

OPTION NV

NAAMLOZE VENNOOTSCHAP

GASTON GEENSLAAN 14

3001 LEUVEN

BTW BE: 0429.375.448

(hierna de “Vennootschap”)

<p align="center">BIJZONDER VERSLAG VAN DE RAAD VAN BESTUUR OVEREENKOMSTIG ARTIKEL 633 VAN HET WETBOEK VAN VENNOOTSCHAPPEN</p>

Geachte Aandeelhouders,

De Raad van Bestuur heeft per 28 augustus 2013 vastgesteld dat ten gevolge van geleden verlies het netto-actief van de Vennootschap gedaald is tot minder dan een vierde van het maatschappelijk kapitaal. Conform artikel 633, 4^{de} lid van het Wetboek van vennootschappen dient een algemene vergadering bijeen te komen binnen een termijn van twee maanden na de vaststelling van het verlies. Deze algemene vergadering moet beraadslagen en besluiten over de ontbinding van de Vennootschap en eventueel over andere in de agenda aangekondigde maatregelen. De Raad van Bestuur stelt voorafgaandelijk een bijzonder verslag op waarin zij een advies formuleert. Indien de Raad van Bestuur opteert voor de continuïteit van de Vennootschap moet zij in het verslag een uiteenzetting geven van de herstelmaatregelen die zij overweegt om de continuïteit van de Vennootschap te handhaven.

De algemene vergadering moet op basis van dit verslag een besluit nemen over de continuïteit van de Vennootschap.

Redenen voor de daling van het eigen vermogen

De opgelopen verliezen en daaruit voortvloeiende daling van het eigen vermogen vindt vooral zijn oorsprong in de doorgedreven transformatie van de Vennootschap van de ontwikkeling van pure hardware commodity producten naar meer complexe oplossingen voor specifieke verticale segmenten, en met name de kosten gepaard gaande met de ontwikkeling en commercialisering van CloudGate.

Option startte een nieuw businessmodel waarbij de focus ligt op de M2M-markt, waarvan verwacht wordt dat deze in de komende jaren zal groeien wanneer de visie ‘Internet of Things’ zich geleidelijk aan concretiseert.

Met CloudGate mikt Option immers op niche- en gespecialiseerde marktsegmenten die minder volumegedreven zijn en meer toegespitst op toegevoegde waarde, lokale aanwezigheid, diensten en product gebonden eigenschappen (zowel hard- als software) die ervoor zorgen dat CloudGate beter aangepast kan worden voor het beoogde segment of de gewenste applicatie.

Echter, omdat Option een nieuwe naam is binnen de M2M-markt, is de verkoopcyclus langer dan geanticipeerd, met lange pilootprogramma’s vooraleer de finale aanvaarding volgt. Hoewel de

duur van de salescyclus een uitdaging is, wijst het ook op het belang dat klanten hechten aan de betrouwbaarheid en productkwaliteit wanneer ze een M2M gateway selecteren en dit speelt in de kaart van Option's sterktes als bedrijf.

Deze ontwikkelingen tonen aan dat de Group evolueerde van standaard hardwaretoestellen voor mobiele operatoren naar "end-to-end" oplossingen voor zowel professionele als consumentenmarkten. De productportfolio is gericht op verticale markten zoals automotieve, financiële diensten, beveiliging en bewaking.

Door de hieruit voortkomende bijkomende verliezen tijdens de eerste jaarmidde van 2013 is het eigen vermogen van de Vennootschap verder gedaald tot -1,3 miljoen EUR, en dient toepassing te worden gemaakt van de vierde paragraaf van artikel 633 van het Belgisch Wetboek van Vennootschappen.

Herstelmaatregelen

De Raad van Bestuur is ervan overtuigd dat de continuïteit van de Vennootschap kan worden gehandhaafd en stelt bijgevolg voor om de activiteiten van de Vennootschap verder te zetten omwille van de volgende redenen en herstelmaatregelen:

1. Converteerbare Obligatielening

Om de werkingmiddelen van de Vennootschap te verhogen en te voorzien in de nodige liquiditeiten om het business plan te kunnen uitvoeren, heeft de Raad van Bestuur een converteerbare obligatielening voor een totaal bedrag van 9 mio EUR uitgegeven. Deze werd onderschreven door vijf partners: de Vlaamse Investeringsmaatschappij PMV voor 2 miljoen EUR, Athos Investments voor 1 miljoen EUR, Life Science Research Partners voor 0,5 miljoen EUR, Mondo voor 0,5 miljoen EUR en Jan Callewaert voor 5 miljoen EUR. De converteerbare obligatie heeft een looptijd van 5 jaar en loopt af in maart 2018. De obligaties kunnen worden geconverteerd in 31.034.483 nieuwe aandelen van Option NV. De converteerbare obligatie heeft een jaarlijkse interest van 5% met een initiële conversieprijs van 0,285 EUR, zijnde de gemiddelde prijs van het aandeel gedurende de 30 dagen voorafgaand aan de uitgifte van de converteerbare obligatie. Bij conversie zal het kapitaal van de Vennootschap verhoogd worden en derhalve het eigen vermogen van de Vennootschap versterkt worden.

2. Externe financiering en investeerders

Om te voorzien in bijkomende werkingmiddelen is de Vennootschap gestart met het opstarten van gesprekken met het doel extra liquide middelen aan te trekken. Daarbij zal de voorkeur gegeven worden aan het aantrekken van kapitaal. Om ervoor te zorgen dat een mogelijke transactie vlot kan verlopen, heeft de Raad van Bestuur het initiatief genomen om aan de aandeelhouders van de Vennootschap machtiging te vragen om het kapitaal van de vennootschap te mogen verhogen. Dit werd verder uitgewerkt in een verslag opgesteld in overeenstemming met artikel 604 van de het

Wetboek van Vennootschappen dat aan de aandeelhouders ter inzage en goedkeuring wordt voorgelegd.

