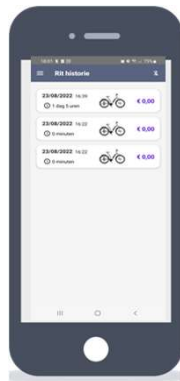


Presentatie Obligatiehouders BAVO

Voorburg - 2 juli 2025

De inhoud van deze presentatie is **vertrouwelijk**. Het is niet toegestaan de inhoud van dit bericht te kopiëren, door te sturen of op enigerlei wijze aan iemand kenbaar te maken, tenzij hiervoor uitdrukkelijke toestemming is verleend door Billing House B.V. en Nazza. N.V.

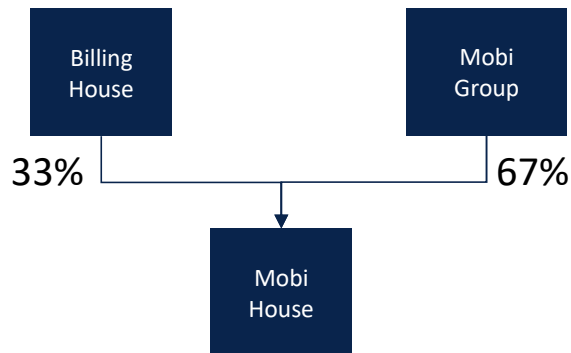


Inhoud

1. Resultaten Billing House 2024
2. Outlook Billing House 2025
3. Resultaten Nazza 2024
4. Businessplan Nazza 2025
5. Voorstel obligatiehouders

Vertrouwelijk

Resultaten Billing House 2024

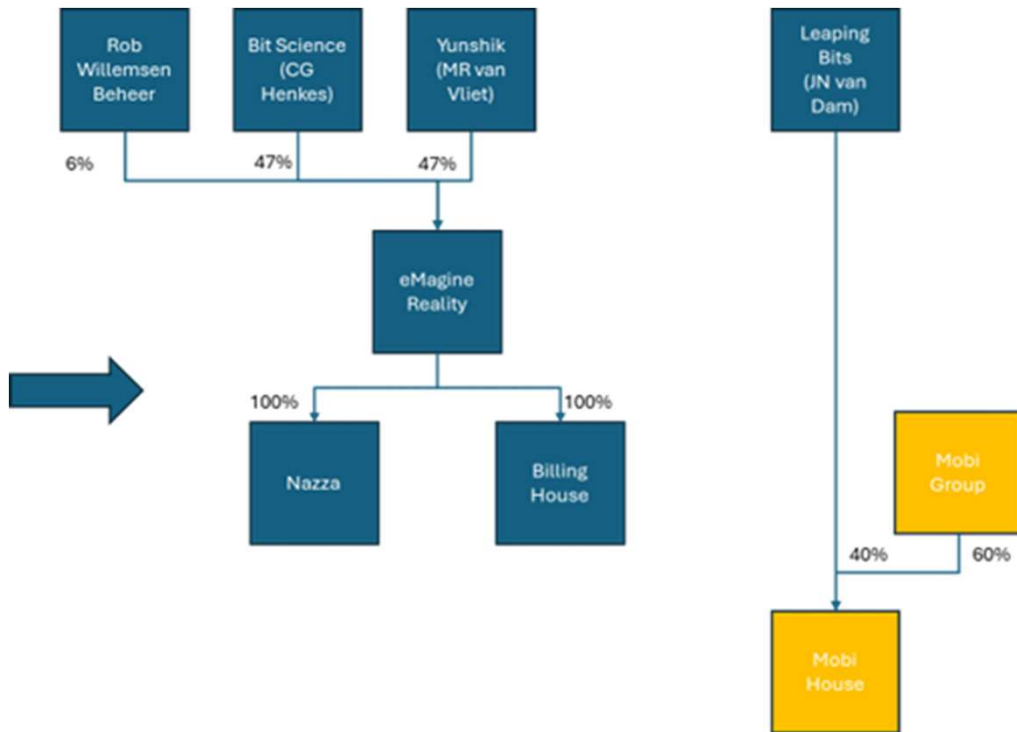


Overdracht van activiteiten

- **Asset deal voor niet-core activiteiten (betreffend personeel 3 FTE, klant- en leverancier contracten, IP), focus op IT ontwikkeling**
- **Mobi Hub brengt ICT activiteiten in (betreffend personeel 5 FTE, interne klant, IP)**
- **Assets zijn ondergebracht in Joint ICT venture (Mobi House)**
 - Resultaten Mobi House 2024 blijven achter
 - Omzet van nieuwe en operationele klanten neemt af, nog verliesgevend
 - Verdere consolidatie mbv. externe investeerder uitgesteld
 - Mobi Group wil ook focus, en actieve aandeelhouders
- **Billing House en Mobi Group streven naar volledige ontvlechting**
 - € 725.000 vast in 2024 en 2025 (reeds ontvangen)
 - € 110.000 vast December 2025
 - Aandelenruil: 33% in Mobi House ruilen voor 32% in eMagine Reality

