



Onderwerp: Halfjaarbericht Soolutions Holding B.V. (geconsolideerd)

Datum: 28 februari 2024

### Inleiding

In dit halfjaarbericht worden de managementcijfers van Soolutions over 2023 gerapporteerd. De officiële jaarrekening volgt later dit jaar. Ook de begroting voor 2024 is in dit bericht opgenomen.

### Resultaten & balans

IN € x 1.000

Opbrengsten & kosten	1 jan - 31 dec 2023	1 jan - 31 dec 2022
Omzet	1.315	1.551
Kostprijs van de omzet	968	1.148
Brutomarge	347	404
Bedrijfskosten	1.285	1.215
EBITDA	-938	-811
Afschrijvingen	196	117
EBIT	-1.134	-928
Financiële baten en lasten	-44	-22
EBT	-1.178	-950
Belastingen	-	-
Nettowinst	-1.178	-950



Balans	31 dec 2023	31 dec 2022
Immateriële vaste activa	832	611
Materiële vaste activa	14	19
Financiële vaste activa	-	-
<i>Totaal vaste activa</i>	<i>845</i>	<i>630</i>
Vorraden	180	376
Vorderingen	142	67
Overige vlottende activa	3	27
Liquide middelen	312	16
<i>Totaal vlottende activa</i>	<i>637</i>	<i>486</i>
<b>Totaal</b>	<b>1.483</b>	<b>1.116</b>
Eigen vermogen	-83	-82
Langlopende schulden	1.234	640
Kortlopende schulden	332	558
<b>Totaal</b>	<b>1.483</b>	<b>1.116</b>

### Toelichting op de balans, halfjaarcijfers en het afgelopen halfjaar

In het afgelopen jaar heeft Soolutions zich volledig gericht op de uitrol van het Partner Portal. De toekomstige groei moet vanuit dit omzetkanaal komen (zie volgende paragraaf). Pas in het laatste kwartaal is de echte omslag gemaakt van marktintroductie naar groeifase en maakt de laadpaal met installatie omzet inmiddels ca 1/3 van de totale omzet uit. De bruto omzet steeg hierdoor richting de 140k per maand, terwijl de genormaliseerde bedrijfskosten daalden naar 85k per maand. Zodat we kunnen stellen dat ondanks dat de cijfers over het hele transitie jaar 2023 dit niet weerspiegelen, we er aan het einde van het jaar veel beter voorstaan.

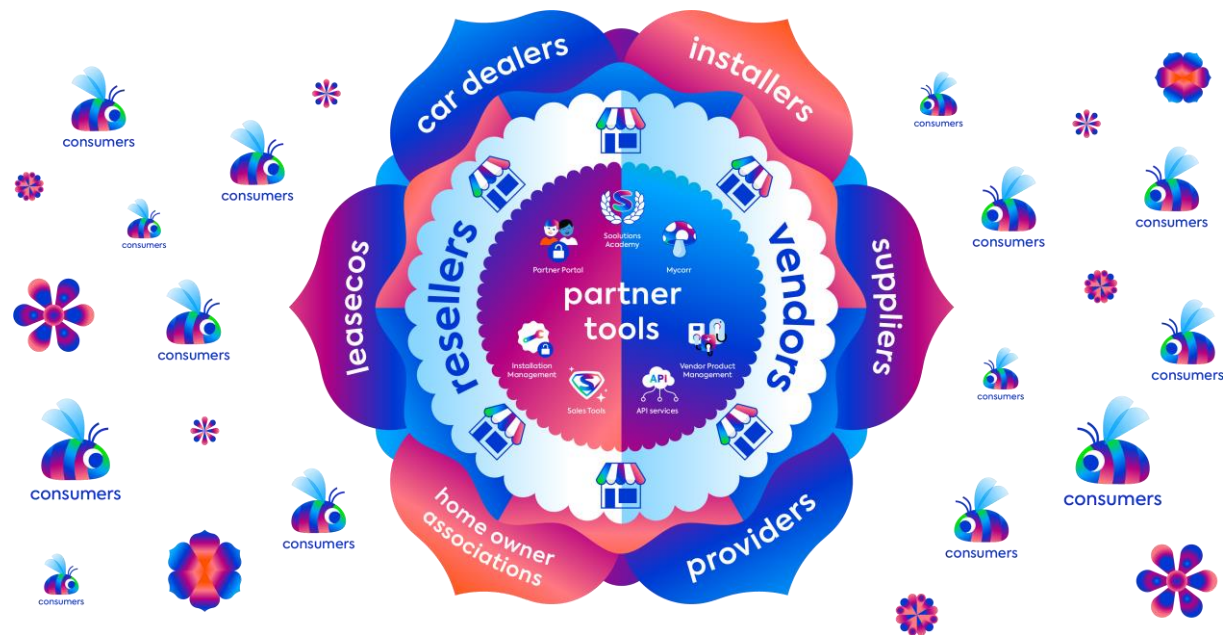
De pijplijn voor nieuwe key accounts is goed gevuld en de financiering van de verdere groei (ook naar het buitenland) en is zeker gesteld.

