

Woerden, 31-10-2022

- NPEX Obligatiehouders update H1 2022

- **Onderwerp:** NPEX Beleggersupdate H1 2022

- Nadat in H2 van 2021 de eerste contouren van het verdwijnen van de beperkingen van de pandemie zichtbaar waren hebben die in Q1 van 2022 zich sterk doorgezet. Q1 2022 was vanuit consultancy het allerbeste kwartaal van Informed Group in ons 15-jarige bestaan. Niet alleen in omzet, maar ook in netto bezettingsgraad van onze consultants was dit een absolute topmaand. Met een omzet ruim boven de € 800.000 en 112% boven plan en een marge van boven de 20%.

In Q2 was de netto bezettingsgraad van dezelfde hoogte, maar door een groot (korstondig) ziekteverzuim van veel van de consultants en een groot aantal vakanties was de omzet en marge iets minder dan Q1.

Ons streven van 2022 is om boven de 3 miljoen omzet te komen met een zeer gezonde marge van 15%.

Na de eerste 6 maanden liggen we duidelijk voor op plan en zien we dat met name de marge duidelijk boven het plan van 15% ligt.

Ook de pipeline wordt weer sterk opgebouwd. Waar we mede door de pandemie een lastige tijd hadden om nieuwe klanten warm te krijgen voor de uitstekende en unieke services van Informed Group, zien we, nu de persoonlijke contacten weer mogelijk zijn, dat de lijst met prospects weer sterk gegroeid is en de eerste 3 nieuwe klanten reeds getekend hebben voor een langlopende relatie.

Ook de groei van het bedrijf is weer in volle gang, na twee jaar stil te hebben gelegen. Dit kwam door de pandemie, door thuiswerken zagen wij meer risico dat de binding van nieuwe medewerkers met het bedrijf zeer klein is als de 'jonkies' niemand op kantoor tegenkomen. In maart zijn drie nieuwe Young Professionals gestart. Zij hebben 30 juni hun YPA training afgerond om snel op projecten hun nieuwe expertise voor Informed Group te tonen.

In november staat een tweede klas gepland waardoor Informed Group in 2022 weer sterk zal groeien om aan de vraag van onze klanten te kunnen voldoen.

In april 2022 is Nicole van Rij aangenomen als de nieuwe Sales & Marketing Director om snel het sales team weer op te bouwen en uit te breiden om de plannen zoals neergelegd in 2018, die twee jaar stil hebben gestaan, weer nieuw leven in te blazen.

Deze nieuwe aanpak heeft geleid tot een volle pipeline aan prospects en een gedetailleerd plan om in 2023 te groeien tot ver boven de vier miljoen omzet met een gezonde marge van boven de 15%.

In Q2 hebben we de focus op het verduurzamen van ons bedrijf vergroot. Dit lopende project heeft vanwege de stijgende energieprijzen meer aandacht gekregen. De inzet van zoveel mogelijk elektrische auto's is reeds in 2019 gestart met een eerlijk en helder mobiliteitsplan. Dit wordt dit jaar weer verder aangescherpt om ook rekening te houden met de stijgende kosten en verdere verduurzaming mogelijk te maken. Andere acties zoals zonnepanelen en andere energiebesparende maatregelen worden verder onderzocht. Tevens het gebruik van ons kantoor waar de huur van afloopt op 1-11-2023 wordt onderzocht en bekeken wat de eisen zijn aan een goed kantoor in het nieuwe normaal van na de pandemie.

Ook diversity & inclusion blijft bij ons onder de aandacht. Van oudsher zijn wij een zeer divers bedrijf, zowel in regio als in diversiteit van de medewerkers, maar ook in ons aannamebeleid past een focus op diversiteit & inclusion.