

Onderwerp: Halfjaarbericht 2023 - Liquidseal Holding BV

Datum: 31 juli 2023

Inleiding

De financiële ruimte welke is gerealiseerd door de eerste obligatielening is ingezet om de volgende punten te realiseren:

- Uitbouw van onze organisatie, noodzakelijk om de beoogde groeifase te kunnen inzetten.
- Investeren in apparatuur voor het laboratorium.
- Leveren van voorraad in de focuslanden India, Brazilië, Mexico en Verenigde Staten.
- Het restant wordt aangewend voor de versterking van het werkkapitaal.

De versnelling van de omzetgroei is door onderstaande oorzaken nog niet gerealiseerd:

- Verkoop rozenproduct blijft achter op het budget.
- Distributeurs presteren ondermaats.
- Europese retailers zijn nog afwachtend.

Dit zorgt, met onze gegroeide organisatie, voor negatieve halfjaarcijfers die hieronder worden gepresenteerd.

Halfjaarcijfers

Onderwerp	Periode 1 januari – 30 juni 2023	Zelfde periode voorgaande jaar 1 januari – 30 juni 2022
Omzet	216.430	477.362
Kostprijs van de omzet	-49.473	-52.950
Bruto winst	166.957	424.412
Overige bedrijfsopbrengsten		188.732
Bruto marge	166.957	613.144
Personeelskosten	-414.923	-160.701
Overige bedrijfskosten	-475.624	-433.905
Kosten	-910.778	-594.606
Afschrijvingen	-7.722	-6.976
Bedrijfsresultaat		11.562
Financiële baten en lasten	-127.857	-5.281
Resultaat voor belasting	-879.400	6.281
Belastingen	-	-
Resultaat na belasting	-879.400	6.281

Toelichting op de halfjaarcijfers en het afgelopen halfjaar

Het negatieve resultaat wordt gerealiseerd door een drietal negatieve feiten.

1. Verkoop rozenproduct blijft achter op het budget

Tijdens de Corona periode hebben een aantal grote afnemers de aankoop van ons product drastisch teruggeschoefd. In 2022 heeft het herstel zich ingezet echter niet volledig, zoals

eerder gemeld in ons halfjaarrapport 2022. De cashflow die hieruit voortkwam was jarenlang de kasstroom waar we ons bedrijf op kunnen voortbouwen. De voor ons belangrijke markten in Ecuador en Colombia ontwikkelen zich minder snel dan vooraf voorzien en gebudgetteerd. Inmiddels staan wel meerdere (grote) offertes uit voor de levering van containers t.w.v. EUR 250.000,- per container en we verwachten toch wel binnen enkele maanden enkele orders in te kunnen boeken.

2. Distributeurs presteren ondermaats

Er zijn een aantal maatregelen getroffen om dit tijt te keren. De vrijblijvendheid waarmee de huidige distributeurs opereren zal moeten veranderen om de resultaten te boeken die we van ze verlangen. De distributeur zal meer commitment en toewijding moeten tonen voor de verkoop van ons product. In de huidige contracten is een commerciële paragraaf opgenomen echter de downside voor de distributeur in het geval dat de geprognoseerde omzet niet gerealiseerd wordt, is beperkt. De overeenkomst kan dan worden ontbonden en we kunnen opzoek naar een alternatief in de desbetreffende markt.

Er is besloten om het distributiemodel te wijzigen naar een licentie structuur. Zowel voor onze huidige als nieuwe distributeurs worden de verkooprechten in een gebied (land) middels een vooraf te betalen licentie fee verkregen waarbij naast deze licentie fee ook een vooraf hoeveelheid liters per jaar (voor de komende 3 jaar) wordt overeengekomen. Hiermee wordt, naar onze mening, meer commitment en toewijding verkregen. Immers mocht de distributeur niet, de vooraf overeengekomen, hoeveelheid liters op jaarbasis afgenomen hebben dan komt de overeenkomst te vervallen en is men de, vooraf betaalde, licentie fee kwijt. Ons product wordt wel tegen een scherpere prijs geleverd (FOB Rotterdam). Hierdoor is onze marge lager echter dit wordt gecompenseerd door de licentie fee en de hogere omzet die onze distributeurs gaan realiseren. De omzetting naar het nieuwe distributiemodel zal enige tijd in beslag nemen echter inmiddels wordt met meerdere partijen gesproken over deze structuur.

