

## GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE EN VOORKENNIS CRESCENT jaarresultaten 2022

### Crescent meldt robuuste groei en vooruitgang in winstgevendheid.

Leuven, België – 28 april, 2023 – 7u30 - Crescent (EURONEXT: OPTI; OTC: OPNVY)

#### Highlights

- Omzetstijging van + 30% tot 21,1 mio€; + 9% organische groei; + 21% van Remoticom.
- Verhoogde EBITDA van + 36% tot 1 mio € (5%) voornamelijk uit basisactiviteiten zonder nettobijdragen (voorlopig) van Remoticom.
- Netto financiële schulden (zonder schulden aan aandeelhouders) daalden verder met 0,6 mio € tot 3,7 mio € ondanks aanzienlijke investeringen in werkkapitaal en groei-initiatieven.
- Van Zele Holding NV stelde in 2022 een bijkomende financiering van 3 mio€ ter beschikking en stelt in 2023 nog eens 1 mio€ ter beschikking om het werkkapitaal van het bedrijf te versterken in lijn met de verwachte groei.
- In 2022 voltooide Crescent een uitgebreid softwareplatform voor de vrijetijdsmarkt alsook een strategische uitbreiding van zijn CloudGate productlijn met Lora-connectiviteit naast een volledige lijn controllers, drivers en sensoren voor zijn slimme verlichtingsproductlijn.

#### Woord van de voorzitter

Crescent meldt robuuste groei en vooruitgang in winstgevendheid en produceerde voor het eerst in haar geschiedenis een operationeel resultaat van meer dan 5% (één miljoen €) EBITDA in 2022, goed op weg naar haar operationele rentabiliteitsdoelstelling van meer dan 10%.

VZH als referentieaandeelhouder en zeker ook de kapitaalmarkten hebben al meer dan €50 miljoen aan historische schuldverplichtingen geabsorbeerd. Wij blijven hard werken om deze historische schuld terug te brengen tot minder dan 3 x EBITDA in 2023, terwijl wij ons blijven inzetten om een IOT-integrator van wereldklasse uit te bouwen op de overblijfselen van de 'ooit grote en roemrijke' fundamenten van Option NV, Zenitel/Sait en Remoticom BV.

Om dit doel te bereiken, mikten we aanvankelijk op een zeer gefocussed leiderschap in slimme verlichtingstoepassingen en namen we begin 2022 Remoticom over om een OEM-strategie van geïntegreerde oplossingen (drivers+ controllers+ sensoren) te implementeren. Nu een jaar later heeft Remoticom zijn omzet bijna verdubbeld (3,4 miljoen) en blijft het snel groeien, niet enkel in de Benelux.

Gedurende een groot deel van 2022 echter wogen enkele pijnlijke problemen met de toeleveringsketen (China) op de winstgevendheid, maar deze zijn inmiddels grotendeels opgelost, hetgeen optimisme over een hogere bijdrage in 2023 rechtvaardigt. We zijn van plan om Option en Remoticom verder te fuseren en te integreren tot één enkel bedrijf, waarin de technologische capaciteiten van Option gecombineerd worden met de marketing- en business development-vaardigheden van Remoticom.

Bij Option begonnen we aan een ambitieus programma om ons CloudGate-platform te vernieuwen en te verjongen via de ontwikkeling en verkoop van 'light hotspots' voor het Helium-netwerk in de VS. We slaagden erin een high-end LORA gateway platform (met superieur bereik) te certificeren en uit te brengen, maar de markten stortten in waardoor het project aanzienlijke vertragingen opliep om pas in april van 2023 voor verkoop te worden vrijgegeven. Wij investeerden fors in dit platform, dat generiek en strategisch is, maar in 2022 nog te weinig heeft opgeleverd. Naast het Helium-platform breidden we ons Cloudgate gamma nog verder uit met parkeersensoren, bewegings- en lekdetectieapparatuur en energiebeheersystemen. De opkomende IOT-ruimte biedt ongetwijfeld nog tal van andere opportuniteiten.

