

HyGear Beleggersbericht Q4 2019

28 januari 2020 – ***“Het afgelopen kwartaal verscheepten we een record aantal installaties naar klanten in Europa, de Verenigde Staten en Azië. De toenemende omzet heeft de druk verplaatst van commercie naar productie en we zullen de komende tijd vooral aandacht besteden aan het optimaliseren van de operatie om verdere groei te faciliteren.”***

In het vierde kwartaal verscheepten we in totaal 13 systemen naar klanten in Europa, de Verenigde Staten en Azië. Met dit aantal liepen we tegen de grenzen van onze capaciteit aan. Met de nodige creativiteit en ondersteuning van externe krachten hebben we onze operatie succesvol op kunnen schalen. Voor 2020 blijft het uitbreiden van productiecapaciteit met nieuwe mensen en bedrijfsmiddelen hoog op de agenda staan.

Tegelijkertijd wisten we met hulp van financiering door Oost NL de capaciteit op onze Decentrale Waterstoffabriek in Arnhem uit te breiden. Het model van de Decentrale Waterstoffabriek vormt een kernonderdeel in onze strategie. We denken dat we ons GAAS model, gebaseerd op lokale productie van waterstof bij de klanten, beter uit kunnen rollen als we onze klanten kunnen garanderen dat we in hun geografisch gebied altijd back-up waterstof in de buurt hebben.

Uit de pilot in Arnhem blijkt dat een dergelijke Decentrale Waterstoffabriek een profit-center op zichzelf is, omdat we de overcapaciteit van onze eigen systemen kunnen gebruiken om trailers en cilinders te vullen. Gashandelaren en andere waterstofproducenten nemen nu waterstof van ons af voor hun klanten in de omgeving van Arnhem. In 2020, willen we dit model kopiëren in een joint venture in het Verenigd Koninkrijk. Daarnaast gaan we op zoek naar andere strategische locaties in de wereld voor vergelijkbare oplossingen.

Op commercieel vlak waren de resultaten in het laatste kwartaal minder dan verwacht. We hadden veel aanvragen in de pijplijn, maar de contract onderhandelingen liepen in veel gevallen langer door. Hierdoor misten we onze zelf opgelegde verkoopdoelstelling voor het vierde kwartaal. We hebben echter wel de verwachting, dat we in het eerste kwartaal van 2020 veel van deze leads alsnog in contracten kunnen omzetten.

Tot slot is in het laatste kwartaal financiering hoger op de agenda komen te staan. Vanwege de snelle groei en de kapitaal-intensieve aard van het GAAS model, moeten we er uiteraard voor zorgen dat we gezond gefinancierd blijven. We hebben daarom besloten om de financiële afdeling van de organisatie verder te professionaliseren en Gerrit Stoelinga aangesteld als CFO. Gerrit heeft als bankier bij ING 20 jaar ervaring opgebouwd in de financiering van internationaal opererende bedrijven. Hij begon ooit in project financiering in de olie & gas industrie en in zijn laatste rol bij de bank was hij CEO van het ING netwerk in Azië. Wij zijn ervan overtuigd dat hij met zijn financiële expertise en ondernemende instelling onze balans beter kan structureren met het oog op verdere groei. Gerrit zal in de toekomst uiteraard ook de relaties met onze beleggers onderhouden.

Marinus van Driel
CEO