

Toelichting resultaten en budget

Verlengd boekjaar 2023-2024 (jaar 1)

a. Algemeen

i. **Europese uitrol**

Het eerste (verlengde) operationele boekjaar van Pulse4all. We zijn augustus 2023 gestart met de abonnementenverkoop in Nederland. We hebben ons team voor internationale uitrol opgebouwd. In maart 2024 is het VK geopend, gevolgd door Frankrijk, België, Duitsland en Zweden.

ii. **Resultaten**

Het eerste verlengde boekjaar laat een aanvang verlies zien van €2,3 miljoen EBITDA, bij een omzet van €200K. Eind 2024 bedroeg de bankstand €900K.

iii. **Eerst financiering, dan de verkoop van abonnementen**

Hieronder bespreken we eerst de financiering en daarna de verkoop van abonnementen. De reden hiervoor is dat inmiddels is gebleken dat Pulse4all lang niet het maximum van haar marktpotentieel in Europa heeft bereikt, zelfs niet in het grootste land de UK. Net als in alle andere landen stijgen de verkoopvolumes elke maand, en laten de kosten om een nieuwe klant te werven nog steeds een dalende trend zien.

b. Financiering

iv. **Startkapitaal**

In 2023 is door de Founders en 6 Angel Investors €1 miljoen aan eigen vermogen gestort, alsmede €900K aan risicodragend vermogen in de vorm van achtergestelde leningen. Deze leningen zijn achtergesteld aan de leningen die daarna bij particuliere beleggers zijn opgehaald.

v. **Particuliere beleggers**

Vanaf augustus 2024 heeft Pulse4all de beleggingspropositie beter toegankelijk gemaakt voor de particuliere belegger, waarbij al vanaf €10.000,= kan worden ingestapt. Inmiddels is via dit kanaal ruim €4 miljoen uit de markt gehaald.

vi. **Bullet lening 3 jaar**

Tot op heden heeft het merendeel van de beleggers ingetekend op de 3-jarige obligatielening met een rente van 8,25% en de aflossing van de hoofdsom na 3 jaar. Een heldere, eenvoudige structuur met een uitstekend rendement, waarbij de belegger een bijdrage levert aan het redden van mensenlevens en aan een duurzamere wereld.

vii. **Annuïtaire lening 6 jaar**

Vanaf een minimum bedrag van €100.000, is het mogelijk te investeren in de 6-jarige annuïteitenlening, tegen een rente van 8,25%. Deze beleggingsvorm is toegevoegd met als doel het risico voor de belegger verder te verlagen. In tegenstelling tot de 3-jarige lening, is de structuur van de 6-jarige annuïteitenlening een stuk complexer. Voor een uitgebreide toelichting zie ook het document: **Toelichting annuïtaire lening 6 jaar**

viii. **Internationaal**

In het 2e kwartaal van 2025 breiden we de financieringsactiviteiten uit naar de UK en later dit jaar ook naar de VS.

ix. **Grote financiële partijen**

Daarnaast is Pulse4all in gesprek met een aantal grotere financiële partijen over investeringsrondes vanaf €5 tot €20+ miljoen, met een commitment voor de lange termijn.

x. **Verhogen aandeel 6-jarige annuïteitenlening**

Vanaf het begin van dit jaar richt Pulse4all zich erop het aandeel van de 6-jarige annuïteitenleningen in de totale financieringsstroom geleidelijk te verhogen. Deze leningsvorm biedt de belegger meer zekerheden. Bovendien is deze structuur zodanig opgezet, dat Pulse4all in 2025 winstgevend zal worden.

c. Verkopen

xi. **Aantallen**

Eind 2023 waren er 160 abonnementen verkocht, eind 2024 waren dat er 1.261. In de maand januari 2025 bedraagt het aantal verkochte abonnementen 351, een meer dan 100% overschrijding van het budget (dat voor 2025 op 3.855 abonnementen staat).

xii. **Maximaal marktaandeel**

Het aantal verkochte abonnementen per land stijgt nog steeds, bij dalende kosten per nieuwe klant. Dit geeft aan dat het maximale marktaandeel voor Pulse4all nog (lang) niet is bereikt in de verschillende landen.

xiii. **Verdubbeling van het Philips marktaandeel**

Ondertussen zijn de verkoopvolumes indrukwekkend. Het marktaandeel van Pulse4all in de UK AED markt bedroeg in januari 6%. Dit betekent dat Pulse4all in een tijdsbestek van minder dan 12 maanden het totale marktaandeel van Philips in de UK AED markt heeft weten te verdubbelen.

xiv. **Wereldmarktleider**

De AED's worden in de VS geproduceerd en daar is Philips de onbetwiste marktleider. Philips is ook groot in Japan, maar in Europa is het marktaandeel achtergebleven vanwege de grotere concurrentie. Van belang is te weten dat Philips wereldwijd wel de grootste AED fabrikant is.

