



Onderwerp: Halfjaarbericht STAK Good Roll Investors

Datum: 15 juli 2025

Beste investeerder. In bijgaand overzicht vindt u de cijfers van het afgelopen half jaar, met een toelichting op de gebeurtenissen en een vooruitblik op de komende periode. Het afgelopen half jaar is er weer ongelooflijk veel gebeurd.

De eerste bamboe pulp-platenfabriek in Ghana is operationeel. De eerste container met pulp-platen is verscheept naar onze converter in Spanje om de kwaliteit te testen. Zodra we ook van hen groen licht krijgen, zullen we de productie opschalen naar 25 ton per dag. We hebben in Ghana op hetzelfde fabrieksterrein ook een tweede fabriek in productie die bamboe moederrollen voor de Afrikaanse markt maakt met een maximale productie van 8 ton per dag.

De activiteiten in Ghana zullen vanaf Q3 positief bijdragen aan het resultaat van GoodRoll Holding BV niet alleen omdat de kostprijs van bamboe voor de eigen activiteiten goedkoper zal zijn maar ook, en dat is het merendeel, met de verkoop van bamboe pulpplaten en bamboe moederrollen..

Het team in Nederland is verder geprofessionaliseerd met de komst van een managing director, een sales directeur en een head of finance voor Good Roll B.V. Hierdoor kunnen de Founders en een klein team om hen heen zich volledig focussen op Good Roll Holding, Ghana en de Foundation.

De verhandeling van de certificaten is iets wat we zo snel mogelijk proberen te realiseren. We lopen op dit moment echter tegen een aantal juridische issues aan waardoor de verhandeling nog niet mogelijk is. We doen er alles aan om dit zo snel mogelijk op te lossen. Voor de certificaathouders betekent dit dat de waardering van de certificaten nog hetzelfde is als op het moment van aanschaf. Zodra verhandeling plaatsvindt, zal er sprake zijn van prijsvorming en daarmee een waardering van de hebben aangeschaft nog steeds de certificaten. We verwachten dat dit in Q3 zal plaatsvinden.

Verder hebben we een crowdfunding campagne lopen waarbij de obligaties worden uitgegeven na het sluiten van de obligatie ronde en waarbij de obligaties geregistreerd zullen worden bij NPEX.

In de nabije toekomst gaan we naar een situatie toe waar zo min mogelijk obligaties meer worden uitgegeven en dat het eigen vermogen wordt versterkt door de operationele activiteiten.

Concept Resultaten & balans eerste halfjaar Goodroll BV (x EUR 1.000) (voor aanvang interne controle)

Opbrengsten & kosten	1 januari - 30 juni 2025
Omzet	2.726
Kostprijs van de omzet	- 2.039
Brutomarge	687
Bedrijfskosten	-1.084
EBITDA	-397
Afschrijvingen	-56
EBIT	-453
Financiële baten en lasten	-105
EBT	-558
Belastingen	0

Opbrengsten & kosten	1 januari - 30 juni 2025
Omzet	2.726
Kostprijs van de omzet	- 2.039
Brutomarge	687
Bedrijfskosten	-1.084
Nettowinst	-558

**Concept Resultaten & balans eerste halfjaar Goodroll BV (x EUR 1.000)
(voor aanvang interne controle)**

Balans	30 juni 2025
Immateriële vaste activa	156
Materiële vaste activa	257
Financiële vaste activa	21
Totaal vaste activa	434
Vorraden	730
Vorderingen	1.301
Overige vlottende activa	0
Liquide middelen	77
Totaal vlottende activa	2.108
Totaal	2.542
Eigen vermogen	-2.098
Langlopende schulden	1.325
Kortlopende schulden	3.316
Totaal	2.542

Toelichting op de balans, halfjaarcijfers en het afgelopen halfjaar

De halfjaarcijfers van 2025 zijn conceptueel. In de tweede helft van 2025 wordt gestart met de interne jaarafsluiting en samenstelverklaring. Vanwege het vertrek van de CFO per december zijn we nog niet in staat geweest hiermee te starten. De hoogste prioriteit van de Head of Finance is allereerst de winstgevendheid van de Good Roll BV verhogen.

In de eerste helft van 2025 is er een verdere flinke stap gezet in het professionaliseren van onze e-commerce en marketing. Met het beschikbaar maken van alle online metrics in Eyk; Google Analytics / Meta / Firmhouse, Klaviyo en Shopify kunnen we strakkere targets zetten zowel intern als extern in onze bureau aansturing. Aan de hand van deze KPI's zijn we in staat gericht onze B2C klant te benaderen met juist campagnes en e-mail-flows. Hierdoor kunnen we nog beter inzetten op betere e-mailflows en gerichtere campagnes. Binnen B2C zetten we nu in op een snellere conversie naar abonnementen die uiteraard een betere LTV / CAC hebben. Tijdens de laatste drie maanden hebben we conservatief ingezet op marketing en gaan we dit met behulp van de juiste metrics nu weer uitbreiden puur op performance ingezet.

