



VLAAMSE FEDERATIE VAN BELEGGINGSCLUBS EN BELEGGERS VZW

Option: verslag halfjaarresultaten 2014

In de eerste helft van het boekjaar 2014 zette Option een omzet van 2,846 miljoen euro neer, een daling van 44,7% tegenover dezelfde periode in 2013. De negatieve impact van die omzetzdaling kon het bedrijf dankzij een daling van de algemene kosten met 1,8 miljoen euro wat milderen. Niettemin dook de EBIT of bedrijfswinst nog voor 5,94 miljoen euro in het rood. De EBITDA was ook negatief, dit ten bedrage van 4,307 miljoen euro.

Het financieel resultaat gaat achteruit door de rente op de converteerbare lening van 12 miljoen euro (5 jaar, 9% rente) die in april 2014 uitgegeven werd. Dankzij die lening bezit Option nog voldoende liquide middelen om zijn ontwikkelingen verder te zetten (zie verder). In totaal werd dit semester afgesloten met een verlies van 6,592 miljoen euro, of -0,08 euro per aandeel.

(in miljoen euro)	13H1	14H1	Δ13/14
Omzet	5,145	2,846	-44,7%
EBIT	-6,994	-5,940	n.r.
EBITDA	-4,853	-4,307	n.r.
Financieel resultaat	-0,211	-0,636	n.r.
Netto resultaat	-7,201	-6,592	n.r.
Resultaat per aandeel	-0,09	-0,08	n.r.

In dit semester realiseerde Option een negatieve cash-flow van 7,2 miljoen euro die opgevangen kon worden door de converteerbare lening van 12 miljoen euro. Eind juni 2014 heeft Option nog een netto cash positie van 5,9 miljoen euro. Tegen het jaareind hoopt het management break-even te draaien, waardoor de huidige cash positie zou moeten volstaan om de continuïteit te garanderen (zie verder).

Op de conference call konden we enkele nuttige vragen stellen die wat meer licht laten schijnen op de gang van zaken. Een eerste element betrof de omzet in deze eerste jaarhelft. Die bestond voor een groot deel uit leveringen van de globesurfer (router via dewelke een 3G-verbinding kan gedeeld worden met verschillende gebruikers via Wifi) en van modules (draadloze modules die gebruikt worden in toestellen zoals routers, tablets of veiligheidscamera's). Daarnaast werden er ook nog bepaalde diensten doorgefactureerd. Dit betekent dat er nog maar weinig Cloudgaterouters verkocht werden. Dat heeft te maken met de lange verkoopscycli voor dit type van product. De markt van de toepassingen voor dit product is immers heel gefragmenteerd en de router moet nog aangepast worden aan het specifieke gebruik. Hiervoor heeft Option een eigen team opgericht dat gebruiksklare toepassingen, evenals specifieke bouwstenen zal ontwikkelen, voor algemeen gebruik of via een dienstenleveringsmodel voor de eindklant.

Zo heeft Option al diverse 'design wins' gerealiseerd, waarbij de Cloudgate in een bepaalde toepassing geïntegreerd wordt. We denken hierbij aan het beheer van industriële apparatuur, in telematica, bij nutsbedrijven (intelligente energiesystemen) of voor algemene toegangspunten. Na het behalen van zo'n 'design win' volgt dan een testperiode van enkele maanden. Daarna volgen de effectieve leveringen. Option zou zo enkele dossiers in test hebben die tot omzet kunnen leiden in de tweede jaarhelft. Dat zou ook het gros van de omzet moeten uitmaken in de tweede jaarhelft, de verkoop van de andere producten zou verder terugvallen.

VFB vzw, correspondentieadres : Langestraat 221 2240 Zandhoven Tel.: (03) 312 83 12

De verstrekte informatie steunt op betrouwbare bronnen en zorgvuldige analyse. De VFB kan geenszins aansprakelijk gesteld worden voor gederfde winst of verlies naar aanleiding van de verstrekte informatie of het gebruik ervan. Niets uit deze publicatie mag worden vervoelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van fotocopie, druk of op welke andere manier ook, zonder voorafgaandelijke schriftelijke toestemming van de Vereniging.



VLAAMSE FEDERATIE VAN BELEGGINGSCLUBS EN BELEGGERS VZW

De toekomst van Option zal dus volledig afhangen van het succes van Cloudgate. Van dit product heeft het al enkele nieuwe versies afgeleverd, vooral voor gebruik van verschillende soorten mobiele telefoontechnologie (3G CDMA, GSM en LTE). Vooral de uitrol van LTE in Noord-Amerika is belangrijk voor toepassingen in het domein van M2M (machine-to-machine). De lancering van elke Cloudgate-afgeleide dient wel gepaard te gaan met een certificatie, vooraleer het product naar potentiële klanten voor testgebruik gestuurd kan worden. Dat neemt dus veel tijd in beslag. Geografisch levert Option al aan klanten in Noord-Amerika en Europa en recent kwamen daar Japan en Mexico bij. In de volgende maanden wordt er Latijns-Amerika aan toegevoegd. Dit alles noopte Option wel om een internationaal verkoopsteam uit te bouwen.

Of dit alles voldoende is met de huidige liquiditeitspositie, is natuurlijk niet zeker door het complexe en tijdrovende parcours dat moet afgelegd worden. Zo meldt het management dat aan een plan gewerkt wordt om bijkomende liquiditeiten aan te trekken. Een eigen kleine berekening leert dat Option minstens een jaaromzet van 30 à 35 miljoen euro nodig heeft om rendabel te kunnen zijn.

Samengevat kunnen we stellen dat de volgende maanden opnieuw heel cruciaal zullen worden voor het overleven van Option. Het wordt heel uitdagend.

Gert De Measure (28 augustus 2014, koers Option: 0,37 euro)

VFB vzw, correspondentieadres : Langestraat 221 2240 Zandhoven Tel.: (03) 312 83 12

De verstrekte informatie steunt op betrouwbare bronnen en zorgvuldige analyse. De VFB kan geenszins aansprakelijk gesteld worden voor gederfde winst of verlies naar aanleiding van de verstrekte informatie of het gebruik ervan. Niets uit deze publicatie mag worden vervoelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van fotocopie, druk of op welke andere manier ook, zonder voorafgaandelijke schriftelijke toestemming van de Vereniging.