



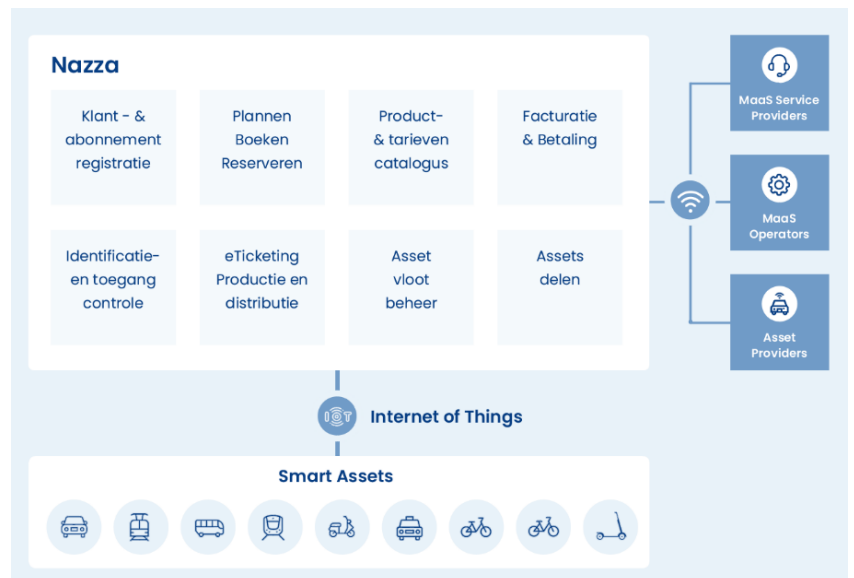
Halfjaarbericht Nazza

Inleiding

Vanaf november 2021 staat eImagine B.V. genoteerd aan de NPEX. Op dit moment zitten we in de laatste fase van de emissie. Het opgehaalde bedrag zal worden besteed aan verdere productontwikkeling, opbouw van de marketing & sales en de organisatie voor met name het Nazza merk (Nazza N.V. en Billing House B.V. zijn beide 100% deelnemingen van eImagine Reality B.V.). Tot nu toe is Nazza een project gedreven organisatie. In de loop van de voorafgaande jaren is gebouwd aan een SaaS platform voor mobiliteit diensten. In combinatie met een Mobiele App wordt het delen van voertuigen (fietsen, auto's, scooters) mogelijk gemaakt. In de komende jaren zullen abonnementen op deze SaaS dienst verkocht gaan worden aan aanbieders van deeldiensten. Middels deze update informeren we u, onze belangrijke stakeholders, over de voortgang van de verandering van Nazza van product- naar diensten gedreven onderneming.

Actuele situatie

Begin 2021 is met het oog op de gewenste verandering het directie team uitgebreid met een Chief Commercial Officer, die voortvarend gestart is met het opzetten van een commercie gedreven team. Er is nu gekozen voor een duidelijke positionering als dienstenaanbieder tussen mobiliteit service providers (die gebundelde diensten aanbieden aan hun klanten) en mobiliteit operators (die deelvoertuigen exploiteren).



Binnen deze markt wordt gericht op specifieke segmenten zoals Leisure (hotels, bungalow parken), Service Delivery (maaltijdbezorgers, flietsbezorgers), Public (publieke deeldiensten). De propositie is een abonnement op de Nazza deeldienst waarvoor gemiddeld EUR 5,- per maand betaald wordt. Abonnementen hebben een gemiddelde looptijd van 3 jaar.



In de afgelopen maanden zijn verschillende directe verkopen aan de verschillende segmenten gerealiseerd. Onder andere flitsbezorger **Zapp** test momenteel de diensten van Nazza en zal bij goed gevolg haar hele vloot uitrusten met deze diensten. Daarnaast is een aantal partnerships voor indirecte verkopen gesloten. **TURNN** en Nazza gaan met gebundelde oplossingen de zakelijke markt bedienen. Onder andere voor **ASML**, **Keolis** en **Qbuzz** worden gebundelde diensten geleverd. Daarnaast zal Nazza verschillende deelvervoerders waaronder **Felyx**, **Tier** en **Donkey Republic** op haar platform gaan aansluiten. Met **Cycleshare**, onderdeel van Fietsvoordeelshop, zal de Leisure markt van diensten worden voorzien. **Fietslease Holland** is eveneens een partner voor deze segmenten. Ook met verschillende Fietsproducenten heeft Nazza projecten opgestart die moeten uitmonden in een partnership met een structureel karakter. Met Fietsfabrikant **Accell** wordt dit voorjaar een proef met deel e-bikes, en deel e-bakfietsen gestart, in Juizz outlets. Met de Nederlandse producent van luxe e-bikes **Byar** worden een aantal pilots bij hotels gestart. De Nederlandse e-bike producent **Bayck** is met Nazza in gesprek over grootschalige integratie van hardware (Track&Trace, e-lock) af fabriek. In het publieke deeldomein (consumenten) zijn onder bestaande contracten met **9292**, **Arriva**, **gemeente Amsterdam**, **Mobian**, **Cloudbike**, en **Cargaroo** gecontinueerd voor het leveren van SaaS abonnementen als onderdeel van hun publieke deeldiensten.

