

WELKOM

Ingelaste vergadering NPEX obligatiehouders

DG press - 17 Februari 2025



HUIDIGE SITUATIE

- Op 11 maart € 1.210.000 aflossing van obligatie lening

= > de beschikbare cash daarvoor is niet aanwezig en om **dreigend** faillissement te voorkomen is noodzakelijk een wijziging in de obligatie voorwaarden te maken.



REDENEN

- Covid en nasleep Covid.
- Oorlog Oekraïne => elektronica leveringen en daarmee gepaard gaande invloed op financiële resultaten orders in 2023.
- Teruglopende Sales Funnel.
- Teruglopende marges.
- Stijgende bedrijfskosten.



WELKE AKTIES ZIJN GENOMEN

Covid en nasleep covid:

Terugbetaling regeling met de belastingdienst i.v.m. loonheffing.

Elektronica leveringen:

Gestabiliseerd.

Teruglopende Sales Funnel:

Sales crew versterkt eind 2023 en begin 2024 en sindsdien drastische toename Sales Funnel (20 -> 150 mio€ in 2024) maar deze toename nog niet weten te converteren in orders.



WELKE AKTIES ZIJN GENOMEN

Teruglopende marges

Eind 2024, omzet verhogende maatregelen.

- interne en externe tarieven aangepast.
- Material management toeslag geïntroduceerd.

Stijgende bedrijfskosten

Januari 2025, kosten reductie:

- Reorganisatie 10 personen via VSO (hoofdzakelijk in overhead)
- Aanvraag tot bevriazing salarissen 2025, personeel akkoord.



WELKE AKTIES LOPEN NOG

- Verschillende gesprekken gaande voor het aantrekken van aanvullende financiering maar kan nog alle kanten op.
- ***Wijziging NPEX obligatie voorwaarden;***
 - ***Aflossing in 8 kwartaal termijnen te beginnen in maart en eindigend in december 2026***
 - ***Additioneel 1,5 % rente***
 - ***Mogelijkheid tot eerder aflossen***

VOORUIT BLIK 2025 - 2029

- Groei strategie verschillende omzet groepen.
- Uitgangspunten
- Financiële getallen:
 - P/L
 - Balans
 - Cashflow

GROEISTRATEGIE – NIEUWE MACHINES (1)

Algemeen

- ❑ Marktbewustzijn: de marketingafdeling ging in 2022 van start en zorgde voor rebranding, website en professionalisering van beurzen.
- ❑ Actieve klantbenadering: in 2024 werd een nieuwe verkooporganisatie opgezet met drie Sales Managers met een eigen regio (voorheen 1 persoon). Dit leidde tot een sterke toename van de Sales Funnel voor nieuwe machines en gebruikte machines. Door de kortere beslissingscyclus zijn de positieve effecten al zichtbaar in de verkoop van gebruikte machines (van 4 machines in 2023 naar 10 in 2024) en zal dit ook leiden tot orders voor nieuwe machines in 2025.

Etiketten- en verpakkingsmarkt:

- ❑ Product: introductie van de DG-AUXO 900 en 1085, specifiek gericht op de Label & Packaging markt. Eerste verkoop afgerond in 2024.
- ❑ Marketing: gewerkt aan bekendheid en profiel van DG door publicaties in vakbladen en publicatie van 'whitepapers' op de website
- ❑ Verkoop: in april 2024 is een nieuwe verkoopmanager met jarenlange ervaring en een netwerk in deze markt van start gegaan.
- ❑ Partners: Intensiveren van de samenwerking met strategische partners voor meer exposure, leadgeneratie en betere marktkansen. Verschillende succesvolle projecten rond duurzame verpakkingen met partners uit de industrie zijn al geïmplementeerd in 2024 en dit heeft ook de 'Sustainable Heroes 2024' award opgeleverd.



GROEISTRATEGIE – NIEUWE MACHINES (2)

Veiligheids drukwerk

- ❑ Product: de bestaande DG-Vision en DG-AUXO 520 zijn geschikt voor deze markt, productontwikkeling is niet nodig.
- ❑ Marketing: gerichte beursdeelname aan beurzen zoals Intergraf en de European Banknote Conference.
- ❑ Verkoop: vanaf oktober 2023 is een nieuwe verkoopmanager met een sterk netwerk in de beveiligingsmarkt van start gegaan. Hiermee is ook een begin gemaakt met een actieve benadering van de Afrikaanse markt.
- ❑ Partners: de samenwerking met partners als Intergraf en Jura is geïntensiveerd. Accreditatie ontvangen van Interpol voor deelname aan het S-Print Currency and Identity Documents Anti-Counterfeiting Initiative project.

