

## GEREGLEMENTEERDE INFORMATIE & openbaarmaking van voorwetenschap

### Crescent boekt bemoedigende groeicijfers in het eerste semester van 2024

Leuven, België – 20 september 2024 – 7u30 CET, Crescent NV, Geldenaaksebaan 329, 3001 Heverlee (Euronext Brussels: OPTI)

Crescent heeft in het eerste semester van 2024 sterke vooruitgang geboekt, mede dankzij een sterk verhoogde focus op IoT-toepassingen, zowel in producten als systemen. Dit heeft geresulteerd in een aanzienlijke groei van 20,7% in de divisies 'Solutions' en 'Lighting'. Bovendien heeft de desinvestering van de IT-diensten divisie (2Invision) geleid tot een significante verlaging van de schuldenlast van de onderneming, wat bijdraagt aan een gezondere financiële positie en een solide basis voor toekomstige groei.

#### Kernpunten H1 2024

De resultaten van enkel de voortgezette activiteiten (exclusief 2Invision) tonen een solide groei en sterke vooruitgang:

- **Order intake:** De ontvangen orders in het eerste halfjaar zijn met **14,6%** gestegen ten opzichte van dezelfde periode in 2023, met een totaal van **€5,1 miljoen**. Dit onderstreept de toenemende vraag naar onze producten en diensten.
- **Order boek:** De order boek blijft stabiel op een robuust niveau van **€4,1 miljoen**, vergelijkbaar met het eerste halfjaar van vorig jaar, wat vertrouwen biedt voor de komende periode.
- **Omzetgroei:** De omzet laat een sterke vooruitgang zien van **20,7%**, stijgend van **€5,1 miljoen** in het eerste halfjaar van 2023 naar **€6,1 miljoen** in 2024. Dit weerspiegelt de succesvolle implementatie van onze groeistrategieën.
- **EBITDA:** Beide divisies, **Solutions** en **Lighting**, zijn EBITDA-positief in het eerste semester. Vooral de **Solutions-divisie** toont een aanzienlijke verbetering ten opzichte van vorig jaar. Vôôr groepskosten leveren beide divisies samen een EBITDA-bijdrage van k€527 of 8.6% op omzet. De totale **EBITDA van de groep** na groepskosten bedraagt **k€13 (-k€744 in H1 2023)**, wat wijst op een verbeterde operationele efficiëntie.
- **Netto-winst uit beëindigde bedrijfsactiviteiten:** De netto-winst uit beëindigde bedrijfsactiviteiten bedraagt **k€1143**, waarvan **k€702** afkomstig is uit de verkoop van 2Invision en **k€441** uit de netto-winst van 2Invision over het eerste semester. De op 29 juni ontvangen verkoopsom voor 2Invision bedraagt k€ 6.469; bij realisatie door 2Invision van haar 2024

budget, is nog een earn out van max. k€ 750 in 2025 te ontvangen, die echter nog niet in het resultaat is opgenomen.

- **Verbetering netto resultaat:** Het netto verlies (-k€27) is minimaal ten opzichte van H1 2023 (-k€2397) niettegenstaande hoge non-cash IFRS afschrijvingen en hoge financiële lasten, en een zwakke werkkapitaalpositie.

De resultaten van het eerste semester worden hieronder schematisch voorgesteld. Voor een correcte vergelijking zijn de resultaten van H1 2023 aangepast.

## Resultaten van het eerste halfjaar

In duizend EUR	H1 2024	H1 2023
Omzet	6 148	5 093
EBITDA	13	( 744)
Bedrijfsresultaat	(742)	( 2 033)
Nettoresultaat	(27)	( 2 397)

De omzet en EBITDA-resultaten van beide divisies in het eerste semester zijn als volgt:

In duizend EUR	H1 2024	H1 2023
<b>Omzet</b>	<b>6 148</b>	<b>5 093</b>
Solutions	4 523	3 564
Lighting	1 625	1 529
<b>EBITDA</b>	<b>177</b>	<b>( 744)</b>
Solutions	436	( 780)
Lighting	245	304
Group costs	(504)	( 490)

De omzetgroei binnen de **Solutions-divisie** wordt voornamelijk gedreven door sterke prestaties van **Remoticom** (+€0,8 miljoen) en **SAIT** (+€0,4 miljoen). De omzet van **Option** blijft stabiel op een solide niveau van €1,3 miljoen. Hoewel de bijdrage van **Aardingen Maro**, die in de eerste helft van 2023 nog €0,5 miljoen aan de omzet toevoegde, wegvalt na de desinvestering eind 2023, toont de divisie een veerkrachtige prestatie.

Dankzij de omzetstijging en de sterk verbeterde brutomarge van **Remoticom** (41%), is de **EBITDA-bijdrage** van het Solutions-segment aanzienlijk verbeterd, van een negatieve k€ -780 in de eerste helft van 2023 naar een positieve k€ 272 in de eerste helft van 2024. Dit weerspiegelt de succesvolle herstructureringen en groei in deze divisie.

In de **Lighting-divisie** zien we eveneens een stabiele groei, met een omzetstijging van €0,1 miljoen. Hoewel de brutomarge licht daalt van 47% naar 45%, blijven de kostenstijgingen in lijn met de omzetgroei (+6%). Hierdoor blijft de EBITDA-bijdrage, met 15% van de omzet, op een sterk en gezond niveau, wat getuigt van de efficiënte kostenbeheersing binnen de divisie.

## BALANS

In duizend EUR	30-jun -24	31-dec-23
Totaal Eigen vermogen	1 808	1 847
Netto financiële schuld*	168	3 012
Netto werkkapitaal**	-5 217	-4 598

\*Financiële schulden verminderd met geldmiddelen

\*\*Vorraden, handels- en overige vorderingen, verminderd met handels- en overige schulden

Gedurende het derde kwartaal werd de cashpositie van eind juni afgebouwd voor de afbouw van operationele schulden zodat de netto werkkapitaal positie verhoogde.

## VOORUITZICHTEN

Een nieuwe generatie slimme verlichting sensoren en controllers, Energy Management Systems, parkeersensoren en communicatieplatformen gebaseerd op LoRa en Bluetooth Mesh voor Smart City en Smart Building toepassingen, staan klaar om dit jaar gelanceerd te worden.

Crescent zal daarover dit jaar nog belangrijke verwezenlijkingen aankondigen. In combinatie met de groei in slimme verlichting, verwacht Crescent jaarlijkse groeipercentages van meer dan 10% te gaan realiseren.

Daarnaast plant Crescent een aanzienlijke vereenvoudiging van haar juridische structuur wat zal leiden tot een aanzienlijke reductie van de groepskosten. Deze stap gaat gepaard met een verdere operationele integratie van Remoticom en Option, waardoor de synergiën binnen de groep optimaal benut kunnen worden.

De Raad van Bestuur heeft verder beslist om de reeds aangekondigde reverse stock split voor eind van het jaar door te voeren.

## CONTACT

Edwin Bex  
Geldenaaksebaan 329  
B-3001 Leuven, Belgium  
TEL: +32 (0) 16 31 74 11  
E-mail: [investor@option.com](mailto:investor@option.com)  
[www.crescent-ventures.com](http://www.crescent-ventures.com)