

Financiële informatie Bagbooking

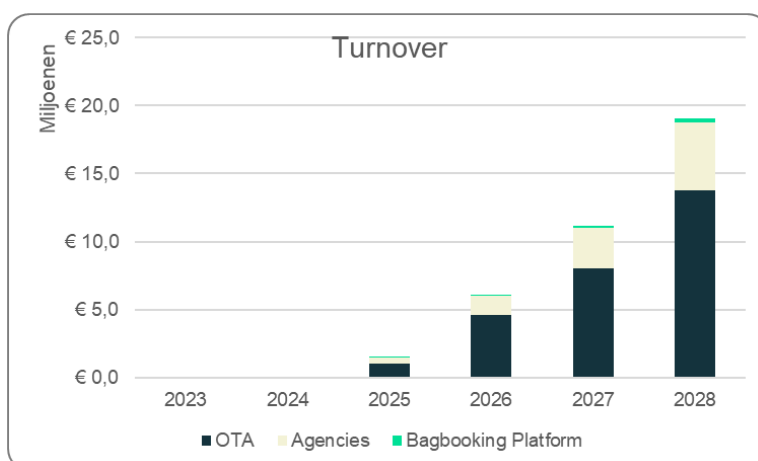
Resultatenrekening

Hieronder is de meerjaren Winst & Verliesrekening opgenomen voor Bagbooking zoals die wordt voorzien¹.

Winst & Verliesrekening (x €1.000)	2023	2024	2025	2026	2027	2028
	<i>Actuals</i>	<i>Budget</i>	<i>Forecast</i>	<i>Forecast</i>	<i>Forecast</i>	<i>Forecast</i>
Omzet	€ 38	€ 47	€ 1.524	€ 6.126	€ 11.149	€ 19.053
Inkoopkosten	€ 37	€ 42	€ 1.271	€ 5.052	€ 9.105	€ 15.487
Bruto marge	€ 1	€ 5	€ 254	€ 1.074	€ 2.043	€ 3.566
Bedrijfskosten	€ 429	€ 384	€ 650	€ 1.205	€ 1.602	€ 2.072
EBITDA	-€ 428	-€ 379	-€ 396	-€ 131	€ 441	€ 1.493
Rente en afschrijvingen	€ 23	€ 40	€ 38	€ 31	€ 31	€ 31
Resultaat voor belastingen	-€ 451	-€ 419	-€ 434	-€ 163	€ 410	€ 1.462

Omzet

De begrote omzetgroei wordt voor een belangrijk deel gedreven door partnerships met grote boekingspartijen, de OTA's. Dit jaar zijn met twee partijen (waaronder Flüge) overeenkomsten getekend waar in 2025 de eerste resultaten van verwacht worden. Richting 2028



verwachten we 17 van dit soort grote partijen aangesloten te hebben, goed voor het versturen van 140.000 bagagestukken in 2028.

De tweede bron van omzet zijn de reisagenten. Door onze salesmensen gaan we steeds meer reisbureaus aan ons binden gedreven door de aantallen bagagestukken dat via Bagbooking wordt verstuurd. Ons doel is dat we eind 2028 rond de 1.100 reisbureaus hebben aangesloten, goed voor ruim 50.000 bagagestukken.

De derde bron van inkomsten zijn de bagagestukken die via ons eigen portaal worden verzonden. Omdat daar vanuit de BtoBtoC strategie geen focus op ligt gaat het om beperkte aantallen. Onze verwachting is dat het van ongeveer 600 stuks nu gaat groeien naar 2.800 over 2028.

¹ De cijfers betreffen projecties op basis van inschattingen en assumpties met de huidige gegevens en marktontwikkelingen. Deze kunnen aan veranderingen onderhevig zijn. Uiteraard zijn er geen rechten aan te ontleen, ze zijn puur bedoeld om inzicht te geven.

In totaal rekenen we dus met bijna 200.000 stuks in 2028. Dat is een fractie van wat er jaarlijks aan koffers door de lucht gaat. Dus de markt is er zeker.

De gemiddelde omzet per verzonden koffer stijgt van €80 in 2024 naar €98 in 2028. Die stijging komt onder meer door jaarlijkse prijsstijgingen die we doorvoeren (inflatiecorrectie+) en de toetreding in nieuwe landen waar we verwachten iets hogere tarieven te kunnen rekenen.

Bruto marge

Om alle bagagestukken te versturen zetten we externe vervoerders in. Gespecialiseerde pakketvervoerders en koeriers die efficiënt de koffers en pakketten ophalen, vervoeren en afleveren. Bij grotere volumes gaan de kosten iets omlaag. In 2024 zijn de kosten van vervoer en de fees die we aan de partners afdragen ongeveer 90% van de omzet, dat zakt in de loop van de jaren naar 81%. Dus de brutomarge stijgt door die schaalvergroting naar een kleine 20%.

Bedrijfskosten

De bedrijfskosten bestaan voor het belangrijkste deel uit personeel. Om grote reisplatformen (OTA) en reisbureaus te werven hebben we kosten voor salesmensen. Voor de klantenservice gaan we uit van een groeiend team als gevolg van grotere volumes.

Door de BtoBtoC strategie hebben we lage commerciële kosten. We liften immers mee op de traffic die bij onze partners al aanwezig is. Via een marge die zij rekenen op de prijs die Bagbooking vraagt hebben zij een verdienmodel. Dat loopt dus via de inkoopprijs door de marge.

Onze kosten voor ICT zijn door de BtoBtoC strategie ook beperkt. Het betreft vooral de aansluitingen op onze infrastructuur.

Per saldo groeien de kosten dan van ruim €0,4 mln. in 2024 naar ruim €2 miljoen in 2028. Dat is dan ongeveer 11% van de omzet.

Bedrijfsresultaat

De komende twee jaar zal er nog een negatief resultaat resulteren als gevolg van het principe 'de kosten gaan voor de baten uit'. Dat geldt met name voor het salesteam. Er is een behoorlijke verwerkingstijd tussen het sluiten van een overeenkomst en de daadwerkelijke start, vooral voor de grote reisplatformen. Tegen het einde van 2026 zal het break-even punt worden bereikt. Daarna wordt een stevig resultaat verwacht, oplopend tot 8% van de omzet. Het is uiteindelijk een 'numbers game'. Ons businessmodel is erg schaalbaar, dus doorgroeien naar grote aantallen is geen probleem.