Farmaceutische markt:

- ❑ Product: de DG-AUXO 900 en 1085 krijgen een farmaceutische variant die een langere productlengte (40") aankan en kan concurreren met vellenpersen.
- ❑ Marketing: in 2023 is er een speciaal Open Huis gehouden en wordt de lancering van de farmaceutische variant gepromoot. Deelname aan enkele farmaceutische beurzen.
- ❑ Verkoop: verschillende verkoopbezoeken uitgevoerd om de interesse in de markt te peilen. Er wordt nu gemikt op de grotere farmaceutische drukkers om de eerste projecten af te sluiten.
- ❑ Partners: samenwerking met een leverancier van schijven is noodzakelijk. Hiervoor zijn twee kandidaten bekeken.



GROEISTRATEGIE – AFTER MARKET SALES

Onderdelen en service:

- ❑ Het marktaandeel van Vision AMS zal licht worden uitgebreid van 15% naar 18% door middel van servicecontracten
- ❑ Het marktaandeel voor VSOP AMS zal groeien van 31% naar 75% door de waarde van servicecontracten met preventief onderhoud te verhogen en zich te richten op de VSOP's Müller Martini en Goebel.
- ❑ Het marktaandeel van Thallo AMS zal stijgen van 45% naar 75% door klanten terug te halen van manrolandGoss-contracten naar DG Pers.

Uitbreidingen:

- ❑ Het marktaandeel voor Vision, met name uitbreidingen van configuraties bij verhuizingen, bedraagt 53% in 2023. Voor de komende jaren gaan we uit van een gematigde verwachting van 35%.
- ❑ Het marktaandeel voor VSOP[®] zal groeien van 16% naar 50% dankzij uitbreidingen van de configuratie en modernisering van VSOP[®] met DG-AUXO-technologie, met beperkte concurrentie van Goebel.
- ❑ Het aandeel in de portemonnee van Thallo zal toenemen door een sterke klantenbinding en relatief nieuwe machines. De vraag naar uitbreidingen groeit met de leeftijd van de machine. De verkoop in 2023 was relatief hoog vanwege een eenmalige uitbreiding. We gaan uit van een share of wallet van 75%. Meer uitbreidingen aanbieden op basis van ROI, vooral het afvalverminderingprogramma.



GROEISTRATEGIE – GEBRUIKTE MACHINES

- ❑ CPO (Certified Pre-owned) aanbieden: gereviseerde machines met DG persgarantie aanbieden als alternatief voor nieuwe machines wanneer de prijs een probleem is.
- ❑ Verdere professionalisering van de verkooporganisatie van gebruikte persen in 2024:
 - Meer aandacht van het management
 - Een nieuwe marketingopzet geïmplementeerd met websiteaanbiedingen en mailings
 - Verkoopmanagers gebruikte persen laten aanbieden naast nieuwe machines
 - Een backoffice opgezet om snel offertes te genereren
- ❑ De bovenstaande inspanningen hebben al geleid tot een toename van de verkoop van Gebruikte Persen in 2024.
- ❑ We zien een vraag naar betaalbare machines in "as-is" en "checked & repaired" in Afrika en India, en in een staat van "refurbished" en "remanufactured" in Europa.



UITGANGSPUNTEN

		2025		2026		2027		2028		2029
Spares		2.112.035	3%	2.175.396	3%	2.240.658	3%	2.307.878	3%	2.377.114
Extensions		1.146.273	3%	1.180.661	3%	1.216.081	3%	1.252.563	3%	1.290.140
Service		1.658.493	3%	1.708.248	3%	1.759.495	3%	1.812.280	3%	1.866.648
Used		4.005.872	3%	4.126.048	3%	4.249.830	3%	4.377.324	3%	4.508.644
		8.922.673		9.190.353		9.466.064		9.750.046		10.042.547
DG-AUXO		1,4		2,0		3,0		3,0		4,0
DG-Vision		1,0		1,0		1,0		2,0		2,0