Ons focusland India laat een zeer groot potentieel zien voor Liquidseal, maar het is ook een heel groot en complex land. We zoeken daar dus naar een grote betrouwbare partij, die het potentieel ook inziet en daarvoor bereid is te investeren. Afgelopen maand hebben we met meerdere zeer grote partijen gesproken en we hopen met een van hen tot een overeenkomst te kunnen komen. Indien dit lukt zijn we in staat om de opgelopen achterstand, die we ten opzichten van ons budget hebben opgelopen, in één klap recht te zetten.

3. Europese retailers nog afwachtend

Veel grote partijen, waardoor een aantal Europese retailers, hebben inmiddels onze productlijn uitgebreid getest en kunnen in principe overgaan tot gebruik; dat doen ze echter nog niet. Enerzijds omdat men gewend is te werken met plastic verpakkingen en anderzijds dat blijkbaar de pressie vanuit de consument, om het gebruik van plastic te verminderen, blijkbaar nog niet hoog genoeg is. Een positieve uitzondering is een Belgische retailer die dit najaar het gebruik van onze plantaardige coating zoveel als mogelijk zal gaan toepassen. Wellicht dat andere retailers dan dit goede voorbeeld gaan volgen.

Daarnaast zien we dat de wet- en regelgeving meer en meer nadruk legt op minder plastic verpakkingen. De verwachting is dat deze trend een impuls zal geven aan Liquidiseal, als alternatief, op plastic verpakking.

Door bovengenoemde factoren hebben we een slecht halfjaar achter de rug; de omzet en daarmee ook de kasstroom en het resultaat zijn zeer sterk op onze verwachtingen achtergebleven. We hebben duidelijke maatregelen getroffen om deze negatieve tendens te doorbreken en we hopen binnenkort een meer positief tussenbericht uit te kunnen brengen.

Ten aanzien van onze nieuwe producten zijn de volgende stappen gerealiseerd in het afgelopen halfjaar:

- **Komkommer**
In samenwerking met Colruyt, Reo Veilingen en Fresh Tech is een Europese Subsidie verkregen die de verdere ontwikkeling van onze komkommercoating en de bouw van een machine voor het aanbrengen daarvan mogelijk maakt. In onze vorige rapportage werd de bouw van een dergelijke machine nog benoemd als drempel die we met behulp van deze subsidie hebben weten te overwinnen.
- **Eieren**
De testen zijn inmiddels afgerond en onze Indiase partner Venky's heeft aangegeven dat, ook in een operationele setting, onze formulering een verdubbeling van de houdbaarheid laat zien. De volgende stap is de realisatie van een apparaat die de formulering op een juiste manier aanbrengt. Parallel aan deze ontwikkeling worden gesprekken gevoerd met Venky's om tot afspraken te komen met betrekking tot het verkopen van de ontwikkelde eiercoating.
- **Banaan**
Ook voor dit project is een Europese subsidie verkregen in 2021 en deze zit in de afrondende fase. In mei 2024 zal dit project moeten worden afgerond met een werkende coating en werkende sprayunit. Aan dat laatste wordt nog gewerkt.

Eventuele relevante wijzigingen binnen de onderneming

In het eerste halfjaar 2023 hebben er geen wijzigingen binnen de onderneming plaats gevonden.

Vooruitblik op de komende periode

Voor het tweede halfjaar blijft de focus op de top 5 fruit producerende landen met China uitgezonderd. Echter de beschikbare resources worden voornamelijk in India ingezet om de productie aldaar op te zetten en uit te breiden. Daarnaast willen we spoedig de eerder genoemde betrouwbare partner vinden die de omzet in dit land sneller zal doen stijgen dan als we dit op eigen kracht doen. Dit zal tevens de liquiditeitspositie van de onderneming sterk verbeteren.

Het bloemenproduct laat in het 2^e halfjaar vaak een stijging zien in de omzet in verband met de voorbereidingen op Valentijnsdag in het jaar daaropvolgend. Ook de testen en offertes die uitstaan bij grotere partijen zijn nodig om de omzet weer naar een niveau te tillen van voor de Corona periode.

Tot slot zien we dat overheden in Europa het gebruik van single used plastics meer en meer op gaan nemen in de wet- en regelgeving en zelfs gaan verbieden tot bijvoorbeeld alle groente- en fruit verpakt tot 1,5 kg. **Een aantal retailers wil voorop lopen op deze trend en kijkt nadrukkelijk naar**



het verwijderen van niet alleen single used plastics maar ook naar het verwijderen van polyethyleen waxes op o.a. citrus en mangos. Deze polyethyleen waxes veroorzaken een bijna onafwendbare vervuiling van het milieu in de vorm van microplastics. Ook hier kan Liquidseal een positieve bijdrage leveren aan de vermindering van microplastics in ons milieu.

Liquidseal Holding BV

Victor Monster
Managing Director