

## Halfjaarbericht Nazza

### Inleiding

In het 2<sup>e</sup> halfjaar van 2022 is aandacht besteed aan verdere productontwikkeling, en opbouw van de sales pijplijn alsmede het partner netwerk voor gezamenlijke ontwikkeling en distributie 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 houden we u, onze belangrijke stakeholders, op de hoogte over de voortgang van de verandering van Nazza van product- naar diensten gedreven onderneming.

### Actuele situatie

In de tweede helft van 2022 zijn een aantal nieuwe klanten geworven die niet alleen als klant interessant zijn, maar tevens als partner voor de verkoop van gezamenlijke dienstverlening. Voor OV9292 zal de dienstverlening worden uitgebreid op het gebied van beprijzen. Voor TURNN is een platform gebouwd waarop verschillende deelmobiliteit aanbieders kunnen worden aangesloten. Helaas heeft TURNN besloten per 1 januari haar dienstverlening te staken. Het platform is echter beschikbaar voor andere klanten. Er wordt nu met TRANZER en BIRD gesproken over het aansluiten van dit platform voor micromobiliteit. Vergelijkbare trajecten zijn in Zeeland van start gegaan, waarin een netwerk van zowel deelfietsen met een e-Lock, als met een gewoon slot kunnen worden geboekt via MaaS aanbieders zoals Gaiyo. Bij aangetoond succes, ligt verdere uitrol in Nederland in het verschiet.

In combinatie met een volledige vernieuwde Mobiele App (iOS, Android), en nieuwe functionaliteiten op het Nazza platform wordt het vernieuwde fietsdeel systeem nu in pilots getest. Deze vernieuwde dienst maakt het mogelijk, dat bedrijven volledig zonder tussenkomst fietsen kunnen laten boeken, gebruiken en betalen door hun klanten, met behulp van de Mobiele App genaamd Moovlr. Deze dienst kan zowel voor Publieke (MaaS) diensten, als ook voor B2B doelgroepen in Leisure, en Service & Delivery worden ingezet. In de afgelopen maanden is in het veld getest met klanten van Cycleshare waaronder Europarcs voor de Leisure markt. De dienstverlening zal in het eerste kwartaal van 2023 worden geïntegreerd met de online verkoopkanalen van Europarcs. Bij aangetoond succes, zal de dienstverlening in het tweede kwartaal verder worden opgeschaald naar andere parken, en andere klanten van Cycleshare.

In samenwerking met Connectbike is Re-lock ingezet bij een pilot bij een (thuis)zorginstelling. Daarnaast worden in het eerste kwartaal 2023 pilots gestart bij onder andere een grote onderwijs instelling, en Lage Landen Lease. Indien het product voldoet wil Lage Landen Lease, samen met Rabobank de fiets deeldienst aan haar klanten gaan aanbieden. Daarnaast gaan pilots bij bestaande klanten van Connectbike in de Service Delivery (oa. Thuisbezorgd, Domino's, De Beren) te starten. In parallel zal Re-lock de resultaten van de pilots verwerken in de productie versie van het slimme slot (e-Lock). Serie productie van het slot zal in het tweede kwartaal van 2023 worden opgestart.

In het kader van Mobiliteit Hubs in steden, is het initiatief Connected Mobility gestart. Dit nieuwe bedrijf richt zich op het exploiteren van mobiliteit hubs. Onder anderen Mobian is founding father van dit initiatief, en als bestaande leverancier van Mobian verwacht Nazza diensten op het gebied van deelfietsen te kunnen aanbieden.

Publieke dienstverlener Urbee komt vrijwel zeker in andere handen. Vooruitlopend op deze overname is met Nazza een nieuw contract afgesloten voor bediening van B2B Closed User Groups met name voor poolfietsen voor grotere bedrijven en instellingen waaronder woning coöperaties. De huidige base van Urbee is inmiddels onder het nieuwe contract overgenomen.

### **Partnerships**

Het partnership met Fietslease Holland heeft geresulteerd in een nieuwe propositie die gezamenlijk in de markt gezet zal worden onder de naam Take a Bike. Deze lease propositie bevat naast een gefinancierde fiets en onderhoud, ook Track&Trace en e-Lock opties. Naast het partnership met Bayck, waarbij standaard Track&Trace units af fabriek opgenomen gaan worden, is er ook vergaande interesse van andere leveranciers (OEM) van fietsen en fietsonderhoud. In het eerste kwartaal 2023 zullen pilots met OEM partijen (Bayck, SURE, Baqme, ebike4delivery), en service partijen (Cycleshare, Connectbike, Fietscentrum, Cyclehub, Cyclefix) gaan plaatsvinden. Productie en afzet in hogere aantallen, zullen vanaf 2<sup>e</sup> helft 2023 gaan plaatsvinden.

De autonome groei van deelfietsen diensten die geleverd worden op basis van OEM en service partijen leidt tot meer abonnementen op het Nazza platform.

### **Deelnames**

De samenwerking met de innovatieve, Nederlandse e-Lock maker Re-lock is omgezet in een minderheidsdeelname in Re-lock B.V. In 2023 zal Re-lock B.V. een externe investeerder aantrekken voor verdere ontwikkeling van het slimme slot (e-Lock).