OUTLOOK 2025–2029: P&L

	2021	2022	2023	FC2024	FC2025	FC2026	FC2027	FC2028	FC2029
Revenues	10.063	11.122	17.020	14.591	15.488	16.376	18.021	19.894	21.777
Cost of Sales	5.494	5.984	10.198	7.836	8.463	8.910	9.823	10.864	11.893
Gross Margin	4.569	5.138	6.822	6.755	7.025	7.466	8.198	9.030	9.884
Gross Margin-%	45,4%	46,2%	40,1%	46,3%	45,4%	45,6%	45,5%	45,4%	45,4%
Personnel	3.210	3.796	4.982	5.368	5.056	5.016	5.620	6.120	6.893
Housing	146	125	227	193	193	197	202	207	213
Operational	205	208	225	245	197	202	207	212	217
Sales and Marketing	1	150	228	245	209	215	220	225	231
General	516	517	481	554	554	568	582	597	612
Total costs	4.078	4.796	6.143	6.605	6.209	6.198	6.831	7.361	8.166
EBITDA	491	342	679	150	816	1.268	1.367	1.669	1.718
Depreciation & amortization	100	67	52	206	296	316	336	356	376
EBIT	391	275	627	-56	520	952	1.031	1.313	1.342
Exceptional (income)/expense	0	0	0	0	334	0	0	0	0
Interest expenses	199	188	202	197	197	197	197	197	197
PBT	192	87	425	-253	-11	755	834	1.116	1.145
Corporate income tax	29	-3	81	0	0	121	201	274	282
Net Income	163	90	344	-253	-11	634	633	842	863

All amounts in € '000



OUTLOOK 2025–2029: BALANCE–SHEET

	2021	2022	2023	FC2024	FC2025	FC2026	FC2027	FC2028	FC2029
Intangible fixed assets	35	28	321	800	800	800	800	800	800
Tangible fixed assets	972	945	953	1.692	1.747	1.703	1.560	1.516	1.472
Deferred income tax - asset	58	61	9	-142	-142	-142	-142	-142	-142
Total fixed assets	1.065	1.034	1.283	2.350	2.405	2.361	2.218	2.174	2.130
Inventory	1.219	2.130	2.378	2.328	2.278	2.278	2.278	2.278	2.278
Trade debtors	1.014	2.055	1.431	730	730	860	1.023	1.126	1.243
Taxes and social securities receivable	219	448	162	202	222	247	272	297	322
Other debtors	573	1.479	3.065	1.065	865	865	865	865	865
Cash and banks	577	2.698	1.424	104	987	1.197	1.867	2.761	3.611
Total current assets	3.602	8.810	8.460	4.429	5.082	5.447	6.305	7.327	8.319
Total assets	4.667	9.844	9.743	6.779	7.487	7.808	8.523	9.501	10.449
Equity	678	768	1.110	1.499	1.488	2.122	2.753	3.594	4.457
Provisions	38	142	85	255	184	211	225	255	290
L/T interest bearing debt	2.057	2.368	2.158	1.951	1.752	1.646	1.589	1.533	1.476
S/T portion of interest bearing debt	187	100	100	85	79	61	56	56	56
Trade creditors	306	1.552	3.839	1.539	1.154	814	855	934	1.024
Taxes and social securities payable	614	294	372	310	80	206	296	379	397
Deferred income and accruals	787	4.620	2.079	1.139	2.749	2.748	2.750	2.750	2.749
Total current liabilities	1.894	6.566	6.390	3.073	4.062	3.829	3.957	4.119	4.226
Total equity and liabilities	4.667	9.844	9.743	6.778	7.486,0	7.808	8.524	9.501	10.449

All amounts in € '000



OUTLOOK 2025–2029: CASHFLOW STATEMENT

	2021	2022	2023	FC2024	FC2025	FC2026	FC2027	FC2028	FC2029
EBIT	391	275	627	-56	520	952	1.031	1.313	1.342
Depreciation and amortization	100	67	52	206	296	316	336	356	376
Changes in provisions	-40	104	-57	169	-71	27	15	30	34
Changes in working capital	-547	1.689	-1.102	-594	1.222	-494	-140	-37	-41
Interest paid	-199	-186	-202	-197	-197	-197	-197	-197	-197
Income tax	0	0	-29	0	0	0	-121	-201	-274
Reorganization charges	0	0	0	0	-334	0	0	0	0
Operational cashflow	-295	1.949	-711	-472	1.436	604	924	1.264	1.240
Capital expenditures	-56	-35	-353	-630	-352	-272	-194	-312	-332
Investing cashflow	-56	-35	-353	-630	-352	-272	-194	-312	-332
Repayment of debt	-200	207	-210	-219	-201	-119	-56	-56	-56
Investing cashflow	-200	207	-210	-219	-201	-119	-56	-56	-56
Total cashflow	-551	2.121	-1.274	-1.321	883	213	674	896	852
Cash and banks - opening	1.127	577	2.698	1.424	104	987	1.197	1.867	2.761
Cash and banks - closing	577	2.698	1.424	104	987	1.197	1.867	2.761	3.611
Movement in cash and banks	-550	2.121	-1.274	-1.320	883	210	670	894	850

