

LCS Group: halfjaarbericht januari - juni 2024

Het jaar 2024 is inmiddels alweer halverwege, een goed moment om terug te kijken op de ontwikkelingen van de achterliggende periode en wat dit betekent voor de toekomst.

Resultaten en Balans

Conceptcijfers over H1 2024 vs 2023 en 2022 (LCS Group geconsolideerd)

Opbrengsten & kosten	2024 H1	2023	2022
omzet	846.275	1.768.656	1.695.365
Overige bedrijfsopbrengsten	0	0	66.360
kostprijs van de omzet	-46.034	-38.488	-57.987
brutomarge	800.241	1.730.168	1.703.738
bedrijfskosten	778.655	1.913.551	1.839.126
EBITDA*	21.586	-183.383	-135.388
afschrijvingen en waardeverminderingen	183.782	313.761	244.310
EBIT**	-162.196	-497.144	-379.698
financiële baten en lasten	-75.511	-179.845	-191.632
EBT***	-237.707	-676.989	-571.330
belastingen	26.596	135.453	76.863
nettowinst	-211.111	-541.536	-494.467

** Bedrijfsresultaat + afschrijvingen en waardeverminderingen, ** Bedrijfsresultaat voor financiële baten en lasten en belastingen, *** Resultaat voor belastingen. (Geen accountantscontrole toegepast).*

Balans	30 juni 2024	31 december 2023	31 december 2022
Immateriële vaste activa	2.533.430	2.425.906	2.251.762
Materiële vaste activa	19.669	26.372	36.323
Financiële vaste activa	15.771	15.771	16.546
Totaal vaste activa	2.568.870	2.468.049	2.304.631
Vorraden	-	-	-
Vorderingen	509.615	420.762	348.780
Overige vlottende activa	117.946	197.602	334.319
Liquide middelen	1.463.024	1.950.452	30.174
Totaal vlottende activa	2.090.585	2.568.816	713.273
Totaal	4.659.455	5.036.865	3.017.904
Eigen vermogen	1.871.341	2.117.615	-202.828
Voorziening	-	-	38.249
Langlopende schulden	2.469.973	2.469.973	2.615.027
Kortlopende schulden	318.141	449.277	567.456
Totaal	4.659.455	5.036.865	3.017.904

(Geen accountantscontrole toegepast).

Bedrijfs- en resultaatontwikkeling

Waar 2023 in het teken heeft gestaan van het creëren van een goede basis om op verder te bouwen, is in het eerste half jaar van 2024 gefocust op het daadwerkelijk uitrollen van sales kansen. Met inzet van het extra investeringsgeld is begonnen aan het laten groeien van de organisatie. Zo is er een Board geïnstalleerd, welke fungeert als adviesorgaan voor het management, en een CCO aangenomen. Deze laatste heeft primair als opdracht een gedegen sales team neer te zetten. Omdat de huidige kantooruimte aan de Botersloot in Rotterdam te klein wordt voor het aantal benodigde medewerkers is inmiddels de huur opgezegd en wordt uitgekeken naar een geschikte kantooruimte die we per maart 2025 kunnen betrekken.

De afgelopen periode hebben we qua product vooral ingezet op leadconversie, wat door de combinatie van media kanalen en chat-operators erg succesvol is gebleken. Bij onze huidige klanten zien we een verschuiving van kleine naar grotere klanten die moeite hebben leads op een juiste wijze op te volgen. Conversation24 heeft daarbij direct toegevoegde waarde. Een aantal implementatietrajecten die vorig jaar zijn ingezet zijn de afgelopen periode uitgerold en zitten nu in de fase van optimalisatie en met de klant finetunen van de mogelijkheden.

Naar aanleiding van dit alles zien we in de cijfers een toenemende omzet met relatief gelijkblijvende kosten. Dit heeft geleid tot een hogere opbrengst. We zien dan ook al een aantal maanden op rij een positieve EBITDA. De verwachting is dat deze stijging na de zomer door zal zetten en we in Q4 van dit jaar daadwerkelijk winst kunnen schrijven.

Het komende half jaar

De komende maanden wordt ingezet op een uitbreiding van de salescapaciteit en het creëren van een brede interne basis om bottlenecks in het proces te voorkomen. Inmiddels zijn we overgestapt naar een nieuw accountantskantoor, welke meer kwalitatief kan bijdragen aan de gewenste groei en zijn we ons ook aan het oriënteren op internationale groei.

Er komen weer nieuwe klanten bij en zoals hiervoor ook al aangehaald, verandert het type klant van klein naar wat groter. Tegelijkertijd ontwikkelt het platform zich steeds verder en wordt vooral gekeken naar combinaties van behoeften die waarde creëren. Zo zijn er inmiddels bij een aantal klanten chat flow en -bot oplossingen uitgerold in een gecombineerde leadgeneratie oplossing. Naar verwachting zal dit in H2 voor een extra omzetboost zorgen.

Inmiddels worden ook AI en ChatGPT actief ingezet in het ondersteunen bij chatconversaties. In de praktijk betekent dit dat onze chatoperators nu real time gesprekken kunnen voeren in alle moderne talen zonder zelf die taal te beheersen. De verwachting is dat dit aan de aanbodkant veel zal brengen en een internationale uitrol zal vergemakkelijken.

augustus 2024,

Nick Blom
CEO LCS Group