



## Halfjaarbericht 2021 PerfoTec

30 augustus 2021

### Terugblik

Bij het vorige halfjaarbericht van 28 februari 2021 hielden we nog een kleine slag om de arm omdat de cijfers nog niet helemaal waren doorgenomen met onze accountant en nu kunnen we inderdaad bevestigen dat na de verliesgevende jaren van 2018 en 2019 en de wereldwijde COVID-19 pandemie PerfoTec het jaar 2020 met een klein positief resultaat heeft afgesloten. We zijn hier enorm trots op. PerfoTec gaf in het begin van dit jaar aan dat dit het jaar van de uitbreiding moest gaan worden nadat de voorgaande jaren in het teken stonden als de jaren van ontwikkeling. Met alle investeringen in goede partners waar we het jaar 2020 druk mee waren, staat de seinen hiervoor op groen.

### Stand van zaken

Nu PerfoTec vorig jaar een achtergestelde obligatielening heeft mogen ontvangen, hebben we de ambitie maar ook de verplichting om PerfoTec verder te professionaliseren en te laten groeien. Vooralsnog is het jaar 2021 nog niet het jaar van de uitbreiding zoals we dit geprognostiseerd hebben. Dit heeft ons doen besluiten om in goed overleg afscheid te nemen van onze commercieel directeur Shannon Reinhard en Martin van Lier aan te stellen als de nieuwe man. Met zijn jarenlange ervaring als commercieel directeur bij Hessing BV kent hij de AGF branche van dichtbij en weet hij hoe belangrijk “het verlengen van de houdbaarheid” is. Met zijn kennis en vaardigheden verwachten we dat Martin van Lier de (verwachte exponentiele) groei van PerfoTec verder vorm te geven. De ontwikkeling van de nieuwe recyclebare folie, die niet alleen te verwerken is op verticale en horizontale verpakkinglijnen maar ook te bedrukken is, loopt op schema zodat we niet alleen via onze partner Tipa een composteerbare folie kunnen aanbieden maar ook een recyclebare folie. Hiermee wil PerfoTec zich nog meer onderscheiden door een totaal oplossing te kunnen aanbieden voor bestaande maar ook in nieuwe marktgebieden.

### Financiële cijfers januari – juni 2021

De verkoop O2 Control zit met bijna 55% groei boven de prognose duidelijk in de lift. De verkoop van de Fast Respiratie Meter is conform de prognose. De verkoop Laser loopt – hoewel 100% groei ten opzicht van de verkoop in het eerste half jaar van 2020 – met 30% achter op prognose. De orderportefeuille hierin is goed maar de lange besluitvorming om tot aanschaf over te gaan geeft een verklaring van deze vertraging. Zeker als we zien dat de omzet uit de verhuur van Lasers ongeveer 50% hoger dan is begroot. Naar onze overtuiging staat hiermee vast dat de interesse in het product zeker aanwezig is en dat we op de ingeslagen weg kunnen continueren.

De omzet verkoop LinerBags/Folie loopt ongeveer 33% achter op de prognose. We zien interesse bij nieuwe klanten en de aanschaf van kleine (test) aantallen maar dit heeft vooralsnog nog niet geresulteerd in forse groei. Het is nog te vroeg om te concluderen of dat we hierin te optimistisch of te ongeduldig zijn.

Hoewel we ten opzichte van het eerste half jaar van 2020 een omzetstijging van bijna 60% realiseren, zien we toch dat deze ongeveer 20% achter loopt op onze prognose. Deze ambitieuze doelstelling is gebaseerd op een verwachte inhaalslag van uitgestelde orders vanwege de COVID-19 pandemie en een verwachte groei in nieuwe marktgebieden en nieuwe marktsegmenten. Dit houdt in dat we voor het 2<sup>e</sup> half jaar van 2021 onze inspanningen moeten zien te vergroten om aan het einde van het jaar op onze prognose uit te komen.



Onze inkopen over het eerste half jaar zijn zoals begroot en onze totale kosten zijn over het eerste half jaar bijna 14% lager dan verwacht. Een belangrijke verklaring hiervan is dat onze reiskosten door het “nieuwe werken via teams” nog steeds lager zijn dan begroot.

Doordat we in 2020 een belangrijke kostensoort pas in periode 13 hebben doorgevoerd is de vergelijking van het bedrijfsresultaat tussen het eerste half jaar 2020 met het eerste half jaar 2021 niet realistisch. Als we het bedrijfsresultaat van het eerste half jaar 2021 vergelijken met de prognose dan moeten we in het tweede half jaar het bedrijfsresultaat meer dan verdubbelen om aan het einde van het jaar alsnog de begroting te halen.

### **Toekomst**

De ambitie en de doelstellingen voor het komende half jaar en de periode daarna is duidelijk. De orderportefeuille is goed gevuld. Van de leads die in 2021 zijn bijgeschreven heeft 40% betrekking op de aanschaf van LinerBags/Folie en 20% op de aanschaf van een of meerdere Lasers.

PerfoTec heeft dan ook vertrouwen in de toekomst en hoopt aan het einde van het jaar te kunnen mededelen dat de prognose gerealiseerd is.