

The Sharing Group N.V. 2024H1 resultaten

Hoogtepunten

- Opbrengsten €45,1 miljoen (2023H1: €45,0 miljoen)
- Brutomarge €16,4 miljoen (+7%)
- 674 duizend klanten bediend per juni 2024 (+17%)
- Loyaliteitsprogramma geïmplementeerd

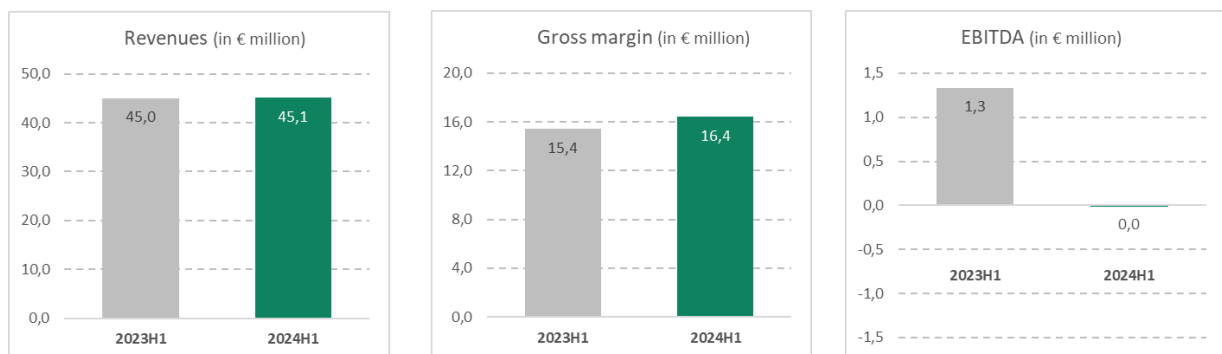
Introductie

Het eerste halfjaar was tweeledig voor The Sharing Group N.V. ("TSG") met enerzijds nieuwe mijlpalen die zijn bereikt en anderzijds uitdagende omstandigheden voor onze activiteiten op het gebied van deelmobiliteit en duurzame energie. Geconsolideerd is de omzet stabiel gebleven met een brutomarge die jaar-op-jaar is verbeterd. We hebben ons programma voor klantenbinding geïmplementeerd en onze eerste klanten als aandeelhouder verwelkomd. We beschouwen dit als een belangrijke prestatie die perfect past bij onze filosofie van delen. Verder hebben we een meerderheidsbelang verworven in DROP Mobility, een e-bike sharing bedrijf waarin we al een minderheidsbelang van 20% hielden.

Ontwikkeling van de financiële resultaten

De geconsolideerde omzet is met €45,1 miljoen stabiel gebleven ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder (2023H1: €45,0 miljoen). De brutomarge bedroeg €16,4 miljoen (2023H1: €15,4 miljoen). De brutomarge als percentage van de omzet steeg naar 36% in het eerste halfjaar, vergeleken met 34% in dezelfde periode vorig jaar. Dit is het resultaat van verbeterde marges bij Technology en Energy, terwijl de marge van Mobility onder druk stond.

TSG realiseerde een break-even resultaat (EBITDA) in het eerste halfjaar (2023H1: EBITDA €1,3 miljoen). Technology investeerde in groei, wat resulteerde in een licht lager resultaat in het eerste halfjaar. Verwacht wordt dat als gevolg van de prijsverhogingen die begin dit jaar zijn doorgevoerd, de resultaten over het hele jaar op jaarbasis zullen toenemen. De operationele prestaties van Energy waren in lijn met het budget, de prestaties van Mobility stonden nog steeds onder druk ondanks diverse maatregelen die eind 2023 werden geïnitieerd.



Technology

De opbrengsten bleven stabiel op €15,6 miljoen. Omdat de shared hosting markt in Nederland volwassen is geworden, wordt groei voornamelijk gerealiseerd door het verhogen van de gemiddelde omzet per product & klant: prijsverhogingen hebben bijgedragen aan het grootste deel van de omzetgroei. Tegelijkertijd heeft Mijndomein geïnvesteerd in de verkoop van nieuwe producten door meer kortingen aan te bieden. De brutomarge als percentage van de omzet is verder verbeterd.