## Ontwikkeling van ons Marktplatform

Binnen de context van de balans, halfjaarcijfers en het afgelopen halfjaar, is de groei van ons marktplatform sterk te noemen. De inzet op de uitbreiding en verbetering van ons Partner Portal heeft geresulteerd in concrete resultaten die onze groeistrategie bevestigen.

In de tweede helft van 2023 zagen we een substantiële groei in de betrokkenheid van onze resellers, een cruciale pijler voor onze marktpenetratie. Met een stijging van 75% in het aantal actieve resellers is het duidelijk dat onze inspanningen om het partnerprogramma te versterken vruchten afwerpen. Deze groei in actieve partners is mede verantwoordelijk voor een toename in Marketing Qualified Leads (MQL's), die essentieel zijn voor onze verkoopfunnel.

Onze conversieratio's hebben eveneens een positieve trend laten zien, waarbij we een stijging zagen van 24% naar ongeveer 36%. Dit wijst op een groeiende effectiviteit in ons verkoopproces en een hogere mate van klantbetrokkenheid. De maandelijkse aanvragen voor laadpaalinstallaties via onze partners groeiden van 50 in het eerste halfjaar naar een indrukwekkende 200 per maand, wat de waarde en het succes van ons marktplatform onderstreept.





Deze resultaten weerspiegelen niet alleen onze capaciteit om een betrouwbare stroom van leads te genereren, maar ook onze vaardigheid in het converteren van deze leads naar concrete installaties. Dit succes is tevens te danken aan de effectieve integratie van onze Charge Wizard op verschillende partnerwebsites, wat heeft bijgedragen aan de versterking van onze online aanwezigheid en klantinteractie.

Met deze positieve ontwikkelingen op ons marktplatform en een sterke pijplijn van nieuwe key accounts, waaronder interesse van een dealer groep met meer dan 100 vestigingen in België en een uitrol van platform binnen de PON group ([Volkswagen](#)), staan we sterk in onze verwachtingen voor voortgezette groei en succes.

### **Eventuele relevante wijzigingen binnen de onderneming**

In November is Seedblink toegetreden als aandeelhouder, via hun platform is €52k aan extra eigen vermogen opgehaald.

### **Vooruitblik op de komende periode**

Ook voor 2024 ligt de focus volledig op het Partner Portal. De belangrijkste zaken voor 2024 staan hieronder opgesomd.

Key onderwerpen 2024

- Verdere uitrol Partner Portal binnen bestaande klanten (Pala, Janssen van Kouwen, Pon) . om lead generatie te verhogen Met name de start van de uitrol binnen PON is belangrijk.
- Uitbreiding klantenbasis Partner Portal met zowel extra installateurs als resellers, een aantal zeer interessante klanten zitten in de pijplijn, inclusief uitbreiding naar België.
- Investeren in de architectuur van de Partner Portal en de functionaliteit van de Portal.
- Verdere automatisering van operationele processen om de verwachte groei zo efficiënt mogelijk te kunnen verwerken
- Op maandbasis verwachten we ergens in H2 2024 voor het eerst EBITDA positief te draaien.
- Definitief binnenhalen laatste tranche financiering Rabobank
- Voorbereiden op series A ronde in Q4 2024 of Q1 2025

**Soolutions Holding B.V.**

**Danyel Deckers CFO**