

Beste Obligatiehouders, Stephan, Mark,

Naar aanleiding van ons vorige bericht en daarop volgende door St Obligatie ouders gestuurde voorstel richting de obligatie houders, zijn er vragen gesteld waarop wij in dit bericht nader ingaan.

Voorlopige Jaarcijfers 2024

In een bijlage sturen wij de jaarcijfers 2024 in concept toe. Het betreft niet geconsolideerde cijfers die voor eMagine Reality, Nazza en Billing House apart worden weergegeven.

Zoals eerder bericht zijn sinds de transactie in mei 2024 de operationele activiteiten van Billing House ondergebracht in een joint venture met Mobi Group genaamd Mobi House. De omzet in Billing House bestaat nu nog vooral uit ondersteunende activiteiten aan Mobi House welke in 2025 waarschijnlijk geheel zullen worden afgebouwd. In 2024 was ca. 60% van de totale gecombineerde omzet van Billing House en Nazza van Billing House en dus 40% van Nazza. De omzet van eMagine Reality is niet meegerekend, aangezien het alleen interne omzet betreft, facturen richting Nazza of Billing House. De joint venture Mobi House is er in 2024 onvoldoende in geslaagd nieuwe klanten te werven, en operationeel te maken. Omzet van bestaande klanten is teruggelopen. Er is ook geen sprake geweest van extra vraag naar diensten van Billing House zoals in de transactie met Mobi House was voorzien. Daarnaast zijn de oorspronkelijk plannen van Mobi Group om externe financiering op te halen om de gehele Mobi Group en daarmee ook Mobi House van groei financiering te voorzien voor onbepaalde tijd uitgesteld. De tegenvallende resultaten en het uitblijven van groei financiering hebben er mede toe geleid, dat na overleg met Mobi Group besloten is om het aandeel in de joint venture geheel te verkopen. Zodoende kan vanuit eMagine Reality de aandacht geconcentreerd worden op de verdere groei van Nazza. Na afronding van de voorgenomen transactie zal de totale opbrengst van de verkoop van activiteiten 835.000 Euro bedragen.

Voor Nazza zijn de verkopen in 2024 achtergebleven bij de verwachtingen. Bestaande klanten zijn gebleven, en hebben wel enige groei laten zien. Daarnaast zijn op verzoek van hen de leveringen van sloten aan Poldar (voorheen Byar) teruggebracht en zijn er veel minder (1500 ipv. de origineel geplande 10.000) sloten geleverd. In totaal zijn er nu nog onvoldoende abonnementen om de vaste kosten te dekken. In 2025 en verder moet er nog meer geïnvesteerd worden in marketing en sales om de verkopen te bevorderen. Verder is de markt voor voertuig delen zich nog verder aan het ontwikkelen, en zal naar verwachting de komende jaren sterk gaan groeien. De potentie is groot, zeker als er ook buiten Nederland in de rest van Europa gekeken wordt. Derhalve is het plan vanuit eMagine Reality om hier met Nazza de volledige focus op te leggen.

Binnen eMagine Reality is de eerste helft van 2024 veel aandacht besteed aan de transactie met Mobi Group. In de 2^e helft van 2024 is er helaas veel aandacht besteed aan het conflict met Investor Ready, dat uiteindelijk opgelost, maar wel veel tijd en geld gekost heeft.

Vooruitblik 2025-2029

Om verder snelle(re) groei van Nazza te realiseren is een businessplan opgesteld voor de jaren juli 2025 – juni 2029. De financiële doelstellingen voor dit plan zijn in onderstaande tabel opgenomen.

	juli 2025 - juni 2026	juli 2026 - juni 2027	juli 2027 - juni 2028	juli 2028 - juni 2029
2. WINST & VERLIES				
Overige omzet alle klanten	€ 74.355,04	€ 189.813,34	€ 214.599,82	€ 314.580,20
Omzet hardware (marge, key-management software)	€ 256.524,90	€ 721.290,71	€ 890.589,25	€ 1.305.507,83
Omzet platform abonnementen	€ 339.678,16	€ 1.245.452,17	€ 2.797.778,57	€ 4.881.343,54
Totale omzet	€ 670.558,11	€ 2.156.556,22	€ 3.902.967,65	€ 6.501.431,57
Inkoop software licenties en -diensten derden	€ -24.000,00	€ -24.000,00	€ -24.000,00	€ -24.000,00
Platform operations & support	€ -54.600,00	€ -202.800,00	€ -444.600,00	€ -780.000,00
Totale directe kosten	€ -78.600,00	€ -226.800,00	€ -468.600,00	€ -804.000,00
Winst/verlies voor marketing & organisatie	€ 591.958,11	€ 1.929.756,22	€ 3.434.367,65	€ 5.697.431,57
Variable organisation cost (oa. Accountant, diensten derden)	€ -30.000,00	€ -75.100,00	€ -85.100,00	€ -85.100,00
Kantoor huur	€ -25.000,00	€ -35.000,00	€ -45.000,00	€ -75.000,00
Vaste organisatie kosten	€ -20.000,00	€ -30.000,00	€ -40.000,00	€ -40.000,00
Marketing & Sales	€ -177.023,72	€ -899.123,43	€ -1.535.485,15	€ -2.346.454,74
Direction & Business development	€ -282.000,00	€ -344.400,00	€ -398.400,00	€ -398.400,00
Onkosten (reis-, verblijf-,)	€ -25.000,00	€ -50.000,00	€ -50.000,00	€ -50.000,00
ICT Development cost (Billing House)	€ -248.040,00	€ -349.440,00	€ -349.440,00	€ -450.840,00
Winst/verlies (EBITDA)	€ -215.105,61	€ 146.692,79	€ 930.942,50	€ 2.251.636,83

In dit plan richt Nazza zich naast Nederland ook op andere landen in Europa in specifieke segmenten. Om deze markten te kunnen ontsluiten dient er geïnvesteerd te worden met name in marketing & sales, alsmede uitbreiding van de ondersteuning. Het Nazza SaaS platform is schaalbaar, en bevat inmiddels de benodigde functionaliteiten voor verschillende segmenten. Grote investeringen in software ontwikkeling worden derhalve niet voorzien. De kern van deze platform strategie is, dat zodra de vaste kosten gedekt zijn, snelle groei kan plaatsvinden aangezien de variabele kosten per verkocht abonnement minimaal zijn. Momenteel wordt gesproken met financiers voor de financiering van het plan.

In het kader van het businessplan wordt uiteraard ook gesproken met overige stakeholders, waaronder de obligatie houders, om de totale financiering in lijn te brengen met het businessplan.

Met vriendelijke groet,

Directie eMagine Groep (J.N. van Dam, C.G. Henkes, M.R. van Vliet).