Mijndomein is erin geslaagd haar installed base van accounts te laten groeien. De gemiddelde omzet per account ontwikkelde zich solide en steeg naar €97 (2023H1: €92).

Key figures TSG Technology	2023H1	2024H1	Growth
Amounts in euro million unless otherwise stated			YOY
Revenues	15,7	15,6	-1%
Products (in '000)	1.046	1.035	-1%
Average revenues per product (ARPU) in €**	23	26	13%
Customers* (in '000)	265	270	2%
Average revenues per customer (ARPA) in €**	92	97	5%

* Mijndomein B.V.

** Annualised.

Mijndomein verwacht dat de marktgroei bescheiden zal zijn gezien de volwassenheid van de markt en de huidige economische omstandigheden. Mijndomein verwacht dat verdere aanpassingen in haar commerciële aanbod en prijsstelling het bedrijf in staat stelt om haar pad van winstgevende groei in de komende periode te vervolgen.

Energy

De opbrengsten van Energy zijn gedaald naar €14,8 miljoen (2023H1: €14,4 miljoen). Het aantal aansluitingen van EnergyZero is in het eerste halfjaar toegenomen, voornamelijk door ANWB. Deze samenwerking, in de eerste helft van 2021 gestart met een pilot, is succesvol gebleken. In de loop van deze samenwerking is ANWB overgestapt op haar eigen ACM-licentie. In de eerste helft van het jaar zijn EnergyZero en ANWB overeengekomen hun samenwerking te beëindigen. De partijen hebben een beëindigingsovereenkomst gesloten. In de tweede helft van 2024 en de eerste helft van 2025 zullen aansluitingen geleidelijk worden gemigreerd van het EnergyZero platform. Als gevolg daarvan zal het aantal aansluitingen van EnergyZero in de komende periode substantieel afnemen. EnergyZero heeft een rationalisatieplan geïmplementeerd om de organisatie aan te passen aan deze lagere basis.

Tegelijkertijd is EnergyZero nieuwe partnerschappen aangegaan en actief in onderhandeling met tal van aantrekkelijke prospects. De verwachting is dat EnergyZero met deze partnerships in staat zal zijn om het aantal aansluitingen zodanig te laten groeien dat in de loop van 2025 break-even zal worden bereikt. Het bedrijf is goed gefinancierd om tot die tijd operationele verliezen te kunnen dragen.

In 2023 startte TSG met Hegg, met als doel een gemeenschap op te bouwen die bijdraagt aan de energietransitie. Momenteel bedient het bedrijf ongeveer 10 duizend aansluitingen. Een commerciële propositie voor de exploitatie en het beheer van thuisbatterijen zal in de tweede helft van het jaar worden geïntroduceerd bij een beperkte groep gebruikers. Als dit succesvol blijkt, wil Hegg deze propositie in de loop van 2025 uitrollen naar een bredere groep klanten.

Key figures Energy	2023H1	2024H1	Growth
Amounts in euro million unless otherwise stated			YOY
Revenues	14,4	14,8	3%
Customers (in '000)	137	156	13%
Average monthly revenues per customer (ARPA)* in €	3,1	3,8	23%
Connections E&G (in '000)	261	296	13%
Average monthly revenues per connection (ARPU)* in €	1,6	2,0	23%

* Based on fee revenues.

Mobility

In de tweede helft van 2023 heeft TSG een reorganisatie bij MyWheels in gang gezet. De snelle groei en de integratie van verschillende andere autodeelbedrijven is uitdagend gebleken. Terwijl MyWheels bleef groeien in het aantal gebruikers, auto's en inkomsten, namen de operationele verliezen toe. De kosten werden gerationaliseerd en het dienstenaanbod voor zakelijke en particuliere klanten werd aangepast, waardoor de kosten van het bedrijf werden verlaagd. In het eerste halfjaar bleven de prestaties nog achter, de eerste tekenen van herstel zijn evenwel zichtbaar. We beogen tegen het einde van het jaar op break-even niveau te opereren.

