

Onderwerp: Halfjaarbericht Hirschmann Multimedia B.V.

Datum: 7-03-2024

Inleiding

Het jaar 2023 was voor ons een dual jaar. Mooie ontwikkelingen in de markt en intern, een groeiende orderportefeuille tot een niveau wat nog nooit zo hoog geweest is van ruim € 5,5 mio (normaal circa € 2 mio) maar nog immer veel leveringsissues in onze supply chain. Met name door specifieke hoog technische onderdelen in onze producten, zijn de leveringen ook in de 2^e helft van 2023 nog immer vertraagd waar wij verwacht en gebudgetteerd hadden dat het verder zou normaliseren in de loop van 2023. Nu zien we dat in de 1^e helft van 2024 dat het daadwerkelijk normaliseert en wij onze omzet kunnen versnellen en de backlog kunnen inhalen.

Halfjaarcijfers

Onderwerp	Periode 1 juli - 31 december 2023	Zelfde periode vorig jaar 1 juli - 31 december 2022
Omzet	€ 4.811.027	€ 7.338.170
Kostprijs van de omzet	€ -2.129.444	€ -4.006.334
Brutomarge	€ 2.681.583	€ 3.331.836
Bedrijfskosten	€ -2.896.994	€ -3.071.163
EBITDA	€ -215.411	€ 260.673
Afschrijvingen	€ -143.466	€ -122.642
EBIT	€ -358.877	€ 138.031
Financiële baten en lasten	€ -117.547	€ -33.061
EBT	€ -476.424	€ 104.970
Belastingen	-	-
Nettowinst	€ -476.424	€ 104.970

Toelichting op de halfjaarcijfers en het afgelopen halfjaar

Door vertragingen in onze toeleveringsketens konden we onvoldoende snel onze afzet verhogen met een ongewoon grote orderportefeuille tot gevolg maar in het afgelopen halfjaar ook onvoldoende afzet en daarmee omzet.

Dit heeft direct gevolgen voor onze absolute brutomarge, alhoewel we die procentueel nog verder zagen stijgen door een gunstige mix van arbeid en materiaal (veel service activiteiten). Met een prudent kosten beleid zijn we erin geslaagd de EBITDA impact te beperken maar uiteindelijk zal het uitleveren van onze orders de beoogde en gebudgetteerde resultaten gaan geven.

Eventuele relevante wijzigingen binnen de onderneming

Management;

- Met een stabiele en ervaren Board, zijn we de afgelopen periode druk bezig geweest met het verstevigen en verder professionaliseren van ons (middle) management. Een nieuwe Finance Manager en een nieuwe Manager Bedrijfsbureau zijn hier voorbeelden van
- Samen met hen zijn we gestart met de implementatie van een nieuw financieel logistiek systeem, AFAS, waardoor we veel beter in staat zullen zijn de financieel logistieke flow in onze bedrijfsvoering te volgen, waarbij door de integratie van HRM (personeelsbeleid) en CRM (klant, project informatie incl. service management) in het systeem we onze processen verder kunnen verbeteren en onze klanten beter kunnen bedienen en van informatie voorzien.

Vooruitblik op de komende periode

Met een meer dan goed gevulde orderportefeuille van ruim €5,5 mio aan het begin van 2024, een budget voor dit jaar van ruim € 16,7 mio en een zich sterk verbeterende toeleveringsketen, mede door diverse re-designs van onze eigen R&D afdeling, zijn we van mening dat we het budget van 2024 gaan halen en de EBITDA uit zal komen op het begrote niveau van € 1,1 mio.

Kortom

- Verwachte omzet in 1^e helft van 2024 verhogen we met € 1 mio met dito resultaat impact, waarbij we medio 2024 kijken hoe de business zich verder ontwikkelt er vanuit gaande dat we tegen die tijd het gros van (back)orders hebben uitgeleverd en een orderportefeuille hebben van normale omvang
- Order intake bestaat uit reguliere opdrachten. Buitengewone grotere opdrachten zitten eraan te komen, zijn echter nog niet bevestigd
- Toename van orders wordt ook in de 2^e helft van 2024 verwacht als wij ons nieuwe product de DMN1218 (mini node) naar de markt gebracht hebben op de ANGA beurs in Keulen medio mei a.s.
- Met onze nieuwe in huis IP producten, gedurende 2024 verder uit te breiden, verwachten we in de loop van het jaar ook nieuwe markten (e-tail) of bestaande markten (retail) te (her)activeren.

Hirschmann Multimedia B.V.

Dick Kroon

Managing Director.