

Onderwerp: Halfjaarbericht 2023 – Liquidseal Holding BV

Datum 23 Februari 2024

Inleiding

Afgelopen jaar was een bewogen jaar voor Liquidseal. Door sterk tegenvallende resultaten hebben we helaas afscheid moeten nemen van een deel van onze medewerkers na een forse reorganisatie. Deze actie hebben we kunnen volbrengen zonder inmenging van het UWV en we hebben overeenstemming kunnen bereiken met alle werknemers. Nu zijn we afgeschaald naar een kleiner team ligt de focus op ons bloemenproduct in de landen Ecuador en Colombia en de eieren-, citrus- en mangomarkt in India. Een eigen productielocatie in India moet zorgen voor snellere leveringen en een concurrerende prijsstelling in dat land. Met de focus op deze kerntaken zijn onze kosten in lijn met onze huidige omzet en werken we aan een positief 2024.

Hieronder treft u de balans en winst & verlies rekening met de voorlopige resultaten 2023. In de toelichting geven we tevens een vooruitblik op, en een verwachting voor 2024.

Cijfers

BALANS (EUR x 1.000)	2022	2023 – concept
ACTIVA		
Immateriële vaste activa	235	188
Materiële vaste activa	46	32
Financiële vaste activa	383	391
<i>Totale vaste activa</i>	664	611
Vorraden	230	180
Vorderingen	2.526	1.733
Liquide middelen	910	17
<i>Totale vlottende activa</i>	3.666	1.930
Totale activa	4.329	2.541
PASSIVA		
Eigen vermogen	2.099	360
Langlopende schulden	1.750	1.750
Kortlopende schulden	480	431
Totale passiva	4.329	2.541

W&V	2022	2023 - concept
Omzet	710.793	303.173
Kostprijs van de omzet	107.972	98.530
Bruto winst	602.821	204.643
Overige bedrijfsopbrengsten	363.745	252.491
Bruto Marge	966.566	457.134
Personeelskosten	-440.013	-616.056
Overige bedrijfskosten	-896.201	-765.720
Kosten	-1.336.214	-1.381.776
Afschrijvingen	-61.688	-61.718
Afschrijving debiteuren		-533.701
Bedrijfsresultaat	-431.336	-1.520.061
Financiële baten en lasten	23.751	-218.905
Resultaat voor belasting	-407.585	-1.738.966
Belastingen	104.122	
Resultaat na belasting	-511.707	-1.738.966

Toelichting op cijfers

- **Verkoop van het rozenproduct gedaald.**

De instabiele situatie in Ecuador heeft in het land zelf voor veel onrust gezorgd. Dit heeft een storende werking gehad op de logistieke keten en daarmee een remmende werking op de stijgende lijn die we hadden ingezet. Het wegvallen van een grote klant heeft tevens een negatieve impact gehad op de omzetontwikkeling in dit land. Echter zien we weer een sterke toename van de verkoop in de afgelopen maanden december en januari. Ook zien we dat de omzet per klant langzaam weer toeneemt. In Colombia zijn ook in de afgelopen maanden nieuwe klanten toegevoegd aan de maandelijkse gebruikers van Liquidseal for roses. Met extra focus op deze twee landen voor onze rozenproduct verwachten we voor 2024 een positieve ontwikkeling ten aanzien van de omzet in beide Zuid Amerikaanse landen.

- **Omzetontwikkeling in fruitmarkt**

De omzetontwikkeling van diverse fruitproducten blijft nog achter op onze verwachtingen. Er zijn vele testen uitgezet op voornamelijk avocado, mango en citrus met goede resultaten in diverse landen zoals Mexico, USA en Brazilië. Toch zien we nog altijd een afwachtende houding van zowel de kwekers als importeurs. De lage prijzen van bijvoorbeeld de Mexicaanse avocado's hebben een aanzienlijke impact gehad op de gehele avocado markt. De prijzen stonden onder druk door o.a. toegenomen aanplanting in Zuid Amerika en Afrika. Ondanks deze trend is het gelukt om zowel in Kenya en Mexico liters te verkopen echter minder dan we vooraf hadden ingeschat.