De omzet is jaar-op-jaar licht gedaald tot €15,4 miljoen. MyWheels heeft besloten haar commerciële propositie aan te passen, door geen enkele reis meer aan te bieden aan haar (zakelijke) klanten en voormalige Amber-klanten te integreren in het MyWheels-platform. Dit proces werd in het eerste kwartaal afgerond, waardoor de bezettingsgraad van de vloot onder druk kwam te staan. De opbrengsten in het tweede kwartaal verbeterden dankzij de beschikbaarheid van de vloot en seizoensinvloeden. De opbrengsten per kilometer zijn gestegen als gevolg van prijsaanpassingen.

Key figures Mobility	2023H1	2024H1	Growth
Amounts in euro million unless otherwise stated			YOY
Revenues	15,8	15,4	-3%
Accounts* (in '000)	173	248	43%
Cars	2.919	2.840	-3%
Average revenues per KM in €	0,54	0,55	1%

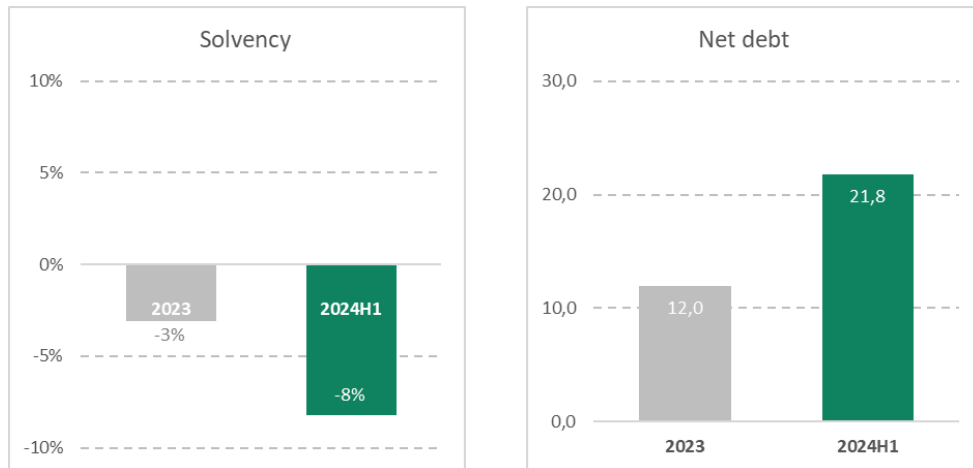
* MyWheels, validated accounts

In april heeft TSG een meerderheidsbelang verworven in DROP. TSG had al een minderheidsbelang van 20%. DROP heeft een meerjarig contract kunnen afsluiten met ASML voor het leveren van een gesloten circuit e-bike oplossing voor haar werknemers. Dit is een belangrijke doorbraak voor het bedrijf, maar vereist verdere investeringen. Samen met TSG was DROP in staat schuldfinanciering aan te trekken om de noodzakelijke investeringen mogelijk te maken. DROP wordt vanaf juli geconsolideerd in de resultaten van TSG, de resultaten van het eerste halfjaar zijn niet materieel.

Per 1 september 2024 is er een nieuwe CEO aangesteld voor MyWheels.

Financiële positie

De financiële positie van TSG is beïnvloed door aanzienlijke afschrijvingen aan het einde van het jaar. Als gevolg daarvan is de solvabiliteit negatief geworden. De kaspositie van het bedrijf blijft zeer solide. Per 30 juni 2024 bedraagt de netto kaspositie van het bedrijf €21,8 miljoen (2023: €12,0 miljoen). In het eerste kwartaal breidde TSG haar bankfinanciering bij TSG Technology uit met €3,2 miljoen. In juli werd een verdere verhoging van €5 miljoen geëffectueerd om de groei-investeringen van het bedrijf te financieren.