Ten slotte hebben wij de afgelopen jaren een breed opgezet softwareplatform voor de vrijetijdsmarkt ontwikkeld (met webshop en lessen planning; toegangscontrole, ticketing en digitale betalingsfaciliteiten voor meerdere locaties) als onderdeel van een strategie om onze dienstverleningsdivisie geleidelijk te doen evolueren van enkel 'managed services' naar 'software as a service'-capaciteiten. Dit vrijetijdsplatform is een parel van software-integratie en zal onze ambities voeden om dergelijke software diensten in te zetten op de bredere vrijetijdsmarkt.

Met dergelijke groeimotoren is Crescent goed gepositioneerd om snel en winstgevend te blijven groeien. We streven naar een groei met dubbele cijfers in zowel omzet als dubbele cijfers in winstgevendheid. We blijven erop vertrouwen dat we dit jaar de kansen verder zullen doen keren en de sceptici zullen overtuigen. Ja, financiering blijft een belangrijke uitdaging, maar het grootste deel van het werk ligt nu achter ons en degenen die moedig genoeg waren om in ons verhaal te geloven, zullen uiteindelijk de vruchten plukken van hun veerkracht en geduld.

## Jaarresultaten

in k€	2022	2021*
Omzet	21.110	16.277
EBITDA	1.028	754
Bedrijfsresultaat	-1.916	-4.831
Netto-resultaat	-2.100	-5.570

\*gecorrigeerd, cfr toelichting 10 van jaarverslag

De omzet en EBITDA van de drie divisies waren:

in k EUR	Omzet per divisie		EBITDA per divisie	
	2022	2021	2022	2021
Solutions	12.286	7.154	698	467
Services	5.980	6.613	1.138	1.229
Lighting	2.844	2.460	368	-63
Groepskosten			-1.176	-879
<b>Totaal</b>	<b>21.110</b>	<b>16.227</b>	<b>1.028</b>	<b>754</b>

De opbrengsten van de Solutions divisie stegen met EUR 5 132 duizend, waarvan EUR 3 454 duizend anorganisch door de toevoeging van Remoticom. De organische opbrengsten stegen met EUR 1 678 duizend (+23,5%), waarvan EUR 1 miljoen door de toename van de basisactiviteit CloudGate van Option, en EUR 0,4 miljoen door toegenomen integratie-inkomsten bij SAIT, EUR 0,2 miljoen door inkomsten uit het Smartville partnerschap en EUR 0,13 miljoen door toegenomen inkomsten bij Maro uit zonnepaneelinstallaties.

De omzetzakking in de divisie Services was voornamelijk het gevolg van de voltooiing in 2021 van een groot ICT-migratieproject in België, waardoor de projectmatige IT-diensten in 2022 met 12% afnamen. Zowel de recurrente ICT-diensten als de software-integratiediensten (omzet van €0,5 miljoen) bleven op hetzelfde niveau..

De inkomsten in de divisie Lighting stegen met 16% ten opzichte van 2021, voornamelijk gerealiseerd in de Nederlandse thuismarkt. Dankzij deze omzetgroei, stabiele brutomarges en lagere bedrijfskosten slaagde de divisie erin EUR 368 duizend bij te dragen aan de EBITDA van de groep. De verwachting is dat de EBITDA-marge van 13% de komende jaren gehandhaafd blijft.

De omzetgroei in het Solutions segment leidde uiteindelijk tot een verbetering van de EBITDA met €232k. De winstgevendheid van het segment Services daalde licht als gevolg van een lagere omzet; met €1 138k blijft de divisie echter nog steeds de belangrijkste bijdrage leveren aan de EBITDA van de groep.

## Balans

in k€	2022	2021*
Totaal Eigen Vermogen	9.109	4.264
Netto financiële schuld (1)	3.743	4.305
Netto werkkapitaal (2)	-2.768	-3.426

\* gecorrigeerd, cfr toelichting 10 van jaarverslag

(1) Bruto financiële schuld min liquide middelen en exclusief schuld van aandeelhouders

(2) Voorraden, handels-en overige vorderingen, verminderd met handels- en overige schulden

Het totale eigen vermogen nam toe dankzij kapitaalverhogingen.

# CRESCENT

## **CONTACT**

Edwin Bex

Gaston Geenslaan 14

B-3001 Leuven, Belgium

TEL: +32 (0) 16 31 74 11

E-mail: [investor@option.com](mailto:investor@option.com)

[www.option.com](http://www.option.com)

[www.crescent-ventures.com](http://www.crescent-ventures.com)