In december 2022 is tevens vanuit Nazza een minderheidsbelang gerealiseerd in RecycleWell B.V. Deze onderneming houdt zich bezig met de ontwikkeling en exploitatie van volledig duurzame, veilige, en recyclebare oplaad kasten voor e-bike batterijen genaamd Charge Hyve. In 2023 zullen deze Charge Hyve kasten geïntegreerd worden met het Nazza platform, en verder uitontwikkeld worden in klanten pilots. De verwachting is, dat serie matige productie van Charge Hyves eind 2023 opgestart gaat worden. De uitrol in grotere aantallen is gepland

voor 2024.

Nieuwe klanten, deelnames, alsmede de gesloten partnerships, inclusief de beschikbaarheid in productie van het Re-lock slot, vormen de basis voor groei vanaf 3<sup>e</sup> kwartaal 2023 en verder.

### Voorlopige resultaten

Over de 2<sup>e</sup> helft van het jaar is het groepsresultaat op eMagine B.V. niveau nog negatief. De geconsolideerde omzet is ten opzichte van de eerste helft van 2022 fors gestegen. In combinatie met afnemende kosten heeft dit tot een positieve EBITDA in de laatste 2 maanden geleid. Een aantal implementatie projecten, maar ook constante stijging van abonnementen (terugkerende) omzet zijn beide onderdeel van de omzet stijging.

Met het afstoten van de grote kantoorruimte aan de Turfmarkt, en het verder beperken van externe kosten zoals inhuur krachten, zijn kosten verder omlaag gebracht. De belastbare winst over heel 2022 zal waarschijnlijk hoger uitkomen, aangezien investeringen minus afschrijvingen in de software ontwikkelingen nog geactiveerd worden. Daarnaast zal de gestegen waardering voor deelname in RecyleWell een positief effect hebben.

	jul-22	aug-22	sep-22	okt-22	nov-22	dec-22
<b>CONSOLIDATIE</b>						
TOTALE EXTERNE OMZET	€ 93.714,15	€ 86.754,40	€ 58.220,95	€ 55.655,90	€ 102.962,15	€ 155.065,40
TOTALE P&L EMAGINE/BH/NAZZA	€ -49.477,21	€ -56.301,46	€ -63.708,85	€ -66.392,78	€ 2.789,12	€ 18.937,02

Tabel 1. Omzet en EBITDA resultaat 2<sup>e</sup> helft 2022

Ter vergelijking is onderstaand omzet en EBITDA resultaat over zelfde periode in 2021 opgenomen:

	jul-21	aug-21	sep-21	okt-21	nov-21	dec-21
<b>CONSOLIDATIE</b>						
TOTALE EXTERNE OMZET	€ 169.379,60	€ 144.897,90	€ 134.292,90	€ 103.824,30	€ 116.246,70	€ 121.716,70
TOTALE P&L EMAGINE/BH/NAZZA	€ 186,40	€ -15.652,16	€ -16.192,02	€ -38.424,34	€ -80.469,83	€ -48.797,76

Tabel 2. Omzet en EBITDA resultaat 2<sup>e</sup> helft 2021

Omzet en resultaat in 2021 is in vergelijking hoger respectievelijk minder negatief. In de 2<sup>e</sup> helft van 2021 is bestaande projectomzet versneld afgenomen, door het aflopen van bestaande ontwikkel projecten. In 2022 is focus aangebracht op verwerving van nieuwe mobiliteit projecten die resulteren in terugkerende omzet. Resultaten van deze nieuwe aanpak worden in de laatste maanden van 2022 zichtbaar. Deze aanpak wordt in 2023 verder voortgezet.

## Outlook

Op basis van de 2<sup>e</sup> helft van 2022 kan gesteld worden dat de interesse, met name in de zakelijke markt in deeldiensten verder aan het toenemen is. Niet alleen onder invloed van de veranderde mobiliteitsvraag, maar ook door de wens voor verdere digitalisering in verschillende segmenten, en leidt tot concepten waarbij gebruikers geheel zelf diensten kunnen boeken, gebruiken en betalen. De investeringen die Nazza heeft gedaan in haar platform voorzien in deze behoefte. 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 eerste helft van 2023 voorziet Nazza een verdere stijging van het aantal pilots met verschillende klant typen. De verkoop en daarmee gepaard gaande eenmalige implementatie omzet, alsmede (terugkerende) abonnement omzet zullen licht blijven stijgen. De grote investeringen in het platform zijn inmiddels gedaan, en de grootte van het ontwikkel team, met name externe inhuur, is hierop aangepast. Naast pilots voor het mobiliteit platform worden ook enkele nieuwe klanten voor Billing verwacht. Op basis van deze projectomzet in combinatie met overige omzet wordt voor het eerste halfjaar een break-even EBITDA resultaat op groepsniveau verwacht.

Aan de kasstroom moet in het eerste halfjaar nog veel aandacht worden besteed:

	jan-23	feb-23	mrt-23	apr-23	mei-23	jun-23
<b>TOTALE kasstroom EMAGINE GROEP</b>	€ -31.420,61	€ 38.647,91	€ -9.399,05	€ 28.288,21	€ 23.743,58	€ 25.607,57

**Tabel 3. Voorspelde kasstroom 1<sup>e</sup> helft 2023**

Voor de 2<sup>e</sup> helft van 2023 en verder is de verwachting, dat de vraag sneller gaat groeien. De noodzakelijke investeringen zijn dan gedaan, en daarmee wordt gestreefd naar een positieve EBITDA over heel 2023. Een en ander is uiteraard wel afhankelijk van macro-economische, en andere externe omstandigheden waaronder de COVID-situatie met name in China, de hoge inflatie 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 ontwikkelingen 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 blijft goed gepositioneerd om van deze groei te gaan profiteren.



**Maarten van Vliet**, CEO van Nazza