

Onderwerp: Bericht kwartaal 3 Perfo Knowledge BV

Datum: Dinsdag 5 november 2024

Inleiding

Het derde kwartaal is door de vakantieperiode commercieel en bedrijfsmatig een vaak rustigere periode. Dit heeft zijn weerslag op de orderintake. Door de sterke orderportefeuille aan het begin van de zomer, hebben we een behoorlijk aantal machines uitgeleverd en geïnstalleerd bij de klanten. De assemblage van onze machines bleef op peil. De orderportefeuille is ca € 0,9 miljoen ten opzichte van ca € 2.1 miljoen kwartaal 2. Onze onderstroom van diensten (recurring income) is ca € 1,5 miljoen per jaar.

Onze duale focus op de klantgroepen folieconverters respectievelijk telers/ verpakkers is onverminderd. Dit heeft geleid tot een sterke salesfunnel op dit moment. Onze omzet stijgt nog steeds ten opzichte van 2023, met een omzet van € 2,9 miljoen per eind kwartaal 3 en inclusief 'Work in Process' ca 3,4 miljoen aan opbrengsten, is nu bijna het niveau van de totale omzet voor het gehele jaar 2023 bereikt. Voor 2024 houden we nog steeds vast aan het vooruitzicht van een aanzienlijke groei van de omzet.

Onze brutomarge stijgt van € 1.555k einde half jaar naar € 2.438k op het einde van kwartaal 3. Door een gelijke tred van de operationele kosten is de EBITDA gestegen van € 89k (ca 5% van de omzet) naar € 268k (ca 9% van de omzet). Het nettoresultaat tot en met kwartaal 3 is vooralsnog negatief € 139k.

Kwartaal update Q3

Winst & Verlies (In K€)	2023	H1 2024*	t/m Kwartaal 3 2024*
Omzet	3.549	1.719	2.943
Work in Process**	65	476	504
Totale opbrengsten	3.614	2.195	3.447
Kostprijs van de omzet	-/- 874	-/- 640	-/- 1.009
Brutomarge	2.740	1.555	2.438
Bedrijfskosten	2.705	1.465	2.170
EBITDA	35	89	268
Afschrijvingen	-/- 159	-/- 121	-/- 185
EBIT	-/- 224	-/- 32	83
Financiële lasten	-/- 260	-/- 147	-/- 221
Belastingen	155	-	-
Nettowinst	-/- 264	-/- 179	-/- 139

* Op de cijfers heeft geen accountantscontrole plaatsgevonden

** Per 01-01-2024 zijn we overgestapt naar percentage of completion in plaats van completed contract voor de waardering van contracten en onderhanden werk. Op de positie van € 65.000 heeft geen accountantscontrole plaatsgevonden.

Vooruitblik op de komende periode

Wij zien een aanhoudend groeiende interesse bij alle klanten, met name onze klantgroep folieconverters. Op deze laatste groep leggen we momenteel extra focus, en dit gaat een positieve impact hebben op onze omzet in het laatste kwartaal. Daarnaast bouwen we de orderportefeuille uit om een goede start te maken voor 2025. Om dit te bereiken, investeren we sinds deze zomer extra in marketing. Het accent bij PerfoTec verschuift nu duidelijk van technologieontwikkeling naar de verkoop van onze apparatuur en producten.

Om deze verkoop te ondersteunen is sinds september onze nieuw opgerichte lease-entiteit Paylease actief. Met name voor de groep telers/verpakkers is dit erg interessant, omdat deze groep de behoefte heeft om de investering in onze apparatuur te verdelen over een langere periode (van Capex naar Opex). Een informele investeerder heeft het initieel kapitaal van € 2 miljoen voor Paylease beschikbaar gesteld, welke onder voorwaarden kan worden uitgebreid naar € 4 miljoen. De eerste signalen van onze klanten over deze financieringsmogelijkheid zijn positief. Op dit moment lopen de eerste commerciële trajecten om gebruik te maken van deze faciliteit met een waarde van ca € 700.000,-, waarmee deze oplossing direct zijn vruchten lijkt af te gaan werpen.

Met heel veel vertrouwen kijk ik uit naar het resultaat van Q4 en naar verdere doorgroei van de omzet in 2025.

Met vriendelijke groet,

Bas Groeneweg (CEO)