Vertrouwelijk

Outlook Billing House 2025



Verdere afbouw activiteiten

- **Ontvlechting Billing House en Mobi House**
 - Juli 2025: Verkoop resterende belang Billing House
 - December 2025: Vaste cash betaling
- **Na ontvlechting**
 - Ondersteuning Mobi House wordt verder afgebouwd
 - Ondersteuning (3FTE) aan Nazza vanuit Billing House
 - Geen profit center meer

Vertrouwelijk

Reflectie op het afgelopen jaar

- **Omzet blijft achter bij verwachting**
 - Autonome groei bestaande klanten beperkt
 - Poldar stelt leveringen uit (2,5K ipv. 10K)
 - Geen additionele omzet vanuit Mobi Group
- **Resultaten blijven achter bij verwachting**
 - Bruto marge positief
 - Vaste kosten nog te hoog t.o.v. aantal verkochte abonnementen
 - Marginale kosten voor elk verkocht abonnement minimaal
- **Achterliggende oorzaken**
 - **Te beperkte commerciële slagkracht:** Onze sales- en MarCom capaciteit was onvoldoende om structureel nieuwe klanten te werven en op te volgen
 - **Onvoldoende focus op gesegmenteerde marktwerking:** Teveel versnippering in focus en acquisitie richting diverse sectoren zonder specifieke account aanpak
 - **Beperkte zichtbaarheid:** Ondanks een sterk product bleef merkbekendheid achter, mede door gebrek aan structurele marketinginspanningen
 - **Technisch sterk, commercieel onderbenut:** Klanten die instapten zijn zeer tevreden, maar de doorvertaling naar commerciële groei bleef uit

Reflectie op het afgelopen jaar

- **Positieve signalen**
 - Krachtige product/market fit in o.a. hospitality, delivery en publieke sector
 - Stevige klantrelaties en uitstekende klanttevredenheid
 - Technisch platform is robuust en schaalbaar



Vertrouwelijk

Op weg naar commerciële versnelling

- **Focus op groei**
 - **Focus op commerciële executie:** Sales en MarCom zijn topprioriteit
 - **Doelgerichte segment aanpak:** Gerichte benadering van 5 target sectoren met sector specifieke 'value propositions' en commerciële materialen
 - **Versnelling internationale uitrol:** Met beproefde use cases in binnenland, uitbreiding naar België, Duitsland, UK, Frankrijk en Spanje
- **Concreet in uitvoering**
 - **Uitbreiding team:** Nieuwe sales manager, MarCom-specialist en operationele ondersteuning voor klant onboarding
 - **Structurele campagnes:** Sector gerichte leadgeneratie, partner campagnes en deelname aan relevante beurzen
 - **Partners & ecosystemen:** Intensieve samenwerking met o.a. Re-Lock, ChargeHyve, Capgemini en strategische resellers in binnen- en buitenlandse markten

Markt – Groei en Positionering

- **Snelle marktgroei door maatschappelijke trends:**
 - Versnelling door verduurzaming, stedelijke beperkingen voor fossiele voertuigen en de opkomst van deelmobiliteit
 - Explosieve toename verkoop E-bikes en E-cargo bikes in Europa: van 3,7 miljoen (2019) naar 17 miljoen per jaar in 2030 (bron: o.a. McKinsey & Company)
- **Toenemende behoefte in B2B-markt aan:**
 - Gebruiksvriendelijke oplossingen zonder handmatige processen
 - Real-time inzicht in gebruik, prestaties en onderhoud
 - Flexibel schaalbare software, eenvoudig te integreren in bestaande bedrijfsprocessen