Verder is gewerkt aan een nieuw prijsmodel, waarbij inzichtelijk is gemaakt hoe producten samengesteld worden. Resultaat hiervan is dat gerichtere prijzen kunnen worden bepaald per product. Aan de hand van dit model wordt nu gekeken naar de samenstelling van het productassortiment en worden aanpassingen doorgevoerd waar nodig. De nieuwe sales directeur

heeft bij aanvang focus gehad op B2B binnen de categorie hospitality, wat heeft geresulteerd in hogere omzet.

Winst & verliesrekening

In de eerste helft van 2025 was de omzet ongeveer gelijk aan dezelfde periode 2024. Door meer te sturen op performance via KPI's wordt bepaald hoe de groei van de B2C omzet te realiseren. Net als in de tweede helft van 2024 stagneerde de groei in abonnementen.

In de B2B groeide de omzet in de eerste helft verder, in Q2 was de omzet 180K hoger dan in Q1 2025. De strategie, waarbij hospitality bedrijven worden aangesloten en zorgen voor terugkerende omzet, heeft effect.

In de Retail is er in de eerste helft van 2025 een succesvolle actie gehad en daarnaast is er een relaunch geweest waarbij ons product nu voor een lagere prijs in de winkel ligt. Ook hier zijn de eerste tekenen positief.

Het afgelopen halfjaar stond wederom in het optimaliseren van de kostenstructuur ter verbetering van de EBITDA ontwikkeling. De ingezette efficiencylagen werden voortgezet, zoals het uitbesteden van fulfilment en realisatie van betere prijzen voor ons bamboe toiletpapier door onze bestaande handelspartner ertussen te zetten.

Daarnaast zullen we met de komst van de nieuwe MD inzetten op een rationalisatie binnen het aanbod. We zullen focus aanbrengen op het core product; wc papier. En daarnaast zetten we in op operational excellence waarin het noodzakelijk is om focus aan te brengen op de diepte en breedte van het assortiment.

Balans

De verwachte verlaging van de voorraadwaarde naar EUR 300k werd niet gerealiseerd, mede doordat in de tweede helft van het jaar werd besloten de veiligheidsvoorraden te verhogen. Deze verhoging was nodig om te kunnen blijven voldoen aan de levertijden.

Leningen worden per 2024 volgens schema zoveel mogelijk afgelost. Dit zien we terug in de langlopende schulden.

Het openstaande saldo-crediteuren is opgelopen, omdat we eind 2023 langere betaaltermijnen hebben onderhandeld om het gat tussen inkoop en verkoop zo klein mogelijk te houden. Waar nodig hebben we betaalafspraken met leveranciers gemaakt voor opgelopen achterstanden. Dit zijn leveranciers waar we al lang een goede relatie mee hebben en die aangeven daar geen probleem van te maken.

Relevante wijzigingen binnen de onderneming

Het team in Nederland is verder geprofessionaliseerd met de komst van een managing director, een sales directeur en een head of finance voor Good Roll B.V. Hierdoor kunnen de Founders en een klein team om hen heen zich volledig focussen op de holding, Ghana en de Foundation.

In Ghana werken nu 200 mensen voor TGRG Pulp Ltd. Ook hebben we een samenwerkingsverband met 2.500 boeren, bij wie wij met ons team de bamboe oogsten. We hebben een crowdfunding campagne lopen waarbij de obligaties worden uitgegeven na het sluiten van de obligatie ronde en waarbij de obligaties geregistreerd zullen worden bij NPEX.

Vooruitblik op de komende periode

Omzet

Inzake de B2C hebben we meerdere kanalen om de groei te gaan realiseren.

- Optimaliseren en versimpelen van de website waardoor er duidelijker toegang is tot marketingtools, wat de prestaties moet verbeteren.
- Focus op abonnement verkoop
- Assortiment evalueren en daar waar nodig aanpassen ter versimpeling van de business.
- We gaan actiever inzetten op de uitbreiding van onze klanten in België en Duitsland.
- Monitoring van onze klanten door het opzetten van KPI's die hulp gaan bieden in gericht inzetten van marketingcampagnes.

De B2B heeft prospects lopen die goed moeten zijn om de huidige groei in de komende maanden door te kunnen zetten tot EUR 200k per maand.

Marge

Door enkele uitdagingen in het leveren van onze producten waren we genoodzaakt additionele kosten te maken, wat de marge in het eerste halfjaar drukte. De brutomarge bleef in Q2 gelijk aan Q1 2025. T.o.v. eerste helft van 2024 daalde de marge met 4,8%, wat vooral werd veroorzaakt door de correctie van onze voorraad. Waar in 2024 een voorraadtoename was, was er in 2025 een voorraad afname, veroorzaakt door de eerder genoemde logistiek uitdagingen in de eerste helft van 2025.

Personeel

Het team in Nederland is verder geprofessionaliseerd met de komst van een managing director, een sales directeur en een head of finance voor Good Roll B.V. Dit verklaart voor het grootste deel de hogere operationele lasten.

In Ghana werken nu 200 mensen voor TGRG Pulp Ltd. Ook hebben we een samenwerkingsverband met 2.500 boeren, bij wie wij met ons team de bamboe oogsten.