Het jaar 2025 (jaar 2)

a. Algemeen

xv. **Omzet**

In 2025 zal Pulse4all een sterke groei in de omzet laten zien:

1. Per land stijgen de abonnement verkopen
2. Er komen meer landen bij

3. De 6-jarige annuïteitenleningen zullen een steeds groter deel van de financiering vormen (dit leidt tot extra omzet, zie ook het document: **Toelichting annuïtaire lening 6 jaar**)

xvi. **Winst**

Terwijl de omzet zeer sterk stijgt, nemen de overhead kosten slechts in zeer beperkte mate toe:

Pulse4all heeft heel veel taken uitbesteed, waardoor onderstaande kosten variabel zijn:

1. Inkoop bij Philips
2. Voorraad en voorraadbeheer
3. AED onderhoud en service
4. Alle inkomend en uitgaande communicatie wordt door een contact center in Barcelona uitgevoerd die alle Europese talen met native speakers onder één dak heeft.
5. De AED omruilservice wordt uitgevoerd door UPS.
6. Alle verkoopkanalen zijn digitaal. Een extra land openen betekent:
 - a. Vertalen en lokaliseren van de website en landing pages, emails, WhatsApps en SMS-jes
 - b. Het toevoegen van een andere taal in het contact center

Een sterk stijgende omzet en nauwelijks stijgende overheadkosten heeft als resultaat dat Pulse4all in 2025 winst zal maken.

Het is belangrijk te benadrukken dat een zeer sterke groei van het aantal abonnementen niet noodzakelijk is voor positieve financiële resultaten en voldoende liquiditeit.

b. Financiering

Het huidige budget van 3.855 abonnementen voor 2025 is niet gebaseerd op het maximale aantal verkopen dat haalbaar is. Het aantal abonnementen dat Pulse4all in 2025 kan verkopen ligt vele malen hoger dan deze 3.855.

Het aantal te verkopen abonnementen is gebaseerd op het gebudgetteerde bedrag dat Pulse4all in 2025 met grote waarschijnlijkheid uit de markt zal kunnen halen - dat bedrag is €7 miljoen. Dat bedrag wordt behaald als we precies hetzelfde doen als we in de 2e helft van 2024 alleen in Nederland hebben gedaan.

Het is zeer waarschijnlijk dat we in 2025 nog een aantal andere financieringsbronnen zullen verwerven, waardoor de verwachting is dat we een stuk beter zullen presteren dan nu in het budget voor 2025 is opgenomen.

c. Verkopen

Inmiddels is overduidelijk bewezen dat er voor het concept van Pulse4all een grote markt bestaat. Het maximaal te bereiken marktaandeel is veel groter dan het marktaandeel dat Pulse4all nu heeft. We weten alleen nog niet hoeveel groter, daar gaan we in de loop van de tijd achter komen.

Het aantal te verkopen abonnementen hangt daarom primair af van de hoeveelheid financiering die Pulse4all weet aan te trekken. De markt kan grotere aantallen gemakkelijk aan.

2026 en verder (jaar 3)

Daar kunnen we relatief kort over zijn. We willen weten, en gaan op enig moment ontdekken, wat de maximale opnamecapaciteit van de markt is voor de Pulse4all propositie. 2026 is nog relatief ver weg voor een scale-up zoals wij. De kunst van het succesvol ondernemen is dan ook niet zozeer om perfect in een glazen bol te kunnen kijken en precies te voorspellen waar we met Pulse4all zullen staan over 3 jaar. Onze manier van werken hebben we toegelicht en we zijn op deze manier in staat Pulse4all gezond en veilig door vele verschillende en nog niet allemaal te voorziene omstandigheden te laveren.

Bij de eerdere ondernemingen van Peter Houtzagers, en ook nu weer bij Pulse4all, zijn er onverwachte en niet te voorziene veranderingen, uitdagingen, en zeker ook, kansen (bij die laatste is het de kunst die goed te herkennen en in te vullen) waar we als ondernemers zo goed mogelijk mee omgaan. In de toekomst zal dat niet anders zijn.

Het vertrouwen dat wij verstandig met uw geld omgaan en in staat zullen zijn het Pulse4all schip onder alle omstandigheden goed en veilig te besturen, is van groot belang. Op basis van ons track record bij eerder opgezette ondernemingen kunt u dat van ons verwachten.