze grote farms staan voor het komende seizoen grootschalige commerciële testen op het programma zodra deze van start gaat. In tegenstelling tot de mango markt hebben de meeste grote farms in de citrus industrie wel een applicatiemachine staan. Dit maakt de 'time to markt' voor Liquidseal een stuk korter. Voorwaarde blijft dat we door de testprogramma's van de potentiële klanten heen moeten lopen.

COLOMBIA

Rozen

De omzet in de rozenmarkt in Colombia laat een licht herstel zien. Na een dip in de verkoop in de tweede helft van 2023, neemt de omzet in het rozenproduct weer toe. We hebben onze strategie en positionering in de markt wat aangepast. Door een aanpassing van onze prijs bij een hoger volume zijn een aantal farms meer gaan gebruiken. We hebben een aantal vaste grotere klanten en een aantal nieuwe klanten weten te verwerven. Van de big 5 kwekers zijn we nog altijd met een drietal in gesprek. Echter zonder enig concreet resultaat tot op heden.

Fruit

Onze distributeur in Colombia presteerde wat betreft de fruitmarkt ondermaats. Sinds twee maanden werken we nu samen met een nieuwe distributeur in de fruitmarkt. Een distributeur met veel kennis en groot netwerk in de Colombiaanse markt. De samenwerking verloopt tot dusver soepel. In deze markt vertrouwen we erop, met deze partner, een positieve ontwikkeling door te maken.

ECUADOR

Rozen

Hier hebben we in de 1^e helft van 2024 een lichte omzetstijging behaald met de verkoop van een kleine 15,000 liter product voor bloemen. Met onze gemotiveerde distributeur zijn we continue bezig om ons klantenbestand verder uit te breiden. In Ecuador is de markt meer gefragmenteerd in vergelijking met Colombia. Dit vraagt een intensieve marktwerking en derhalve een hogere inzet van onze distributeur.

OVERIGE

Kenia

Het avocado seizoen in Kenia is in volle gang, ons product wordt geleverd aan klanten die exporteren naar Europa. Met deze referenties verwachten wij ons klantenbestand verder uit te breiden tijdens het avocadoseizoen. De verkoop van het rozenproduct in Kenia loopt nog altijd stroef. We hebben te maken met een zeer kost-gedreven markt. Hierdoor wordt dus vaak gekozen om kwaliteit verhogende producten niet mee te nemen in het productie proces. We zijn momenteel in gesprek met meerdere farms waarbij de focus ligt op het produceren van hoge kwaliteit rozen.

Brazilië

De eerste testresultaten met Liquidseal for Mango zijn positief verlopen. De opvolging van deze resultaten is in volle gang. We werken nauw samen met onze huidige distributeur om deze positieve resultaten om te zetten in de eerste omzet in Brazilië.

Europa

Samenwerking met retailers uit diverse landen zorgt voor een pull strategie voor wat betreft de inzet van ons product in de producerende landen. We zien echter dat de farms terughoudend zijn om hun processen lokaal aan te passen voor het implementeren van een andere coating.

Relevante wijzigingen binnen organisatie

Twee van de drie lopende Europese subsidies zijn per 1 mei afgerond en deze worden momenteel in overleg met RVO afgewikkeld. Op dit moment hebben wij nog 1 Europese subsidie lopen. Daarnaast zijn we op dit moment bezig met het schrijven van een andere subsidie om onderzoek te doen naar de meest efficiënte manier om ons product aan te brengen en met name het droogproces erna. Dit kan het gebruik en de inzet van ons product bij (potentiële) klanten sterk verder vereenvoudigen.

Jaarrekening 2023

Van onze accountant hebben we de mededeling gekregen dat onze assistent accountant en tevens contactpersoon het bedrijf gaat verlaten en daardoor de oplevering van onze jaarrekening opnieuw vertraging heeft opgelopen. De nieuwe datum van oplevering die door onze accountant is opgegeven is eind september. Hierna is het mogelijk om met de beginbalans van 2023 de balans op te maken voor het halfjaar 2024.

Vooruitblik

De liquiditeitspositie is tot op heden bijzonder krap en vraagt veel aandacht van het management. De marketing- en R&D efforts leiden onder deze situatie. Er zijn een aantal initiatieven opgestart om deze situatie te verbeteren. Daarnaast zijn we in gesprek met strategische partners. Hier zijn we op zoek naar een samenwerking, welke verschillende vormen kan aannemen, om de continuïteit van onze bedrijfsvoering te waarborgen. Deze samenwerking zal ook bijdragen aan het verstevigen van onze positie in de fruitindustrie.