

HyGear Beleggersbericht Q3 2018

2 oktober 2018 – **“Wat een kwartaal hebben we achter de rug als het gaat om het halen van onze omzetdoelstellingen. In de maand augustus alleen al, boekten we orders voor ongeveer anderhalf keer onze jaardoelstellingen. Voor ons het bewijs dat onze propositie goed is en we een serieuze speler in de markt zijn”**

Terwijl de zomermaanden bij ons meestal traag zijn, zagen we dit jaar het tegenovergestelde gebeuren. Het begon met het sluiten van een GAAS contract met een poedermetaalfabrikant in Duitsland. We gaan daar de komende 10 jaar waterstof leveren met een combinatie van onze HyGen technologie en conventionele trailers. Daarnaast hebben we een vergelijkbaar contract gesloten met AGC. Een van de grootste glasfabrikanten ter wereld, voor de levering van waterstof in België.

Minstens zo belangrijk waren de successen van HyGear Asia, onze operatie in Singapore. In maar liefst een week tijd wisten we daar twee grote contracten te sluiten voor turn-key verkoop van installaties in respectievelijk de voedselindustrie en de petrochemie. Beide contracten waren de twee grootste verkoopcontracten in de geschiedenis van ons bedrijf en vertegenwoordigen samen een equivalent van maar liefst 10 HyGen-50 systemen, terwijl de doelstelling voor het hele jaar wereldwijd op 12 gezet was. Onze omzet in Azië is hierdoor inmiddels groter dan die in de rest van de wereld en dit rechtvaardigt de keuze voor deze markt.

Daarnaast waren er nog meerdere commerciële successen en ontvingen we voor ruim 1 miljoen euro aan ontwikkelingssubsidies voor nieuwe technologie. Hierbij wil ik nog even expliciet de aandacht vestigen op onze waterstoffabriek in Arnhem. Op basis van verschillende nieuwe contracten vullen we inmiddels op dagelijkse basis cilinderpakketten en trailers voor gasleveranciers in Nederland, Engeland en Duitsland. Het gevolg is dat onze plant in Arnhem tegen de maximale bezittingsgraad loopt en we hebben dan ook besloten om te investeren in een capaciteitsuitbreiding. Dit stond al in de planning en was een van de bestedingsdoelen van de obligatielening die we in juli uitschreven. De nieuwe commerciële successen rechtvaardigen echter een versnelling van deze plannen. Voor een deel van de investering hebben we ondersteuning gekregen van het Fonds Herstructurering Bedrijventerreinen Gelderland (FHBG).

Jaren geleden hebben we als bedrijf een hele brede gezamenlijke doelstelling geformuleerd: “Engineering for Sustainable Growth”. Deze slogan is voor meerdere uitleg vatbaar en gaat natuurlijk in de eerste plaats over duurzaamheid (sustainability). Onze technologie heeft direct een positieve milieu impact en levert daarmee een bijdrage die goed is voor iedereen. Maar onderliggend gaat het ook over ons bedrijf. We willen groeien en op een manier die “houdbaar” is. We zijn er voor de lange termijn. Om die reden zullen we ons de komende tijd concentreren op het versterken van onze operationele activiteiten. We willen levertijden verkorten en kosten beperken. En we zullen blijven investeren in het verder verbeteren van onze technologie en het ontwikkelen van nieuwe producten. De succesvolle implementatie van onze HyRec technologie bij Saint Gobain in Duitsland is hierbij een van de voornaamste doelen.

Meer nieuws kunt u vinden in onze nieuwsbrief. U kunt zich abonneren via de website <http://hygear.com/news-events/newsletter/>. Daarnaast plaatsen we regelmatig nieuws op facebook en ik nodig u dan ook uit ons te volgen op <https://www.facebook.com/HyGearOnSiteGasSupply>

Vriendelijke groet, Marinus van Driel