

Bericht Q1 2025 – Liquidseal Holding BV

Datum 22 April 2025

Focus

Met een kleinere organisatie richten we onze focus op de landen Ecuador, Colombia (belangrijke rozenmarkten) en India, waar al omzet wordt gerealiseerd met als doel deze omzet verder uit te bouwen. Momenteel blijven we de organisatie sturen op basis van liquiditeit en zijn afhankelijk van betalingen van onze klanten om aan onze huidige verplichtingen te voldoen. De liquiditeit blijft uiterst krap en met een aantal crediteuren zijn afspraken gemaakt om de gesprekken, die momenteel gaande zijn voor een extra kapitaalinjectie, voldoende tijd te geven om deze al dan niet af te ronden. Waarover later in dit bericht we meer informatie verstrekken binnen de kaders van het NDA welke in ondertekend.

Allereerst hieronder een uiteenzetting per focusland:

Ecuador:

Het aantal klanten blijven we uitbreiden, echter blijven de hele grote orders uit. We hebben een stabiele klantenbasis welke elke maand afneemt. In de maanden januari en februari hebben we mooie volumes weg kunnen zetten, dit heeft te maken met Valentijnsdag. De volgende feestdag die een grote impact heeft op de bloemenverkoop is Moederdag, ook in deze periode verwachten wij een goede omzet te draaien.

Colombia:

Zoals eerder gemeld hebben werken we inmiddels met twee distributeurs in Colombia. Onze 'oude' distributeur was/is actief in de rozenmarkt en had onvoldoende kennis van de fruitmarkt in Colombia. Met onze 'nieuwe' distributeur hebben een partij aangetrokken die al actief is in de fruitmarkt en de eerste bescheiden opdrachten ook al heeft gerealiseerd. Met beide distributeurs is afgesproken dat de maandelijkse verkopen worden gerapporteerd en direct worden gefactureerd. Betaling vindt dan binnen 30 dagen plaats waarmee er een constantere, doch bescheiden, inkomstenstroom ontstaat. In januari en februari hebben we ook in Colombia een omzet gedraaid met ons bloemenproduct. Helaas is de omzet vanuit Ecuador en Colombia nog onvoldoende om alle kosten binnen ons bedrijf te dekken.

India:

Samenwerking met Hortisort

Momenteel lopen er vergevorderde gesprekken met Hortisort, een machinebouwer. De insteek is om samen met deze machine bouwer zowel de citrus markt als de mango markt te benaderen. Voor beiden markten zijn machines nodig om onze coating aan te brengen, Hortisort heeft deze machines al draaien in de markt. Hortisort is op hun beurt op zoek naar terugkerende omzet. Een samenwerking hier zal voor beide partijen

voordelig zijn. Naast onze eigen sales en marketing team, kunnen we ook gebruik maken van de teams van Hortisort, welke al aanwezig zijn in de desbetreffende markten. Hortisort zal ook een stuk van de distributie van onze coating op zich nemen.

Momenteel lopen er gesprekken met de (lokale) Indiase overheid om het gebruik van Liquidseal te stimuleren en de machines van Hortisort mogelijk te financieren. Hierdoor worden voor beiden partijen het risico nog verder beperkt. Zonder deze hulp is het in de huidige situatie niet mogelijk om machines te bouwen.

Mango

Het mango seizoen in India begint op gang te komen. Ons sales team is nu lokaal aanwezig om het product te promoten. De focus voor ons ligt dit seizoen op de exporteurs. Deze hebben vaak een wat stevigere financiële basis en een grotere focus op de kwaliteit van de mango. Deze farms zijn een goede match met ons product. Bij deze exporteurs hoeft vaak niets tot nauwelijks iets aan de productlijn worden veranderd om Liquidseal te kunnen implementeren.