- **Retailers blijven afwachtend, maar we zien langzaam beweging hierin**
Europese retailers blijven een afwachtende houding aannemen. We merken dat er zeker interesse is, maar er worden geen beslissingen genomen tot deze worden opgelegd vanuit bijvoorbeeld de overheid. Diverse wetten ten aanzien van het verbieden van plastic verpakking zijn inmiddels in voorbereiding of zijn in landen al ingevoerd. Deze bedrijven willen zich graag voorbereiden op de aankomende veranderingen in de markt. Dit zal ons op termijn helpen met diverse marktintroducties en biedt kansen voor ons innovatieve product.
- **Afschrijving debiteuren**
Een behoorlijke impact op het resultaat is de afschrijving van een aantal debiteuren. Dit betreft ons Premium product die bij hogere temperaturen onverwachts begon te stollen, deze voorraad was helaas niet meer te redden. Na analyse van dit fenomeen is een kleine aanpassing doorgevoerd in onze formulering waardoor het stollen van het product bij hoge temperaturen is verholpen. Een groot gedeelte van deze leveringen hebben we moeten afschrijven en vernietigen.

De kosten van de reorganisatie, de wettelijke verplichtingen die hierbij horen, vielen ook hoog uit. Door de reorganisatie hebben we echter de toekomstige kosten sterk teruggedrongen en zo onze bedrijfscontinuïteit kunnen waarborgen. Zoals aangegeven tijdens de vergadering van obligatiehouders van 1 november jl. zijn we nog niet helemaal uit de gevarenzone. We moeten nog steeds scherp aan de wind blijven varen, onze liquiditeit is leidend op dit moment.

Inmiddels kijken we weer met een positieve blik vooruit. Zo zien we in de maand januari weer een stijgende omzetontwikkeling en verwachten we in 2024 de volgende stappen te zetten:

Focus

Met een kleinere organisatie richten we onze focus op de landen waar al omzet wordt gerealiseerd met als doel deze omzet verder uit te bouwen.

Hieronder een uiteenzetting per focusland:

Ecuador:

Het aantal klanten blijven we uitbreiden, echter blijven de hele grote orders uit. Het wegvallen van een grote klant is daarmee wel opgevangen en de omzet in januari 2024 is vergelijkbaar met 2023. De komende maanden zal blijken of dit structureel is.

Colombia:

In Colombia zijn we al lange tijd in gesprek met verschillende grote rozen farms. Meerder testen zijn succesvol uitgevoerd. Deze farms hebben enorme potentie (€ 250k+ per jaar). De komende maanden zal blijken of deze grotere rozenfarms willen overstappen op Liquidseal.

Kenia:

In Kenia is de verkoop van ons bloemenproduct tijdens COVID helemaal weggevallen. Nu zitten we weer aan tafel bij meerder kwekers, en verwachten we hier snel weer de eerste verkopen. Het Keniaanse avocado seizoen loopt van maart t/m september. Hier hebben we een aantal vaste klanten, en zijn we bezig om het klantenbestand te vergroten met onze lokale werknemer.

Europa:

Onze partner Colruyt heeft toegezegd dat ze al het citrus dat zij inkopen, gecoat willen hebben met Liquidseal. Dit geeft ons een zeer goede introductie bij verschillende farms in meerdere landen. Op dit moment zijn we bezig met het oplossen van de technische uitdagingen die hierbij horen zoals het snel drogen van Liquidseal. Colruyt heeft ook aangegeven binnenkort te willen starten met grootschalige testen op mango's. De eerste test staat gepland in maart in India.

