



## Management Rapportage cumulatief t/m Q2-2022.

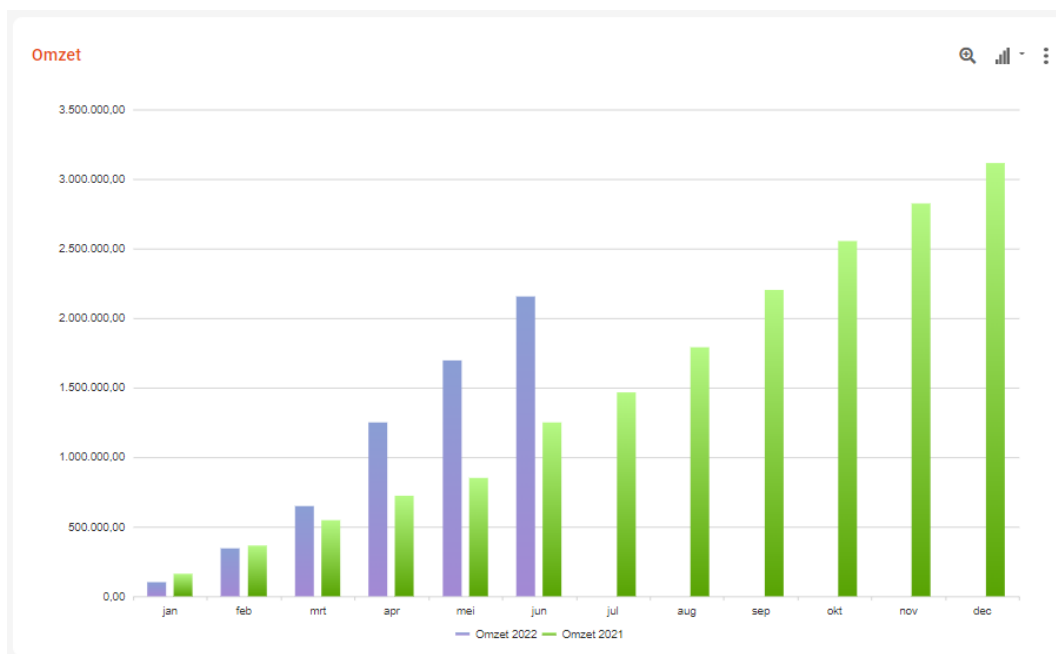
Voor u ligt de cumulatieve rapportage t/m juni 2022 van de geconsolideerde cijfers van Carver BV. Deze management rapportage bevat een executive summary en een management rapportage op de algehele gang van zaken waarin door het management de belangrijkste gebeurtenissen worden toegelicht op de gang van zaken, Supply Chain en Sales en een beperkte toelichting op de cumulatieve cijfers tot en met juni 2022 wordt gegeven. Voor een uitgebreide rapportage verwijzen wij naar onze rapportage tot en met Q4-2022.

### In de bijlage vindt u:

- De geconsolideerde jaarrekening tot en met juni 2022 met vergelijking van de balans en verlies en winstrekening per ultimo 2021.
- De budgetrapportage. Dit is één sheet met de geconsolideerde verlies en winstrekening tot en met Q2-2022 waarbij budget wordt afgezet tegenover de realisatie. De budgetmanager sheet laat in de laatste kolom de afwijkingen zien.
- De forecastrapportage hebben wij dit keer niet toegevoegd omdat wij de prognose voor 2022 en 2023 aan het herijken zijn. Dit gebaseerd op huidige ontwikkelingen qua verkoop, kosten en sales funnel. Wij zullen in komend kwartaal met een update komen.

### Executive summary

Zoals wij in onze managementrapportage in april al meldten zijn de verkopen dit jaar aanzienlijk toegenomen. Die groei in de verkopen heeft zich ook in het tweede kwartaal goed doorgezet. De omzet steeg hierdoor met 172% ten opzichte van vorig jaar, zoals onderstaande grafiek laat zien.

