

## Punch Telematix ziet groei vertraagd

Wervik, België – 3 juli 2007 - Punch Telematix, een groeiend en innoverend beursgenoteerd telematicabedrijf, maakt vandaag bekend dat de omzet voor het eerste halfjaar van 2007 lager zal zijn dan verwacht. De voor 2007 gebudgetteerde omzet van 27 miljoen euro, een groei van ruim 42% ten opzichte van het boekjaar 2006, zal niet gerealiseerd worden. De eerste helft van het boekjaar zal afgesloten worden met een operationeel verlies.

Deze vertraagde groei kent verschillende oorzaken.

In Frankrijk verloopt de doorstart na de overname van Atimis, nu Punch Telematix France, moeizamer dan verwacht. Op deze markt was Punch Telematix vooral aanwezig in het 'low-end' fleet & assets segment (tracking & tracing van goederen). Begin dit jaar werd ook op de Franse markt gestart met de verkoop van de CarCube bestemd voor het 'high-end' truck & transport segment waar Punch Telematix meer toegevoegde waarde kan bieden. Dit marktsegment wordt echter gekenmerkt door langere verkoopcycli.

Er werd beslist om de FieldBox-bundel, een uitbreiding van de bestaande boordcomputers van het in 2005 overgenomen ICS, niet langer aan te bieden. De bundel is in principe bestemd voor het field services segment, maar de praktijk heeft uitgewezen dat er in dit segment vooral vraag is naar mobiele applicaties. Bovendien is de FieldBox een product op het einde van zijn levenscyclus. De operationele kosten voor productie en ondersteuning zijn dan ook niet langer verantwoord. De FieldBox-bundel was vorig jaar goed voor een omzet van ca. 2 miljoen euro waarvan ca. 0,6 miljoen tijdens het eerste halfjaar. De impact van de beslissing op de eerste jaarhelft van het lopende boekjaar bedraagt naar verwachting ca 1,5 miljoen euro.

De belangrijke omzetgroei die verwacht werd van de mobiele Go.2-productportfolio voor het field services segment, en die het gebrek aan omzet van de vaste applicaties in dit segment zou kunnen compenseren, is voorlopig uitgebleven wegens vertragingen in de commerciële lancering - aanvankelijk voorzien in april 2007 - als gevolg van productietechnische problemen. De productie van de low-end Go.2 Track werd intussen opgestart en vanaf september 2007 zal deze oplossingenbundel aangeboden kunnen worden. De Go.2 Pro, bestemd voor het high-end segment zal tegen oktober 2007 beschikbaar zijn. Door de lange verkoopcycli in het high-end segment zal de positieve impact op het boekjaar 2007 beperkt blijven.

Er werd afgezien van de geplande externe omzetgroei: in het licht van de huidige marktomstandigheden, gekenmerkt door onrealistische verwachtingen op het gebied van 'sales multiples', werd de uitvoering van de acquisitiestrategie bewust opgeschort.

Ten slotte maakt het overaanbod aan OEM-navigatiesoftware, in combinatie met een sterke prijserosie op de PND-markt (markt voor draagbare navigatiesystemen), het voor Alturion moeilijker om zijn positie te handhaven en dezelfde resultaten te behalen als in het vierde kwartaal van 2006.

Er zijn echter een aantal positieve factoren die in de tweede jaarhelft een en ander deels kunnen compenseren.

De basis van het businessmodel is fundamenteel gezond: ruim 80% van de verkopen zijn 'bundelverkopen' aangeboden tegen een vast maandelijks abonnementsstarief en een belangrijke bron van toekomstige recurrente inkomsten.

In België en Nederland ligt de groei van de CarCube volledig in de lijn van de verwachtingen geformuleerd in het businessplan. In het truck & transport segment in België, en vooral in Nederland, wint Punch Telematix marktaandeel, met name bij de transporteurs met meer dan 100 wagens. In Nederland alleen bedraagt de omzetgroei voor de eerste jaarhelft ca. 70%. Tijdens het eerste halfjaar werden er in België en Nederland in het truck & transport segment niet minder dan 1800 units verkocht. Enkele grote namen in Nederland, elk met meer dan 100 geïnstalleerde units, zijn Peter Appel, transporteur voor o.a. Albert Heijn die het gebruik van de CarCube-oplossing in zijn 230 voertuigen als een duidelijk concurrentieel voordeel ervaart, Zandbergen, transporteur voor o.a. Coca Cola, St van de Brink, Zijderlaan, Van der Laan, Maters Huissen, Wim Bosman, Rutges Cargo en Oegema Transport. Referenties in België zijn onder meer Trafuco (125 voertuigen), Van Dijck Transport (180 voertuigen) en ESSO dat via zijn trading center gebruik maakt van de CarCube voor leveringen aan huis (100 voertuigen).

In Frankrijk werd intussen wel, ondanks de trage opstart, een goed gevulde pijplijn opgebouwd die zich in de zeer nabije toekomst zou moeten vertalen in concrete verkopen. Zowel in Duitsland als in Spanje is de nieuwe verkooporganisatie operationeel. Voor beide verkoopteams slaagde Punch Telematix erin om talent uit de telematicasector aan te trekken.

Luc Lammens, CEO van Punch Telematix, verklaart: "Laat ons er geen doekjes om winden. Dit is een streep door de rekening en het is vrijwel onmogelijk dit nog goed te maken in de tweede jaarhelft. Positief is echter dat ons businessmodel fundamenteel gezond is. Onze klanten zijn enthousiast over onze diensten en brengen zelf nieuwe klanten aan. Voor mij is dit een belangrijke waardemeter en 'key' voor de toekomst! Bovendien zijn we ervan overtuigd dat we met de nieuwe mobiele applicaties een mooie toekomst tegemoet gaan."

#einde#

#### **Over Punch Telematix**

Punch Telematix is een pan-Europese leverancier van telematicadiensten. Het bedrijf biedt alle marktsegmenten een compleet gamma oplossingen voor het afstandsbeheer van hulpmiddelen en activa, gaande van basisuitvoeringen tot semi-geavanceerde of hoogtechnologische telematicatoepassingen. Punch Telematix levert breed bruikbare oplossingen gebaseerd op een open, modulaire en schaalbare architectuur. Dankzij overeenkomsten met verscheidene mobiele operatoren (waaronder Proximus en Vodafone) biedt Punch Telematix niet enkel de hardware- en softwareonderdelen van het frontend- en backoffice, maar ook de noodzakelijke



datacommunicatie. De oplossingenbundels van Punch Telematix worden aangeboden tegen een maandelijks vast tarief en omvatten hardware, airtime en software. Ze verschaffen klanten op die manier een oplossing met een lage instapdrempel (geen kapitaalinvestering vereist), tegen een vooraf gekende en vaste kostprijs.

Punch Telematix is genoteerd aan Eurolist by Euronext Brussels (ticker: PTX).

**Voor meer informatie**

Luc Lammens, CEO Punch Telematix – luc.lammens@punchtelematix.com – Bootweg 4 - 8940 Wervik – België - Tel.: +32 56 239 411 – Fax: + 32 56 239 400 – [www.punchtelematix.com](http://www.punchtelematix.com)