Markt – Groei en Positionering

- **Nazza's propositie sluit hier direct op aan:**
 - Cloud-based platform voor delen, beheren, beveiligen en monitoren van micro-mobility voertuigen
 - Volledig geïntegreerde oplossing met o.a. reservering, betaling, onderhoudsinzichten en dashboards
 - Flexibel schaalbare software, eenvoudig te integreren in bestaande bedrijfsprocessen
 - Sectorgerichte toepassingen (delivery, hospitality, public/private sharing)
 - Flexibele abonnement modellen, schaalbaar en betaalbaar
 - Voldoet aan GDPR / AVG, ISO 9001 & 27001
 - Eenvoudige API-koppelingen met externe platforms
- **Positionering:**
 - Waar concurrenten focussen op hardware of generieke fleet software, combineert Nazza flexibiliteit, sector focus en technische diepgang in één totaaloplossing
- **Financiële doelstellingen**
 - Neutraal scenario: gematigde groei tot een totaal van 72.000 abonnementen in 4 jaar, na 1 jaar positieve EBITDA, in 1e jaar matige groei van 4.500 extra abonnementen
 - Pessimistisch scenario: minimale groei tot een totaal van 36.000 abonnementen in 4 jaar, na 2 jaar positieve EBITDA, in 1e jaar beperkte groei van 1.000 extra abonnementen, 2e jaar 8.000 extra abonnementen

Vertrouwelijk

Businessplan 2025-2029

Financiële doelstellingen (scenario 1)



	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

Vertrouwelijk

Businessplan 2025-2029

Financiële doelstellingen (scenario 2)



	juli 2025 - juni 2026	juli 2026 - juni 2027	juli 2027 - juni 2028	juli 2028 - juni 2029
2. WINST & VERLIES				
Overige omzet alle klanten	€ 37.177,52	€ 94.906,67	€ 107.299,91	€ 157.290,10
Omzet eLock KMS, en verkoop marge	€ 128.262,45	€ 360.645,35	€ 445.294,63	€ 652.753,91
Omzet subscriptions	€ 205.839,08	€ 622.726,09	€ 1.398.889,29	€ 2.440.671,77
Totale omzet	€ 371.279,05	€ 1.078.278,11	€ 1.951.483,82	€ 3.250.715,78
Axa Keycloud (key management subscription)	€ -24.000,00	€ -24.000,00	€ -24.000,00	€ -24.000,00
Platform operations & support	€ -27.300,00	€ -123.630,00	€ -244.530,00	€ -412.230,00
Totale directe kosten	€ -51.300,00	€ -147.630,00	€ -268.530,00	€ -436.230,00
Winst/verlies voor marketing & organisatie	€ 319.979,05	€ 930.648,11	€ 1.682.953,82	€ 2.814.485,78
Variable organisation cost (oa. Accountant, diensten derden)	€ -30.000,00	€ -62.815,00	€ -72.815,00	€ -72.815,00
Kantoor kosten	€ -25.000,00	€ -35.000,00	€ -45.000,00	€ -75.000,00
Vaste organisatie kosten (personeel)	€ -20.000,00	€ -30.000,00	€ -40.000,00	€ -40.000,00
Marketing & Sales	€ -84.161,86	€ -514.691,72	€ -832.872,57	€ -1.238.357,37
Direction & Business development	€ -141.000,00	€ -181.560,00	€ -208.560,00	€ -208.560,00
Onkosten (reis-, verblijf-,)	€ -25.000,00	€ -50.000,00	€ -50.000,00	€ -50.000,00
ICT Development cost (Billing House)	€ -124.020,00	€ -189.930,00	€ -189.930,00	€ -240.630,00
Totale indirecte kosten	€ -449.181,86	€ -1.063.996,72	€ -1.439.177,57	€ -1.925.362,37
Winst/verlies (EBITDA)	€ -129.202,80	€ -133.348,61	€ 243.776,25	€ 889.123,42

Vertrouwelijk

Voorstel Obligatie houders

Herijking op basis van businessplan



- **UPSIDE**

Vanaf transactiedatum : recht op economische waarde (dividend, verkoop:

- 22% Nazza aandelen
- 11% Mobi House aandelen (garantie via Leaping Bits B.V.)

Bij aflossing vervallen rechten gedeeltelijk, en naar rato van afgeloste bedrag

- **ZEKERHEID**

Borgstelling van 10.000 Euro op elk van de personal holdings (3x)

- **VERHOGING RENTE**

Vanaf 2027 verhoging tot 10% over resterende hoofdsom

Looptijd verlenging van 3 jaar

- **AFLOSSING**

Vanaf 2027 minimale aflossing van 50.000 euro per jaar

Vertrouwelijk



Vragen en antwoorden