Op basis van de huidige sales funnel is de verwachting, dat eind 2022 rond de 9.000 fietsen een deeldienst abonnement van Nazza verkocht zijn wat leidt tot een terugkerende omzet van EUR 540.000 op jaarbasis. Deze klantenbasis, alsmede de gesloten partnerships, bieden een solide platform voor snellere groei in de jaren 2023 en verder.

Voorlopige resultaten

Zowel over het laatste halfjaar, als over heel 2021 zal het groepsresultaat op eMagine B.V. niveau nog verliesgevend zijn. De geconsolideerde omzet is ten opzichte van 2020 met enkele procenten gedaald, en ligt rond de EUR 2.000.000,-. De focus op meer omzet uit terugkerende diensten heeft wel als consequentie gehad dat de omzet uit eenmalige verkopen en projecten is afgenomen. Daarnaast heeft ook de beperking van zakelijke dienstverlening door de COVID situatie een rol gespeeld in de beperkte groei in mobiliteit diensten, alsmede de investeringen in de ontwikkeling daarvan.

	jul-21	aug-21	sep-21	okt-21	nov-21	dec-21
CONSOLIDATIE						
TOTALE OMZET EMAGINE/BH/NAZZA	€ 209.484,60	€ 155.002,90	€ 146.397,90	€ 117.429,30	€ 126.851,70	€ 130.321,70
TOTALE P&L EMAGINE/BH/NAZZA	€ 186,40	€ -15.652,16	€ -16.192,02	€ -38.424,34	€ -80.469,83	€ -48.797,76
GROEPS INTERNE OMZET						
eMagine naar Billing House	€ 37.934,00	€ 7.934,00	€ 9.934,00	€ 11.434,00	€ 8.434,00	€ 6.434,00
Billing House naar eMagine	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Billing House naar Nazza	€ 2.171,00	€ 2.171,00	€ 2.171,00	€ 2.171,00	€ 2.171,00	€ 2.171,00
TOTALE GROEPS INTERNE OMZET	€ 40.105,00	€ 10.105,00	€ 12.105,00	€ 13.605,00	€ 10.605,00	€ 8.605,00
TOTALE EXTERNE OMZET	€ 169.379,60	€ 144.897,90	€ 134.292,90	€ 103.824,30	€ 116.246,70	€ 121.716,70

Outlook

Samenvattend kan gesteld worden dat na het weer opengaan van de zakelijke markt, de vraag naar



deeldiensten aan het toenemen is. Onder invloed van de veranderde mobiliteitsvraag, minder naar kantoor, duurzamer en flexibeler kunnen reizen, zal deze vraag de komende jaren verder gaan groeien. Nazza heeft met haar platform een scala aan diensten ontwikkeld die aan deze vraag kunnen voldoen. Zeker in het laatste halfjaar zijn er voor verkoop en distributie partnerships aangegaan die deze diensten ook op de markt kunnen afzetten.

Op de korte termijn voor de rest van 2022 voorziet Nazza een verdere stijging van de verkoop en daarmee gepaard gaande (terugkerende) abonnement omzet. De omzetverwachting is om en nabij de EUR 2.000.000,- Deze omzet zal naar verwachting nog niet leiden tot een positieve EBITDA in 2021, gezien de verdere investeringen in zowel marketing en verkoop als verdere ontwikkeling van het Mobiliteitsplatform.

Voor 2023 en verder is de verwachting, dat de vraag sneller gaat groeien. De noodzakelijke investeringen zijn dan gedaan, en daarmee is de verwachting dat in 2023 een positieve EBITDA bereikt zal gaan worden. Een en ander is uiteraard wel afhankelijk van macro-economische, en andere externe omstandigheden waaronder de COVID-situatie en de oorlog in Oekraïne. In het huidige scenario verwachten wij dat deze factoren geen dominante, maar hoogstens een vertragende invloed op de geschetste groei hebben. De recente commerciële successen sterken de directie in het vertrouwen in de toekomst. De vraag naar Nazza diensten neemt duidelijk toe, en bevindt zich in een groeiende markt. Nazza is goed gepositioneerd om van deze groei te gaan profiteren.



Maarten van Vliet, CEO van Nazza