Mede ten gevolge van de succesvolle transformatie van de Vennootschap, is er bovendien een hernieuwde interesse merkbaar bij potentiële investeerders, zowel in Europa als de Verenigde Staten. Het is dan ook de betrachting van de Raad van Bestuur om deze hernieuwde interesse om te zetten in een kapitaaloperatie.

Op heden heeft de Vennootschap geen leningen lopen bij financiële instellingen; de Vennootschap heeft dus geen bankschulden. De Vennootschap is dan ook steeds in de mogelijkheid om de gesprekken met financiële instellingen aan te gaan rond de verdere financiering van de groei van de activiteiten van de Vennootschap (en haar dochtervennootschappen) in het M2M segment.

3. Kostenbesparingen

In vergelijking met het voorgaande boekjaar, daalden de bedrijfskosten van de Vennootschap tijdens de eerste helft van 2013 van 14,1 miljoen EUR naar 8,7 miljoen EUR, door de inkrimping van de groep, bijkomende kostenbesparingen en correctie op de overheidsstimulans die verkregen wordt van de Belgische overheid voor salarissen van research personeel. De genormaliseerde bedrijfskosten bedragen 9,9 miljoen EUR voor de eerste jaarhelft van 2013 vergeleken met 11,5 miljoen EUR voor dezelfde periode in 2012. In de eenmalige kosten voor 2013 zijn inbegrepen gerecupereerde bedrijfsvoorheffing (1,0 miljoen EUR), opzeggingsvergoedingen (-0,6 miljoen EUR) en de vermindering van de provisies en terugname van waardeverminderingen op voorraad (0,9 miljoen EUR).

De Vennootschap blijft verder de focus leggen op kostenbesparingen. In lijn daarmee werden herstructureringen bij zowel Option Wireless Ltd. (Ierland) als Option France (Frankrijk) doorgevoerd. Deze herstructureringsacties zullen een positieve impact hebben op de kostenbasis in de tweede helft van 2013.

4. Focus op het verderzetten van de eerder aangevatte transformatie

4.1 focus op verkoop inventaris

Sinds enkele kwartalen is de Vennootschap een heuse transformatie gestart. Daarbij werd besloten om te evolueren van de ontwikkeling van pure hardware commodity producten naar meer complexe oplossingen voor specifieke verticale segmenten. De Vennootschap beschikt nog over een zekere voorraad van XYFI en inbouw modules die over de loop van de volgende kwartalen verder verkocht zullen worden. Voor XYFI werd hiervoor ondermeer een partner gevonden actief in Frankrijk wiens nieuwe business model gebruikt maakt van XYFI. Vanuit cash flow perspectief heeft de verkoop van bestaande inventaris een belangrijke impact omdat hierdoor een bestaande voorraad in cash wordt omgezet; maw om dergelijke verkoop te realiseren moeten er geen productiekosten meer gemaakt worden.

4.2 focus op verkoop nieuwe productlijn

De belangrijkste nieuwe productlijn die de Vennootschap lanceerde naar het einde van 2012 is CloudGate. In dit product komen de verschillende ontwikkelingen die de Vennootschap tijdens de voorbije tien jaren maakte samen. CloudGate richt zich tot de M2M markt en tracht in te spelen op het heterogene karakter van deze markt door te werken met verschillende hard- en software oplossingen die ervoor zorgen dat het product zich gemakkelijk laat aanpassen aan de omgeving (of het business process) waarin het geïntegreerd wordt.

De Vennootschap heeft vertrouwen in het succes van CloudGate en baseert zich hiervoor op de feedback die ze krijgt via de verschillende partners waarmee inmiddels samengewerkt wordt. Daarbij zijn er verschillende toonaangevende bedrijven zoals Get Wireless, ClearConnex, Exosite en Hilton Development Group. De interesse die deze bedrijven hebben in het product is een duidelijk teken van het mogelijke succes dat met dit product kan gehaald worden.

Het ecosysteem voor CloudGate blijft verder aangroeien in de Verenigde Staten. Er zijn akkoorden afgesloten met 'Application Enablement Platform'-partners die middleware en platformen voor hosted service aanbieden. Resellers hebben daarnaast CloudGate producten op voorraad genomen en hebben marketingcampagnes lopen. Verder lopen er ook klantenprojecten, zowel in piloot- als in uitrolfase. Tot slot werd CloudGate goedgekeurd door verschillende mobiele operatoren die actief zijn in de Verenigde Staten, Canada en Latijns Amerika.

In Europa begint het ecosysteem zich ook te ontwikkelen sinds de commerciële lancering van CloudGate in het tweede kwartaal.

CloudGate geeft de Vennootschap de mogelijkheid om zich te richten tot de 'Machine to Machine'-markt (M2M), waarvan wordt verwacht dat hij zal groeien met een samengestelde jaarlijkse groei van 33% tot een marktomvang van 85 miljard \$ in 2017, en dit volgens zowel Machina Research als Markets and Markets.

5. Conclusie

De Raad van Bestuur is van oordeel dat de verdere uitwerking van de hierboven beschreven maatregelen de Vennootschap in staat moet stellen om de financiële toestand van de Vennootschap te herstellen.

Gedaan te Leuven, op 24 september 2013,

Namens de Raad van Bestuur,