

Beleggersupdate Q3 2018

November 19, 2018 – “Bouwen om te groeien. Het derde kwartaal staat volledig in het teken van de voorbereidingen voor het 4^e kwartaal.”

Aandelen emissie

De succesvolle aandelen emissie is begin juli afgerond. Het derde kwartaal staat dus vol in het licht van het opstarten en initiëren van plannen zoals beschreven in ons prospectus om de groei aan te jagen. Hoewel niet het volledige emissie doel is behaald, kunnen we opschalen naar een hoger niveau en verder invullen waar we 1,5 jaar geleden aan begonnen zijn.

Sales, Trends en Markt Ontwikkelingen

Het derde kwartaal is altijd een rustig kwartaal wegens de vakantie periode. Dit heeft ons de gelegenheid gegeven om onze plannen verder uit te werken en te beginnen met uitvoeren van de plannen. De sales en offerte pijplijn raakt verder gevuld en begint te converteren in sales.

We zien dat de verhoogde sales activiteiten sinds onze eerste obligatie investering op dit moment converteert en in hogere omzet resulteert. Niet alleen een beter gevulde sales pijplijn maar ook een hoger aantal conversies naar directe sales. Aan het einde van het 3^e kwartaal zitten we op de omzet van vorig jaar, en wordt een sterk 4^e kwartaal verwacht gezien het aantal uitstaande offertes. In Frankrijk zijn de eerste successen geboekt met de plaatsing van huur systemen wat sneller is dan verwacht. Hierbij is ons doel om binnen een jaar break even te draaien in Frankrijk in zicht.

In de hele markt zien we steeds meer trends dat fluorescentie camera's een volledige plaats inneemt in de operatie kamer. De vraag naar onze producten neemt toe uit heel Europa en de VS. Er komen steeds meer toepassingen bij waarvoor onze camera's gebruikt worden. Voornamelijk toepassingen waar wij een unieke waarde propositie kunnen leveren aan onze klanten.

Een nieuwe medewerker is aangetrokken als “executive VP sales en marketing” in de VS. Hij is in oktober begonnen en zal onze groei in de VS verder vorm gaan geven. Wij verwachten een verhoging van de sales resultaten in het eerste half jaar 2019 als gevolg hiervan. Verder is de organisatie structuur veranderd.

Ook de ontwikkelingen marktontwikkelingen bij de inbouw camera's stijgt. De verwachting is dat we hier nog dit jaar vervolg orders zullen ontvangen welke in 2019 uitgeleverd kunnen gaan worden. Deze orders vinden hun oorsprong uit ontwikkelingen in 2015 en 2016 uitgevoerd en vinden nu hun weg naar de markt.

Productie

M.b.v. de investering is ook de productie capaciteit verhoogt om zodoende in het 1^e kwartaal 2019 voldoende systemen beschikbaar te hebben voor plaatsing van PPU ‘pay per use’ machines en snelle levering van verkochte machines. Nog dit jaar worden er 6 systemen afgeleverd. De opschaling zorgt voor capaciteit tot 15 systemen per kwartaal in 2019(t.o.v. 5 per kwartaal in 2018).

Productontwikkeling

Alle voorbereidingen voor een nieuwe product release in het 4^e kwartaal zijn in volle gang. De testen die met de nieuwe producten worden gedaan in de US, Frankrijk en Duitsland voorlopen goed. De feedback is uitstekend.

Deze nieuwe product ontwikkeling resulteert in de uitbreiding van het aantal disposables en nieuwe business modellen zodat we voornamelijk in Europa ook meer disposables kunnen verkopen.

Productie tools, R&D, Innovatie en Certificeringen

We liggen goed op schema met onze technologische doelstellingen voor de komende 2 jaar. Daarnaast is het Nederlandse patent toegekend en is deze ook wereldwijd ingediend. Dit is een belangrijke mijlpaal voor de toekomstige waarde van de onderneming en het onderscheidend vermogen t.o.v. de concurrentie.

Verder zijn de ISO audits voor de nieuwe standaarden succesvol verlopen en is de gehele Quest groep gecertificeerd voor ISO9001:2015 en ISO13485:2016.

Financiën

De financiën zijn gezond. De lening van Quest Management B.V. is in oktober omgezet en heeft al effect in het derde kwartaal. De rentekosten zijn vanaf het 3^e kwartaal verlaagd. Verder is het eigen vermogen verbeterd door de omzetting van de lening in certificaten.

Wij zullen blijven investeren in gezonde omzet en het verwerven van een groter markt aandeel. Dit zal ten koste gaan van onze cashflow op de korte termijn en moet ten goede komen aan een stijgende omzet. Een gezonde omzetgroei met een schaalbaar business model zijn hierbij de belangrijkste drijfveren voor de uitvoering van ons 2 en 5 jaren plan. Doordat niet de volledige emissie doelstellingen zijn behaald bij de uitgifte van certificaten, waardoor niet alle activiteiten kunnen worden uitgevoerd, bekijkt het management momenteel additionele financieringsopties om deze andere activiteiten verder te financieren.