All amounts in € '000



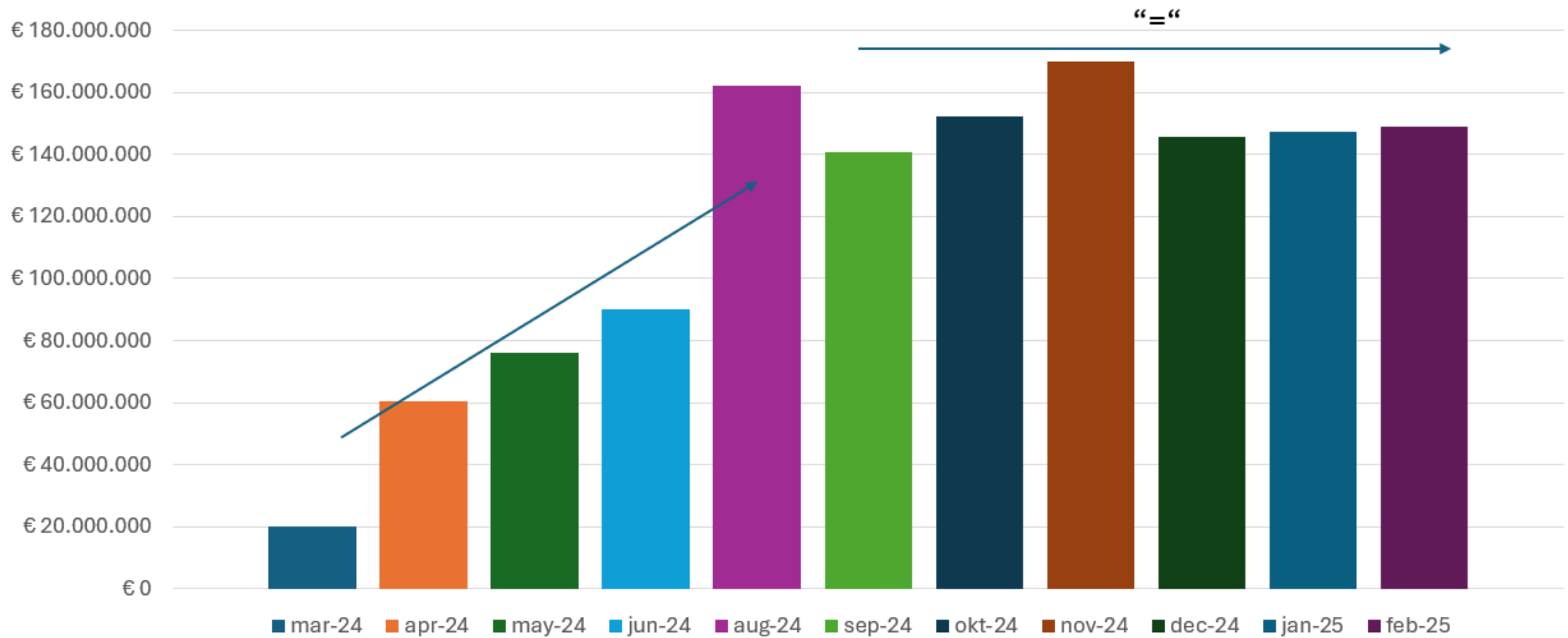
SALES FUNNEL

Per kostenplaats ▼

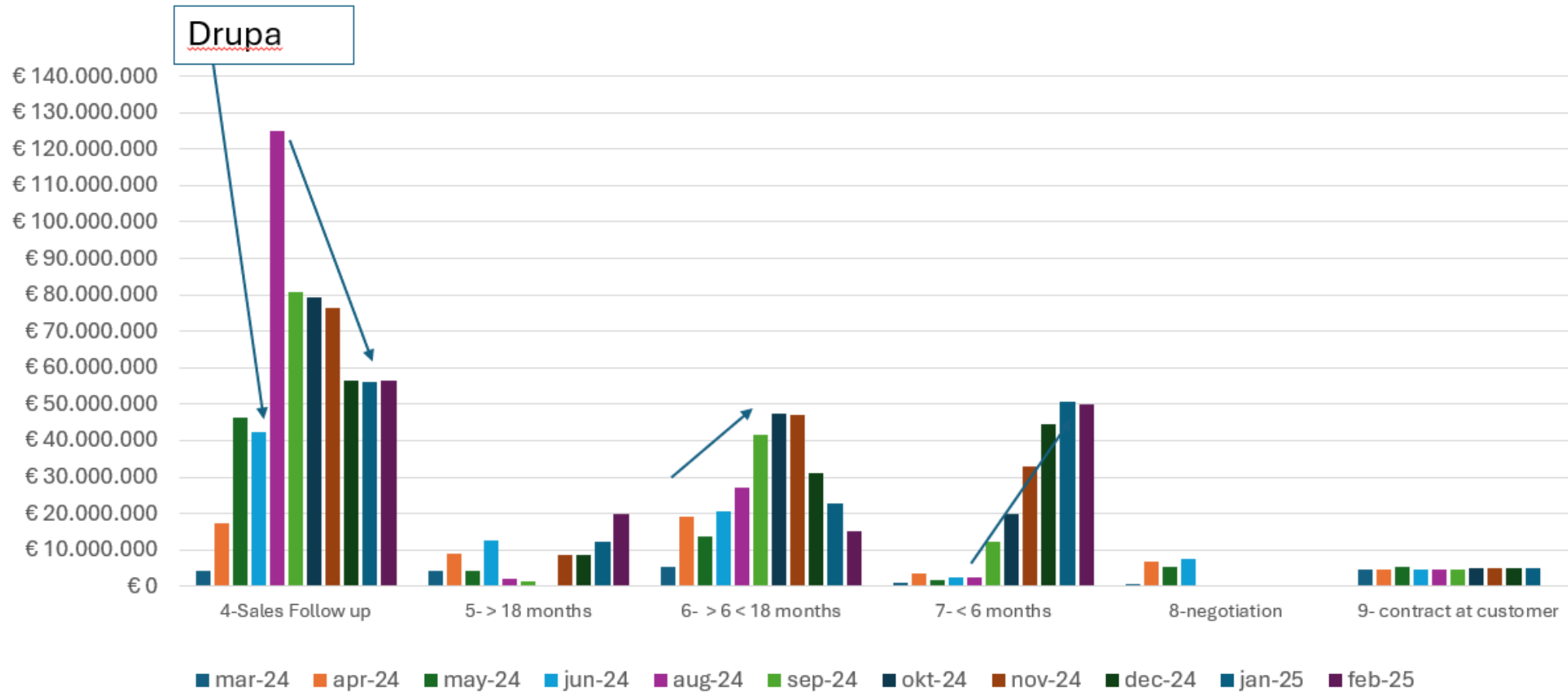
○	⊕	soort investering	○	machine type	Status Valutacode	4 Sales follow up		5 Investment > 18 months		6 Investment >6 < 18 months		7 Investment < 6 Months		9 contract at customer		Bedrag	Gewogen
						Bedrag	Gewogen	Bedrag	Gewogen	Bedrag	Gewogen	Bedrag	Gewogen	Bedrag	Gewogen		
⊕		DG-NEW				52.097.083,00	4.543.407,50	19.707.746,00	1.815.608,95	12.681.082,00	2.582.688,05	47.623.323,00	20.136.863,04			132.109.286,00	29.078.570,88
⊕		DG-UP				3.659.349,42	541.055,08			645.000,00	113.250,00	2.368.859,80	1.013.585,96			7.778.233,22	1.944.143,70
⊕		DG-EXT				2.677.932,90	438.742,90	288.000,00	14.400,00	1.821.086,76	696.730,28	585.796,00	322.642,10	116.460,00	79.605,00	5.489.284,66	1.552.122,12
⊖						58.434.365,32	5.523.205,48	19.995.746,00	1.830.008,95	15.147.168,76	3.392.668,33	50.577.978,80	21.473.091,10	116.460,00	79.605,00	145.376.803,88	32.574.836,71
⊕		DG-SER				687.478,00	34.373,90									687.478,00	34.373,90
⊕		DG-SP				1.036.492,74	66.464,60					141.624,90	7.081,25			1.178.117,64	73.545,84
⊖						1.723.970,74	100.838,50					141.624,90	7.081,25			1.865.595,64	107.919,74
						60.158.336,06	5.624.043,98	19.995.746,00	1.830.008,95	15.147.168,76	3.392.668,33	50.719.603,70	21.480.172,35	116.460,00	79.605,00	147.242.399,52	32.682.756,45



Total amount Sales Funnel per month



Outstanding amount per Sales Funnel status



Weighted amount per Sales Funnel status

