Het eerste half jaar van DriveMe

Eerst het resultaat. Daarna de context.

Winst voor rente en aflossing over het eerste half jaar: €129.571. Na rente een positieve cashflow van €25.000. En alle bedrijven zitten nu in één bedrijf: DriveMe. Eén merk, één administratie, één team.

Dat is de stand.

De omstandigheden

Er werkten drie dingen tegen ons.

Brandstof werd 25,2% duurder. Dat kostte ons €50.000 die nergens begroot stond.

Op zakelijke events wordt minder gedronken. Gezondheid heeft de borrel ingehaald. Dat raakt onze bobs direct.

De geopolitieke onrust zorgde voor verstoringen in het internationale vliegverkeer. Daardoor kwamen er minder gasten uit Azië en het Midden Oosten. Wie niet landt, hoeft ook niet vervoerd te worden.

De omzet bleef daardoor achter bij onze prognose.

Dit zijn feiten. Geen redenen. Een omstandigheid wordt pas een excuus op het moment dat je hem gebruikt om een resultaat te verklaren. Wij hebben ze gebruikt om te bepalen waar we ingrijpen.

Wat we hebben gedaan

In Q1 en Q2 hebben we twee dingen gedaan.

We zijn de kosten regel voor regel doorgelopen. Niet met een kaasschaaf, maar per post. Wat we niet nodig hadden, hebben we eruit gehaald.

En we zijn omzet gaan halen waar die nog lag. Nieuwe klanten, nieuwe verticals, dezelfde bussen.

Door dat scherpe kostenmanagement staat er ondanks de lagere omzet een positief resultaat onder de streep.

Wat er per 1 augustus staat

Door verdere automatisering en de inzet van AI hebben we onze organisatie efficiënter ingericht. Planning, mailverkeer en administratie lopen nu grotendeels geautomatiseerd.

Hierdoor zijn per 1 augustus drie functies vervallen. Dit levert een structurele kostenbesparing op van €12.000 per maand, oftewel €144.000 per jaar.

Geen pilot en geen intentie. Doorgevoerd, en vanaf nu zichtbaar in onze cijfers.

Waar we op afkoersen

De laatste vier maanden van het jaar zijn onze sterkste periode. Kerstborrels, personeelsfeesten, events, feestdagen.

Wij gaan die periode niet afwachten. De acquisitie loopt nu al, de planning staat en de capaciteit is geregeld. Wij bepalen wat we uit dat seizoen halen, niet het seizoen.

Onze financieringslast

Na brandstof en personeel is financiering onze grootste kostenpost. En die last drukt op twee manieren. We betalen een hoge rente, en we lossen elke maand af. Uit de €25.000 positieve cashflow van het eerste half jaar moet die aflossing dus ook nog komen.

Daar is de obligatie op NPEX voor bedoeld. Met de opbrengst lossen we onze duurdere financieringen af en vervangen we die door één obligatielening tegen een lager tarief. Die lening is aflossingsvrij. Aan het einde van de looptijd lossen we in één keer af.

Dat verandert onze maandlasten op twee punten. De rente gaat omlaag. En de maandelijkse aflossingsverplichting verdwijnt.

Wat daarmee vrijkomt, gaat niet naar de bank. Dat gaat naar bussen, chauffeurs en klanten.

Uw investering verlaagt dus onze vaste lasten, en die lagere lasten leveren de groei op waaruit wij uw rente betalen. U financiert geen tekort. U financiert groei.

Waar u in investeert

Kort samengevat: één geconsolideerd bedrijf, een positieve cashflow over het eerste half jaar, een structurele besparing van €12.000 per maand die al is doorgevoerd, lagere financieringslasten zonder maandelijkse aflossing, en het sterkste seizoen van het jaar dat nu begint.

Wij hebben er zin in. Doet u mee?

Investeer in de obligatie van DriveMe. U ontvangt er credits bij, zodat u zich een keer laat rijden en zelf ziet wat er voor uw deur staat.

Investeren in obligaties brengt risico's met zich mee. U kunt uw inleg verliezen. Lees het informatiedocument op NPEX voordat u investeert.