Citrus

Gedurende het afgelopen seizoen zijn er diverse testen uitgevoerd om ons product naar tevredenheid van de markt aan te passen. Dit is gelukt en nu hebben we een coating die is toegespitst op de wensen van de markt, namelijk veel glans en levensverlenging van de citrus vruchten. Hiermee zijn wij uniek in deze markt. Deze aanpassing heeft veel gevraagd van het R&D team voor een langere periode en heeft dus ook wat tijd gekost. Nu is het product precies zoals de Indiase markt verwacht. Het volgende seizoen begint na de zomer. In samenwerking met Hortisort zijn de voorbereidingen hiervoor al gestaart.

Eieren

De eerste eiermachine is inmiddels geplaatst en deze werkt naar behoren. De eerste runs met Liquidseal op de eieren is goed verlopen. Gezien het nu aan het opwarmen is in India, starten de echt field trials deze maand. De eieren worden op een ongekoelde truck geplaatst en door het hele land getransporteerd en gevolgd. Hier moet Liquidseal de toegevoegde waarde gaan bewijzen. Onze partner Venky's heeft al toegezegd dat wanneer deze testen goed lopen, ze willen opschalen naar hogere volumes en meer machines.

Naast Venky's zijn we ook in gesprek met meerdere eierproducenten die al machines in hun productielijn hebben staan. Echter hebben deze machines een kleine ombouw nodig om Liquidseal op de eieren aan te kunnen brengen. We zijn momenteel met deze bedrijven in gesprek hoe we de funding hiervoor gaan organiseren. Ook hier zou de (lokale) overheid een rol kunnen spelen.

Bovenstaand heeft geresulteerd in de volgende cijfers over het eerste kwartaal 2025.

W&V	2025
Omzet	96.586
Kostprijs van de omzet	-28.496
Bruto winst	68.090
Overige bedrijfsopbrengsten	24.985
Bruto Marge	93.075
Personeelskosten	-71.300
Overige bedrijfskosten	-45.528
Kosten	-116.828
Afschrijvingen	- 1.930
Bedrijfsresultaat	-25.683
Financiële baten en lasten	-6.976
Resultaat voor belasting	-32.659
Belastingen	
Resultaat na belasting	-32.659

Relevante wijzigingen binnen organisatie

Op dit moment loopt er nog één EU subsidie en worden nieuwe mogelijkheden onderzocht. Dit zijn subsidies gericht op duurzaamheid en ontwikkeling.

Daarnaast zijn we in afwachting van concept overeenkomsten vanuit Canada. Liquidseal zal deelnemen in een consortium dat wordt opgezet in Canada waarmee het product zal worden geïntroduceerd in de markt en in een later stadium lokaal zal worden geproduceerd. Voordeel van dit consortium is de levering van een voorraad Liquidseal die onze liquiditeitspositie enigszins zal verbeteren en onze zeer korte runway zal verlengen.

Vooruitblik

Zoals aan het begin benoemt is de liquiditeit momenteel zeer krap en deze is afhankelijk van enkele externe factoren waar we niet altijd grip op hebben. De continuïteit van Liquidseal blijft, zolang er geen duidelijkheid is over een extra kapitaalinjectie, onzeker.

Daarnaast is er een dispuut, met onze accountant, over de facturen inzake de jaarrekeningen 2023. De accountant heeft de vordering uit handen gegeven echter die is, naar ons idee, niet onderbouwt vanwege de volgende redenen;

- Geen evenredige dienstverlening
- Disproportionele hoogte van de facturen
- Ontbreken van onderbouwing
- Facturen betreffen voorschotten zonder levering



Echter is het vervolg van deze actie van de accountant ongewis en zal tevens gevolgen hebben voor de jaarrekening 2024.

Ondanks bovenstaande blijven we knokken voor het prachtige product Liquidseal en de duurzame voordelen die ons product te bieden heeft.

Vertrouwende u hiermee voldoende te hebben geïnformeerd,

Met hartelijke groet,

Namens de directie van Liquidseal Holding BV

Victor Monster