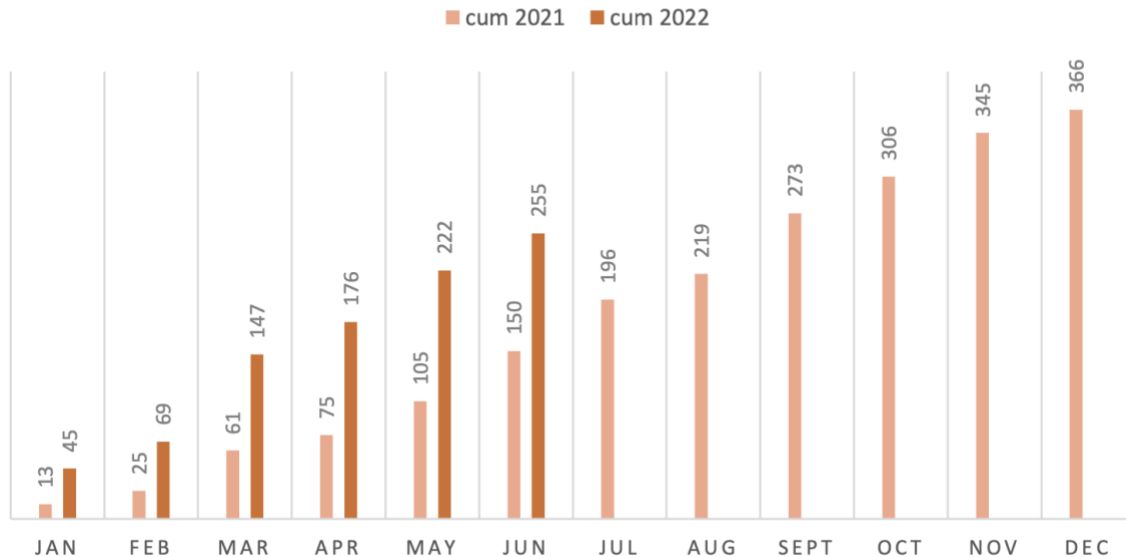


Voor een klein deel is die groei het gevolg van het verhogen van de prijzen en voor een deel is die toe te schrijven aan het succes van de iets duurdere 80km versie; de Carver S+.



Maar de grootste groei is toe te schrijven aan de toegenomen verkoopaantallen, zoals hieronder in de grafiek is zien.

## SALES ORDERS



Ook de verkoopaantallen (deze wijken van de omzet af omdat pas bij aflevering de verkopen als omzet geboekt worden) zijn met 170% gegroeid ten opzichte van vorig jaar. Toch geloven we dat de groei nog verder kan versnellen. Zoals in de rapportage van April te lezen valt, zijn we begin dit jaar gestart met verschillende projecten, die de groei verder moeten aanjagen. Hierna zullen wij nog kort ingaan op de voortgang van de verschillende projecten of groeispeerpunten, zoals wij die hebben genoemd.

Ondanks de aanzienlijke groei van de omzet en de verkoopaantallen zijn wij in staat geweest de groei in de operationele kosten redelijk goed in de hand te houden. Terwijl de omzet steeg met 170% zijn de operationele kosten (excl. afschrijvingen) met slechts 10% gestegen.

Helaas hebben we moeten constateren dat de besparingen op de inkoop verdampt zijn door de wereldwijd toegenomen 'raw-material' prijzen en de dollarkoers (nu pari wat bijna 20% scheelt met een jaar geleden). Doordat veel onderdelen in dollars worden ingekocht ondermijnt dit de besparingen op de inkoop die gerealiseerd kunnen worden. Het gevolg is dat wij er nog niet in geslaagd zijn de marge op het gewenste niveau te krijgen, waardoor het bedrijfsresultaat ver onder budget ligt.

Inmiddels zijn ook positieve signalen waar te nemen. Zo is voor de transportkosten een duidelijke dalende trend waarneembaar. Dit zal ons, naast de verdere besparingen in het tweede halfjaar helpen de marges te verbeteren.

### **Voortgang projecten voor groeiversnelling**

#### **Comfortproject:**

Om een nog hogere conversie op proefritten te krijgen hebben wij eind vorig jaar onze klanten en vooral ook de proefrijders die geen klant zijn geworden, gevraagd welke verbeteringen wij nog zouden kunnen doorvoeren om de beleving nog verder te verbeteren. Zodat nog meer mensen na een proefrit zullen besluiten een Carver te



kopen. Uiteindelijk kwamen hier een tiental belangrijke verbeterpunten uit. In het eerste halfjaar is de R&D afdeling volop bezig geweest deze verbeteringen te ontwikkelen. Op dit moment worden veel van deze verbeteringen al in de productie opgenomen en de verwachting is dat aan het eind van het jaar 90% van de verbeteringen in de voertuigen zit. Daarnaast kunnen bestaande klanten dan ook deze verbeteringen aan hun voertuig aan laten brengen.

### **Kostprijsverlaging:**

Om de marge te verbeteren en op termijn ook de verkoopprijzen te kunnen verlagen, dit om daarmee de aantallen verkopen nog verder te kunnen laten groeien, hebben wij begin dit jaar een cost-down project gedefinieerd, waarin wij de kostprijs in de volle breedte terugbrengen. Dit loopt van inkoopgesprekken met onze leveranciers, het terugbrengen van het aantal versies, tot het onderzoeken van nieuwe mogelijkheden van transport.