Vooruitzichten

Ondanks de uitdagende omstandigheden waarmee TSG werd geconfronteerd, geloven we dat het bedrijf opnieuw grote stappen heeft gezet in groei en impact. Onze prioriteiten zijn het verder uitvoeren van onze waardestrategie, het bereiken van winstgevendheid voor onze scale-up activiteiten en tegelijkertijd het vergroten van de impact die we hebben op mens en planeet. Technologie zal naar verwachting zijn solide prestaties van winstgevende groei voortzetten, ondanks het feit dat de markt snel volwassen wordt. Mobiliteit zal in het teken staan van het optimaliseren van de prestaties om het break-even niveau in het vierde kwartaal van 2024 te benaderen. De focus van Energy zal liggen op het aanpassen van de operatie aan de nieuwe omstandigheden waarin het bedrijf zich zal bevinden na de migratie van zijn belangrijkste klant. Tegelijkertijd werkt Energy aan nieuwe (strategische) partnerships die een nieuwe groeimotor zullen genereren.

Bijlage: Financiële tabellen

Consolidated Profit and Loss Account*		2023H1	2024H1
Amounts in euro million unless otherwise stated		Consolidated	Consolidated
Net revenues		45,0	45,1
<i>Growth year-on-year</i>		58,6%	0,2%
Cost of goods sold		-29,6	-28,7
Gross margin		15,4	16,4
% of revenues		34,2%	36,4%
Operating expenses		-14,1	-16,4
EBITDA		1,3	0,0
Depreciation & amortisation		-3,7	-3,5
Operating result		-2,4	-3,5
Financial result		-1,1	-1,2
Taxes		0,0	0,0
Net result		-3,5	-4,6
<i>Net result attributable to parent company</i>		-2,4	-3,6
<i>Minority interests</i>		-1,1	-1,1

* Unaudited

Consolidated balance sheet

2023 2024H1

Amounts in euro million unless otherwise stated

Unaudited Unaudited

ASSETS

Intangible fixed assets	29,5	27,7
Tangible fixed assets	2,3	3,1
Financial fixed assets	4,8	4,8
<i>Total fixed assets</i>	<i>36,5</i>	<i>35,6</i>

Trade receivables	7,6	15,3
Deferred expenses	5,5	4,8
Other receivables	4,4	9,5
<i>Total current assets</i>	<i>17,5</i>	<i>29,6</i>

Cash & cash equivalents	17,6	9,6
-------------------------	------	-----

Balance sheet total **71,6** **74,8**

SHAREHOLDERS' EQUITY & LIABILITIES

Shareholders' equity	-2,2	-6,2
----------------------	------	------

Provisions	0,8	0,8
Long-term interest-bearing debt	24,4	26,2
Other non-current liabilities	2,2	2,6
<i>Total non-current liabilities</i>	<i>27,4</i>	<i>29,5</i>

Short-term portion interest-bearing debt	5,2	5,2
Trade payables	4,1	7,0
Deferred income	14,0	14,1
Taxes & social securities	3,9	1,7
Other current liabilities	19,2	23,5
<i>Total current liabilities</i>	<i>46,4</i>	<i>51,4</i>

Balance sheet total **71,6** **74,8**

Consolidated cash flow	2023H1	2024H1
-------------------------------	---------------	---------------

Amounts in euro million unless otherwise stated

Operating result	-2,4	-3,5
Plus: Depreciation & amortisation	3,7	3,5
Plus/Minus: Change in net working capital	-9,3	-6,5
Plus/Minus: Change in provisions	-2,2	-0,1
Operating cash flow	-10,1	-6,6
Minus: Investments	-1,4	-2,4
Plus/Minus: Change in financial fixed assets	0,6	-0,1
Free cash flow	-10,9	-9,1
Financial result	-1,1	-1,2
Taxes	-	0,0
Change in interest-bearing debt	-0,6	1,8
Change in other non-current liabilities	0,4	0,4
Other changes		
Change in cash & cash equivalents	-12,3	-8,0
Cash & cash equivalents start-of-period	26,9	17,6
<i>Cash & cash equivalents end-of-period</i>	<i>14,6</i>	<i>9,6</i>

* Unaudited

Change in shareholders' equity 2024H1

Amounts in euro million unless otherwise stated

Shareholders' equity start-of-period	1,0
Net result	-3,6
Other movements	-1,1
Shareholders' equity end-of-period	-3,6
Non-controlling interest	-2,6
Group equity	-6,2

Unaudited