Marketing

In de eerste helft van 2025 is er een evaluatie geweest van onze marketing strategie. Met de komst van de nieuwe MD wordt hard gewerkt aan deze evaluatie en wordt er een verandering aangebracht naar meer performance gerichte marketing gebaseerd op KPI's. Doel hiervan is om, met behulp van Shopify, gerichte campagnes te voeren.

Tevens wordt er gewerkt aan de bouw van een nieuwe website voor B2B, waarbij ook overgestapt wordt naar Shopify voor dezelfde redenen als nu worden opgepakt voor B2C.

Producten

Centraal in het assortiment staat het bamboe toiletpapier, een innovatief product dat gebruikmaakt van bamboe - een snelgroeende grondstof die tot 30 keer sneller groeit dan traditionele bomen en aanzienlijk meer CO2 absorbeert. Dit maakt het bamboe toiletpapier niet alleen een duurzame keuze, maar ook een krachtig middel in de strijd tegen klimaatverandering. De rollen worden in samenwerking met sociale werkplaatsen zoals Pantar gewikkeld door mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt.

Daarnaast zijn we sterk zichtbaar in het retaillandschap, waaronder bijna 900 filialen van de Albert Heijn in Nederland en België.

Met de constructie en ingebruikname van de nieuwe bamboe pulpfabriek positioneren wij ons ook als leverancier van bamboe-pulpplaten. Hiermee maken wij een duurzaam en sociaal verantwoord product beschikbaar voor een grotere markt. Vooralsnog zullen we ook craft als alternatief aanbieden.

Ghana en impact

De productie van bamboe-pulpplaten in onze fabriek zal in Q3 volledig plaatsvinden. De dagproductie van deze fabriek, 25 ton, is voor het eerste jaar al verkocht voor intern gebruik en grote Europese klanten.

Daarnaast hebben we op ons fabrieksterrein een tweede fabriek die per dag 8 ton aan bamboe moederrollen produceert voor de Afrikaanse markt, ook deze fabriek zal in Q3 volledig operationeel zijn en leveren aan Afrikaanse klanten.

In Ghana werken we intensief samen met lokale boeren. Op dit moment zijn er 2.500 boeren betrokken. Ons team oogst op hun land de bamboe en de boeren ontvangen daarvoor een extra inkomstenbron (gemiddeld neemt hun inkomen 30% toe). Door directe samenwerking met lokale boeren voor de levering van bamboe en sterke samenwerkingen met lokale instanties en universiteiten zorgen wij samen met de boeren voor duurzaam gebruik en beheer van de landbouwgrond.

Zodra de eerste fabriek in ieder geval een maand volle productie draait en we afnamecontracten hebben voor een tweede fabriek, zullen we beginnen met de voorbereidingen voor een tweede fabriek met een verwerkingscapaciteit van 25/50 ton per dag.

Duurzaamheid en impact met Good Roll Foundation

Zoals eerder vermeld, wordt 50% van de nettowinst van Good Roll B.V. gedoneerd aan The Good Roll Foundation.

Daarnaast zal de Ghanese dochtermaatschappij TGRG Pulp Ltd 5% van haar omzet doneren aan The Good Roll Foundation.

Met deze stichting wordt sterk bijgedragen aan SDG-6 (clean water and sanitation). Door het bouwen van toiletten en het geven van educatie over sanitatie en menstruatie strijden zij tegen ziektes die hierdoor ontstaan en krijgen alle scholieren eerlijkere kansen om zich persoonlijk te ontwikkelen door altijd naar school te kunnen gaan.

Voor de Foundation hebben we een managing director aangetrokken die per 1 oktober 2025 zal beginnen.

Het eerste Fair Trade toiletpapier merk ter wereld

In oktober 2023 zijn wij een samenwerking met de World Fair Trade Organization aangegaan om het eerste Fair Trade toiletpapier merk ter wereld te worden. We zijn midden in het proces om de certificering te krijgen. Door directe overeenkomsten met lokale boeren in Ghana zorgen wij ervoor dat deze boeren een eerlijke prijs ontvangen voor hun bamboe. Deze aanpak bevordert niet alleen een eerlijke en transparante handelsrelatie, maar verzekert ook de duurzame ontwikkeling van de lokale gemeenschappen.

Dit commitment is verder versterkt door certificeringen zoals ISO-9001 en -14001, evenals de erkenning als B Corp die het bedrijf onderscheidt als een leider op het gebied van duurzaam en verantwoord ondernemen.

Belastingen

Naast de betaling van reguliere belastingen is in 2024 tevens begonnen met de afbetaling van de opgelopen belastingschuld per einde 2023 welke naar verwachting in 2026 zal zijn afgelost.

Leningen

Er zijn geen nieuwe leningen afgesloten.

Funding

Voor de verdere groei en professionalisering hebben we in het eerste half jaar van 2025 een nieuwe obligatie ronde gestart om het werkkapitaal te versterken en daarnaast een start te maken met de voorbereiding van een tweede fabriek.

De rente- en aflossingsverplichtingen van de obligatie worden verwerkt in de kostprijs van de bamboe-pulp platen.

The Good Roll

Sander de Klerk