Door steekproefsgewijs de prijzen te heronderhandelen hebben wij begin dit jaar een onderbouwde target gesteld voor de besparing op de inkopen. Het bleek dat enkele tientallen procenten aan kostprijsverlaging realistisch was.

Inmiddels is dit bij een groot aantal onderdelen al gerealiseerd. Zoals hierboven al genoemd, wordt dit voordeel door de duurdere dollar weer voor een groot gedeelte tenietgedaan. In het tweede halfjaar zullen wij met nog meer vaart uitvoering geven aan dit project. Daarnaast zien wij met genoegen dat bij de transporttarieven een duidelijke daling zichtbaar is, wat de marge ten goede zal komen.

### **Beheersen operationele kosten**

*In april schreven wij: "Naast het bovengenoemde project zijn nog twee speerpunten voor dit jaar gedefinieerd om meer snelheid in de groei te creëren en de kosten verder te beheersen. Naast het kostprijs-project hebben we gekozen om ons in 2022 te concentreren op kwaliteit en verbetering van de organisatie".*

*Dit laatste is het belangrijkste om met beperkte resources enkel bezig te zijn met een aantal kernactiviteiten. Voor de organisatie betekent dit dat kwaliteit, productontwikkeling en sales & marketing onze focus heeft. Overige taken zijn we aan het afstoten of gaan we uitvoeren in samenwerking met professionele partners.*

*We willen op het gebied van kwaliteit het aantal garantie verzoeken terugbrengen, de beleving van de klant verbeteren en de rijklaar werkzaamheden in Leeuwarden reduceren. Hierdoor kunnen we met hetzelfde team meer voertuigen afleveren en de groei versnellen, terwijl de kosten niet toenemen.*

Over beide speerpunten is goede vooruitgang te melden. Zo is voor het terugbrengen van het aantal taken bijvoorbeeld een samenwerking met AON aangegaan. Klanten kunnen binnenkort verzekeringen afsluiten via de Carver website, maar direct in de systemen aan AON, zodat deze werkzaamheden in zijn geheel verdwijnen voor Carver, terwijl zij wel de vruchten hiervan plukt.

Ook de verbeterde kwaliteit van de voertuigen brengt enorme verlichting in de druk van de organisatie en dus ook in de kosten. Besloten is dan ook om dit kwaliteitsproject een permanent karakter te geven.



## **Sales**

Door het aansluiten van hele sterke dealergroepen als Nefkens, Auto Century (VAG dealer), Jansen Kerres en nog vele anderen, komt een landelijk dekkend dealernetwerk in Nederland in zicht. Dit is natuurlijk belangrijk omdat de zichtbaarheid op straat toeneemt en Carver steeds meer in de belangstelling komt van de landelijke pers. Internationaal komen ook steeds meer aanvragen van buitenlandse distributeurs en neemt de verkoop ook aanzienlijk toe. Zo is in de afgelopen maanden Hongkong aangesloten en rijden daar inmiddels enkele tientallen Carvers rond en is een grote order uit Malta binnengekomen waar Bolt ([www.bolt.eu](http://www.bolt.eu)) in samenwerking met een lokale distributeur een grote proef gaat doen met het inzetten van de Carvers als taxi's.

## **Samenvattend**

De eerste 6 maanden zijn qua verkopen een stuk beter verlopen dan dezelfde periode 2021 maar ligt nog lang niet op het door ons geambieerde niveau. De redenen hiervoor hebben we benoemd en hebben volle aandacht van het management met gerichte projecten binnen de organisatie.

Verder wordt er nog hard gewerkt aan de afbouw van de hoge voorraad positie welke met o.a. grote verkopen nu vorm krijgt en waarmee de nodige liquiditeit vrijkomt. De netto voorraad positie (voorraad inclusief goederen onderweg minus crediteuren) moet idealiter rond de EUR 750k bedragen en biedt derhalve voldoende ruimte om de nodige liquiditeit te genereren.

Het productgamma welke wij nu kunnen leveren is compleet met de nieuwe R versies (meer range) en S+ versies (80 km/h) welke zowel in personen als in cargo versies te leveren zijn. De tractie in de markt is aanwezig zowel in NL als in buitenland derhalve kijken wij met belangstelling naar de ontwikkelingen in de komende maanden en 2023.

Leeuwarden, 7 september 2022

Anton Rosier (CEO)

René van de Graaf (CFO)