India:

Productielocatie

In India zijn we verleden jaar gestart met de opzet van een productielocatie. De eerste productieruns staan gepland in de maand februari en gaan inzicht geven of dit snel is op te schalen. Met de productielocatie zijn we in staat om lokaal te produceren, daarmee voorkomende enerzijds allerlei importbelastingen en anderzijds produceren we aldaar veel goedkoper dan we op dit moment in Europa kunnen. Wanneer de kwaliteit van het lokaal geproduceerde product gewaarborgd kan worden, is het een overweging om ook voor andere landen Liquidseal in India te gaan produceren. Dit zal uiteindelijk moeten resulteren in een verbetering van onze marge per product.

Mango

Het mango seizoen staat op het punt om te beginnen in India. In het afgelopen half jaar hebben we van meerdere farms de toezegging gekregen dat ze Liquidseal gaan gebruiken. Er zijn partners gevonden voor de bouw van de applicatiemachines, en die deze in eigen beheer plaatst bij deze farms. Hiermee drukken wij ons risico, investeringsbehoefte en openen we de mogelijkheid om snel op te kunnen schalen. We werken met deze partners op contractbasis waarbij zij een deel van onze marge krijgen als rendement op hun investering. In het komende seizoen zullen we minimaal drie verschillende machines plaatsen, welke Liquidseal commercieel gaan aanbrengen op mango's.

Citrus

De citrus markt blijft voor Liquidseal een interessante markt. In deze markt positioneert Liquidseal als product die impact heeft op de verlenging van de houdbaarheid en het tegengaan van voedselverspilling. Dit in tegenstelling tot de vele waxleveranciers die zich alleen richten op het extra glimmend maken van het citrus. Ook in deze markt verwachten we onze eerste verkopen in Q1 2024.

Eieren

Ons eierproduct is inmiddels uitontwikkeld en gereed om te worden gepresenteerd in de Indiase eiermarkt. De grootste uitdaging was het identificeren van de beste manier om ons product in te passen in het huidige productieproces. Samen met onze partner Venky's hebben we deze oplossing gevonden. Door middel van een applicatiemachine kunnen we onze coating aanbrengen op de eieren. De eerste machine voor Venky's zal in de maand februari worden geplaatst. Vanaf dat moment zal Venky's beginnen met het commercieel gebruik van onze coating. Naast onze partner hebben drie andere eierproducenten zeer grote interesse getoond. Met deze partijen worden in dezelfde maand de eerste testen uitgezet. Deze partijen richten zich op het topsegment van de markt en hebben al machines operationeel waar eveneens Liquidseal op een juiste manier aan te brengen valt. Een marktintroductie is hier snel te realiseren en daarmee verwachten we ook hier de eerste commerciële resultaten in het eerste halfjaar van 2024.

Relevante wijzigingen binnen organisatie

Op dit moment hebben wij drie subsidies lopen, ontvangen vanuit de EU. Deze subsidies zijn gericht op duurzaamheid en ontwikkeling. Deze financiële ondersteuning stelt ons in staat om impactvolle projecten en nieuwe formuleringen te verwezenlijken. Twee van deze EU subsidies worden eind april afgerond.

Vooruitblik

Momenteel zijn we in gesprek met diverse strategische partners. We zijn op zoek naar een samenwerking, welke verschillende vormen kan aannemen, om de introductie en verkoop van ons product te versnellen met name in die gebieden waar we door onze reorganisatie nu geen directe commerciële activiteiten meer hebben. Deze strategische partners beschikken over een breed netwerk aan distributeurs of eigen vestigingen in de, voor ons, belangrijke landen. Een eventuele samenwerking zal bijdragen aan het verstevigen van onze positie in de fruitindustrie niet alleen bij de kwekers maar ook bij de importeurs en retailers. We kijken met vertrouwen naar het proces, en de groei die we vervolgens gezamenlijk kunnen realiseren.

We zetten in op een succesvolle voortgang en groei van Liquidseal!

Met hartelijke groet,

Namens de directie van Liquidseal Holding BV

Victor Monster